



La tua
Campania
cresce in
Europa



CHI HENNI EN ADEI
O SA, JPC CHELE COFFEDDE
REPOLE, I... ED. DADDE

ACEN
ASSOCIAZIONE COSTRUTTORI EDILI NAPOLI



Saperi per l'edilizia

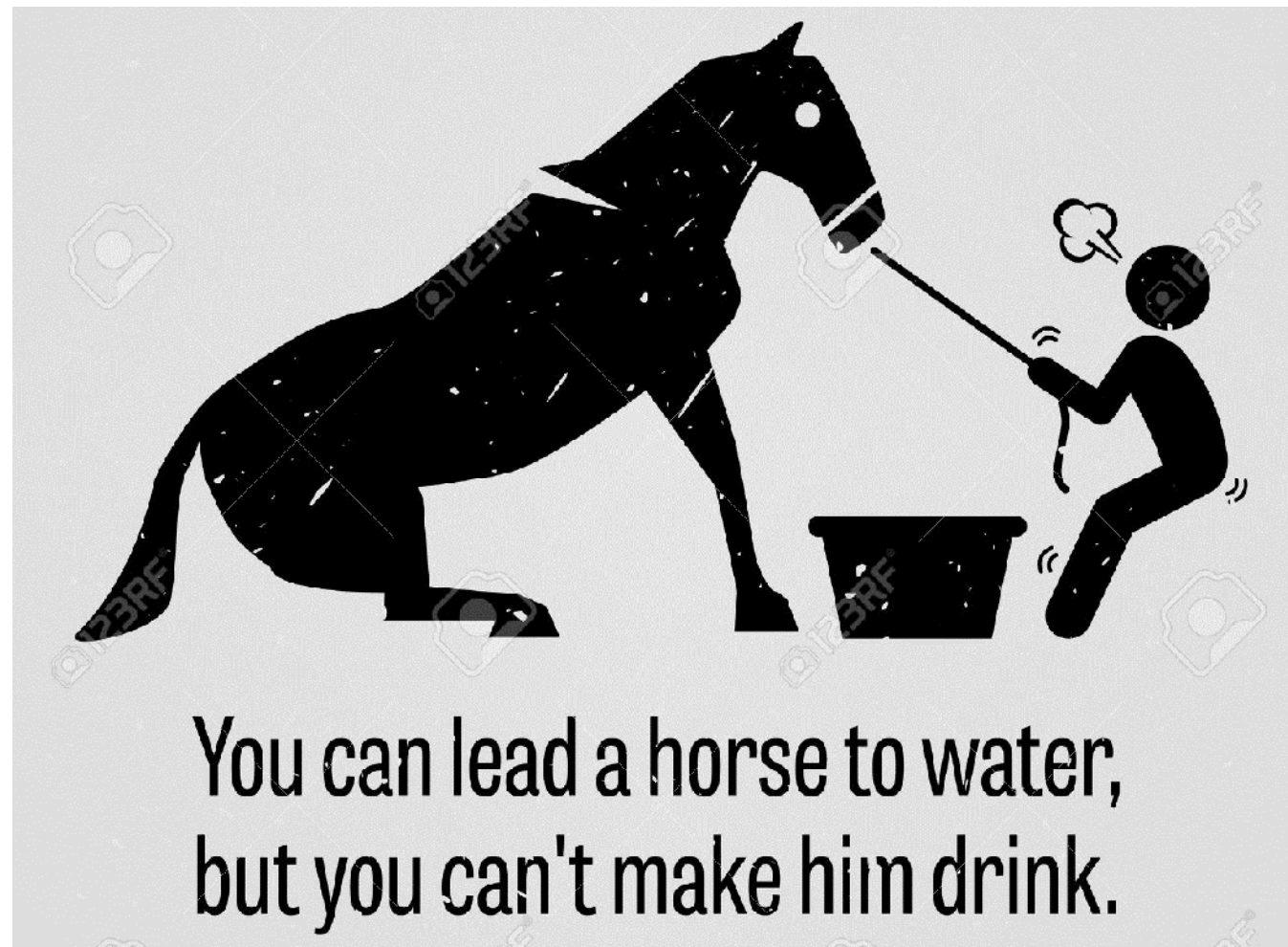
L'accesso al credito per le imprese di costruzioni

6 Aprile 2017

Alessandro Falco



CREDITO –
EDILIZIA
DIALOGO TRA
SORDI?



