

## EBA BANKIT Monitoraggio del credito per Moratorie, Forborne e Stage 2

*Dalla Teoria alla Pratica*

Milano - 3 Febbraio 2021



**Quali sono i criteri** per decidere quale stage attribuire alle diverse tipologie d'impresa? **E quali sono le difficoltà** che si incontrano in questo processo? Come possono essere superate?"

Queste domande nascono dalla **richiesta di Banca d'Italia ed EBA** di ottenere "informazioni sul percorso di allineamento strategico delle banche agli scenari post-Covid e ai cambiamenti strutturali del mercato"

**Alessandro Fischetti** (Amministratore di Leanus) ha affrontato il tema con **Emanuele Regis**, Direttore Generale di Banca CRS, **Giuliano Soldi** Componente Comm. Finanza e Comm. Banche ODCEC e **Cristian Fusili** (Ceo BGWORLD srl).



**Emanuele Regis** - *Diretto Generale di Banca CRS*

**[A. Fischetti]** "Il tema del monitoraggio non è un tema che riguarda solo il punto di vista della banca o degli esperti che operano all'interno del sistema bancario ma è un tema che impatta su tutte le relazioni che coinvolgono i tre attori principali cioè banche, imprese e professionisti.

La normativa dà delle indicazioni precise riguardo l'associazione dei famosi stage alle diverse tipologie d'impresa. Lo stage 1 rappresenta le imprese **"performing"**, nello stage 2 troviamo tutte quelle aziende denominate **"underperforming"** che presentano una serie di difficoltà per le quali è necessario effettuare degli accantonamenti superiori, infine lo stage 3 è quello dei **"non performing"** dove le logiche di accantonamento sono ancora più importanti.

Nel momento in cui si va a definire lo stage di riferimento da attribuire ad una determinata impresa, esistono all'interno del sistema bancario dei **modelli che consentono di calcolare i corrispondenti accantonamenti**. Ma quali sono i criteri che consentono di attribuire lo stage alle singole posizioni o al portafoglio?

**[E. Regis]** "Cassa di Risparmio di Savigliano è una piccola Banca di territorio che opera nelle province di Cuneo e Torino. Diciamo che **la particolarità, perché sta diventando una particolarità, che ci contraddistingue è il fatto di aver scelto di non utilizzare sistemi di Rating nell'erogazione del credito e nel monitoraggio del credito.**

Noi riteniamo che questo approccio sia un vantaggio competitivo nonché un elemento centrale nell'ambito del nostro modello di business. Fondamentalmente stiamo portando avanti un approccio di banca trasparente, ovvero una banca che vuole condividere con l'imprenditore il proprio know-how ma soprattutto il proprio punto di vista. [...]

**Questo modello di business ci consente anche di lavorare su clientela che noi classifichiamo come grigia**, che si distingue dalla clientela bianca, quella ottima che vogliono tutti, e dalla nera che non vuole nessuno; la clientela grigia noi la vediamo come l'insieme di tanti puntini bianchi e neri; in questo mare di puntini noi cerchiamo di fare un'operazione di cherry picking per andare a prendere

i puntini bianchi. Per fare questo abbiamo puntato molto sulle persone, sulla formazione e su **una piattaforma che ci supportasse e ci consentisse di fare delle analisi di elevato profilo** ma che contemporaneamente fosse molto flessibile. **E questa è Leanus.** Sostanzialmente quello che noi stiamo facendo è **affiancare l'imprenditore e spiegargli, fornendogli dei report Leanus, quali sono le analisi che noi facciamo, dove vediamo dei punti di debolezza, dove dei punti di forza e delle eventuali criticità.**

Noi semplicemente vogliamo spiegare come lo vediamo ed **in cambio chiediamo informazioni, perché solo essendo trasparenti da entrambe le parti si adottano le scelte migliori.** [...]

La richiesta che è pervenuta da Banca d'Italia ha accelerato questo processo sul quale **noi stavamo andando a ragionare e devo anche dire che potevamo farlo perché Leanus ci consente di ragionare in questi termini.** [...] Banca d'Italia nel nostro caso **ha individuato circa 200 posizioni da analizzare,** eravamo a dicembre-gennaio ed è complicato andare a chiedere all'imprenditore di darci un provvisorio 2020; lo abbiamo fatto ma molti non lo hanno prodotto.

**Abbiamo pensato allora di utilizzare la piattaforma Leanus per fare delle analisi di stress prospettiche per individuare tre scenari:** scenario "worst", uno scenario medio e uno scenario di sostanziale stabilità sulle dinamiche del fatturato. Successivamente sono stati individuati tutta una serie di trigger tra i moltissimi che la piattaforma ci consentiva di analizzare e abbiamo esaminato il bilancio di quasi 150 posizioni. Questo ci ha permesso di individuare quali sono i clienti che si presentavano più fragili, cioè quelli che anche in uno scenario positivo potevano presentare delle criticità, vuoi in termini di perdita patrimoniale tale da portare il patrimonio sotto i limiti minimi piuttosto che carenze di liquidità molto importanti.

