

# Rapporto Unioncamere 2006

L'economia reale dal punto  
di osservazione delle Camere di commercio



**UNIONCAMERE**

CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA

## Il modello di scoring R&S-Unioncamere: alcune applicazioni<sup>1</sup>

### Premessa

Questa scheda dà conto dei risultati di alcune simulazioni volte a valutare la solidità finanziaria delle PMI<sup>2</sup> italiane e a stimare l'assorbimento di patrimonio di vigilanza che le banche saranno tenute a fronteggiare con l'entrata in vigore, il prossimo gennaio 2007, dei nuovi Accordi di Basilea (i c.d. "Basilea2").

Le simulazioni sono state elaborate sulla base del modello di *scoring* messo a punto dalla R&S<sup>3</sup> per conto di Unioncamere, stimato utilizzando il *database* dei bilanci di tutte le imprese di capitali operanti in Italia, composto ed aggiornato annualmente dal Centro Studi Unioncamere. Tale banca dati costituisce un fattore distintivo rispetto alla maggior parte della modellistica di valutazione del merito creditizio oggi realizzata in Italia, per lo più derivata da portafogli bancari. Essi infatti soffrono di una copertura parziale in quanto fondati su campioni di imprese non estratte casualmente dall'universo, ma già "filtrate" dall'istruttoria bancaria ed ammesse al finanziamento: per citare solo gli aspetti più appariscenti, si tratta di campioni sovente sbilanciati settorialmente e geograficamente rispetto all'universo di provenienza. Le evidenze di seguito riportate interessano una molteplicità di soggetti: da quelli più direttamente coinvolti nella relazione creditizia (banche, in particolare quelle di minori dimensioni, ed imprese) a quelli, per lo più istituzionali, investiti di responsabilità di *policy*, monitoraggio ed indirizzo a livello aggregato, sia geografico che settoriale (enti territoriali, associazioni di categoria, camere di commercio, ecc.).

1 Redatto da Gabriele Barbaresco e Carlo Vicentini, Mediobanca. Le opinioni espresse sono personali e non coinvolgono l'Istituto di appartenenza. Per un inquadramento preliminare di alcune tematiche qui trattate si rinvia alla scheda "Piccole imprese, scoring e fallimenti" pubblicata nel *Rapporto Unioncamere 2005*.

2 Intendiamo in questa sede per PMI le società di capitali con fatturato inferiore a 256 milioni di euro.

3 Per una trattazione esaustiva delle caratteristiche del modello si rinvia al volume *Il modello R&S-Unioncamere per lo scoring alle PMI*, in corso di pubblicazione.

La nota è strutturata come segue: dopo una sintetica descrizione del campione di imprese utilizzato per le simulazioni, si passa a valutarne il merito creditizio con riferimento ad ampi aggregati (geografici, settoriali, dimensionali) per poi descrivere alcuni scenari relativi all'assorbimento di capitale di vigilanza rispetto all'attuale assetto normativo (Basilea1), ricorrendo sia all'approccio "IRBA" (*Internal Rating Based Approach*), basato sui modelli interni di valutazione messi a punto dalle banche, sia a quello "standard", che presuppone l'utilizzo delle valutazioni formulate dalle agenzie di rating.

## L'ambito dell'analisi

Ci si muove di seguito secondo una logica d'analisi macroregionale (con focus quindi su Nord Ovest, Nord Est, Centro NEC e Centro Sud e Isole) e settoriale (manifattura, commercio, edilizia e servizi, cioè i settori numericamente più rilevanti), combinando tali chiavi con un'ulteriore ripartizione relativa alla dimensione dell'impresa (individuata sulla base di sette fasce di fatturato). La tabella sottostante offre una sintesi della composizione del panel qui esaminato, evidenziando le modalità di aggregazione geografica. Preme sottolineare che le informazioni a carattere anagrafico che corredano la base dati permetterebbero analisi molto più profonde e circostanziate di quanto non sia consentito dallo spazio di questa nota, scendendo fino al dettaglio provinciale in chiave geografica e sottosettoriale<sup>4</sup> a livello di specializzazione produttiva.

