

Basilea II: il rating delle piccole imprese e small business

Stefano COSMA

Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Obiettivi

- ✓ **Descrivere i principali cambiamenti di tipo normativo ma, soprattutto, operativo relativi al segmento small business**
- ✓ **Verificare i principali effetti dell'implementazione del rating sul processo di erogazione del credito verso**
 - *i nuovi affidati*
 - *i clienti esistenti*
- ✓ **Svolgere e condividere alcune riflessioni relative agli effetti su:**
 - *disponibilità del credito*
 - *Pricing*

Agenda

EVOLUZIONE NORMATIVA

 Le innovazioni normative relative alle piccole imprese

RATING E PROCESSO DI EROGAZIONE DEL CREDITO

 La segmentazione delle banche e le caratteristiche delle small business

 Il sistema di rating per le small business:

 Le variabili informative,

 L'attribuzione del rating,

 Il processo di affidamento

GLI EFFETTI DEL RATING PER LE SMALL BUSINESS

 La disponibilità di credito

 Il pricing

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

1.

LE INNOVAZIONI NORMATIVE RELATIVE ALLE PICCOLE IMPRESE

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

IL METODO STANDARD: CREDITI DEFINITI AL DETTAGLIO O "RETAIL"

- ✓ Le attività che soddisfano i seguenti requisiti, possono essere incluse in un portafoglio al dettaglio ("retail") con una **PONDERAZIONE DEL 75%**

REQUISITI:

- **CRITERIO DELLA DESTINAZIONE:** esposizione verso una o più persone fisiche o impresa di piccole dimensioni;
- **CRITERIO DELLA TIPOLOGIA DI PRODOTTO:** prestiti rotativi, carte di credito, prestiti personali e contratti di leasing, credito al consumo, facilitazioni e aperture di credito a piccole imprese, mutui ipotecari solo se non compresi nell'altra categoria;
- **CRITERIO DEL FRAZIONAMENTO:** il portafoglio retail deve essere diversificato in modo adeguato per cui non sono ammessi a questa tipologia di trattamento le posizioni (aggregate) superiori allo 0,2% dell'intero portafoglio
- **CRITERIO DELL'ESPOSIZIONE UNITARIA MASSIMA CONSENTITA:** l'esposizione aggregata nei confronti di una singola controparte non deve essere superiore ad un milione di euro.

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

IL METODO IRB: CREDITI DEFINITI AL DETTAGLIO O "RETAIL"

- ✓ Le attività che soddisfano i seguenti requisiti, possono essere considerate come attività al dettaglio ai fini del computo del patrimonio di vigilanza,
- ✓ Criteri:
 - **TIPOLOGIA DI DEBITORI:** prestiti a piccole aziende gestiti come crediti al dettaglio, a condizione che l'esposizione complessiva nei confronti del gruppo bancario sia inferiore a 1 milione di euro;
 - **NUMEROSITA' DELLE ESPOSIZIONI:** le posizioni possono essere considerate al dettaglio solo se la banca le amministra nell'ambito dei propri sistemi di gestione con i medesimi criteri dei crediti al dettaglio.
 - **MODALITÀ DI GESTIONE:** Dette posizioni non sono gestite su base individuale come le imprese ma come parte di un segmento di portafoglio con caratteristiche di rischio simili.
 - ➔ *Ciò non impedisce che possano essere gestite su base individuale in alcune fasi di gestione del rischio: l'esistenza di un rating specifico non ne preclude l'ammissibilità al trattamento retail*
 - Esse confluiscono, normalmente, nella sottoclasse "ALTRE POSIZIONI AL DETTAGLIO"

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

IL METODO IRB: LA CLIENTELA CORPORATE

Il nuovo accordo prevede una differenziazione per le imprese, in relazione alla loro dimensione (misurata dal fatturato e dall'esposizione debitoria). L'accordo prevede un minore assorbimento patrimoniale al ridursi delle dimensioni dell'impresa.

