

L'EDITORIALE

Crisi, ora non servono i modelli matematici

di **Claudio Cacciamani***

Non cambi mai. Non cambi mai, canta Mina in duetto con Alberto Lupo. Tale affermazione, mai come oggi, deve essere messa in discussione nei modelli gestionali e di relazione tra banche e imprese dopo una stratificazione di regole non tanto qualitative quanto quantitative. In passato, la relazione diretta e spesso informale tra cliente e banchiere permetteva uno scambio di informazioni immediato, facilmente verificabile sul campo e, in quanto informale, soprattutto continuo. Con il nuovo millennio, innegabilmente anche a fronte di comportamenti non etici di alcuni banchieri, e della volontà di vigilare uniformemente gli intermediari, tutto è diverso. → 37

L'EDITORIALE

segue da pagina 35

Crisi, ora non serve la matematica

di **Claudio Cacciamani***

Si è assistito a una escalation di modelli matematici e quantitativi che hanno pervaso ogni snodo vitale della banca. Volendo estremizzare (si perdonino le iperboli), le procedure di affidamento sono ormai numeri e algoritmi che sfociano in rating e score come al lancio dei dadi. Le difficoltà di rimborso di un soggetto, in passato gestite in modo tale da permettere comunque un rientro a reciproco vantaggio di cliente e banca, sono diventate Utp e Npl, sigle da analisi del sangue, parimenti soggette a tanto forti quanto ineludibili criteri temporali e aziendali di classificazione. L'allocatione di risorse negli attivi bancari ormai assomiglia più a un rebus che a una gestione di portafoglio che possa finanziare in modo corretto e socialmente utile l'economia reale.



I controlli interni bancari impongono procedure di affidamento ai clienti e alle aziende che al confronto il lancio di un missile da un sottomarino atomico, con varie attivazioni di codici segreti, sarebbe procedura più semplice. Le garanzie sui finanziamenti, in passato valutate non solo in quanto tali, ma in quanto effettivamente in grado di diminuire il rischio di insolvenza dell'affidato, sono diventate "collaterali", con ponderazioni sul capitale tali per cui che si dia in ipoteca il Colosseo o una catapecchia abbandonata l'assorbimento del capitale della banca è il medesimo. Nessun commento, poi,

sui temutissimi stress test, che oggi collasserebbero insieme alle banche.

Evitando le estremizzazioni, gli eventi attuali impongono un ripensamento sia della vigilanza, che deve tornare poderosamente sui propri passi, quanto del modo di fare credito. Mai come nei tempi attuali i modelli quantitativi matematici di affidamento e di gestione del credito rischiano di essere prociclici, inducendo un irreversibile credit crunch. D'altro canto, è inutile iniettare liquidità se non si attenuano i vincoli di capitale all'erogazione di prestiti, non tanto per deroghe temporanee, ma rivalutando, una volta per tutte, gli elementi qualitativi dell'analisi di affidamento. Solamente in tale modo si possono premiare le idee e le persone, pur in momenti di difficoltà e di tensione finanziaria. Queste ultime è assai probabile che perdureranno a lungo con grave corto circuito per l'economia. Altrettanto pericolosa è la riforma del codice di crisi delle imprese, con i suoi segnali di allerta basati, ancora una volta, su indici asettici. Piuttosto che postergarne la sua attuazione, essa dovrebbe essere radicalmente rivista. In caso contrario, si rischia che l'intero mondo imprenditoriale debba attivare, prossimamente, le procedure di allerta.



La rivalutazione dell'informativa qualitativa, più elegantemente detta "soft", passa per un'azione corale di soggetti sia bancari sia diversi, quali le Associazioni di categoria, i Confidi, le Fondazioni e le Istituzioni locali. Con la pressoché scomparsa di banche del territorio questi soggetti possono dare un'efficace validazione, unita magari a una garanzia, innanzitutto morale, alle aziende intrinsecamente sane, ma in difficoltà temporanea. «Parole parole parole», prosegue sempre Mina. Oltre ai dati, le parole dovranno sempre più contare, se si vogliono salvare e valorizzare le imprese nazionali. Da parte sua, se si intervistasse qualsiasi imprenditore, piccolo o grande, è probabile che ormai risponderebbe: «Caramelle non ne voglio più».

* Ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari dell'Università di Parma

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

