



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI
M I L A N O



*L'evoluzione del modello di business
delle banche di minori dimensioni*

CONCEDERE CREDITO: IL RUOLO DELLE BANCHE DEL TERRITORIO

MATTEO DE MAIO

28 novembre 2018



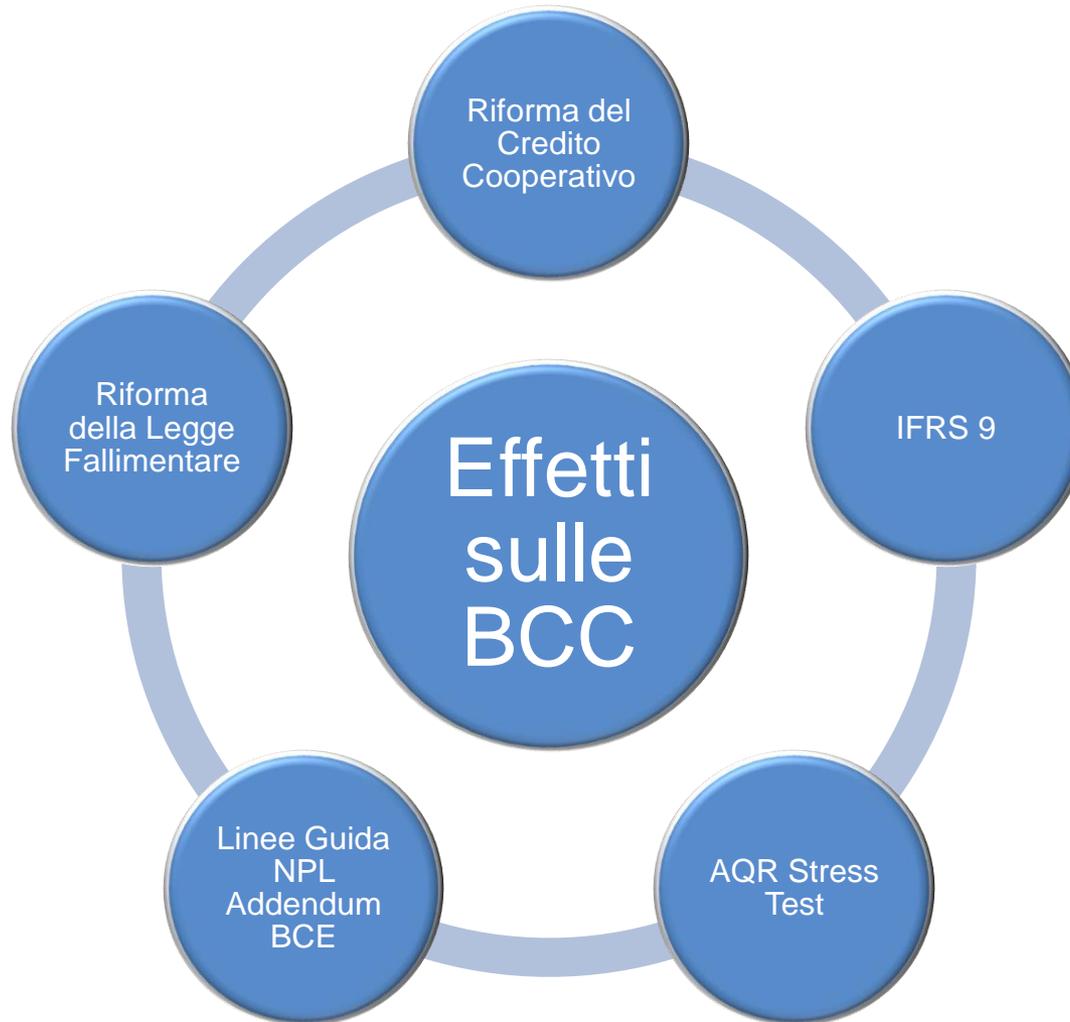
ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



