

24 ORE Radiocor

Rapporti e Società

DICEMBRE 2016

Banche all'esame della nuova Basilea Torriero: "Rischi da eccesso di regole"

Per il vice dg dell'Abi occorre valutare i costi-benefici tra solidità del sistema e impatti sul credito

Il Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria lavora alla revisione dei modelli di rischio con cui gli istituti valutano i crediti: in arrivo norme che riaccendono il dibattito tra ponderazione "standard" e ricorso ai "modelli interni" e che, secondo il vice direttore generale dell'Abi Gianfranco Torriero, pongono il tema dell'omogeneità del quadro regolatorio.

La cosiddetta «Basilea4» indicherà nuovi paletti alle banche per la gestione del rischio. Cosa bisogna aspettarsi?

Dalle anticipazioni che si hanno sui lavori del Comitato di Basilea, il primo aspetto da sottolineare è che i forti aumenti inizialmente previsti per quanto riguarda gli assorbimenti patrimoniali relativi ai cosiddetti



Gianfranco Torriero, vice direttore generale Abi

“ I PALETTI ALLO STUDIO SUI MODELLI DI RISCHIO PORTEREBBERO AD ASSORBIMENTI PATRIMONIALI PIÙ CONTENUTI DELLE PREVISIONI INIZIALI E AD APPLICAZIONI MENO VARIABILI, MA ANCHE A UNA POTENZIALE RESTRIZIONE DEL CREDITO

metodi standardizzati dovrebbero essere molto più contenuti: alcuni danno un'indicazione di aumento dei risk weighted assets in media non superiore al 2%, quindi un incremento contenuto se verrà confermato nella versione definitiva. Bisognerà tuttavia capire come si distribuiranno questi incre-

menti nei singoli portafogli che compongono il metodo standardizzato. È stato comunque correttamente acquisito come assunto che le modalità di calcolo dei requisiti nel caso di approccio standardizzato sono una sorta di benchmark e quindi non possono essere soggette a un aumento significativo: in

caso contrario si sconfesserebbero le decisioni assunte dalle stesse Autorità di vigilanza. Ricordo infatti che nel metodo standardizzato tutti i parametri per il calcolo del requisito patrimoniale sono stabiliti dalle Autorità.

Dal lato dei modelli interni, si prospetta la possibilità di introdurre degli *output floor*, cioè delle soglie minime rispetto alle quali gli assorbimenti patrimoniali non possono scendere. Secondo l'approccio oggetto di consultazione l'*output floor* sarà ancorato al metodo standardizzato. Nell'approccio degli *internal rating* il requisito patrimoniale non potrà quindi scendere più di un certo livello in rapporto a quello definito nell'approccio standard.

>>> continua a pagina 4

"TARDA AD AFFERMARSI UNA GESTIONE INDUSTRIALIZZATA DEGLI NPL"

Oltre 86 miliardi di sofferenze nette per un'incidenza del 4,8% circa sul totale degli impieghi. È l'ostacolo più urgente che il sistema del credito italiano deve affrontare per ritrovare solidità anche agli occhi dei mercati finanziari. Per Giovanni Viani, partner della società internazionale di consulenza Oliver Wyman, la strada passa per una gestione industrializzata dei crediti problematici.

Il governatore della Banca d'Italia ha di recente evidenziato le "carenze organizzative e di governance" delle banche nella gestione delle sofferenze. Quali sono le criticità?

In media, nel sistema bancario italiano, l'approccio alla gestione delle non performing exposures non è sufficientemente industrializzato: le policy, per quanto esaustive, sono poco supportate da modelli analitici e tool specifici di gestione. Se invece si guardano le guidance sugli npe si vede che la Bce punta a ben altri obiettivi: vuole capire se le banche abbiano piena contezza del fenomeno e sappiano esprimere previsioni sull'evoluzione dello stock non solo in modo aggregato, ma anche per segmento e per classe di deterioramento. La Bce chiede poi di indicare obiettivi di dettaglio su come ridurre

l'esposizione, su come vengono affrontati le singole tipologie di casi, sulle proposte fatte ai clienti e su come viene garantito un approccio omogeneo in tutta la rete del gruppo bancario.