**Questo lavoro è stato fatto e abbiamo rendicontato a Banca d'Italia in tempi rapidi, potendo inserire nella nostra risposta buona parte dei report generati automaticamente con il supporto di Leanus.** Questo lavoro ci ha consentito di andare a focalizzare l'attività e da adesso in avanti andremo in modo mirato sulle aziende più fragili, poi su quelle meno fragili, in modo tale da focalizzarci sull'attività di monitoraggio e conseguentemente di staging su quelle aziende che effettivamente presentano delle criticità sulla base dell'analisi di stress che abbiamo fatto."

**[A. Fischetti] "Questo modello è applicabile in grandi banche dove ci si trova a gestire un numero molto più alto di posizioni?"**

**[E. Regis] "Sì, secondo me questo modello è utilizzabile indipendentemente**

dalle dimensioni, l'importante è adottare un approccio per rischiosità. È chiaro che anche noi non potremmo andare a analizzare migliaia di posizioni in questo modo.

Noi focalizzeremo questo tipo di analisi sulle esposizioni più grandi, in modo tale da concentrare il monitoraggio laddove il rischio per la banca è più importante. Credo che anche in una banca di medie dimensioni o di grandi dimensioni questo sia possibile farlo, anche perché le capacità e la potenza elaborativa di Leanus è veramente molto molto importante.”

**[A. Fischetti] “Quando stabilite in che stage mettere il debitore che range di copertura attuate per ciascuno stage?”**

**[E. Regis]** “Sullo stage 2 sostanzialmente le coperture vengono calcolate in automatico sulla base della PD lifetime, perché lo stage 2 tecnicamente sono *in bonis* non sono crediti deteriorati secondo la normativa. [...] Sullo stage 3 la nostra valutazione sugli scaduti è sostanzialmente statistica, anche perché ne abbiamo veramente pochissimi lo 0,3 del totale, sulle inadempienze probabili e sulle sofferenze la valutazione è praticamente sempre analitica salvo esposizioni inferiori a € 50.000.”



**Giuliano Soldi** - Componente Comm. Finanza e Comm. Banche ODCEC

**[A. Fischetti] “Passiamo la parola Giuliano Soldi che darà un quadro di insieme della normativa.”**

**[G. Soldi]** “Prima avevamo *bonis* e non *bonis* ed in particolare il cosiddetto stage 3 dove gli accantonamenti venivano effettuati dopo il manifestarsi del default, quando la posizione era già evidentemente deteriorata. [...] Il *bonis* lo possiamo dividere in due parti: stage 1 “performing” quando rispetto al Loan origination l’azienda è in linea con le previsioni. Quindi è importante che le performance rimangano lineari e che si ottenga una stabilità nella crescita. Crescite immediate ed improvvise nel fatturato, paradossalmente possono creare disequilibri finanziari perché creano un fabbisogno e di conseguenza l’azienda potrebbe finire in stage 2 per gli squilibri creati da una crescita. Ciò non significa che l’azienda non deve crescere ma che deve spiegare perché sta crescendo così e soprattutto come e quando recupererà l’equilibrio

finanziario. Stage 1 quindi, se sono linea con la previsione, faccio gli accantonamenti a 12 mesi e se non cambia la mia rischiosità nel tempo rimango in stage 1.”

**[A. Fischetti] “Cosa cambia per la valutazione degli underperforming?”**

**[G. Soldi]** “Stage 2 “underperforming” se si ha un significativo aumento del rischio. Esistono degli automatismi come lo scaduto a 30 giorni senza materialità. Quindi cambia la logica rispetto a un po’ di anni fa, lo sconfinamento ovviamente è sempre meno concesso perché provoca un accantonamento patrimoniale maggiore alla banca in caso superi i 30 giorni.

Ovviamente se l’alert della vigilanza è 30 giorni e poi non c’è nulla da fare, ribadisco senza materialità, finisco in stage 2 e la banca adotterà dei soft trigger; io banca cercherò quindi di intervenire, chiamando subito il cliente, chiedendo la copertura, segnalando e confrontandomi per valutare le possibili soluzioni per evitare il passaggio di stage che ricordiamo essere deciso trimestralmente.”

**[A. Fischetti] “L’adesione alla moratoria covid comporta un passaggio allo stage 2 automatico?”**

**[G. Soldi]** “Per quanto riguardo le adesioni alla moratoria covid, quelle che rientrano nei decreti ministeriali, no, in quanto essendo moratorie collettive, quindi non difficoltà di una singola azienda, la vigilanza ha chiarito che vuole una applicazione flessibile. La vigilanza ha detto che non c’è un automatismo come prima avveniva nell’applicazione dell’attributo forborne.

Con la pandemia non è stata né sospesa né rinviata l’applicazione dell’IFRS, ma è stata concessa una flessibilità. La stessa vigilanza poi ha chiesto di riprendere le moratorie e di analizzarle, poiché nel momento in cui venivano concesse ovviamente c’era una massa enorme di aziende che si trovavano in una situazione eccezionale.”