ESSENDO
CAPITAL
INTENSIVE E'
CONDIZIONATO
DA
ANDAMENTO
DEI TASSI E DA
SCELTE DI
RISPARMIO



RAPPORTO CREDITO – EDILIZIA: FATTORI CHIAVE

FATTORI
CONGIUNTURALI



PRO-CICLICITA' DEL SETTORE

FATTORI
STRUTTURALI



EFFETTI NORMATIVA BASILEA
AUMENTA ASSORBIMENTO
PATRIMONIALE BANCHE PER
RATING RISCHIOSI

ERRORI DI
APPROCCIO E
VISIONE

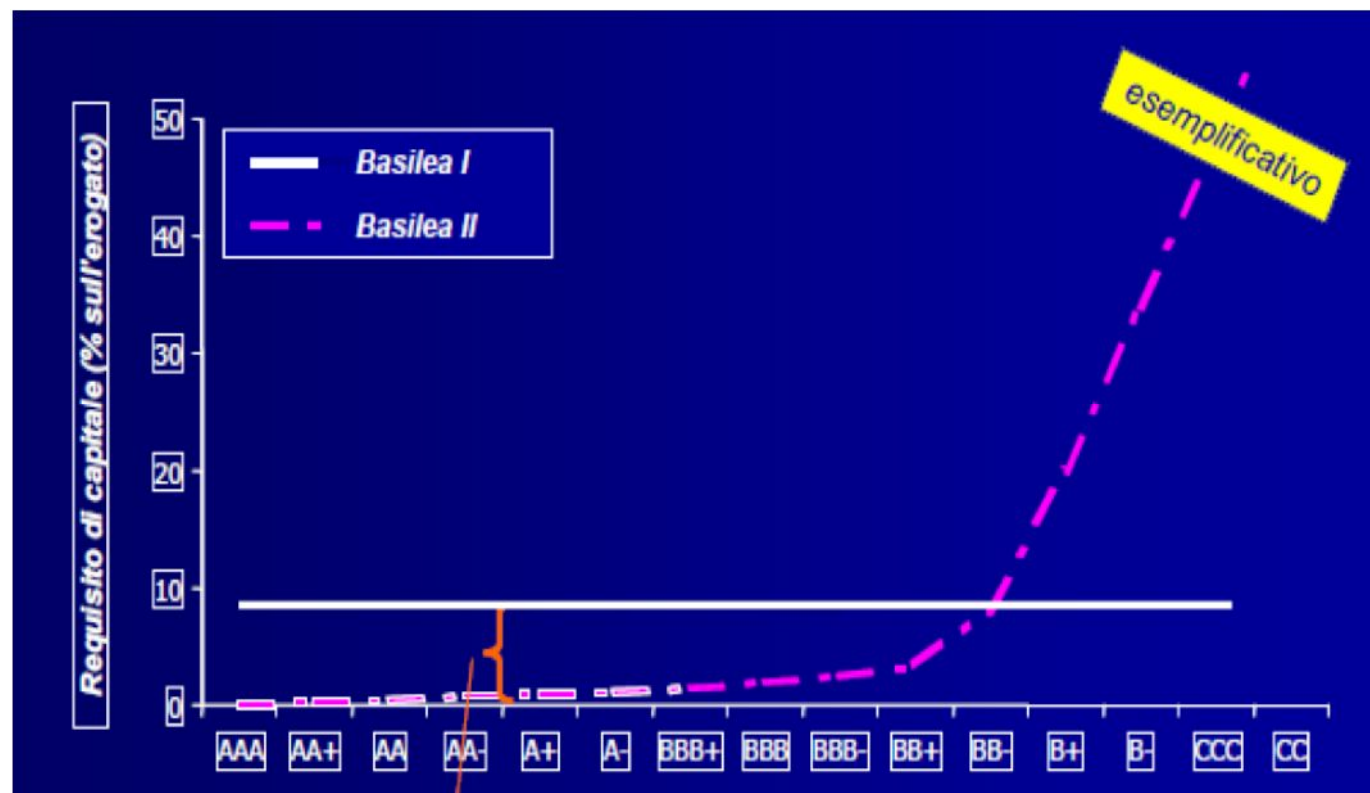


BANCHE FINANZIATRICO
SOCIE ?