Il 2016 è stato l'anno delle svolte "normative" in Italia, il 2017 sarà quello delle grandi operazioni di vendita delle sofferenze?

Sicuramente ci saranno operazioni straordinarie, a cominciare da quella di Atlante su Mps, che è fatta nella logica di investitore di lungo termine e che costituisce una "rete di protezione" per evitare possibili interventi più radicali.

>>> continua a pagina 3

ANNUAL ECONOMIA E FINANZA

LE IMPRESE CERCANO ISTITUTI-PARTNER PER PUNTARE A CRESCERE

Banche e imprese: un rapporto, la cui qualità è cruciale per la crescita economica, che è finito sotto stress negli ultimi anni anche per via delle profonde trasformazioni regolamentari del settore del credito. Naturale quindi riesaminare lo stato del rapporto ma anche guardare oltre. Questo il dibattito sviluppatosi nel corso del 13esimo Annual Economia e Finanza organizzato da Il Sole 24 Ore.

>>> a pagina 2

PMI ALLA RICERCA DI ALLEATI IN BANCA SUGLI STRUMENTI ALTERNATIVI MOLTO DA FARE

**IL RAPPORTO ISTITUTI-
IMPRESE AI RAGGI X
NEL 13^{MO} ANNUAL
ECONOMIA&FINANZA:
CON LA STRETTA
NORMATIVA
BANCHE PIÙ ATTENTE
AI NUMERI
CHE ALLE STRATEGIE
INDUSTRIALI**

IMPRESE E CRESCITA: LE BANCHE SANNO VEDERE DOVE C'È VALORE?

Nicola De Santis, direttore finanziario del gruppo Fanti (specializzato nella produzione di contenitori metallici)

Le imprese sanno che la crescita è inevitabile e che è sbagliato abbassare i prezzi per aggredire piccole quote di mercato. È necessaria, invece, una crescita per linee esterne, anche attraverso acquisizioni, per razionalizzare alcuni mercati e ricercarne di nuovi. L'm&a è però certamente più rischioso e, da parte del finanziatore, prevede la comprensione delle esigenze dell'impresa e dei suoi progetti. Quello che sperimentiamo, invece, è che spesso le banche hanno difficoltà a capire i piani industriali: l'impressione è che guardino principalmente i numeri di un *business plan* e facciano fatica a vedere i progetti dietro a questi numeri. Gli istituti, quindi, dovrebbero saper andare oltre i numeri, che comunque sono fondamentali, ma in generale serve modificare il tipo di rapporto banca-impresa: quando si rivolge a un istituto, un'azienda sta cercando un partner per crescere insieme, spesso invece il rapporto è di tipo conflittuale.

È DAVVERO UN DIALOGO TRA SORDI QUELLO TRA BANCA E IMPRESA?

Tiziana Bonacina, direttore di Raccortubi (prodotti piping per applicazioni critiche come impianti e centrali elettriche)
Il nostro gruppo ha un piano industriale completamente ri-



Un momento del 13esimo Annual Economia e Finanza organizzato da Il Sole 24 Ore

volto all'internazionalizzazione, ha tre sussidiarie all'estero, ha completato di recente un'acquisizione in Scozia e aperto un *branch office* nel Regno Unito. Siamo quindi un esempio di gruppo solido. Il nostro rapporto con gli istituti bancari è costante: abbiamo presentato alle banche il piano industriale, produciamo report mensili che condividiamo con loro e abbiamo un confronto continuo con i gestori. Spesso, però, l'ostacolo arriva nel rapporto con l'ufficio centrale della banca, che valuta i piani solo sui numeri e su di essi prende le decisioni finali. Sarebbe meglio che il dialogo e il confronto banca-impresa coinvolgesse direttamente chi prende le decisioni sui finanziamenti perché vedano le fabbriche, "tocchino" i prodotti, capiscano le complessità del processo produttivo.