Il contesto di riferimento

I mutamenti dell'ambiente competitivo e normativo



La ripresa degli investimenti

Rapporto tra
investimenti e
immobilizzazioni
materiali delle PMI



Fonte: Rapporto Cerved PMI 2018



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

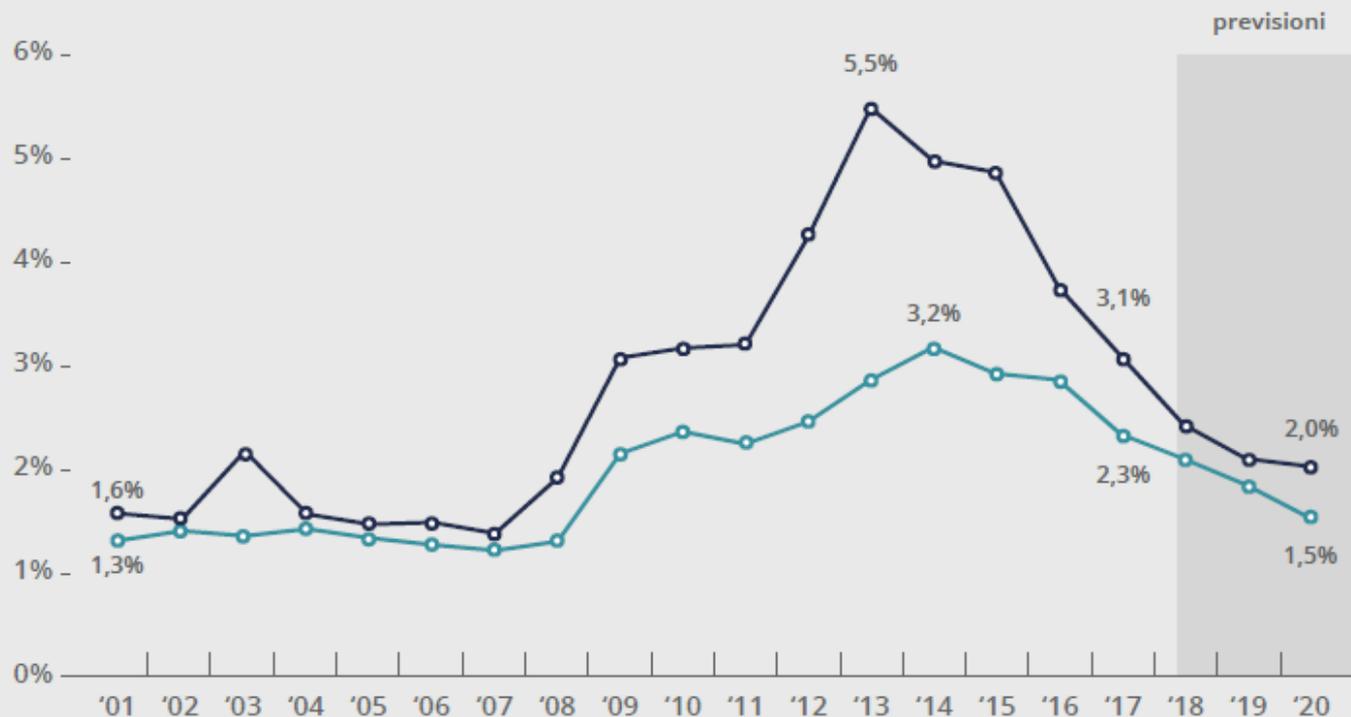
M I L A N O

L'andamento delle sofferenze per le PMI

Stime e previsioni dei tassi di ingresso in sofferenze per le PMI

Numero e valore delle sofferenze rettificato sul numero di affidati e valore affidamento

Numeri 
Valori 



Fonte: Rapporto Cerved PMI 2018



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

Migliora la redditività delle PMI che torna vicina al livello pre-crisi

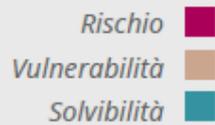
Nel complesso il ROE ante imposte e gestione straordinaria passa per le PMI dal 10,9% all'11,2%, con un gap di poco meno di tre punti percentuali rispetto al livello del 2007.

