

TRA BASILEA 2 E 3

Non eravamo ancora nemmeno abituati a cosa fossero in realtà quei famosi (o famigerati) parametri di Basilea 2, di cui ci hanno a lungo parlato i giornali e con i quali ci hanno decisamente spaventato le banche, che già i tecnici del Comitato di Basilea stanno lavorando sull'adeguamento della normativa per l'introduzione di "Basilea 3".

E contemporaneamente alla notizia dell'inizio dei lavori non sono mancate le lamentele preventive di chi teme nuovi sconquassi sulla disponibilità del credito alle imprese e alle famiglie. Al di là di quello che non va molto oltre un gioco delle parti, è opportuno che gli imprenditori si chiedano se, in vista di Basilea 3, sia opportuno adottare un approccio differente con il mondo bancario.

L'opinione sul punto di chi scrive queste note è, da consulente, molto neutra: l'approccio al mondo del credito deve essere da un lato conforme ai modelli organizzativi e relazionali adottati dall'impresa e dall'altro influenzata dalle caratteristiche finanziarie di quest'ultima.

Sul primo aspetto si deve notare come la necessità di ottenere dai propri fornitori di beni e servizi prestazioni di eccellenza abbia spinto molte aziende ad un processo di selezione rivolto ad individuare veri e propri *partner*. Non è certo territorio mio dilungarmi su come ciò possa avvenire ma uno degli elementi che contraddistingue un *partner* da un fornitore è la conoscenza approfondita delle caratteristiche e peculiarità del proprio Cliente; la qual cosa normalmente avviene se tra le due controparti si instaura un clima di trasparenza che può condurre fino alla fiducia. Ora, se ciò è vero nei più comuni rapporti commerciali, non è meno vero nei rapporti tra banca ed impresa. Ragion per cui chi crede ed investe in questo, invero costoso, modello relazionale dovrebbe coerentemente sviluppare una simile relazione col proprio *partner* bancario (il singolare non è usato a caso). Al contrario, chi adotta con i fornitori un approccio opportunistico e cosiddetto transazionale, potrebbe credere di trovare in siffatto modello di relazione anche la chiave di impostazione del rapporto con la banca; un modello che si fonda sulla costante messa in competizione dei fornitori, sulla ricerca esasperata anche dell'ultimo risparmio e sul repentino cambiamento del fornitore principale alla luce di mere opportunità di prezzo.

Sul secondo aspetto invece occorre riflettere tenendo conto sia della situazione patrimoniale e finanziaria presente sia della prevedibile evoluzione in base al piano elaborato dall'impresa. Un'impresa attualmente non indebitata (esistono! e sono più numerose di quello che si pensa comunemente) e prospetticamente senza particolari fabbisogni finanziari può adottare con le banche un modello di relazione opportunistico e

transazionale; e così pure, sebbene con qualche cautela in più, un'impresa indebitata ma solida patrimonialmente.

Al contrario un'azienda con un elevato fabbisogno finanziario, determinato ad esempio da un processo veloce di crescita o dall'elevata intensità di investimenti richiesta dal settore in cui opera o dalla tipologia della clientela servita, dovrebbe orientarsi verso un modello relazionale, improntato a relazioni stabili, di *partnership*, di medio-lungo periodo.

E i parametri di Basilea 2 (o Basilea 3) come entrano in questo discorso? I *rating* e gli *scoring* cosa hanno a che fare con un coerente modello di relazione banca-impresa? A parere di chi scrive quest'ultimo è la migliore risposta che può essere data dalle nostre imprese: le PMI infatti non sembrano riuscire, anche per scelta intrinseca della normativa, a rispondere coi risultati e coi numeri alle sfide di Basilea. Ed un comportamento adeguato e coerente, come ad esempio quelli sopra descritti, è la preferibile reazione aziendale.

Filippo Fabbrica – docente senior CTC