OLTRE ALLE BANCHE, QUALI SONO LE CONDIZIONI DEGLI STRUMENTI ALTERNATIVI PER FINANZIARE LE IMPRESE?

Federico Merola, amministratore delegato di Arpinge (società di investimento in infrastrutture, impianti e immobiliare infrastrutturale)

In Italia è stata mancata l'opportunità di ragionare sull'evoluzione del settore creditizio attraverso tre pilastri: il credito bancario, i mercati finanziari e il credito

alternativo. Ciò ha generato, da una parte, situazioni sporadiche come il boom dei "minibond", che non sono soluzioni al credit crunch, e dall'altra ha alimentato molto scetticismo sul credito alternativo e sulla possibilità che esso assuma una dimensione significativa. Scetticismo sia a livello delle banche sia a livello dei regolatori, che sta creando una sorta di "eccezione Italia", in senso negativo, nell'approccio al credito alternativo e dovuto al fatto che anche i regolatori, che dovrebbero avere una capacità di visione, non hanno saputo staccarsi dall'atteggiamento bancocentrico che caratterizza l'economia italiana. Mentre le banche cambiano i propri modelli di business con la necessità di aderire a Basilea3, il credito alternativo è stato spesso associato all'accezione negativa di *shadow banking* suscitando timori e coinvolgendo a volte i fondi chiusi, che sono invece soggetti regolati e vigilati e quindi per nulla *shadow*. Su questo c'è una interlocuzione a livello europeo, speriamo aiuti a chiarire e che, allo stesso tempo, si riesca a porre fine a questa "eccezione Italia".

EXPORT: QUAL È IL SUPPORTO PER LE IMPRESE ITALIANE?

Gerardo Stigliani, consigliere di amministrazione di Co.Mo.I (servizi finanziari e trade finance)
Il punto debole nell'export ita-

liano è l'offerta finanziaria: il tema del credito all'esportazione è stato trattato esclusivamente dal settore bancario che negli ultimi anni si è ritratto progressivamente dal segmento o si è limitato a fare operazioni con la garanzia di Sace per ridurre l'impatto in termini di capitale, ma con oneri ulteriori per l'esportatore. Il nostro gruppo, attraverso il fondo Italy Export Credit, pensa di poter essere complementare alle banche nel segmento, ponendosi come intermediario specializzato: noi acquistiamo il credito "pro soluto" liberando l'esportatore da rischi e consentendogli di proporre dilazioni di pagamento ai clienti e di vincere gare internazionali. È una tipologia di credito con tassi di default deestramente sottili, come mostrano le statistiche della Camera di commercio internazionale, e fondato, per quanto ci riguarda, su *investment guidelines* molto prudenti e con un portafoglio di operazioni molto diversificate. Sul credito all'export, attraverso Sace, si è sempre ragionato in un'ottica pubblicistica, ma bisogna anche considerare che ci sono molti soggetti (privati, gruppi assicurativi, investitori istituzionali esteri) interessati a entrare nel segmento del rischio politico e del rischio commerciale e che lo stanno facendo in modo competitivo. ■

>>> SEGUE DALLA PRIMA PAGINA

“NPL, C’È SPAZIO PER VALORI DI RECUPERO ACCETTABILI PER I CREDITORI”

Giovanni Viani
partner di
Oliver Wyman



Credo che Atlante riuscirà nel suo intento di favorire la dismissione di enormi stock di non performing loans; resta da capire se riuscirà anche a innescare una dinamica di mercato. Le cessioni sono importanti, ma la soluzione è una gestione più attiva e professionalizzata, con un’ottica non del valore storico di bilancio ma dell’npv (*net present value*) dell’incaglio o della sofferenza. Spesso, infatti, si tende a rimanere ancorati al valore storico mentre, considerando l’npv, c’è spazio per trovare accordi con i clienti a valori non devastanti per il bilancio della banca. Il tema, oltre che la volontà, riguarda l’organizzazione e le risorse dedicate. In Grecia, anche se non rappresenta un caso esemplare, proprio a seguito dello stimolo del supervisore,

le quattro grandi banche hanno creato divisioni dedicate molto corpose, procedure e prodotti standardizzati. Ciò permette di attuare transazioni con un numero significativo di clienti, mentre in Italia la logica della transazione rappresenta ancora un’eccezione. Secondo Oliver Wyman, quindi, la soluzione al problema degli npl - a parità di procedure della giustizia, di capitale disponibile e di mercato npl - dovrà venire da un significativo rafforzamento della gestione interna.