Rapporto Cerved PMI 2018, pag 33

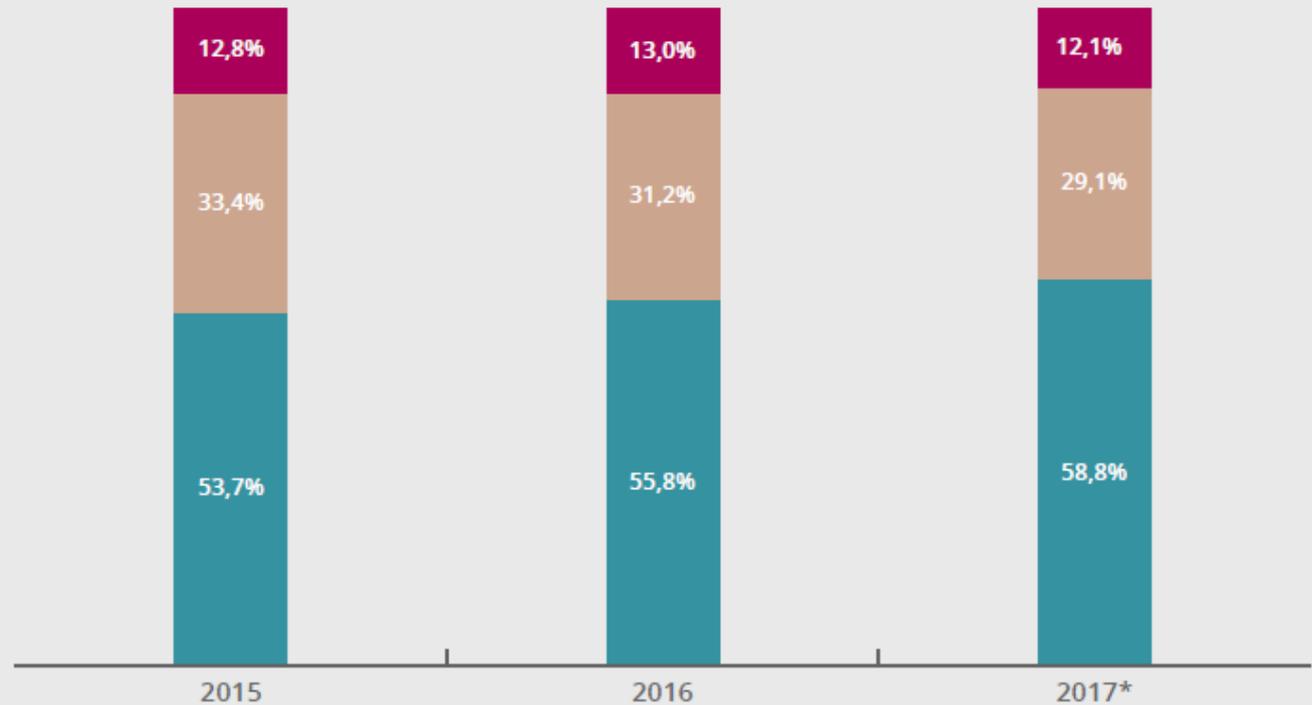
I bilanci confermano i miglioramenti

Score economico-finanziario delle PMI rimaste sul mercato

Per area di rischio



**Stima basata su un ampio insieme di bilanci depositati al momento dell'elaborazione*



Fonte: Rapporto Cerved PMI 2018



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

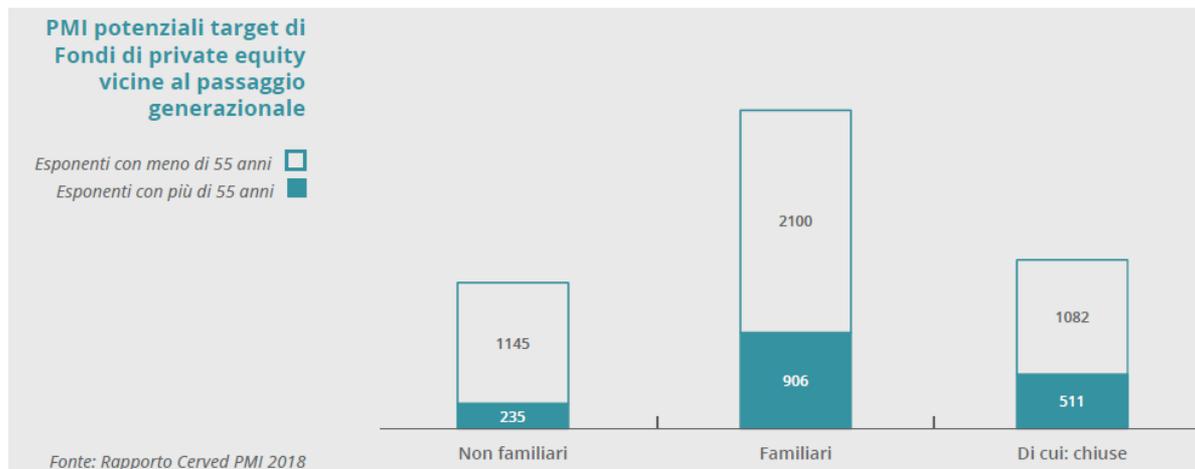
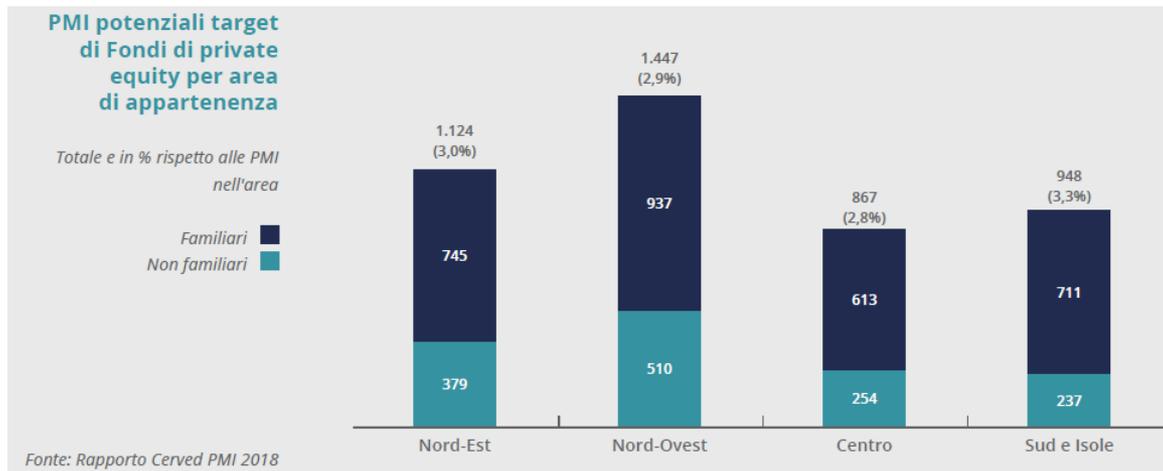
M I L A N O

I bilanci confermano i miglioramenti

«All'interno di un sistema più piccolo, il ruolo delle banche nel finanziamento è molto più ampio che altrove: i debiti bancari delle imprese sono quasi il 60 per cento del totale dei loro debiti finanziari; in Germania sono di poco inferiori al 50; nelle altre economie citate oscillano intorno al 30.»*

*Intervento a cura di Salvatore Rossi, Direttore Generale della Banca d'Italia e Presidente dell'IVASS, al IX Congresso della FISAC/CGIL «Credito e assicurazioni per una buona finanza europea», Roma, 27 novembre 2018

La modifica della struttura finanziaria delle PMI passa attraverso un riequilibrio dell'equity





ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

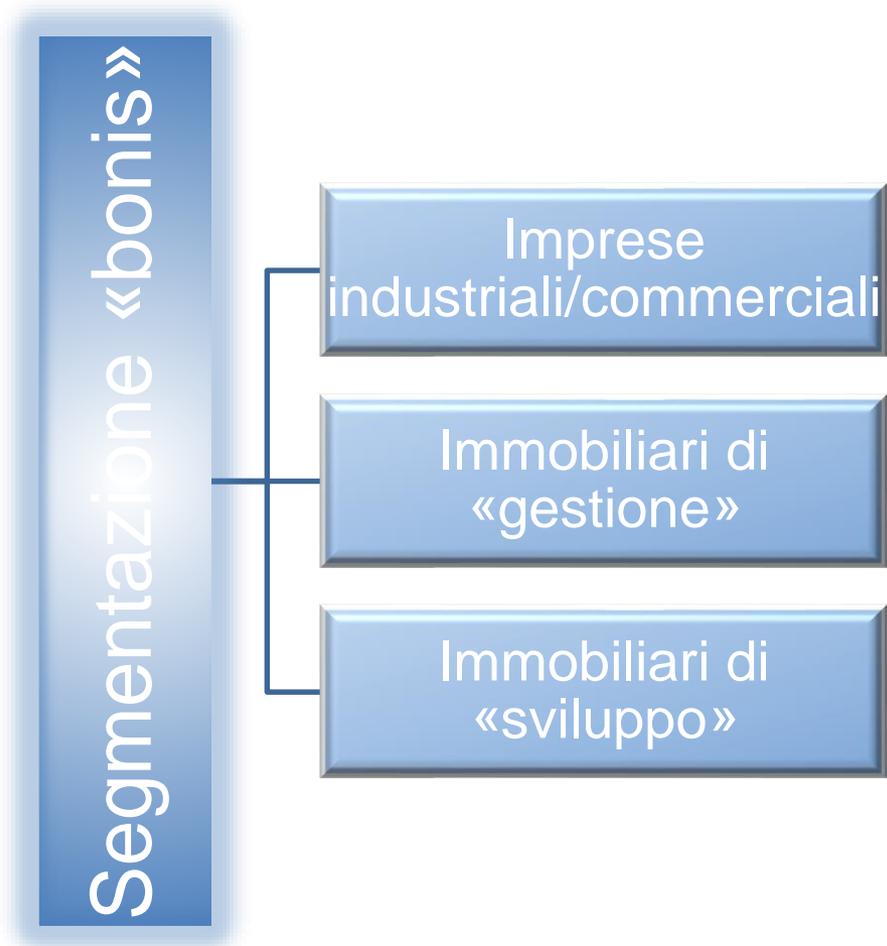


FONDAZIONE
COMMERCIALISTI
ODCEC di MILANO

L'Asset Quality Review (AQR)

Il portafoglio corporate

Focus: il segmento «bonis»



Trigger di bilancio



Il calcolo del DSCR

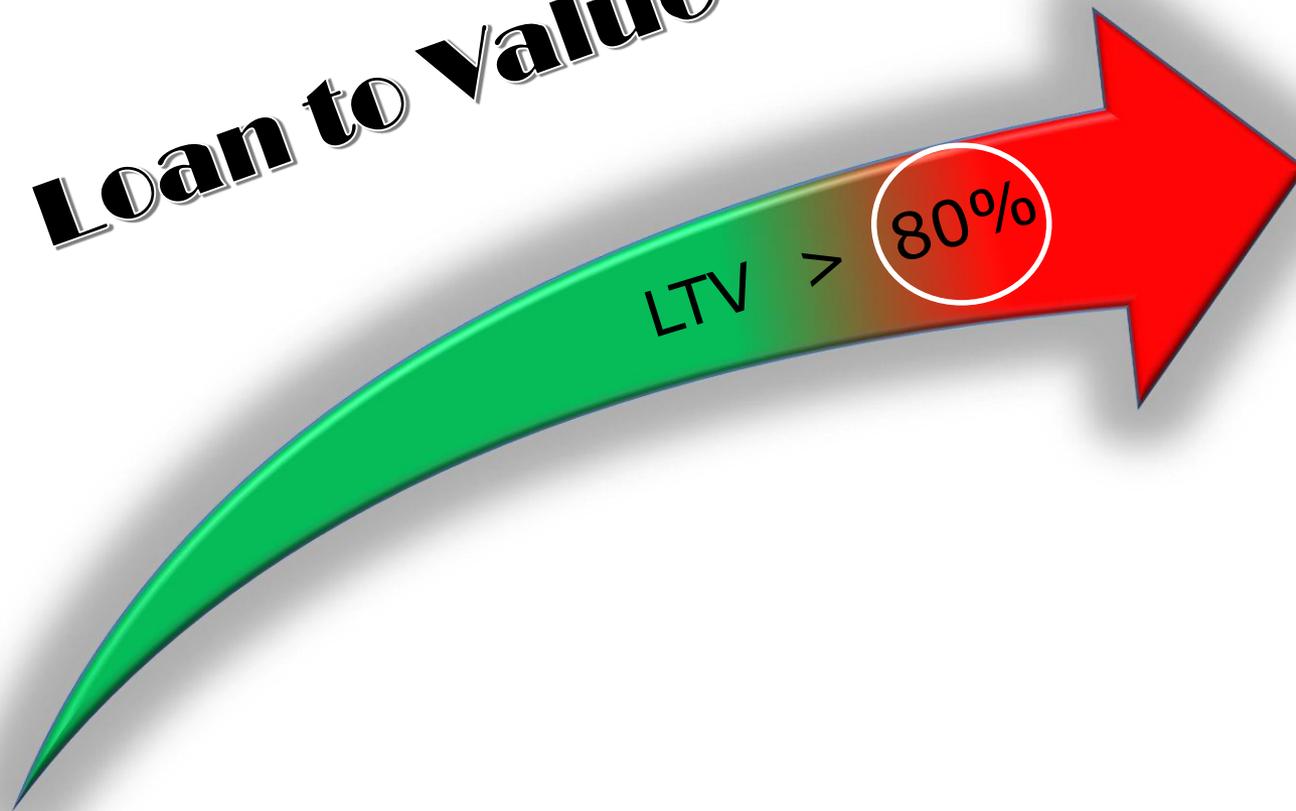
$$\text{DSCR} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Oneri Finanziari Lordi} + \text{Debt Principal Repayment}}$$

Debito a breve verso banche
rilevato nell'ultimo esercizio,
nettato del 100% degli
autoliquidanti e dell'80% dei
fidi a revoca