- ✓ **SEGMENTO CORPORATE: imprese con fatturato superiore a 50 mln euro**
- ✓ **SEGMENTO SME CORPORATE : imprese che abbiano un fatturato inferiore a 50 mln di euro**
- ✓ **SEGMENTO SME RETAIL (small business): comprende tutte le piccole imprese esposte complessivamente con la banca per per meno di un milione di euro**

SPECIFICITÀ

Nel segmento retail, è previsto solo l'approccio IRB avanzato, la banca deve misurare: PD, LGD, EAD, M

Per le posizioni al dettaglio, la definizione di default può essere applicata anche solo a livello di esposizione e non di soggetto

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

2.


LA SEGMENTAZIONE DELLE BANCHE E LE CARATTERISTICHE DELLE SMALL BUSINESS

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

DEFINIZIONE UFFICIALE UE DELLE DIMENSIONI DI IMPRESA

L'Unione europea ha adottato una classificazione ufficiale delle SMEs da utilizzare all'interno delle proprie direttive e politiche. In essa si tiene conto di:

- Numerosità addetti
- Dimensioni del fatturato
- Dimensioni dell'attivo di bilancio



Enterprise category	Headcount	Turnover (since 1.1.2005) Million	Balance sheet total (since 1.1.2005) Million
Micro	0-9	< € 2	< € 2
Small	10-49	< € 10	< € 10
Medium sized	50-249	< € 50	< € 43
Large	>250		

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

I CRITERI DI SEGMENTAZIONE PER PMI-SB: sono soprattutto il fatturato e l'importo affidamento

BANCA	CRITERI	SEGMENTI
Banca Intesa	•Tipologia cliente •Fatturato - Importo fido •Natura affidamento	•CORPORATE: 2,5-50 mln fatt. •PICCOLE IMPRESE < 2,5 mln di euro Fatt. •SMALL BUSINESS (POE): < 2,5 mln di euro Fatt se commercianti al dettaglio, artigiani, liberi professionisti, condomini
BNL	•Tipologia cliente •Fatturato	•LOWER CORPORATE: 1,5-40 mln fatt. •SMALL BUSINESS (POE): < 1,5 mln fatt.
BPL (BPI)	•Tipologia cliente •Fatturato - Importo fido	•UPPER CORPORATE: 10-50 mln fatt. •MIDDLE CORPORATE: 5-10 mln fatt. •SMALL BUSINESS (POE): soc. pers. o cap. con < 5 mln fatt. •LARGE RETAIL: pers fis fido >250.000 €
BPMilano	•Tipologia cliente •Fatturato	•LOWER CORPORATE: 5-25 mln fatt. •AZIENDE RETAIL PLUS: 2,5-5 mln fatt •AZIENDE RETAIL: <2,5 mln fatt
S.PAOLOI MI	•Tipologia cliente •Fatturato - Importo fido	•CORPORATE: 2,5-250 mln fatt. •SMALL BUSINESS : <2,5 mln fatt; fido < 1 MLN euro
BPER	•Tipologia cliente •Fatturato - Importo fido	•PMI CORPORATE: >1-50 mln fatt. •MICRO-IMPRESE < 1 mln fatt, fido >75.000 euro •SMALL BUSINESS (POE): < 1 mln fatt, famiglie produttrici, fido <75.000 €
CREDEM	•Tipologia cliente •Fatturato	•LARGE CORPORATE: >15 mln fatt. •CORPORATE: >2,5-15 mln fatt. •SMALL BUSINESS: 250.000-2,5 MLN •RETAIL: <250.000 FATTURATO
BPVN	•Tipologia cliente •Fatturato	CORPORATE: fatt € 2,5-100 milioni •SMALL BUSINESS: fatturato < 2,5 milioni