Come già richiamato, il *target* del modello di *scoring* è rappresentato dalle società di capitale di piccole e medie dimensioni. Si tratta di un tessuto produttivo in cui le imprese con giro d'affari al di sotto del milione di euro (clientela potenzialmente *retail*) costituiscono quasi il 60% del totale, mentre meno del 2% si colloca al di sopra dei 50 milioni (c.d. clientela *corporate*): ne consegue un fatturato medio delle PMI italiane pari a circa 6,5 milioni di euro.

### Distribuzione delle PMI per classi di fatturato

Fasce di fatturato (€ mil.)	< 0,2	>=0,2 < 0,6	>=0,6 < 1	>=1 < 2	>=2 < 5	>=5 < 50	>= 50
N. %	25,5	21,8	11,3	14,2	13,5	12,1	1,6

Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca e Unioncamere

<sup>4</sup> È registrato il codice Ateco 2002 fino a quattro digit.

## Il database Unioncamere

			Manifatture	Commercio	Servizi	Edilizia	Totale
Nord-Ovest	Liguria	Osservazioni	4.090	6.884	3.580	2.939	17.493
		% per col.	1,45%	2,66%	2,66%	2,26%	2,17%
	Lombardia	Osservazioni	82.439	62.263	41.631	24.881	211.214
		% per col.	29,28 %	24,04%	30,97%	19,15%	26,24%
Piemonte	Osservazioni	20.754	15.111	10.648	6.315	52.828	
	% per col.	7,37%	5,84%	7,92%	4,86%	6,56%	
Valle d'Aosta	Osservazioni	233	174	142	184	733	
	% per col.	0,08%	0,07%	0,11%	0,14%	0,09%	
Nord-Est	Emilia Rom.	Osservazioni	33.287	24.543	13.808	11.170	82.808
		% per col.	11,82%	9,48%	10,27%	8,60%	10,29%
	Friuli	Osservazioni	6.791	5.684	3.143	2.136	17.754
		% per col.	2,41%	2,19%	2,34%	1,64%	2,21%
Trentino A.A.	Osservazioni	3.299	4.434	1.913	2.223	11.869	
	% per col.	1,17%	1,71%	1,42%	1,71%	1,47%	
Veneto	Osservazioni	35.607	24.673	11.885	9.862	82.027	
	% per col.	12,65%	9,53%	8,84%	7,59%	10,19%	
Centro-Nec	Marche	Osservazioni	10.151	6.860	2.729	3.517	23.257
		% per col.	3,61%	2,65%	2,03%	2,71%	2,89%
	Toscana	Osservazioni	26.213	20.767	9.026	7.766	63.772
% per col.		9,31%	8,02%	6,71%	5,98%	7,92%	
Umbria	Osservazioni	3.384	3.204	1.709	1.814	10.111	
	% per col.	1,20%	1,24%	1,27%	1,40%	1,26%	
Centro-Sud e Isole	Abruzzo	Osservazioni	5.441	3.208	1.535	2.888	13.072
		% per col.	1,93%	1,24%	1,14%	2,22%	1,62%
	Basilicata	Osservazioni	894	795	492	785	2.966
		% per col.	0,32%	0,31%	0,37%	0,60%	0,37%
	Calabria	Osservazioni	1.952	3.139	1.108	2.111	8.310
		% per col.	0,69%	1,21%	0,82%	1,63%	1,03%
	Campania	Osservazioni	12.842	16.544	4.955	10.909	45.250
		% per col.	4,56%	6,39%	3,69%	8,40%	5,62%
	Lazio	Osservazioni	15.676	33.442	16.644	22.010	87.772
% per col.		5,57%	12,91%	12,38%	16,94%	10,91%	
Molise	Osservazioni	763	653	388	662	2.466	
	% per col.	0,27%	0,25%	0,29%	0,51%	0,31%	
Puglia	Osservazioni	8.674	10.112	3.460	6.506	28.752	
	% per col.	3,08%	3,90%	2,57%	5,01%	3,57%	
Sardegna	Osservazioni	3.265	4.960	2.159	3.793	14.177	
	% per col.	1,16%	1,92%	1,61%	2,92%	1,76%	
Sicilia	Osservazioni	5.760	11.504	3.490	7.422	28.176	
	% per col.	2,05%	4,44%	2,60%	5,71%	3,50%	
<b>Totale</b>		<b>Osservazioni</b>	<b>281.515</b>	<b>258.954</b>	<b>134.445</b>	<b>129.893</b>	<b>804.807</b>
		<b>% per col.</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca e Unioncamere