*Fonte: Bilancio/Centrale
Rischi*

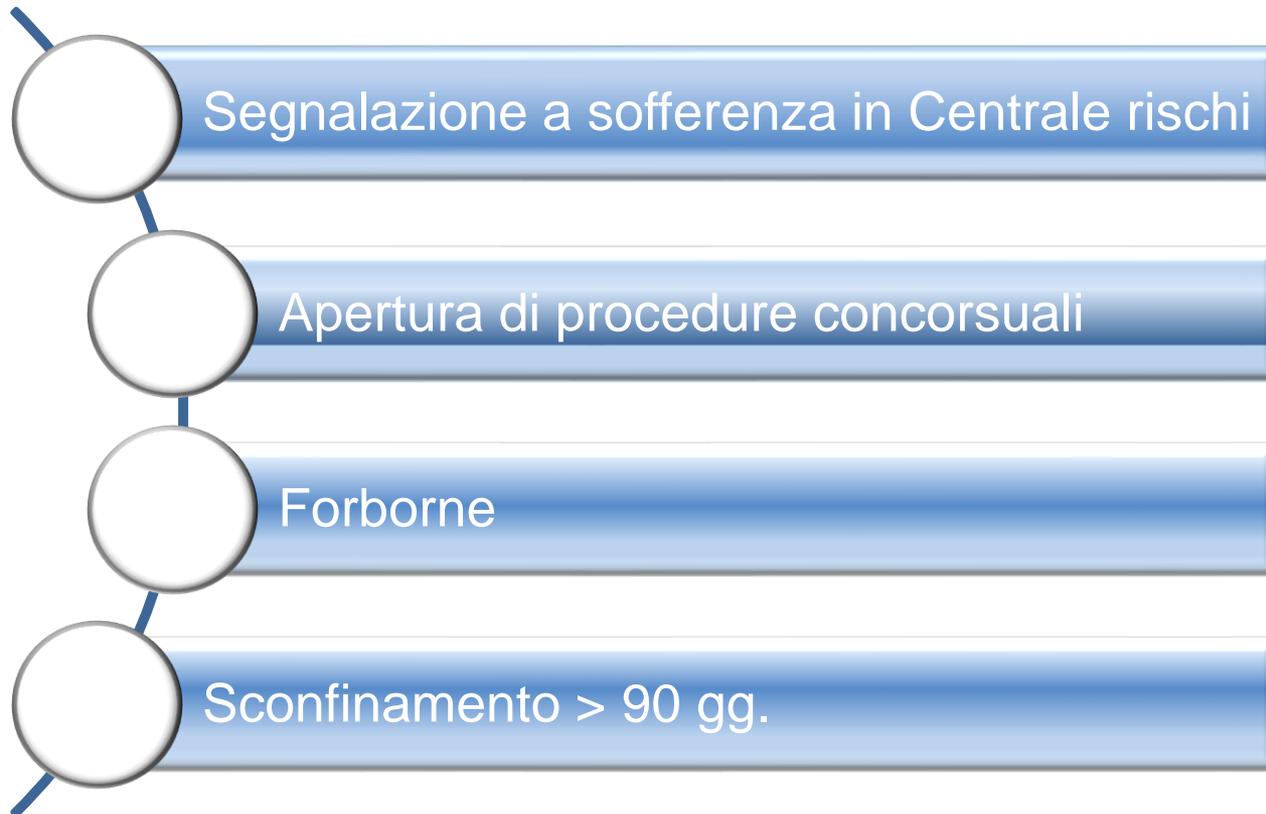
Imprese immobiliari di «sviluppo»

Loan to Value



Trigger applicabili a tutte le tipologie di imprese

Trigger non di bilancio





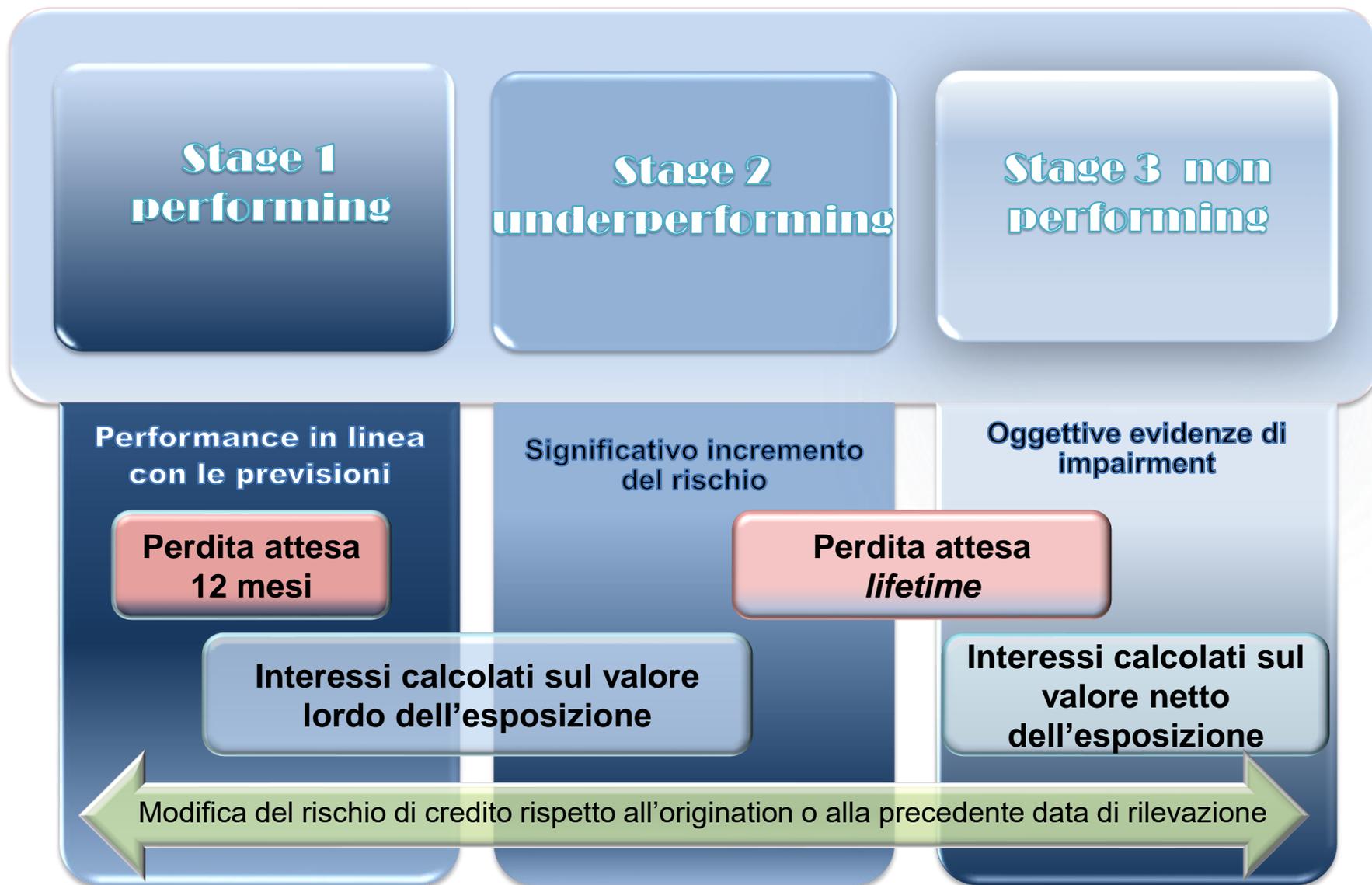
ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



