

Innovare la comunicazione verso le imprese
tramite applicazioni Basilea *compliant*.



≡ CREDIT DATA RESEARCH

Presentazione ABI
Roma, 23 giugno 2015

Agenda

- Rapporto Banca – Impresa
 - Capital Market Union
-
- Rating come punto centrale per comunicare con le imprese
 - Trasparenza verso l'azienda in un'ottica win-win

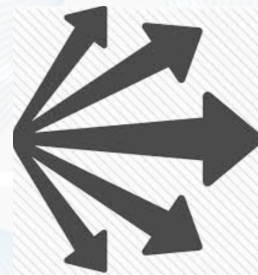
Una partnership per le PMI

MOODY'S
ANALYTICS

≡ CREDIT DATA RESEARCH

Innovare il **dialogo**
tra impresa, banche e finanziarie
migliorando l'accesso al **credito** delle PMI

Trend per le Banche



(1) Il rapporto Banca
Impresa – a che punto
siamo ?

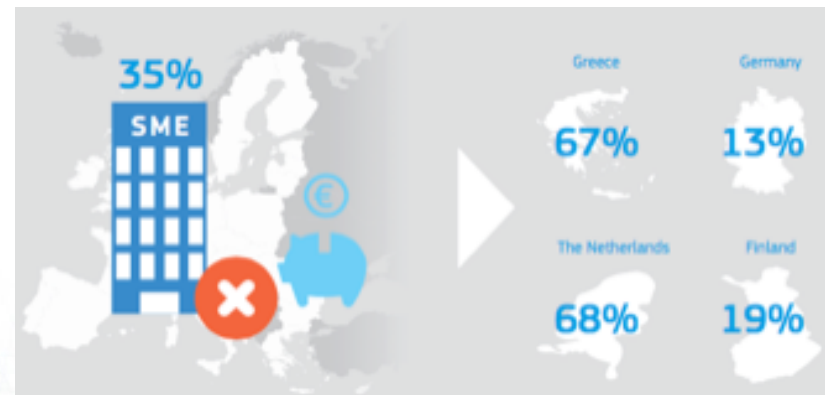
(2) EC – Capital Market
Union. PMI e trasparenza.

Capital Market Union

Una dimensione nuova per rilanciare il credito.