## Il merito di credito delle PMI italiane

Sulla base del perimetro di indagine che ci siamo posti, veniamo ad illustrare alcuni tratti dell'affidabilità creditizia delle PMI italiane. Utilizzando evidenze calibrate sul tasso di decadimento proprio di ogni settore<sup>5</sup>, il quadro distinto per macro-area geografica e dimensione d'impresa consente di mettere in evidenza alcuni elementi che paiono di una qualche novità e degni di ulteriore riflessione:

- l'opinione diffusa di un progressivo irrobustimento del merito creditizio al crescere della dimensione d'impresa trova sostegno nelle evidenze, ma le stesse mostrano anche significative eccezioni a questa "regola"; da un lato infatti la manifattura ed il commercio sembrano suffragare l'ipotesi, specialmente con riferimento alla dimensione maggiore (fatturato oltre i 50 milioni di euro), dall'altro i servizi e l'edilizia offrono risultati meno univoci;

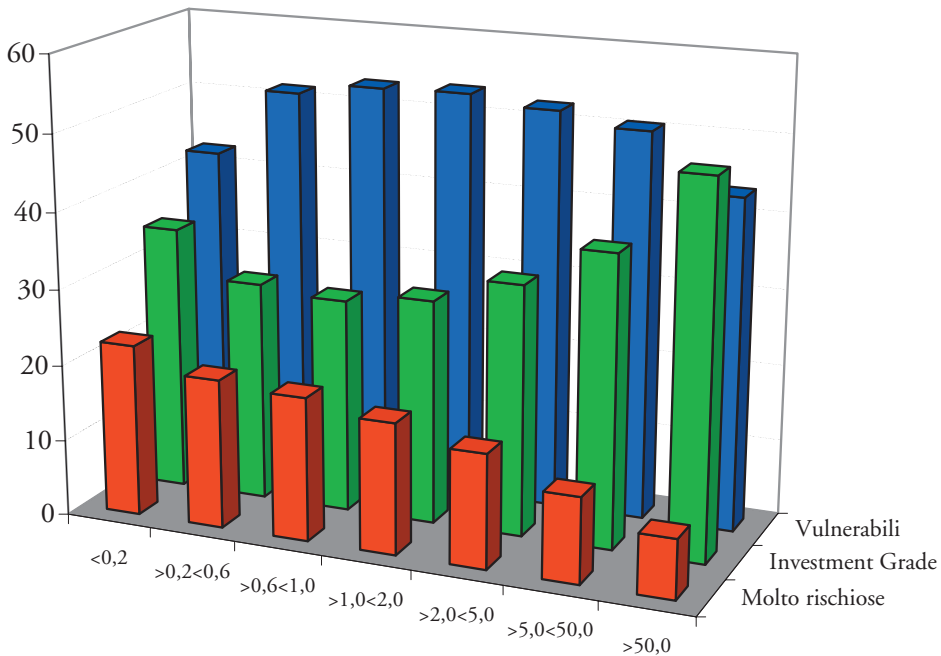
Distribuzione % delle PMI per classi di fatturato								
Fatturato (€ mil.)	< 0,2	>=0,2 < 0,6	>=0,6 < 1	>=1 < 2	>=2 < 5	>=5 < 50	>= 50	Totale
<i>Manifattura</i>								
Investment grade	34,5	31,9	34,1	36,1	40,1	44,5	64,5	37,8
Vulnerabili	38,8	47,4	47,6	48,0	46,9	46,3	32,0	46,0
Molto rischiose	26,7	20,7	18,3	15,9	12,9	9,2	3,5	16,2
<i>Commercio</i>								
Investment grade	28,8	26,3	25,1	26,0	27,1	29,2	55,3	27,3
Vulnerabili	44,4	54,0	57,7	58,7	59,2	59,2	42,3	55,2
Molto rischiose	26,7	19,7	17,2	15,3	13,8	11,5	2,4	17,5
<i>Edilizia</i>								
Investment grade	26,7	15,7	12,8	12,3	13,0	14,9	10,2	17,4
Vulnerabili	48,8	58,5	58,6	58,6	57,7	57,2	57,7	55,7
Molto rischiose	24,5	25,8	28,7	29,1	29,3	28,0	32,1	26,9
<i>Servizi</i>								
Investment grade	47,3	41,4	38,4	37,7	41,4	46,5	43,7	43,5
Vulnerabili	38,5	46,8	49,1	49,9	45,7	43,9	48,1	44,3
Molto rischiose	14,2	11,8	12,4	12,4	12,8	9,6	8,1	12,2
<b>Totale</b>								
Investment grade	34,9	28,9	28,0	29,4	32,8	38,1	48,8	32,3
Vulnerabili	42,5	51,5	53,1	53,4	52,2	50,6	43,4	50,2
Molto rischiose	22,6	19,6	18,9	17,2	15,0	11,2	7,8	17,6

Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca e Unioncamere

5 Dati desunti dalla Base Informativa Pubblica della Banca d'Italia, Tavola TDB30523 "Tasso di decadimento trimestrale dei finanziamenti per cassa - numeri", relativo alle "Imprese non finanziarie". Si è utilizzato il tasso di decadimento (che è il tasso di ingresso in "sofferenza rettificata") medio annuo relativo al quadriennio 2000-2003, ossia il medesimo arco quadriennale di rilevazione dei fallimenti nel modello di scoring. I bilanci rispetto ai quali si è valutata la solidità delle imprese sono invece relativi al quadriennio 1998-2001, poiché il modello esprime un orizzonte previsivo biennale. I tassi rilevati sono: manifattura 1,73%, commercio 1,85%, servizi 1,27%, edilizia 2,01%. Il tasso della manifattura (non disponibile nei dati della Banca d'Italia per l'intero settore) è stato per comodità assunto pari alla media di tutti i settori. Inoltre, per brevità, si è effettuata la calibratura sulla base dei soli tassi settoriali, ma un possibile affinamento si ha combinando il dato settoriale con quello geografico (cfr. paragrafo successivo).

- sorprende la presenza di una fascia d'eccellenza che comprende le imprese di taglia minima (con fatturato sotto i duecentomila euro); si tratta di un segmento con una percentuale di imprese investment grade<sup>6</sup> significativamente più alta rispetto alle classi successive, quando non addirittura massima, come nel caso di edilizia e servizi. Per contro, le imprese "minori" mostrano in abbinamento anche l'incidenza più significativa di soggetti molto rischiosi<sup>7</sup>, in particolar modo nella manifattura, nel commercio e nei servizi. Più in generale, osservando il totale per i quattro settori, è palese (come evidenziato negli istogrammi verdi del grafico sotto riportato) l'andamento ad "U" della percentuale delle imprese più solide, che mostrano una significativa concentrazione tra le "micro-imprese" e tra le quelle di dimensione maggiore (fatturato superiore a 50 milioni); è invece strettamente decrescente con la dimensione (istogrammi rossi) la percentuale di società molto rischiose, maggiormente addensate nella fascia inferiore di fatturato;

### Solidità per fasce di fatturato (€ mil.)



Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca e Unioncamere

6 Si utilizza qui la tassonomia di Standard & Poor's in base alla quale si qualificano "investment grade" le imprese con merito creditizio uguale o superiore a BBB-.

7 Imprese con merito creditizio uguale o inferiore a B+.

- la distribuzione geografica segnala il posizionamento critico delle regioni del Centro NEC nel settore manifatturiero, la cui bassa profilatura pare ricollegabile alla significativa presenza in quell'area di imprese operanti nel tessile-abbigliamento, il segmento manifatturiero a maggiore criticità finanziaria<sup>8</sup>;