L'IFRS 9

IFRS 9: gli impatti dello staging

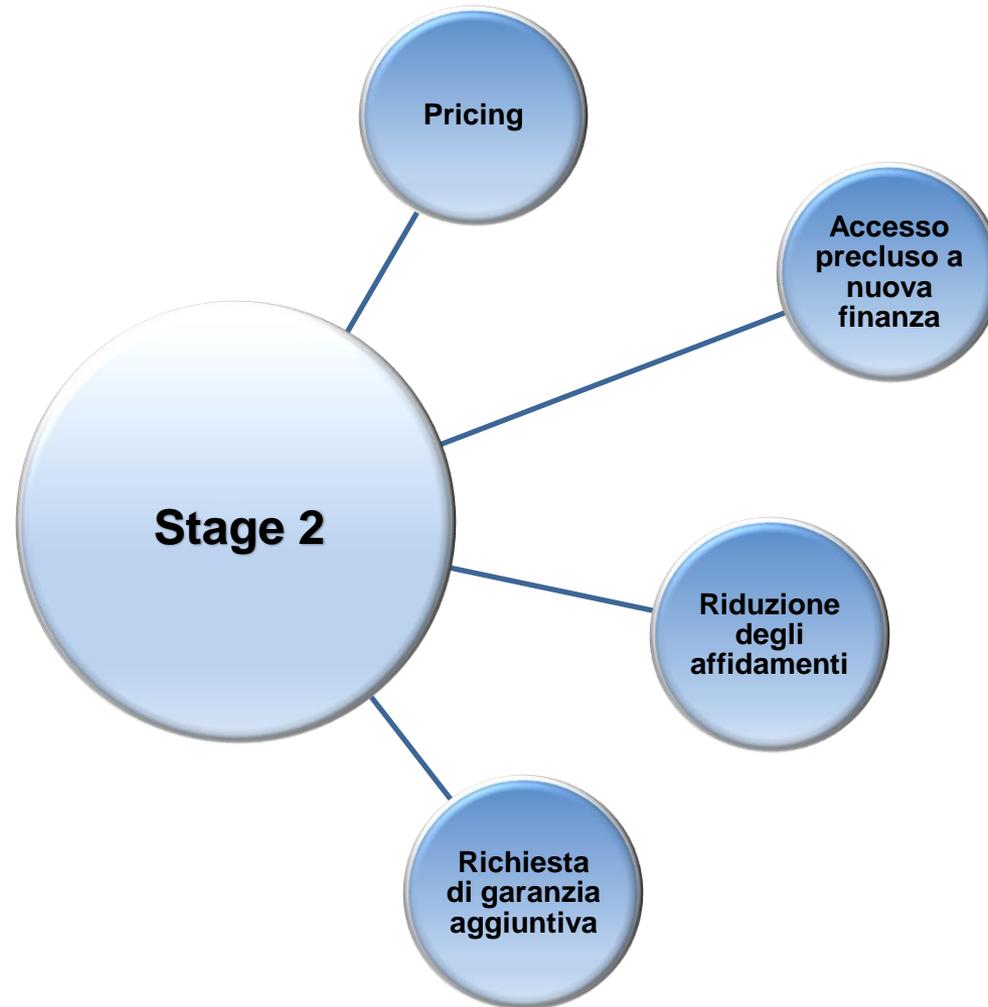


Passaggio di stage

Stage 1



Possibili conseguenze del passaggio a stage 2



Fondamentale **prevenire**
un significativo **incremento del rischio**
del prenditore evitando il passaggio
da stage 1 a stage 2 e
contestualmente **intervenire**
per riportare in stage 1 i crediti in stage 2