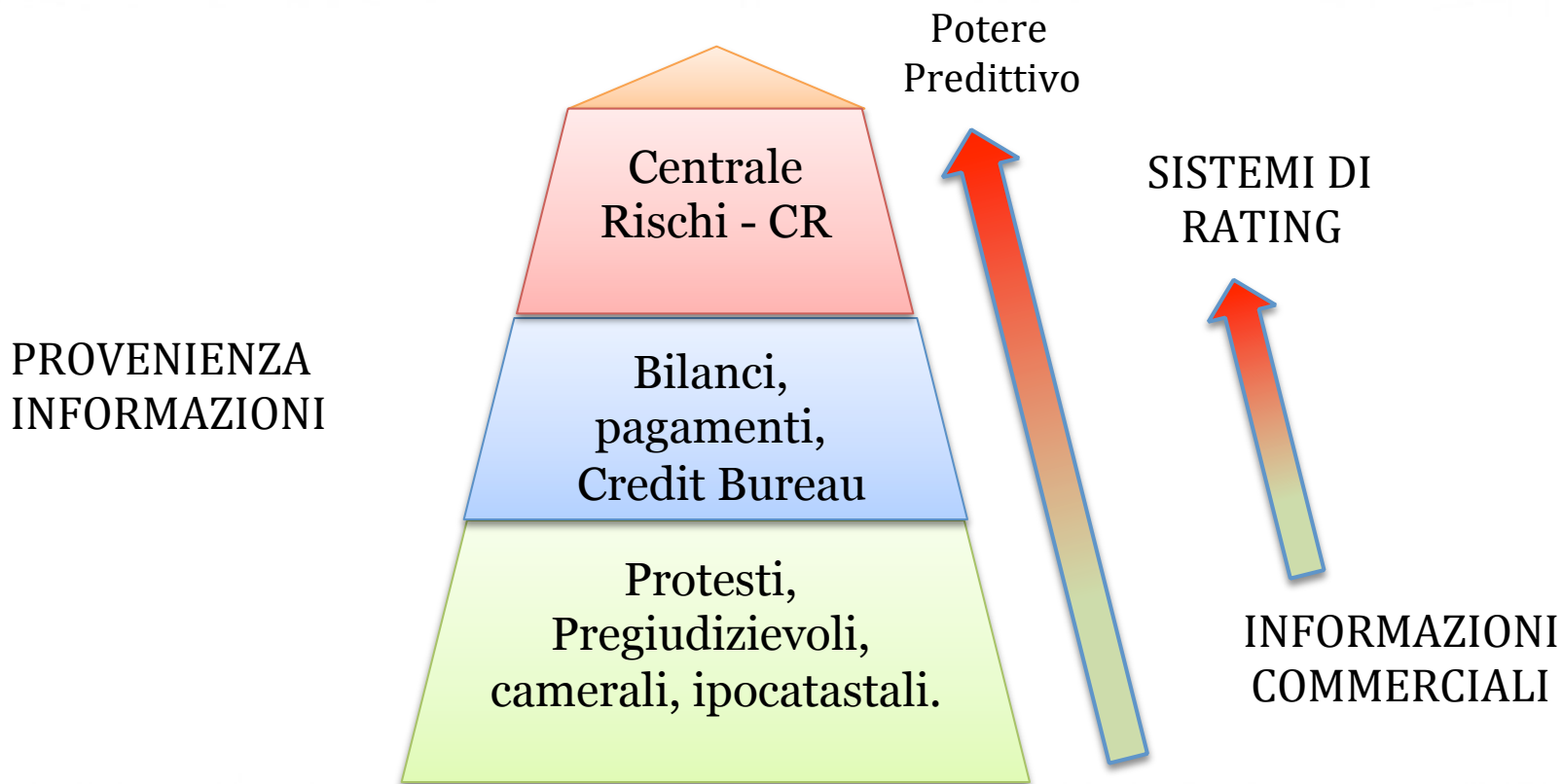


1. Le banche devono fornire un feedback piu' approfondito alle PMI le cui richieste di credito non vengono accettate.
2. "...In Europa il 25% di tutte le societa' ed il 75% delle PMI non ha un Credit Scoring."
3. "...Lo sviluppo di un set comune di informazioni comparabile in diversi paesi e sistemi economici puo' aiutare l'accesso a liquidita' da parte delle PMI."



Fonte EC: "Capital Market Union" Green paper 18/2/2015.

Informazioni commerciali e sistemi di rating



Informazioni commerciali possono essere utili nella relazione con controparti commerciali.
Un report commerciale NON parla la “stessa lingua” degli Istituti di Credito. Il risultato NON aiuta a prevedere il default bancario.

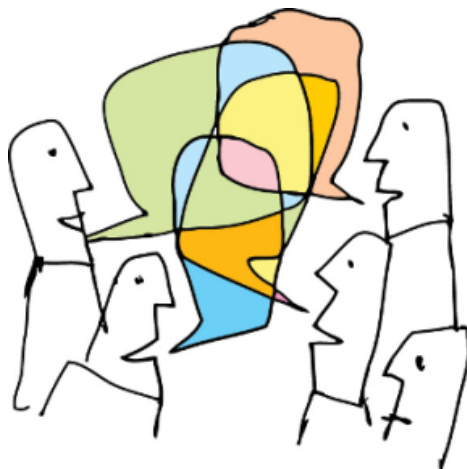
Un punto di partenza: accesso dei dati alla Centrale Rischi di Banca d'Italia.



La Banca d'Italia mette a disposizione delle aziende tutti i dati della Centrale Rischi in maniera gratuita, veloce e con un dettaglio superiore a quello delle stesse banche.

Le banche parlano attraverso la probabilita' di insolvenza o "rating": le aziende riescono a capirle?

Sistemi di rating o scoring delle banche usano il linguaggio di Basilea II e III.



La banca calcola un rating che e' mappato ad una PD. La banca pero' non puo' dare trasparenza sul livello di rating o la PD.

Esiste un percorso per migliorare il credit rating della PMI ?
Le banche danno indicazioni puntuali e specifiche sul tragitto da seguire ?

Quanto conta il rating per la concessione del credito?