<b>Distribuzione % delle PMI per macro-aree geografiche</b>				
	<b>Nord Ovest</b>	<b>Nord Est</b>	<b>Centro NEC</b>	<b>Centro, Sud e Isole</b>
<i>Manifattura</i>				
Investment grade	38,3	42,3	30,7	35,4
Vulnerabili	46,1	45,7	47,7	45,3
Molto rischiose	15,6	12,1	21,6	19,3
<i>Commercio</i>				
Investment grade	31,8	36,4	22,4	18,3
Vulnerabili	53,7	51,9	58,3	57,9
Molto rischiose	14,5	11,7	19,3	23,9
<i>Edilizia</i>				
Investment grade	15,5	21,7	16,9	16,7
Vulnerabili	56,0	59,2	56,8	53,6
Molto rischiose	28,5	19,1	26,3	29,8
<i>Servizi</i>				
Investment grade	42,4	44,5	44,5	43,8
Vulnerabili	45,1	44,3	44,3	42,9
Molto rischiose	12,5	11,2	11,2	13,3
<b>Totale</b>				
Investment grade	34,5	38,3	25,6	26,0
Vulnerabili	49,2	49,0	53,0	51,5
Molto rischiose	16,1	12,7	21,4	22,5

Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca e Unioncamere

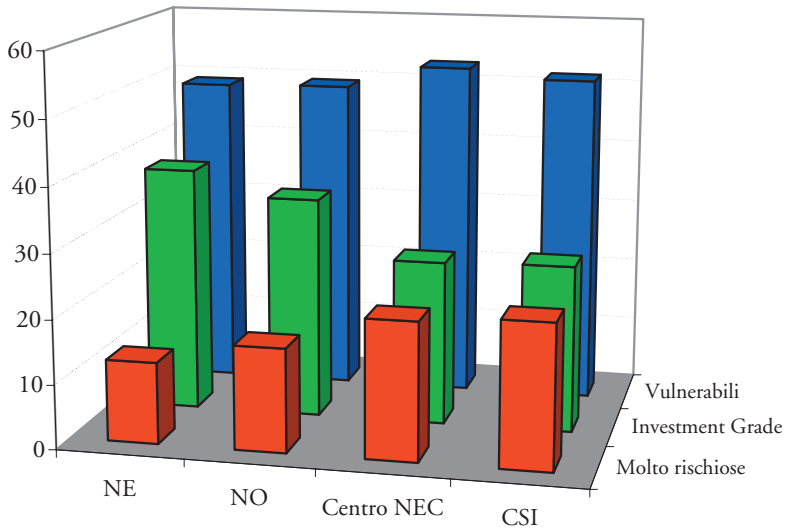
- la frattura tra il Nord del Paese (e il Nord Est in particolare) e le restanti regioni pare marcata nella manifattura e nel commercio, meno nell'edilizia; il settore dei servizi sembra quello maggiormente insensibile all'ubicazione geografica. Nel complesso, il Nord Est si conferma l'area finanziariamente più virtuosa del Paese;
- a livello nazionale, servizi e manifattura presentano un profilo medio relativamente più solido, mentre commercio, ed edilizia in particolare, mostrano maggiori sintomi di tensione finanziaria.

Un ulteriore approfondimento, anch'esso del tutto preliminare, riguarda il raffronto, riferito alle sole imprese manifatturiere, tra province a prevalente vocazione distrettuale e province con significativa concentrazione di grandi imprese<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Si tratta del comparto caratterizzato, anche nei dati della Banca d'Italia, dal più alto tasso di decadimento nell'ambito della manifattura.

<sup>9</sup> La tassonomia è tratta da G. Becattini, F. Coltorti, *Aree di grandi imprese ed aree distrettuali nello sviluppo post-bellico dell'Italia: un'esplorazione preliminare*, Rivista Italiana degli Economisti, n. 1 2004, Suppl. n.1.

## Solidità per macro-aree geografiche



Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca e Unioncamere

## Distribuzione % delle PMI manifatturiere per regioni distrettuali e con prevalenza di grande impresa

	Province distrettuali	Province con prevalenza di grande impresa
	<i>in %</i>	
Investment grade	37,6	37,8
Vulnerabili	46,6	45,8
Molto rischiose	15,7	16,4

NB: Sono escluse le province "miste" e quelle "residue".

Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca e Unioncamere

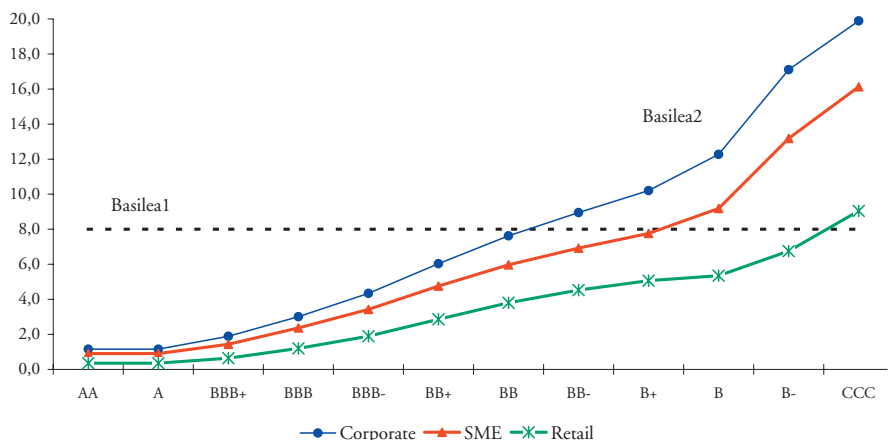
Ad una prima analisi, non pare che l'appartenenza di una PMI ad uno dei due contesti sia in grado di riverberarsi in modo significativo sulla solidità finanziaria, che è sostanzialmente equivalente (ed a sua volta omogenea con la media nazionale della manifattura, così come precedentemente riportata).



## L'assorbimento di capitale regolamentare<sup>10</sup>

L'attuale requisito di capitale (Basilea1) è come noto pari all'8% dell'esposizione nei confronti delle imprese, a prescindere dal loro merito creditizio. Con l'avvento di Basilea2 il requisito varierà invece in ragione dell'affidabilità della controparte, e ciò secondo modalità differenti a seconda dell'approccio ("standard" o "IRBA") cui si riferisce. Il grafico di seguito riportato traccia alcune traiettorie che descrivono l'assorbimento di capitale regolamentare al modificarsi del merito creditizio nell'ipotesi di approccio "IRBA", per tre gruppi significativi di affidati: imprese *corporate* (fatturato maggiore di 50 milioni), imprese *SME corporate* (sotto i 50 milioni) e clientela *retail* (persone fisiche e piccole imprese che presentano, tra gli altri requisiti, un'esposizione sotto il milione di euro).