DIVERSO APPROCCIO PER
DIVERSE AREE DI BUSINESS:
1. DEVELOPER IMMOBILIARI
2. APPALTATORI DI OPERE
PUBBLICHE

NORMATIVA BASILEA E ACCANTONAMENTI PRUDENZIALI

La normativa di Basilea correla il grado di assorbimento del capitale bancario al rating dell'impresa finanziata



Rating S&P equivalent

NORMATIVA BASILEA E ACCANTONA MENTI PRUDENZIALI

- Di recente la Banca d'Italia, recependo la Regolamentazione emanata dalla BCE, per le imprese edili ha elevato al 150% la percentuale di accantonamento al Patrimonio di Vigilanza che le Banche hanno l'obbligo di effettuare, rispetto al 70% applicabile alle PMI di altri settori con il sistema forfetario.
- Di conseguenza, se decidono di finanziarle sono costrette ad incrementare il *pricing* da applicare alle aziende del settore edile in misura almeno pari ai maggiori oneri che scaturiscono dal differenziale di assorbimento del patrimonio di Vigilanza.

CIRCOLO
VIZIOSO
RISCHIO-
ACCANTONA
MENTI-
FABBISOGNO
DI CAPITALE

Basilea lega il grado di assorbimento del capitale della banca alla bontà delle imprese finanziate

Livello
di
rischio

Impresa «buona»

Impresa «scarsa»

