

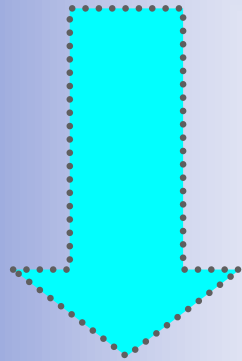
***La corretta valutazione del cliente:
impatto sul rapporto
banca-impresa***

I punti principali:

- **Gli accordi**
- **I principi**
- **Il rischio**
- **La valutazione del credito**
- **Le informazioni**
- **La gestione del rischio di credito**
- **Le soluzioni utili**

GLI ACCORDI

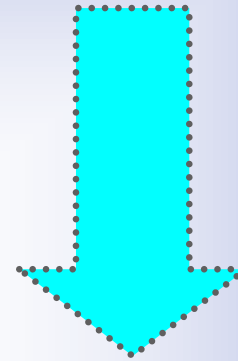
BASILEA 1



GESTIONE DEL CREDITO

(1988)

BASILEA 2



VALUTAZIONE DELLA RISCHIOSITA'

(2001-'06)

I PRINCIPI

Il primo accordo: valore dell'esposizione * 8%

Il secondo accordo: l'elemento rivoluzionario è dato dalla ricerca di una coerente ponderazione con il rischio effettivamente assunto dalla banca

IL RISCHIO

Da un'analisi condotta dal Sole 24 ore nel 2006, era emerso che il 60% circa delle aziende italiane valutate seguendo i criteri di Basilea 2 sarebbero risultate poco affidabili.

Semplificando al massimo il concetto di Basilea 2, l'accantonamento di capitale proporzionale al rischio derivante dai rapporti di credito assunti, si traduce nella migliore delle ipotesi, in un aumento di costi per l'Istituto Bancario e quindi per il cliente finale.

> Rischio = > costi

il rischio maggiore per l'azienda è dato, non tanto dall'aumento di pricing, ma soprattutto da

>Rischio = 0 credito

LA VALUTAZIONE DEL CREDITO

Ogni fornitura, anche se regolata nel breve termine, genera un cash flow negativo:

prima si sostengono i costi necessari per la produzione e la vendita del bene ed in seguito si generano i ricavi della vendita stessa.

Ogni impresa si trova di fronte a tre esigenze:

- **Massimizzare le vendite**
- **Finanziare la fornitura**
- **Minimizzare il rischio di credito** determinando
 - valore massimo sostenibile,
 - i termini di pagamento,
 - le modalità di pagamento
 - le garanzie idonee

LA VALUTAZIONE DEL CREDITO

La prevenzione del rischio di credito deve avvenire a due distinti livelli:

- Intervenire sulle caratteristiche del **singolo credito** per ridurre l'entità delle perdite che potrebbero scaturire da ognuna di esse
- Intervenire sulla **struttura complessiva del portafoglio commerciale** per mantenere sotto controllo il grado ed il tipo di diversificazione.

L'azienda deve essere valutata nel suo complesso, non serve focalizzarsi su un solo aspetto (notizie ufficiali, bilanci) o guardare alla singola operazione.

La valutazione non è quindi meccanica ma è basata su un ampio spettro di informazioni (*strategiche, settoriali, economico-finanziarie, andamentali*)

LA VALUTAZIONE DEL CREDITO

Quali sono gli strumenti a disposizione per valutare il rischio del singolo credito?

Informazioni commerciali disponibili sul mercato (bilanci – visure – protesti – composizioni societarie ecc.)

Non dimentichiamo però, che in Italia solamente ca 900.000 aziende sono obbligate a redigere il bilancio; ciò significa che per la maggior parte delle aziende italiane sono disponibili scarse informazioni ufficiali (economiche, finanziarie, patrimoniali.)

LA VALUTAZIONE DEL CREDITO

Un'azienda deve essere valutata non solo in base ai dati di bilancio ma anche in base ad elementi intangibili quali:

- *informazioni non fornite dai numeri e dalle fonti ufficiali.*
- *informazioni raccolte in loco*
- *informazioni / rumors*
- *informazioni relative al rischio mercato ed al rischio paese*