### Requisiti di capitale e merito di credito

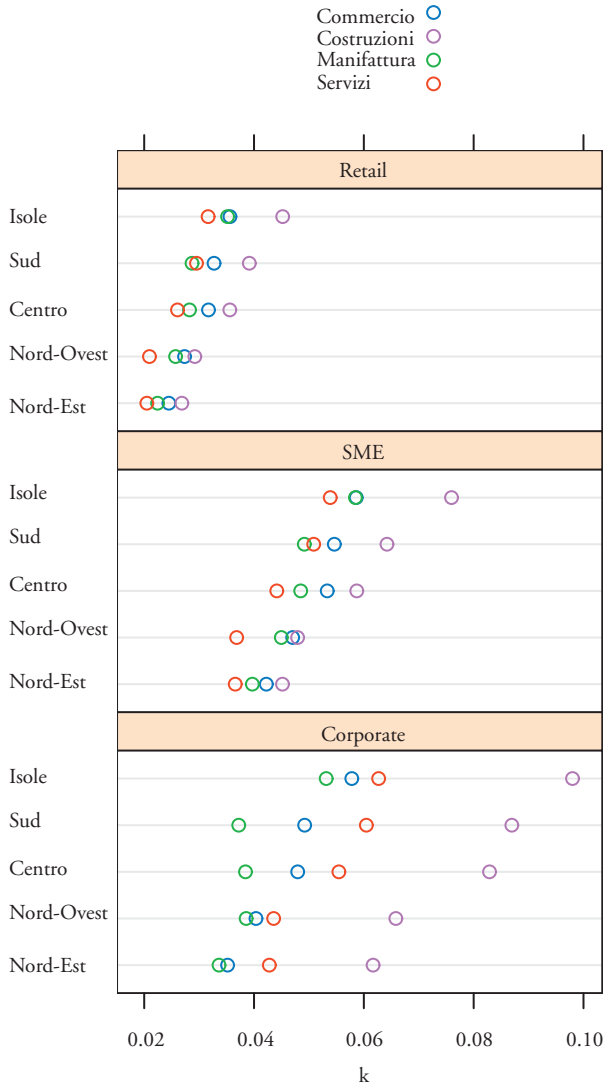


Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca e Unioncamere

La clientela corporate (tratto blu) riceve un trattamento meno favorevole di quello accordato alle SME (tratto rosso), mentre il segmento retail (tratto verde) è il più "leggero" in termini di impegno di capitale. Il differente trattamento consegue allo "sconto" accordato alle imprese di dimensione minore, in base al principio che la componente sistematica (non diversificabile) del rischio creditizio decresce al ridursi della dimensione delle imprese stesse.

<sup>10</sup> È opportuno sottolineare che tutte le evidenze empiriche qui riportate valgono a livello di aggregato: esso riflette la distribuzione per classe di merito delle società al suo interno. È dunque corretto parlare, per ciascun aggregato, di "assorbimento di capitale medio ponderato per classe di merito". Si sottolinea inoltre che la ponderazione è basata sul numero di imprese in ciascun *bucket* e non sulla consistenza della loro esposizione verso il sistema bancario.

## Una stima dei requisiti di capitale (k)



Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca e Unioncamere

Nel complesso, quindi, pare di poter ribadire l'insussistenza di timori per un trattamento penalizzante, rispetto allo status attuale, a carico delle PMI. In particolar modo, la clientela *retail* è quasi integralmente associata a minori requisiti rispetto al quadro attuale, quella SME riceve un trattamento penalizzante solo al di sotto di B+, mentre per la clientela *corporate* il "punto di indifferenza" corrisponde al grado BB (con PD pari a circa l'1%). A titolo esemplificativo, il grafico riportato nella pagina precedente mostra un quadro del differente assorbimento (in %) di capitale (k) per le tre tipologie di prenditori, distinguendo per settore ed area geografica<sup>11</sup>: a livello nazionale, tale assorbimento è di circa il 6,1% per le imprese "SME corporate" e del 3,4% per la clientela *retail*.

Se si dovesse guardare al consumo di patrimonio vigilanza come al solo fattore che determina la decisione di concessione di un finanziamento, la clientela più appetibile sarebbe quella *retail*, meglio se collocata nel Nord Italia ed operante nei servizi. I piccoli istituti di credito, quelli maggiormente radicati sul territorio, potrebbero quindi trovarsi a fronteggiare su tale segmento la concorrenza delle banche maggiori. In ogni caso, rispetto all'assetto attuale (requisito di capitale "flat" dell'8%) conseguirebbero una cospicua liberazione di risorse. L'ubicazione nelle zone più sviluppate del Paese sembra inoltre ridurre la differenziazione tra i settori, che si manifesta invece vieppiù marcata muovendo verso le aree centro-meridionali ed insulari. Il comparto edilizio nel Mezzogiorno, e marcatamente con riferimento alla dimensione maggiore (*corporate*), è quello che segnala l'assorbimento di capitale più intenso, ben oltre l'attuale soglia regolamentare. Inoltre, se è vero che i settori *retail* e SME producono impegni di capitale relativamente modesti e similari, per quello *corporate* il ventaglio è assai ampio in ragione dell'area geografica di appartenenza. E' in una qualche misura inatteso, ma coerente con quanto visto in precedenza, che tra i prenditori *corporate* i settori meno impegnativi siano la manifattura ed il commercio, per i quali il fattore di scala sembra produrre benefici maggiori che non per i servizi che invece sono più attraenti nei segmenti *retail* e SME.