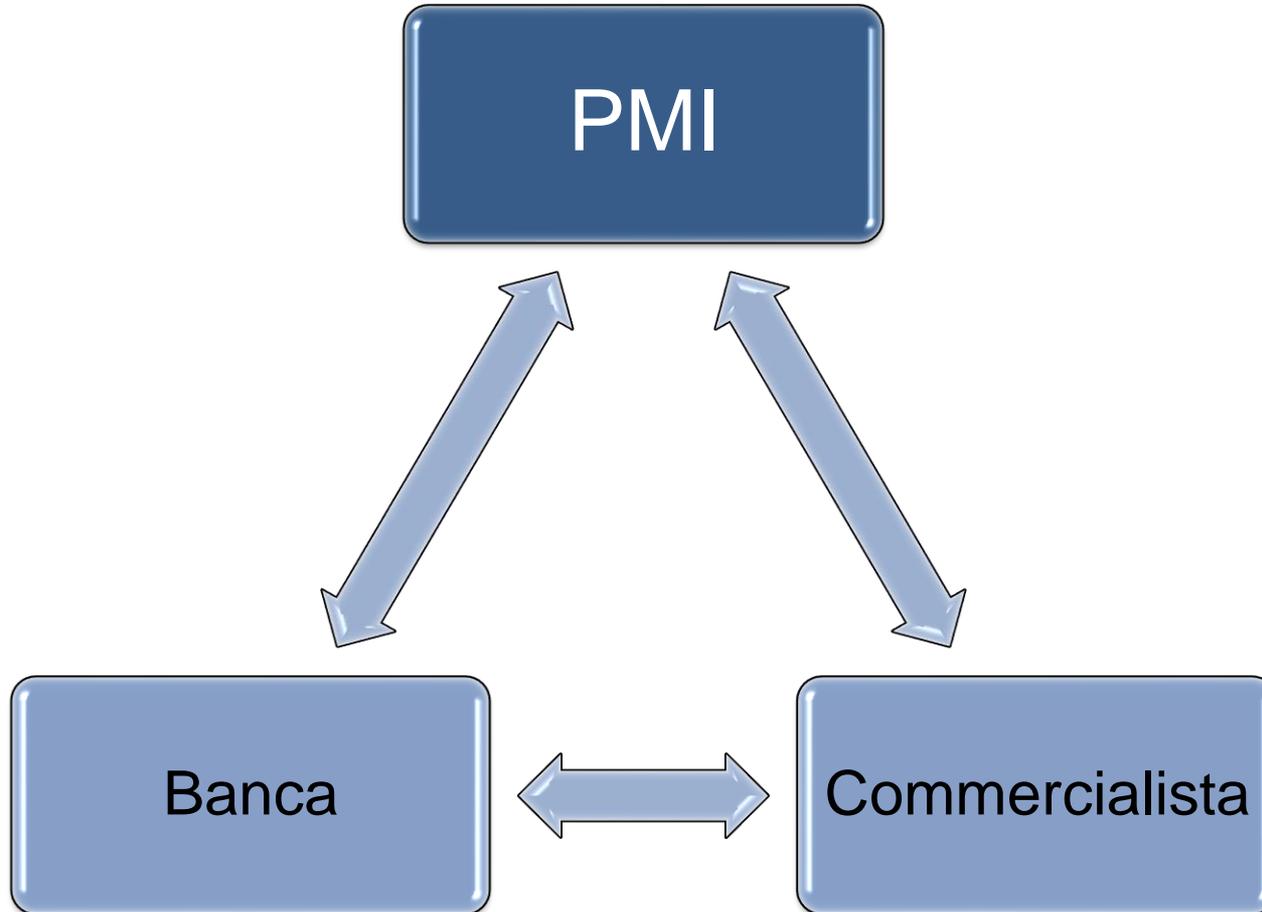
ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



La risposta della BTL

Dialogo a tre



Come «spegnere» i trigger: possibili strumenti



Cash flow prospettici

Obiettivo comune ai vari strumenti:
verifica dell'esistenza di **flussi di cassa prospettici**
adeguati a garantire un **regolare rimborso** degli
impegni finanziari



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



FONDAZIONE
COMMERCIALISTI
ODCEC di MILANO

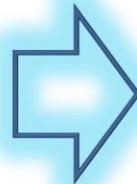
Il valore della nuova «relazione»

I vantaggi della nuova «relazione»

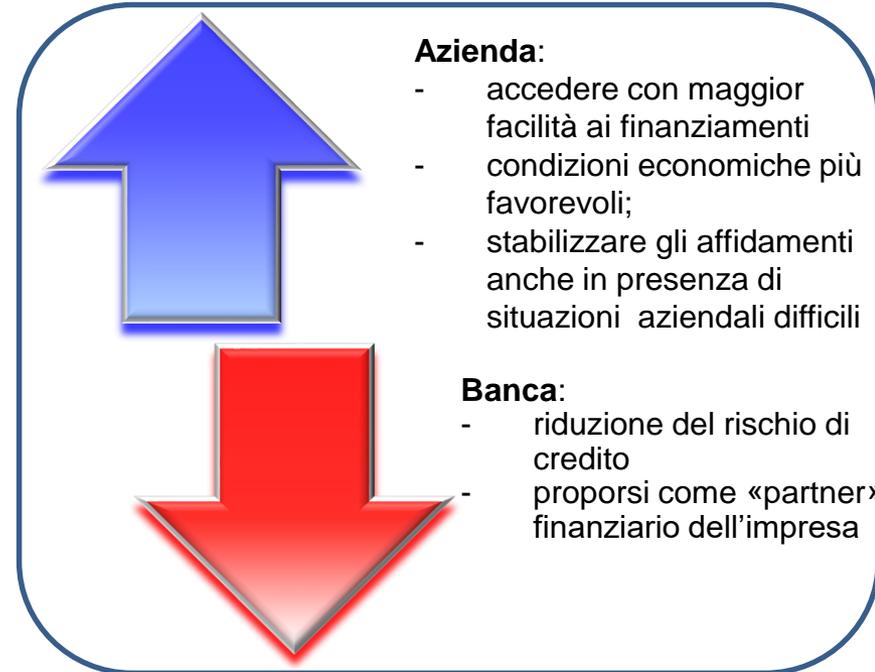
Consente di approfondire
le reali motivazione della
richiesta di affidamento



agevola la corretta
determinazione del
fabbisogno finanziario
dell'impresa e il giudizio
sulla natura, qualità e
durata dello stesso



pone le basi per seguire
il cliente e le sue
necessità con la dovuta
flessibilità



L'asimmetria informativa

L'informazione
(qualitativa,
quantitativa e
prospettica) consente
di **ridurre**
l'asimmetria
informativa e di
porre il **Cliente** al
centro dell'attenzione



Il cliente al centro: il ruolo dell'informazione

Informazione cruciale per affrontare le nuove sfide competitive e differenziare la propria offerta

Consente alla banca di passare dalla logica di prodotto alla logica di servizio (consulenza)

Circolo virtuoso tra informazione e servizio diviene essenziale per supportare al meglio le necessità finanziarie del cliente