**[A. Fischetti] “L’azienda è in grado meno di sapere in quale stage viene classificata dal sistema bancario? nel caso in cui sia classificata in uno stage 2 o 3, quali sono i meccanismi per venirne fuori?”**

**[G. Soldi]** “Il cliente ovviamente conosce la sua posizione, se sconfini di 30 giorni automaticamente si attiva il processo di staging. Per uscire deve innanzitutto interrompere lo sconfinamento, poi dialogare con la banca per vedere se ci sono altre criticità che magari lo pongono all’interno di una watch list di aziende monitorate. Come evidenziava anche il direttore generale nei sistemi di rating o di scoring l’aspetto preponderante, soprattutto per le Pmi,

è quello di scambiare dati aggiornati e veritieri con il sistema bancario. Altro aspetto del passaggio a stage 3 in automatico sono i 90 giorni di scaduto oltre le soglie di materialità introdotte a gennaio che sono state fortemente abbassate rispetto a quanto erano fino al 31/12. Perciò uno sconfinamento di 90 giorni, oltre a creare un problema in centrale rischi, se supera le soglie di materialità potrebbe essere classificato stage 3 presso quell'istituto di credito e di conseguenza creare un problema nel gestire i rapporti con quella banca."



**Cristian Fusili** - Ceo BGWORLD srl

Per ultimo ha preso parola **Cristian Fusili** - Ceo BGWORLD. Con la sua azienda di consulenza si pone come tramite fra imprenditore e banca con il fine di **agevolare il rapporto e la comunicazione fra i due**. Fra i vari servizi che la sua azienda propone, di sicuro uno dei più interessanti è la **produzione di un prospetto di sintesi** che confronta i principali indici di bilancio, fornendo gli strumenti per valutare **lo stato di salute dell'impresa sotto il profilo economico, patrimoniale e finanziario**, secondo criteri di liquidità e redditività. Offrendo quindi una valutazione aziendale indipendente ed oggettiva.

L'obiettivo del signor Fusili in questo webinar è stato quello di fornire, utilizzando la piattaforma Leanus, degli esempi pratici di analisi aziendale. Nel concreto ha passato in rassegna **tutta una serie di indici utili al processo di analisi aziendale** dando particolare importanza a quei parametri che vanno a far scattare i già citati **"soft triggers"**.

Nel primo esempio si è presa in considerazione un'azienda che in passato ha fatto notevoli investimenti in immobilizzazioni materiali che nel tempo hanno provocato un innalzamento del debito aziendale. Quest'ultimo va a pesare su uno dei parametri /soft triggers, ovvero la **PFN (posizione finanziaria netta)**. Questo indicatore dal punto di vista bancario è molto importante nel processo di staging ed esso viene monitorato con particolare attenzione o da solo o in rapporto all'ebitda, in modo tale da fornire una previsione sul tempo di rientro di tutti i debiti dell'azienda.

La PFN dell'esempio scelto mostra oscillazioni, visibili nel rendiconto finanziario, dove si arriva ad avere un assorbimento di cashflow da pagamento delle rate

che provoca l'abbassamento del valore del **DSCR**, un altro parametro che oltre alla PFN su ebitda fa parte dei "soft triggers". **Tutto questo per dimostrare come quest'azienda apparentemente sana dal punto di vista della dinamica economica, abbia notevoli difficoltà**, soprattutto di cassa, che la porterebbero quasi sicuramente ad una posizione di stage 2.

A questo punto tramite **Leanus** si sono fatte varie simulazioni sul business plan, considerando sia scenari positivi che negativi, per capire come intervenire nel futuro e come anticipare le varie problematiche che potrebbero emergere in relazione al processo di staging.

Come detto precedentemente fare un'analisi così precisa con le relative simulazioni sul business plan per ogni singola azienda presente in un qualunque portafoglio bancario sfiora l'impossibile. Per rendere efficace questo tipo di analisi si deve ricorrere ad una **clusterizzazione del portafoglio**, in particolare bisogna fare una ricerca all'interno del portafoglio per trovare il gruppo di aziende accomunate da caratteristiche simili e in particolare da un indice di rischio molto elevato. Questa operazione permette alle banche di creare piani personalizzati per ogni azienda presente in questo cluster critico.

In conclusione, si può quindi dire che l'analisi aziendale così dettagliata è possibile ma bisogna utilizzare un **approccio per rischio** in modo tale da trovare i casi che incidono di più, da questo punto di vista, nel portafoglio bancario.

**Leanus®**

## EBA/BANKIT: Monitoraggio del credito per Moratorie, Forborne e Stage 2

Dalla teoria alla pratica.

Introduce il webinar il **Dott. Emanuele REGIS**  
*Direttore Generale presso Banca Cassa di Risparmio di Savigliano S.p.a*

**WEBINAR ONLINE - 3 FEBBRAIO 2021**

 <b>A. FISCHETTI</b> Amministratore Leanus <b>RELATORE</b>	 <b>G. SOLDI</b> Componente Commissione Finanza e Commissione Banche ODCEC Milano <b>OSPITE</b>	 <b>C. FUSILI</b> Ceo BGWORLD srl <b>OSPITE</b>
---	--	---

Guarda la registrazione integrale del Webinar



[www.leanus.it](http://www.leanus.it)