Quanto si è venuto sin qui esponendo, pur condizionato dalle molte ipotesi che di necessità si assumono quando si ragiona per ampi aggregati, sembra suggerire in sintesi che, da un lato, l'avvio di Basilea2 non produrrà per il sistema bancario un aggravio in termini di provvista di capitale regolamentare (semmai si libereranno risorse), dall'altro che potrebbero esservi importanti effetti riallocativi nei portafogli degli affidati e la marginalizzazione non tanto delle imprese minori (che sono poco differenziate tra di loro ed attestate su bassi livelli di capitale assorbito), quanto di quelle di taglia relativamente maggiore, soprattutto se collocate in certi settori e aree geografiche. Tutto ciò subordinatamente ad un importante assunto, e cioè che l'intero sistema bancario "ragioni" adottando un approccio evoluto ("IRBA") alla valutazione del rischio. Se, come pare non improbabile, una certa porzione del sistema (e segnatamente le banche minori) farà ricorso all'approccio standard, ciò introdurrà

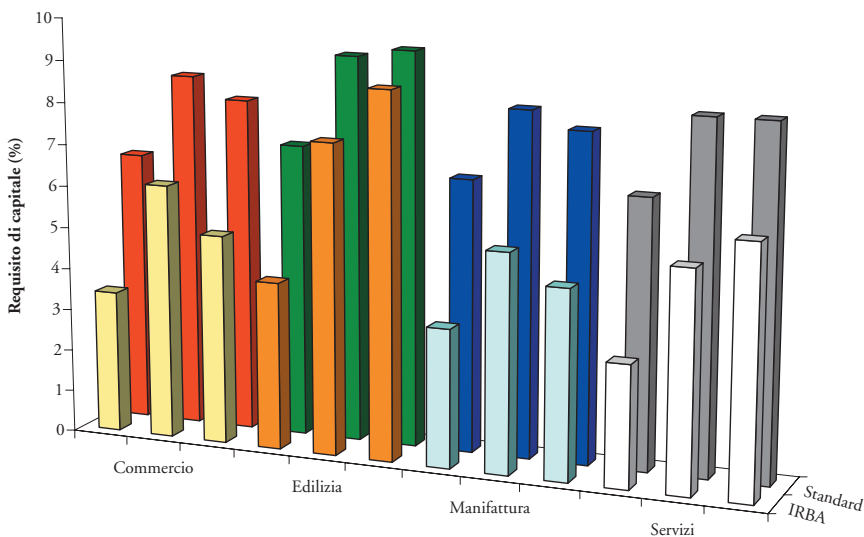
11 Le simulazioni che seguono sono ricavate dopo aver calibrato il modello sia per settore che per area geografica. Per tale motivo si è mantenuta la ripartizione geografica proposta nelle statistiche sui tassi di decadimento della Banca d'Italia: Nord Ovest (Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria e Lombardia), Nord Est (Trentino A. A., Friuli V. G., Veneto ed Emilia-Romagna), Centro (Marche, Toscana, Umbria e Lazio), Sud (Campania, Abruzzo, Molise, Basilicata, Puglia e Calabria) ed Isole. Per il settore SME si è assunto un valore del fatturato pari alla media dei campioni via via analizzati; gli altri input sono: LGD=0,45 e Maturity=2,5 anni.

un'ulteriore ed importante variabile in grado di discriminare negativamente sugli istituti di taglia minore.

In particolar modo, per le banche che operano nel settore *retail* rinunciare all'approccio interno per quello standard può comportare oneri di capitale di vigilanza quasi doppi, come mostrato nel grafico seguente, dove per ogni settore merceologico sono indicati i requisiti per tre categorie di prenditori (nell'ordine: *retail*, *SME* e *corporate*).

Nel segmento *corporate* la distanza è mediamente minore, ma sorprende notare che in un certo numero di casi parrebbe più conveniente l'assetto attuale<sup>12</sup> (8% fisso) che non la ponderazione "standard" proposta da Basilea2. In ogni caso, i risultati dipendono anche dal numero di imprese *unrated* che ricevono una pesatura di favore (100%) rispetto a quella riservata alle imprese con rating inferiore a BB- (pesate al 150%).

### Requisiti di capitale negli approcci IRBA e standard



Fonte: elaborazioni su dati Mediobanca e Unioncamere

<sup>12</sup> Da notare che il Nuovo Accordo, nell'ambito dell'approccio standard, prevede al Paragrafo 68 che "A discrezione delle autorità nazionali, alle banche potrà essere consentito di applicare una ponderazione del 100% a tutti i crediti verso le imprese, indipendentemente dai rating esterni"; opzione questa equivalente all'assetto delineato da Basilea1.