L'informazione per migliorare la relazione



Il cliente al centro è per noi il territorio al centro



Siamo legati in modo indissolubile alle nostre origini



ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O





ORDINE DEI
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O



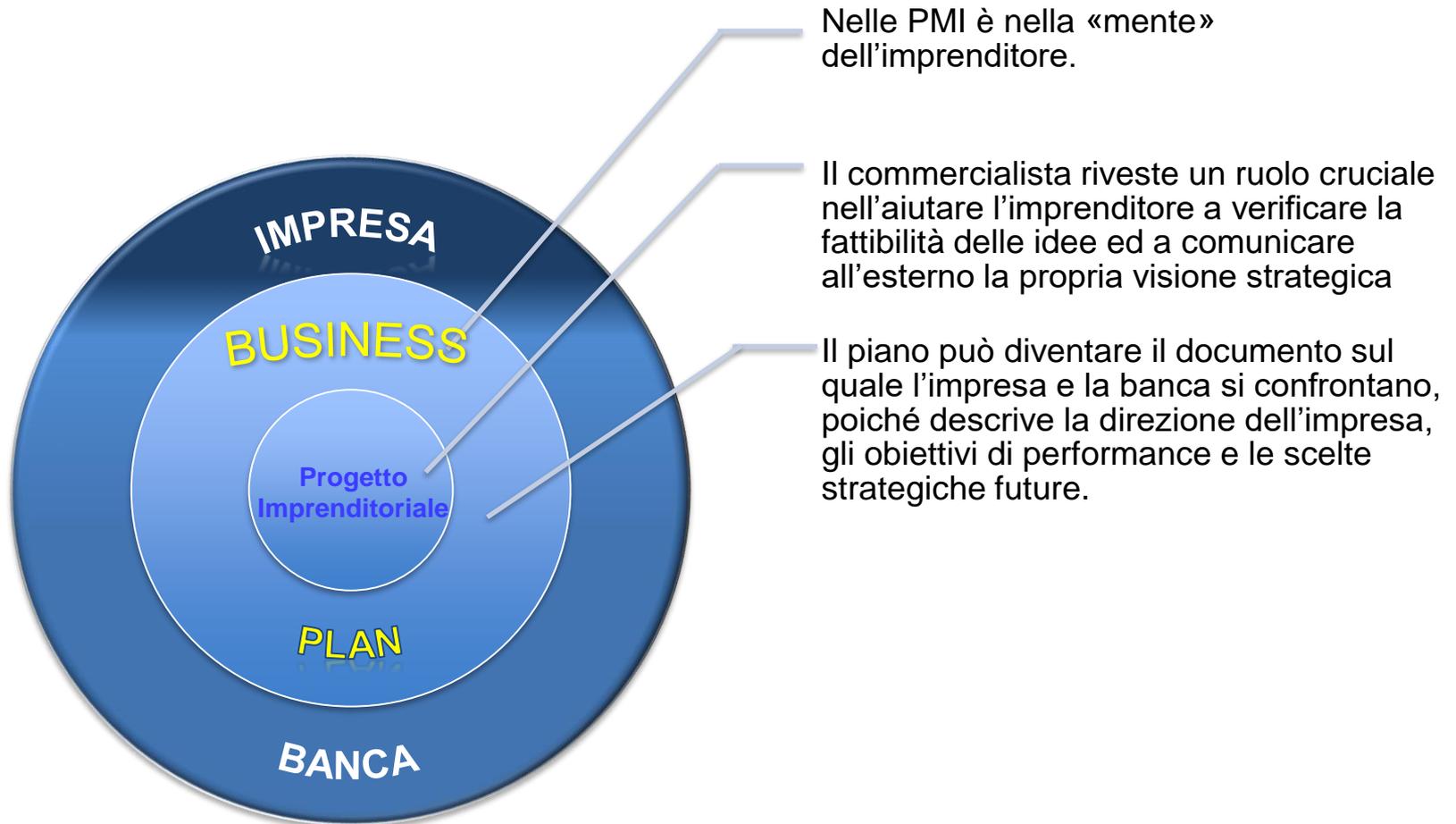
L'ottica prospettica

L'ottica forward-looking per una «cultura di gestione dei rischi»

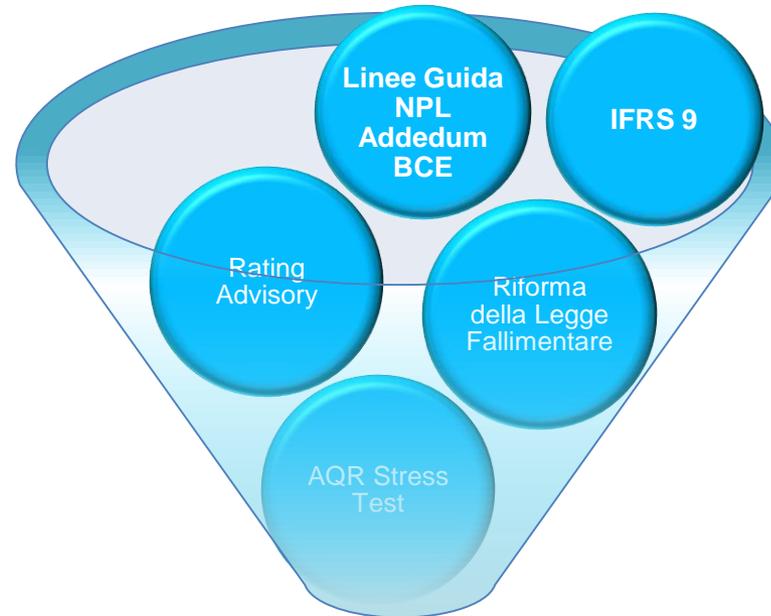


La finalità comune dei vari interventi normativi è “anticipare” l’insorgere di nuove crisi economico-finanziarie, nel tentativo di “gestirle” evitando di “subirle”.

Obiettivo: verifica della sussistenza di cash flow prospettici adeguati a garantire un regolare rimborso degli impegni finanziari



L'importanza della cultura di gestione del rischio di credito



In tale contesto il **Business plan** è lo strumento ideale per agevolare la diffusione di una gestione della cultura di gestione del rischio



Ottica forward-looking



“cultura di gestione del rischio”