BANCA ALFA

Crediti
Rating A

Debiti
€ 96

€ 100

PN € 4

Reddito netto = € 1

BANCA BETA

Crediti
Rating
CCC

Debiti
€ 88

€ 100

PN € 12

Reddito netto = € 1

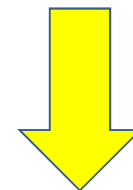
esemplificativo

ROE

$1/4 = 25,0\%$

ROE

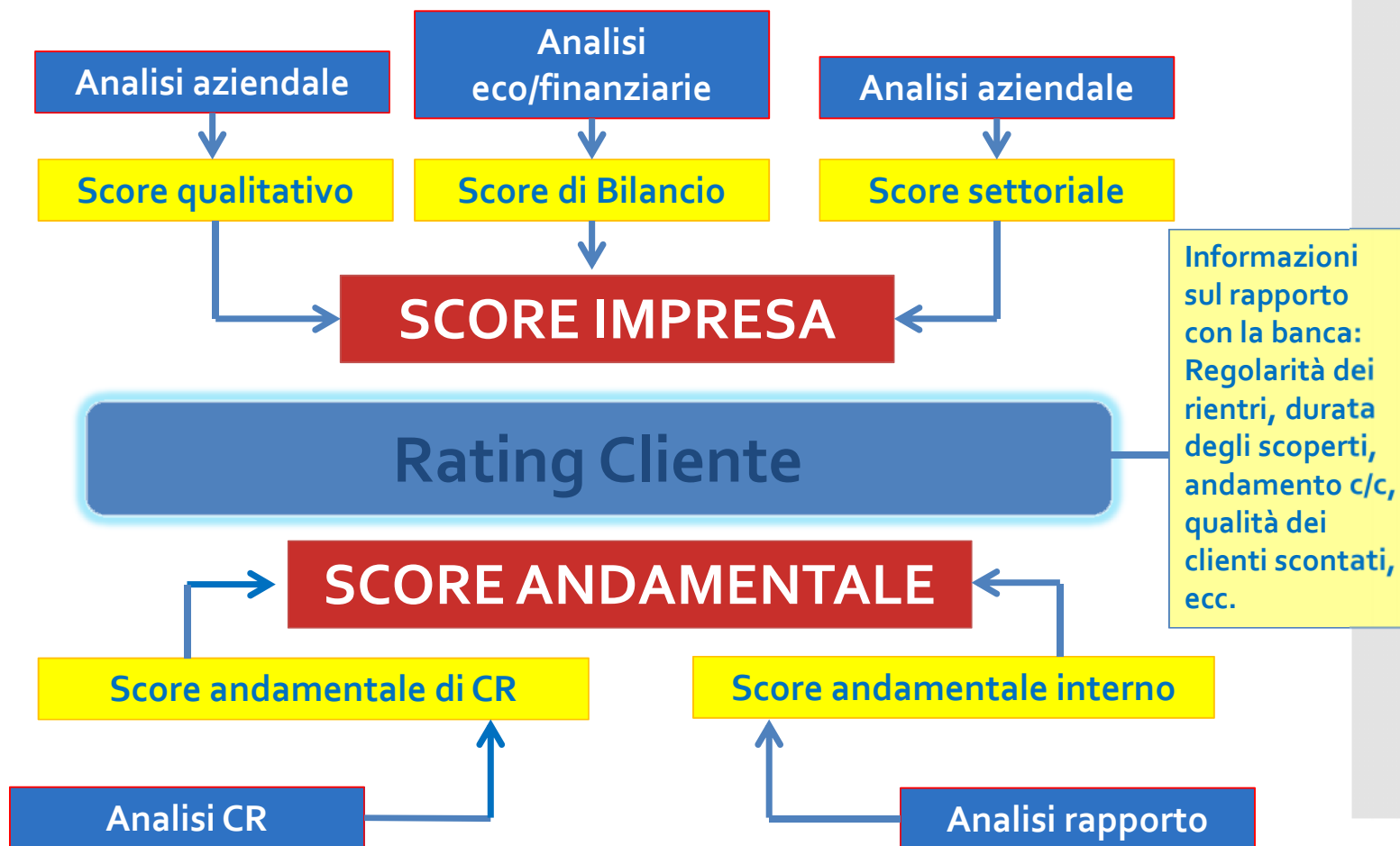
$1/12 = 8,3\%$



ULTERIORE
ESASPERAZIO
NE DA
NORMATIVA
BASILEA E
ACCANTONA
MENTI
PRUDENZIALI

Profilo comportamentale

Definizione del rating cliente: come influenzare il proprio posizionamento



IL RISCHIO DETERIORAME NTO



Credito in default
(Segnalazione
sconfinamento in
centrale rischi)



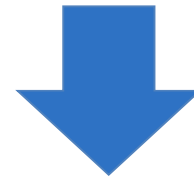
Mancato incasso del
credito fino a **90** giorni
(limite **Pass due**)



Credito Anticipato in
bonis (in corso di incasso
come da contratto 60-90
gg)

L'EFFETTO
PERVERSO
DEL RITARDO
DEI CREDITI

RITARDI NELL'INCASSO DEI CREDITI
ANTICIPATI (FATTURE-RI.BA-AC;ETC...)



DETERIORAMENTO
REVERSIBILE ?

DETERIORAMENTO
IRREVERSIBILE ?

COSA FARE ?



Irregolarità strutturale
nei flussi e centrale rischi
**Necessità di
Restructuring**



Irregolarità nei flussi ma
sanabili nei 90-**180** giorni
**Maggiori informazioni
qualitative su attività**



Centrale rischi regolare con
flussi costanti di incassi-
pagamenti
**Fornire documentazione
costante ordinaria**

ERRORI DI
VISIONE

LE BANCHE ANTICIPANO
FLUSSI, **NON**
SOSTITUISCONO CAPITALE
NON SONO FONDI DI
INVESTIMENTO O VENTURE
CAPITAL

LE REGOLE DI
FONDO DEL
CREDITO IN
EDILIZIA

MISSION DELLE BANCHE

E' ANTICIPARE CREDITI CERTI, LIQUIDI ED ESIGIBILI O
SUPPORTARE CAPEX IN AZIENDE CON PRODUZIONE DI
CASH FLOW STABILE .

NON COPRIRE DEFICIT DI CAPITALE

IL FABBISOGNO DI CAPITALE DI RISCHIO DEVE ESSERE
COPERTO CON CAPITALE DEI SOCI/INVESTITORI/
RISPARMIATORI SOTTOSCRITTORI DEL CAPITALE

- ES: 1. Acquisizione aree per developer immobiliare e avvio lavori senza riscontro di interesse su acquisti
2. Avvio Cantiere per appaltatore pubblico in fase di formalizzazione contratto

ERRORI DI
APPROCCIO

**NON ESISTE "IL SETTORE
EDILE" MA AREE DI
BUSINESS ED
"EVOLUZIONI DINAMICHE"
DEL BUSINESS
COMPLETAMENTE
DIFFERENTI**

LE AREE DI BUSINESS ED IL DIFFERENTE APPROCCIO FINANZIARIO

1. Esecutori di opere pubbliche per committenti regolari nei pagamenti:



- *Fabbisogno di capitale per start up cantiere*
- *Necessità di anticipo Sal per finanziare costruzione*

2. Esecutori di opere pubbliche per committenti strutturalmente non regolari (oltre i 6 mesi):

- *Impossibilità di accesso al credito ordinario*
- *Necessità di capitale o finanziamento indiretto holding/immobiliare gruppo che abbia a sua volta fitti/redditi regolari anticipabili*
- *Eventuale utilizzo anomalo e forzato delle linee deteriora il rating anche per aziende sane del gruppo*