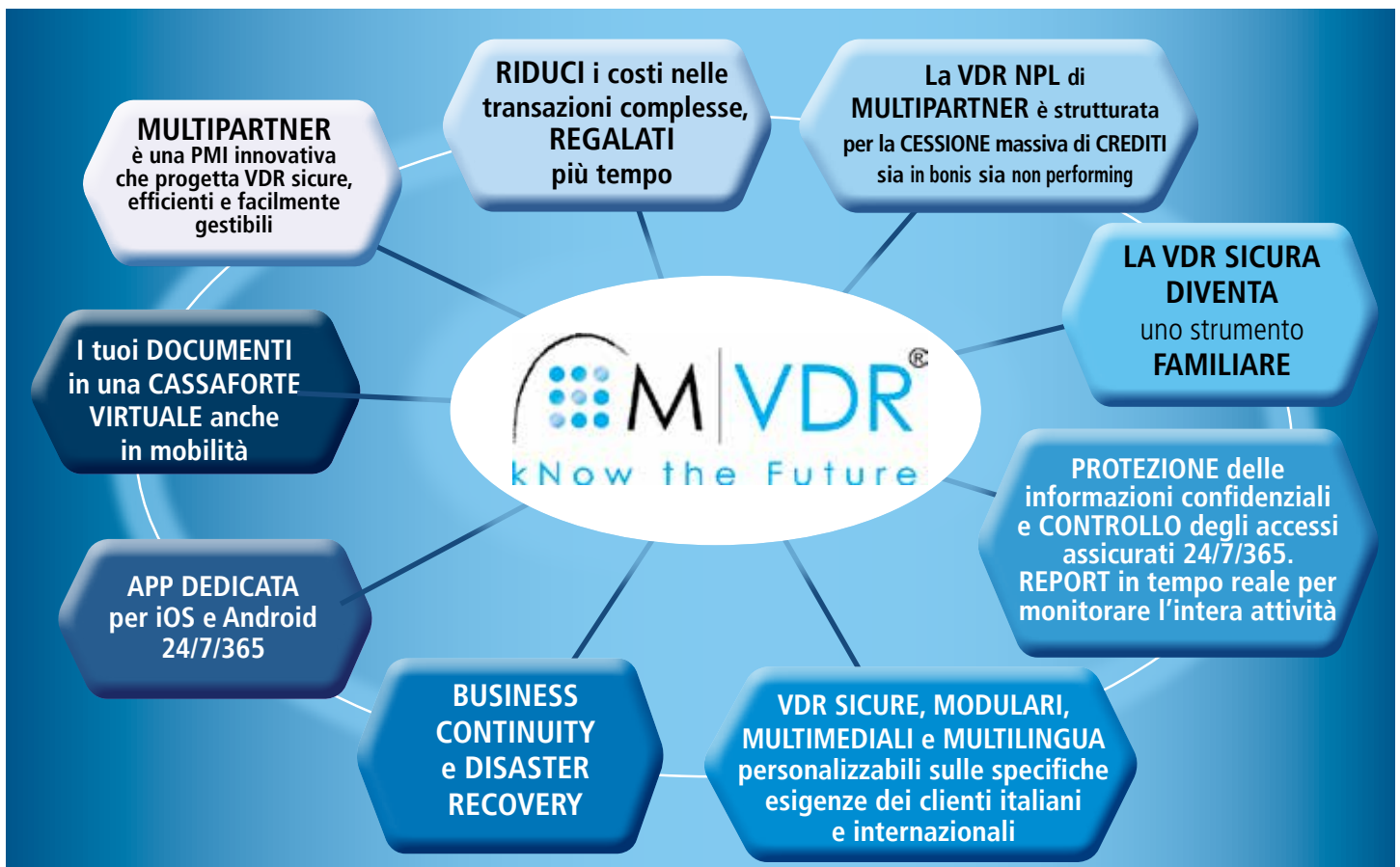
In Italia c’è un mercato per la vendita delle sofferenze che permette alle banche di ottenere prezzi accettabili?