91,8%

Nelle banche medie e grandi

61,0%

Nelle banche piccole

47,5%

Nelle BCC

Fonte: Imprese, banche e finanza - a cura di Birindelli-Modina, 2010

Il peso delle analisi nella decisione di merito creditizio

Tipo di analisi	Clientela PMI	Clientela Corporate
Quantitativa	15%	45%
Andamentale	75%	40%
Qualitativa	10%	15%
TOTALE	100%	100%

Fonte: banche dati CDR

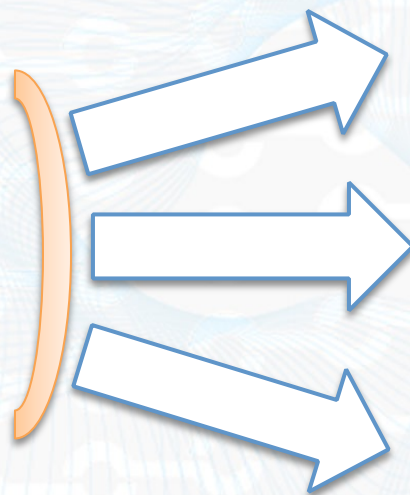
Le PMI sono prevalentemente valutate sulla base dell'andamentale, ovvero delle informazioni disponibili in merito alla dinamica del rapporto tra la banca e l'impresa!

I dati di bilancio sono ritenuti meno capaci di esprimere i fattori di rischio "in tempo reale" ...

Un buon modello di rating INCORPORA per costruzione tutte queste analisi e le sotto-analisi da esse derivate.

Fornire un feedback piu' approfondito alle imprese ma...

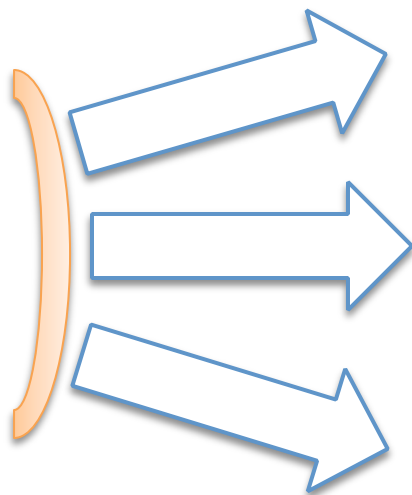
Le banche devono fornire un feedback piu' approfondito alle PMI le cui richieste di credito non vengono accettate.



1. Non tutte le banche fanno vedere il rating/scoring
2. Le banche non danno istruzioni su come migliorare il rating/scoring
3. Le banche, non sempre, forniscono informazioni su come funziona il loro rating/scoring.

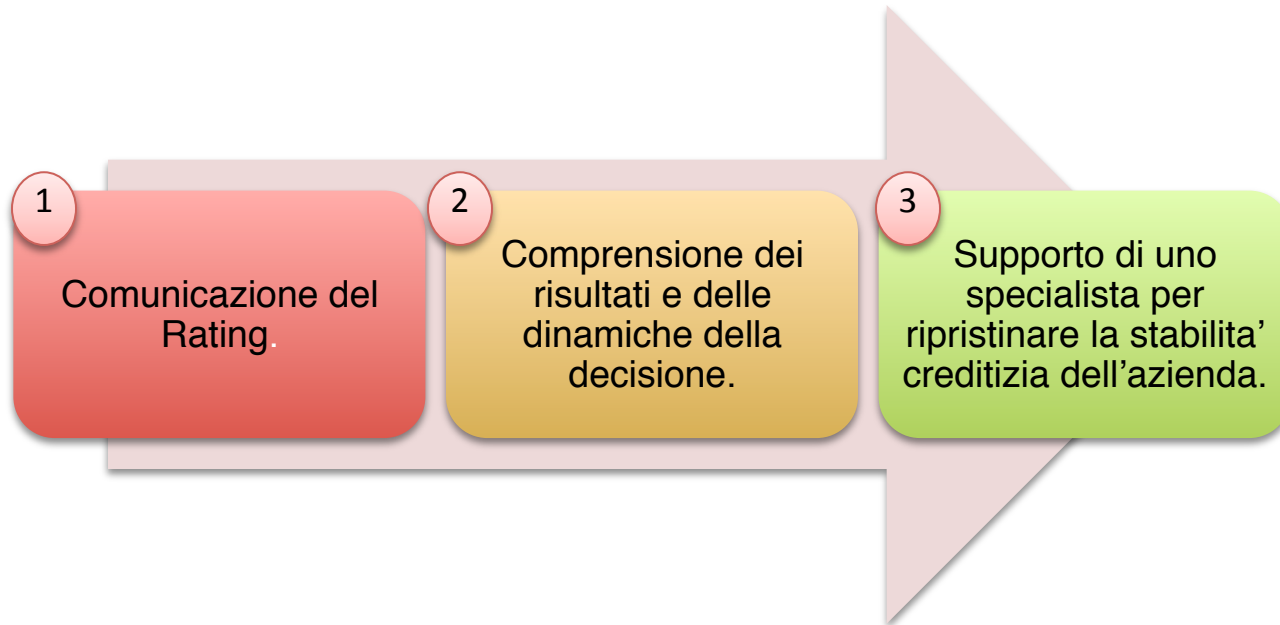
Le aziende devono fare la loro parte.