LE AREE DI
BUSINESS ED
IL
DIFFERENTE
APPROCCIO
FINANZIARIO

3. Sviluppatori immobiliari in aree con buone potenzialità di vendita e buon rating di gruppo:

- *Fabbisogno di capitale per acquisto asset e finanziamento 30% Capex (Costo di costruzione)*
- *Mutuo per 70% Capex (Costo di costruzione)*

4. Sviluppatori immobiliari in aree con buone potenzialità di vendita - Rating di gruppo minore ma con CR regolare:

- *Maggiore fabbisogno di capitale per acquisto asset e finanziamento 40-50% Capex (Costo di costruzione)*
- *Mutuo per 40-50% Capex (Costo di costruzione)*

LE AREE DI
BUSINESS ED
IL
DIFFERENTE
APPROCCIO
FINANZIARIO

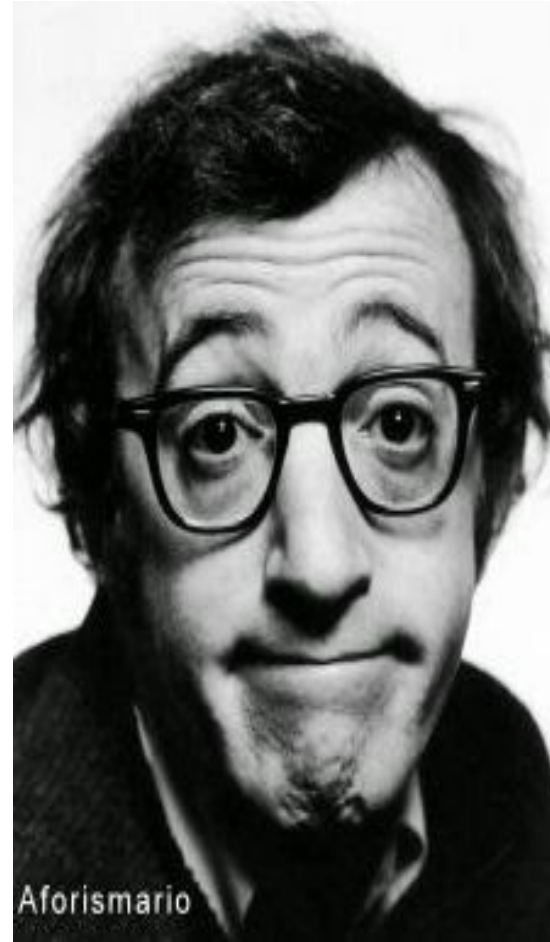
5. Sviluppatori immobiliari in aree con buone potenzialità di vendita ma rating negativo e centrale rischi di gruppo con “ex incagli” e sofferenze in CR:

- *Necessità di veicolo developing con operatori economici di riferimento non collegati*
- *Accesso al Credito se Asset è di Soggetti Impersonali (Es: Fondi di investimento- Coop Sociali- Soggetti Housing Sociale)*

**ORGANIZZAZIONE
DEVELOPING:
Veicolo
proprietario
dell'asset-
Requisiti**

- **BUONA CAPITALIZZAZIONE ED ASSENZA DI UTILIZZO DI LINEE A BREVE, PER EVITARE RISCHI DETERIORAMENTO RATING DIRETTO ED INDIRETTO**
- **STRUTTURA GIURIDICO-FORMALE E DI BILANCIO "ADATTA AD ACCOGLIERE NUOVI SOCI" O ATTIVITA' DI RESTRUCTURING PER PROBLEMI INDIRETTI DI RATING DI GRUPPO** (Contabilità trasparente, statuto flessibile con regole di governance predeterminate, Organo di revisione, etc)
- **TREND FUTURO: SOGGETTO APERTO A RACCOGLIERE RISPARMIO E SOCI INVESTITORI PURI**

Facciamo
qualcosa



In conclusione, vorrei avere
un qualche messaggio
positivo da trasmettervi.
Non ce l'ho. Vi accontentate
di due messaggi negativi?

Woody Allen

DEVELOPING –
ITREND:
I nuovi italiani e
Millenials
Un fabbisogno
abitativo
flessibile –
Crescita delle
locazioni



DEVELOPING

Un possibile ruolo dei Confidi come supporto per i nuovi consumatori

Possibile Ruolo del Confidi come “Facilitatore del credito” per queste operazioni, mediante:

1. Fornitura e certificazione di “Soft Information” su redditi e bancabilità dei “Nuovi Consumatori”
2. Fornitore di garanzie dirette o indirette sulle locazioni in “Format Bancabile”
3. Supporto nel passaggio da Locazione a Rent To buy o Acquisto con Mutuo