Si parla di prezzi intorno al 30% del valore lordo: se accettiamo quello come numero di riferimento teorico - anche

“ LE CESSIONI DI GROSSI STOCK DI CREDITI PROBLEMATICI SONO IMPORTANTI MA NON SONO LA SOLUZIONE DEL PROBLEMA. PIÙ VANTAGGIOSO UN APPROCCIO ATTIVO E PROFESSIONALIZZATO

se, trattandosi di portafogli compositi e non omogenei, le variabili da considerare sono numerose e quindi i prezzi di singoli portafogli molto diversi - per le banche continuerà a essere più costoso cedere che gestire efficacemente. C’è un eccesso di offerta e una scarsità di domanda, per cui chi compra lo fa alle proprie condizioni. Lo stesso intervento di Atlante è un *one*

off fondamentale ma riuscirà a creare un mercato, almeno nel breve termine. Non siamo quindi troppo ottimisti su un significativo sviluppo del mercato delle compravendite, perché non vediamo gli investitori ridurre le aspettative e non riteniamo la maggior parte delle banche in grado di sopportare significativi differenziali di prezzo rispetto ai valori di bilancio. ■



>>> SEGUE DALLA PRIMA PAGINA - INTERVISTA A GIANFRANCO TORRIERO, VICE DG ABI

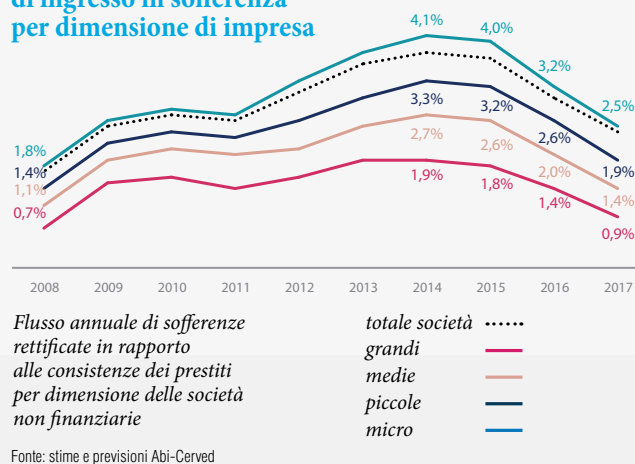
“TENDENZA DI MIGLIORAMENTO NEI NUOVI FLUSSI DI DETERIORATI”

Come giudica questa misura?

In termini generali tale proposta va attentamente valutata, perché, da un lato, è stato riscontrato in alcuni Paesi, come ad esempio la Svezia, che gli assorbimenti patrimoniali nell'erogazione dei mutui con l'approccio di *internal rating* avanzato determinava dei livelli sostanzialmente pari a un quarto di quelli che si registravano in Italia per omologhi finanziamenti: in questi casi emergeva un'eccessiva differenziazione. Un *floor* riduce tale ingiustificata variabilità. Allo stesso tempo, bisogna tenere conto che se il modello di *internal rating*, calcolato sulla base di modelli interni validati dall'Autorità di vigilanza, non viene totalmente riconosciuto, forse serve una riflessione sulle stesse Autorità di vigilanza. In alcuni Paesi queste hanno rilasciato moltissimi *internal rating* in un arco temporale molto breve. In Italia, diversamente, le banche che utilizzano gli *internal rating* sono in un numero limitato, anche perché l'attività della Banca d'Italia è stata molto lunga e complessa e quindi i modelli interni autorizzati appaiono molto più efficienti ed efficaci.