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

LA CARATTERISTICHE DELLA DOMANDA SMALL BUSINESS

SEGMENTI	CARATTERISTICHE IMPRESA e fabbisogno finanziario	MOTIVAZIONI DELLA RICHIESTA DI FINANZIAMENTO	CARATTERISTICHE RAPPORTO BANCA
Micro SB Fatturato < € 100.000	Contabilità Semplificata Importo medio finanziamento € 5.000-15.000	Finalità di impresa: micro macchinari, impianti, vetrine, salone, CCN Finalità personali: esigenze di liquidità (alternativa al c.c.) es. matrimonio figlio, cure mediche	•Sono un importante quota dei volumi Confidi (40- 50%) •Rapporti con 1 sola banca •Non hanno alcuna percezione del rating
Small Business Fatturato €300- 400.000	Contabilità esternalizzata Semplificata (Rar. Ordinaria) Importo medio finanziamento € 40.000 – 120.000	Finalità di impresa: (80%) finanziamento di investimenti fissi -per accesso a contributi pubblici -per verifica condizioni economiche (20%) altro: consolidamento debiti -Riduzione Oneri finanziari b/t -crisi	•Rapporti con 1 -2 banche •Sono clientela storica dei confidi •Sono un importante quota dei volumi Confidi (30- 40%) •Notizie occasionali rating
Micro- imprese Fatturato > € 1.000.000	Contabilità Sempl. - Ordinaria Importo medio finanziamento € 120.000 – 1.000.000	Finalità di impresa: finanziamento di investimenti fissi -imprese più informate, -richieste continuative, -rapporti strutturati con i consulenti, ricerca delle migliori condizioni su più strumenti <u>consulenza</u>	•Rapporti con 4 -5 banche. •L'imprenditore gestisce direttamente i rapporti con la banca •Sono circa il 20-30% dei volumi Confidi •Temono gli effetti del rating

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

3.

IL SISTEMA DI RATING PER LE SMALL BUSINESS:

**Le VARIABILI INFORMATIVE
L'ATTRIBUZIONE DEL RATING
IL PROCESSO DI AFFIDAMENTO**

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Le variabili informative per le Small Business in Co.Ge. Ordinaria

Score Finanziario	Score Settoriale	Score Qualitativo	Score Andamentale
<p>Modelli differenziati per:</p> <ul style="list-style-type: none"> • tipologia di società (forma giuridica) • settore economico di appartenenza 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelli settoriali differenziati per segmento: <ul style="list-style-type: none"> – Large Corporate – Upper Corporate – Lower corporate – Small Business 	<p>Modelli qualitativi per Small Business differenziati per:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Settore • Tipologia impresa • Forma giuridica 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelli andamentali con dati interni e esterni differenziati per segmento: <ul style="list-style-type: none"> – Corporate – Small Business
<p>Sostenibilità finanziaria Equilibrio finanziario Redditività Struttura finanziaria Autofinanziamento</p>	<p>Settore di attività Dimensione Forma giuridica Area geografica</p>	<p>Posizionamento impresa Fattori critici successo Qualità del management Gruppo di appartenenza Analisi fattori rischio</p>	<p>Info Centrale rischi Rischi Autoliquidanti, revoca e scadenza Variabili andamentali interne Sconfinamenti Dati di C/C</p>

- **DEFINIZIONE DI UNA PD per controparte**
 - Calcolo al momento dell'istruttoria / riesame
 - Aggiornamento PERIODICO, tramite l'aggiornamento dei dati andamentali interni ed esterni

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Le variabili informative per le Small Business in Co.Ge. Semplificata e le Persone Fisiche

Score Finanziario	Score Sociologico	Score Qualitativo	Score Andamentale
<p>Modelli differenziati per tipologia di controparte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Società- Titolari e soci • Pers. Fisiche con P.Iva CoGe.S Senza bilancio 	<p>Modelli differenziati per:</p> <ul style="list-style-type: none"> • tipologia di controparte • Tipologia di prodotto 	<p>Modelli differenziati per tipologia di controparte:</p> <p>Società Titolari e soci Pers. Fisiche con P.Iva</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Modelli andamentali con dati interni e esterni differenziati per: • tipologia di controparte • prodotti (in alcuni casi)
<p>Dimensione Redditività Capacità di rimborso O. Fin. Liquidità Leva finanziaria Stabilità</p>	<p>Informazioni Socio-demografiche. (Reddito, Anni esperienza, Età, Nucleo familiare, stato civile, ecc.) Informazioni sul prodotto (Es. Importo, durata, finalità)</p>	<p>Caratteristiche imprenditore Caratteristiche operative dell'impresa Relazione con la Banca Fattori a rischio</p>	<p>Score Eurisc (CRIF) Variabili andamentali CR Variabili andamentali interne</p>