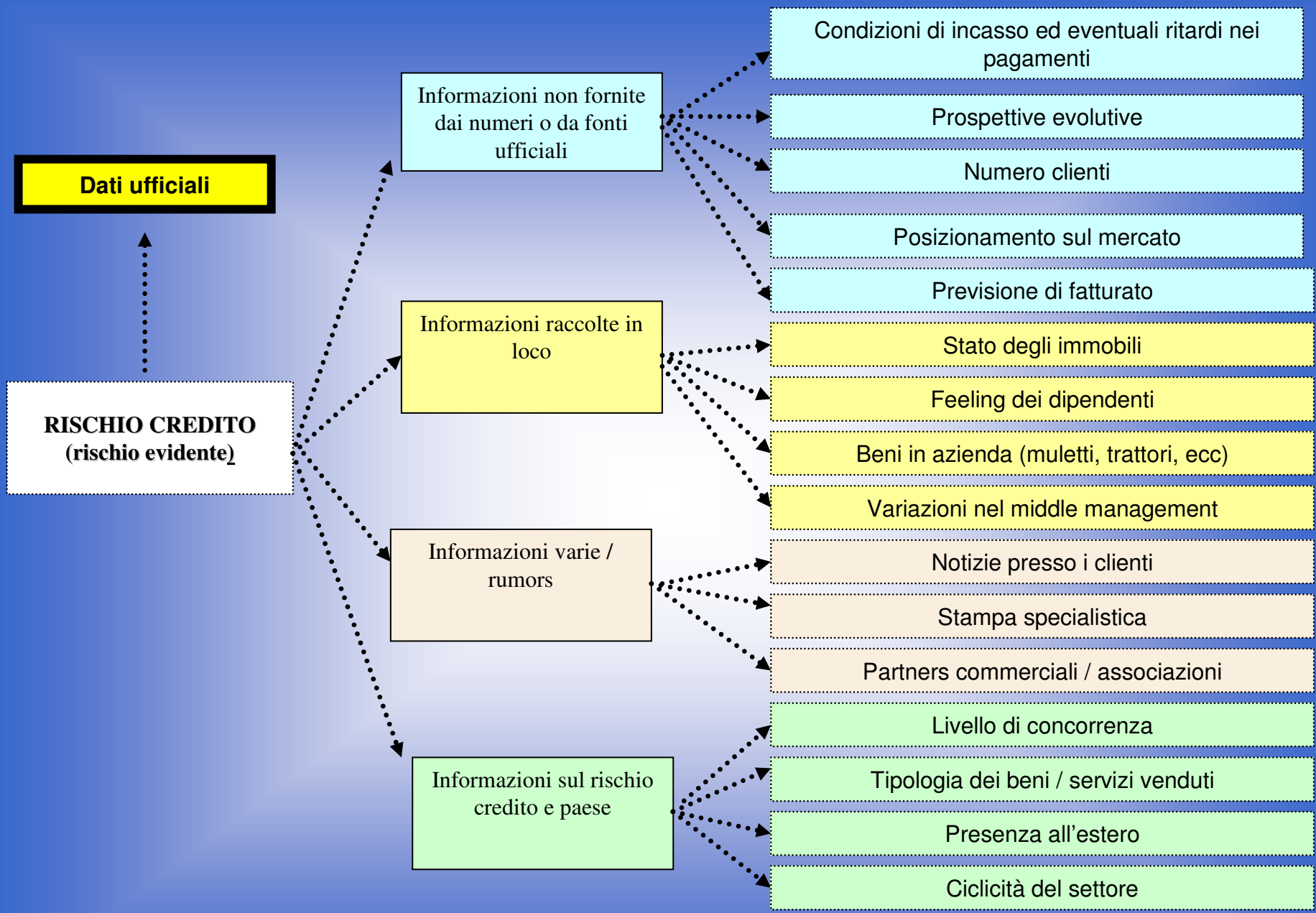
RISCHIO di CREDITO

LE INFORMAZIONI

Le imprese saranno quindi giudicate sulla base delle informazioni che forniranno agli istituti di credito.

E non solo....

La qualità e la tempestività delle informazioni fornite saranno un elemento nel processo di valutazione della rischiosità.



LA VALUTAZIONE DEL CREDITO

Tutti questi fattori determinano il ***rischio evidente*** (l'insieme di notizie ufficiali ed ufficiose)

La ns. capacità sta nel permettere ai nostri clienti, di prendere decisioni veloci ed affidabili.

Il rischio una volta individuato deve poi essere gestito nel tempo

LA GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO

Quali sono gli strumenti per tenere costantemente sotto controllo il portafoglio cliente?

SELEZIONE e MONITORAGGIO

- definire il profilo e la composizione del portafoglio creditizio (Consumer , P.A., stagionalità)
- selezionare e segmentare i clienti più critici
- avere le informazioni in tempo reale
- controllare le movimentazioni camerali/societarie e immobiliari
- ottenere flussi di dati pregiudizievoli (dati ufficiali , rumors, ecc)

Ricordate...

La qualità e la tempestività delle informazioni saranno un elemento fondamentale nel processo di valutazione della rischiosità.

Prima lo si intendeva valido per il rapporto *banca-impresa*, ora più generalmente è applicabile al rapporto *impresa-impresa*

Le soluzioni utili

Le attività di analisi e gestione, consentono di formulare programmi di upgrading del rating, migliorando la posizione dell'azienda in ottica di Basilea 2 attraverso:

- *Abbassamento dei giorni medi di scaduto (D.S.O.)*
- *Aumento della liquidità attraverso la diminuzione dei crediti (working capital)*
- *Clusterizzazione e monitoraggio del portafoglio*

Le soluzioni utili

Le nostre soluzioni consentono di

- *diminuire l'impatto finanziario dei crediti commerciali nel fabbisogno del capitale circolante netto*

La gestione del credito (pre e post vendita) ha un impatto determinante sulla gestione del capitale circolante netto

- *ottenere strumenti per la gestione ottimale dei flussi di cassa*

La variazione dei tempi medi di incasso ha un effetto rilevante sulla liquidità aziendale

- *applicare il modello di scoring aziendale per l'affidamento ai clienti*

Lo scoring dei clienti permette di determinare gli affidamenti in base al singolo rischio inserito però nella politica aziendale

Grazie per l'attenzione

Maurizio Trinca