“...In Europa il 25% di tutte le società ed il 75% delle PMI non ha un Credit Scoring o non ne capisce appieno le componenti.”



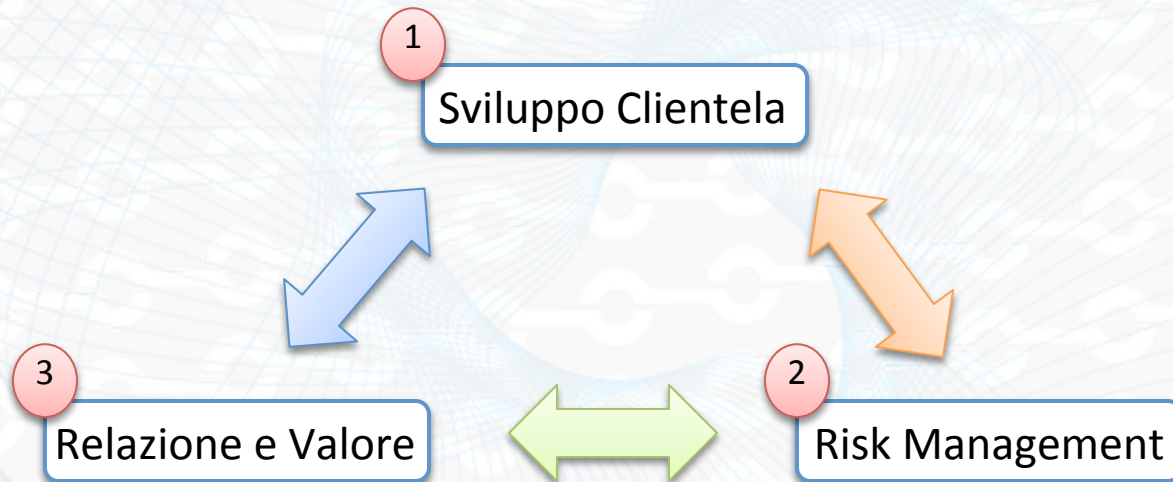
- 1) Molte PMI non conoscono le logiche della banca.
- 2) La maggioranza delle aziende non conosce il rating.
- 3) Molte PMI non dedicano risorse alla gestione del profilo creditizio.

Il percorso virtuoso.



Il Percorso per sviluppare la relazione partendo dal Rating prevede la comunicazione, la comprensione e la “cura” dell'azienda affidata a personale specializzato.

Rating e scoring per le Banche Piccole e Medie in linea con Basilea.



Le banche medie e piccole sono posizionate in maniera strategica per trasformare Basilea in: Relazione, Risk Management e Sviluppo commerciale.

Cosa pensano le aziende: Banche medie-piccole Vs. grandi.



gentilezza e disponibilità del p...

accessibilità ed accoglienza del...

remote banking

efficienza del servizio

prodotti adeguati


velocità nelle risposte

comunicazione del rating

stabilità condizioni

prodotti convenienti

innovazione



Grazie per l'attenzione!

e: alessio.balduini@creditdataresearch.com

m: +44 790 1333319

t: +44 20 7096 0413

a: 55 Old Broad Street, London, EC2M 1RX, UK

w: www.creditdataresearch.com