- **DEFINIZIONE DI UNA PD per controparte**
 - Calcolo al momento dell'istruttoria / riesame / Accettazione
 - Aggiornamento PERIODICO, tramite l'aggiornamento dei dati andamentali interni ed esterni

IN ALCUNI CASI ANCHE DEFINIZIONE DELLA PD di PRODOTTO

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

LE FONTI INFORMATIVE ATTIVATE: QUALI SCELTE POSSIBILI

SEGMENTO CLIENTELA	FASE CREDITO	CREDIT BUREAU	BILANCIO	CR	ANDAMENTALE INTERNO	RUOLO RATING
PRIVATI	EROGAZIONE	SI		SI..se	SI	Gestione di portafoglio delle posizioni. RATING è condizione base per rinnovo e accettazione
	MONITORAGGIO	Costo		SI..se	SI	
SMALL BUSINESS	EROGAZIONE	SI	SI..se	SI..se	SI	
	MONITORAGGIO	Costo	SI..se	SI..se	SI	

SI	INFORMAZIONI BASE PER ATTRIBUZIONE RATING
Costo	INFORMAZIONI NON UTILIZZATE PER RAGIONI DI COSTO
SI..se	INFORMAZIONI UTILIZZATE SE DISPONIBILI

Il ricorso alle informazioni di credit bureau avviene solo in presenza di posizioni di rischio medio (incertezza) oppure in assenza di andamentale interno.

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Il processo di affidamento: linee guida

- ✓ Per il segmento small business, il rating guida tutto il processo
 - Sia la prima erogazione (chi sono..???)
 - Sia il rinnovo degli affidamenti (chi sono..???)
- ✓ Si sta tendendo verso un'elevata automazione e un'ampia standardizzazione del processo. Si cominciano a prevedere:
 - le modalità di forzatura della procedura
 - il processo di ratifica della forzatura

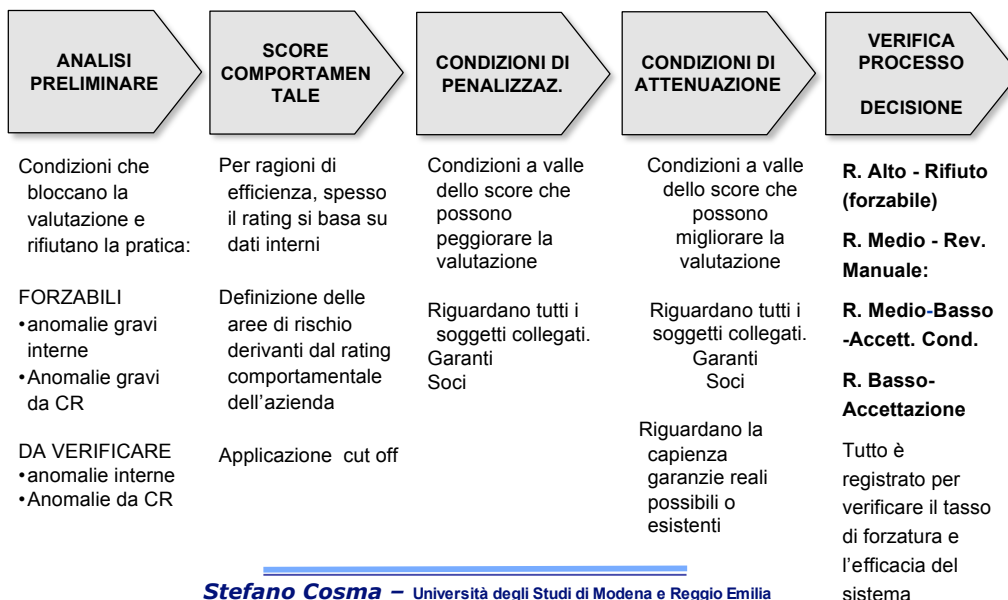
Rating di accettazione: valutazione di rischio per nuova clientela fondato su bilancio, dati centrale rischi, informazioni socio-economiche provenienti da data base esterni.