Questi alti “oneri da compliance” sono la medicina necessaria per dare solidità al sistema? Il rapporto costi/benefici è un tema rilevante da considerare soprattutto in un momento, come quello attuale, in cui le norme sono emanate da tanti soggetti, sono molte e sempre più specialistiche. Questo impone di avere una visione di insieme chiedendosi “Quanto tra loro le norme si parlano?”. In alcuni casi ci sono elementi di contraddizione abbastanza espliciti e questo crea la necessità che il regolatore compia delle analisi di impatto preventivo rispetto al

Stime e previsioni dei tassi di ingresso in sofferenza per dimensione di impresa



momento in cui le proposte di norme sono poste in consultazione: questo non mi sembra ci sia stato. Se ripercorriamo, ad esempio, l'iter del processo di revisione del metodo standard, riscontriamo un'ampia differenziazione tra le prime proposte di nuove regole e quelle attuali. È positivo che le Autorità di regolamentazione abbiano rivisto le proposte, ma nello stesso tempo occorre fare attenzione: i soli annunci di nuove norme hanno intro-

dotto elementi di incertezza nel mercato.

E per le imprese: la stretta regolamentare porterà a una contrazione del credito?

Un aumento dei requisiti a parità di finanziamento erogato obbliga ovviamente ad accantonare più capitale e crea quindi le condizioni per un potenziale restringimento delle risorse messe a disposizione dell'economia. Ma non è solo il tema dei requisiti di capitale che crea difficoltà al

mondo delle imprese: c'è ad esempio la nuova definizione di *default* che può presentare difficoltà se non ben conosciuta e gestita. Quindi l'attenzione non deve andare solo al tema dei requisiti di capitale ma all'insieme delle norme che impattano nella relazione banca-cliente. Norme che non derivano da un solo regolatore dei mercati finanziari ma da tanti, forse troppi.

Sui crediti problematici le statistiche segnalano i primi miglioramenti.

Dalle ultime valutazioni vediamo che il nuovo rischio che entra in banca è sicuramente inferiore rispetto a quello precedente. Ci sono segnali di attenuazione: rispetto a un anno fa, come emerge dalle statistiche, c'è stata una riduzione del grado di rischio degli attivi bancari. Nello stesso tempo è fondamentale che da un lato le riforme in tema di giustizia civile attuate dal governo nella primavera del 2015 e quelle di quest'anno possano esplicare pienamente i loro effetti e, dall'altro, che ci siano ulteriori interventi per facilitare la riduzione dello stock delle sofferenze. Questo sarebbe un ulteriore acceleratore, ma va sottolineato che già si vede una tendenza al miglioramento della rischiosità. ■

DA BASILEA 4 ALLA UE: REGOLE SOTTO REVISIONE PER LE BANCHE

Avviati su mandato del G20 con l'obiettivo di finalizzare il pacchetto di misure di Basilea 3 e di garantirne un'attuazione coerente, i lavori del Comitato di Basilea sulla vigilanza bancaria si sono presto orientati a una revisione ben più consistente delle normative correnti in particolare sulla distinzione tra banking book e trading book degli istituti e sui metodi adottati per la ponderazione del rischio al fine di ridurre la variabilità: la portata delle proposte ha fatto sì che si arrivasse a parlare di una vera e propria “Basilea 4” e che,



soprattutto in Europa, si muovessero forti critiche a qualsiasi ulteriore stretta regolamentare che imponga significativi incrementi nei requisiti di capitalizzazione delle banche. All'incognita “Basilea 4” fa da contraltare il

pacchetto legislativo proposto dalla Commissione europea a fine novembre per ridurre i rischi nei bilanci bancari. L'iniziativa mira a favorire il finanziamento delle Pmi e del commercio nell'Unione europea oltre a ridurre gli eccessivi oneri informativi. Per migliorare la solidità degli istituti di credito, il pacchetto prevede anche un coefficiente massimo di leva finanziaria per le banche più grandi nonché requisiti di capitale e di liquidità più stringenti per i gruppi di importanza sistemica a cominciare dalle grandi banche extra Ue.