Rating di erogazione: valutazione di rischio per clientela già affidata fondato su bilancio, dati centrale rischi, informazioni socio-economiche provenienti dal proprio sistema di analisi andamentale (non esterne).

- I nuovi clienti Small Business vedono il proprio rating dipendere in modo rilevante dalle informazioni di credit bureau e di tipo socio-economico esterne
- I clienti Small Business già affidati vedono il proprio rating dipendere in modo rilevante dal rating comportamentale interno, calcolato su base generalmente mensile

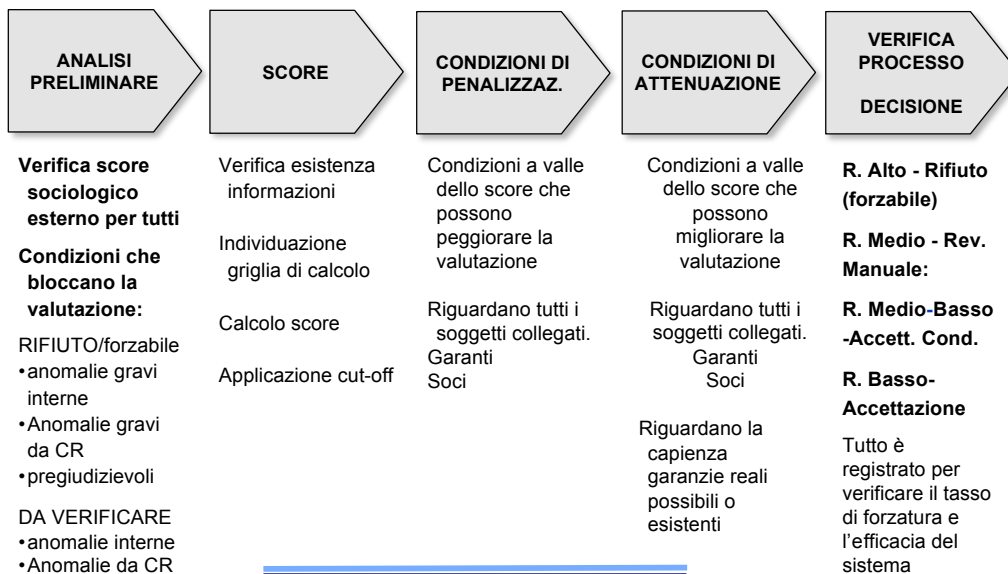
Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Struttura delle strategie di intervento finanziario verso la clientela Small Business di PRIMA EROGAZIONE



Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Struttura delle strategie di intervento finanziario verso la clientela Small Business NON CLIENTE



Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

3.

**GLI EFFETTI DEL RATING PER LE SMALL
BUSINESS:
LA DISPONIBILITÀ DI CREDITO
IL PRICING**

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Campione di riferimento SMALL BUSINESS

TIPOLOGIA SMALL BUSINESS	FORMA GIURIDICA	FREQUENZA
Ditte Individuali, Società Di Persone	Ditte Individuali	51.4%
	Società di persone	30.9%
Società Di Capitali	Società di capitali	17.7%

Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

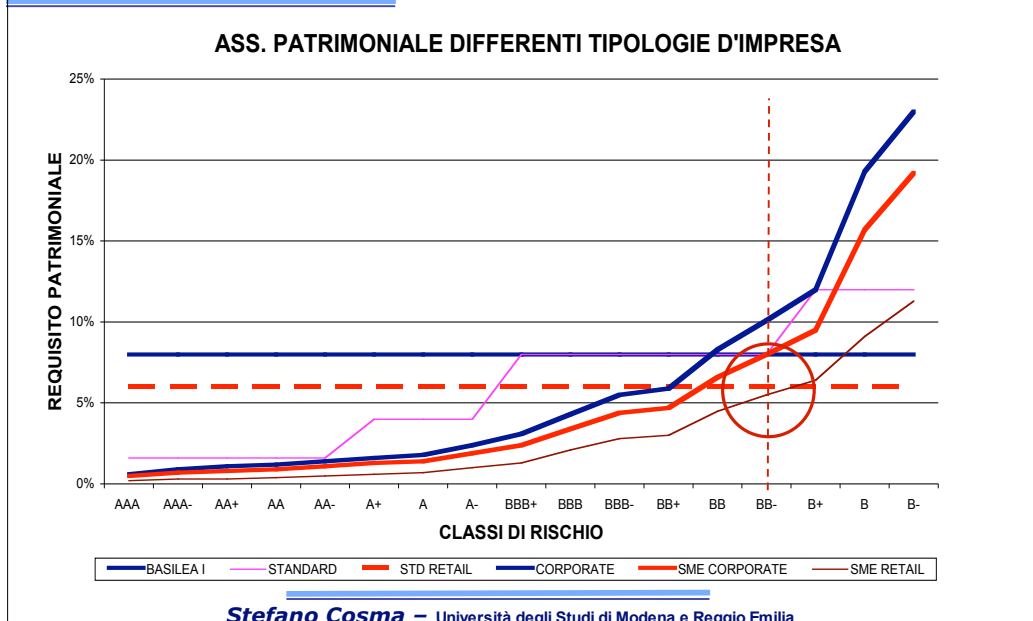
Risultati preliminari di valutazione della clientela Small Business

Classe di rischio	Solventi	Insolventi	Totale	Tasso di insolvenza
1	630	201	831	24,19%
2	704	95	798	11,84%
3	786	96	882	10,88%
4	1.517	53	1.569	3,35%
5	1.128	32	1.160	2,72%
6	2.198	38	2.235	1,68%
7	2.871	56	2.927	1,90%
8	648	14	662	2,04%
9	603	12	615	1,95%
10	401	8	408	1,84%

Il sistema riesce correttamente a classificare la clientela differenziandola in relazione ai diversi profili di rischio.

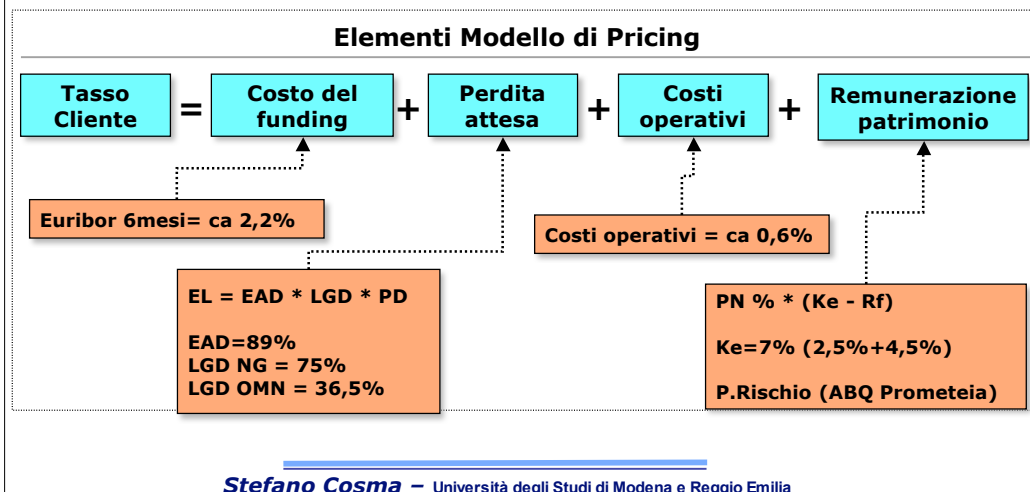
Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia

Per le Small Business, Basilea introduce un maggior assorbimento solo per le classi di rischio più elevato

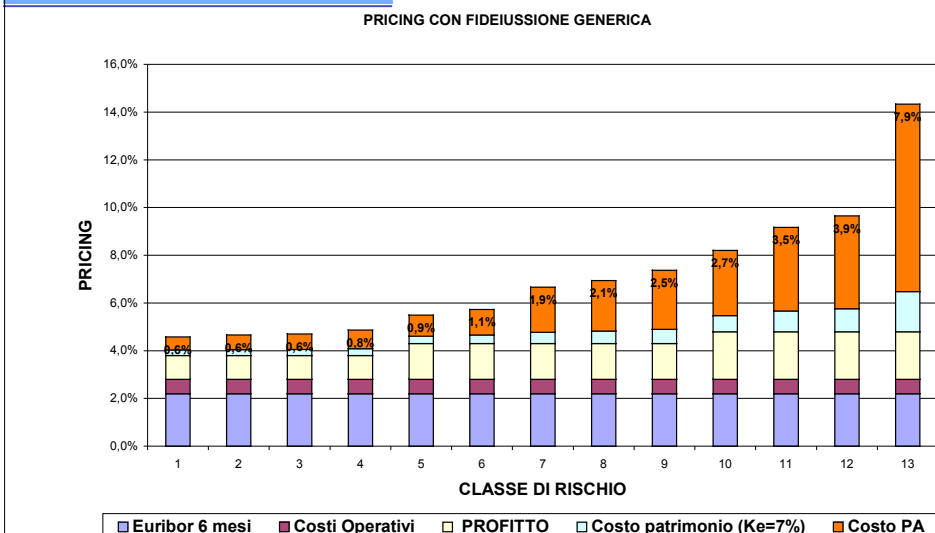


Un modello di pricing bancario: una simulazione

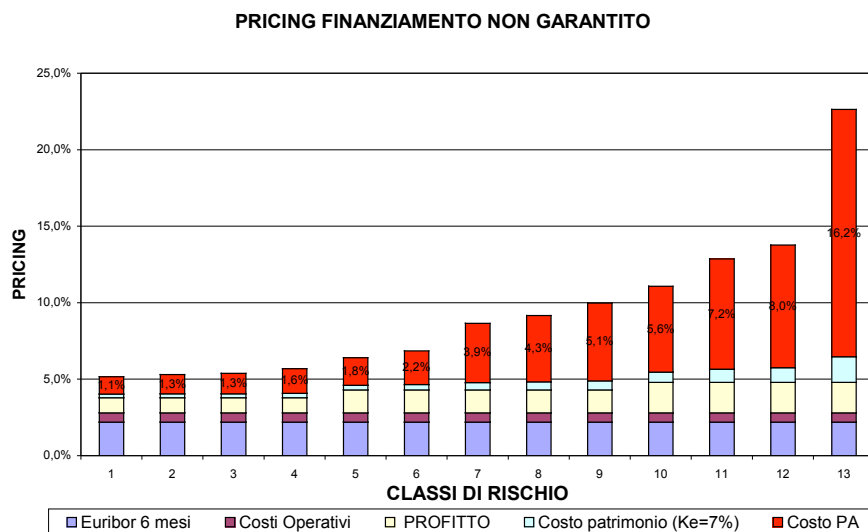
- ✓ L'analisi si riferisce al pricing applicato ad imprese del Centro –Nord, non sconfinanti, senza garanzia o con fideiussione generica riferita ad una linea di credito in conto corrente a revoca.



Il tasso di perdita attesa costituisce la componente più preoccupante



L'applicazione di un corretto pricing esclude i finanziamenti a rischio maggiore, impossibili da remunerare



Stefano Cosma – Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia