

I confidi in Italia

Camera
di commercio
Torino

COMITATO
TORINO
FINANZA
PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

Questo rapporto è stato realizzato grazie al contributo di:

Tutti i diritti riservati. Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Torino.
Vietata la riproduzione a terzi.

Coordinamento editoriale: Comitato Torino Finanza,
Camera di commercio di Torino

Impaginazione: Gruppo Vento S.r.l.

Camera di commercio Torino

COMITATO TORINO FINANZA
PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

2026

I confidi in Italia

Diego Bolognese
Gianmarco Paglietti

È doveroso un sentito ringraziamento ai responsabili dei confidi che anche quest’anno hanno dedicato un po’ del loro tempo per garantire la riuscita della nostra indagine.

Indice

I BILANCI DEI CONFIDI 7

Capitolo primo
I confidi italiani
(a cura di Diego Bolognese e Gianmarco Paglietti)

1.1 La numerosità dei confidi italiani 13
1.2 Lo stock di garanzie in essere dei confidi italiani 20
1.3 Il flusso di garanzie emesse dai confidi italiani 23

Capitolo secondo
Analisi dei bilanci dei confidi maggiori
(a cura di Diego Bolognese)

2.1 I confidi maggiori 26
2.2 Il set di indicatori 30
2.2.1 Gli indicatori di valutazione nella presente Edizione dell'Osservatorio 30
2.2.2 Confronto fra il set di indicatori della presente edizione dell'Osservatorio e il set di indicatori del Fondo di Garanzia per le PMI 32
2.3 Dimensionamento e Operatività dei confidi 38
2.3.1 Lo Stock di garanzie in essere 38
2.3.2 Il Flusso di garanzie emesse 45
2.4 Patrimonializzazione e solidità 50
2.4.1 I Fondi Propri 50
2.4.2 La variazione di Fondi Propri e Patrimonio Netto 55
2.4.3 Il Total Capital Ratio (TCR) 61
2.4.4 I Fondi Propri Liberi 70
2.5 La gestione del rischio di credito e di liquidità 75
2.5.1 Il Tasso annuale di decadimento 84
2.5.2 La Solidità prospettica 93
2.5.3 La Solvibilità 100
2.6 La sostenibilità economica 108

2.6.1 Il Margine Operativo Core 108
2.6.2 Il Cost Income Ratio (CIR) 114
2.6.3 Il Cost Income Ratio Operativo (CIR Operativo) 121

Capitolo terzo
Analisi dei bilanci dei confidi minori
(a cura di Diego Bolognese)

Introduzione 136
3.1 I confidi minori: selezione del campione 137
3.2 Il set di indicatori 142
3.2.1 Gli indicatori di valutazione per i confidi minori 142
3.2.2 Le principali differenze fra il set di indicatori utilizzato per i confidi minori e il set di indicatori utilizzato per i confidi maggiori 145
3.3 Dimensionamento e operatività dei confidi 150
3.3.1 Lo Stock di garanzie in essere 150
3.3.2 Il Flusso di garanzie emesse 155
3.4 Patrimonializzazione e solidità 159
3.4.1 Il Patrimonio 4b 159
3.4.2 La variazione di Patrimonio 4b e Patrimonio Netto 163
3.4.3 L'Adeguatezza patrimoniale 167
3.5 La sostenibilità economica 182
3.5.1 Il Margine Operativo Core 182
3.5.2 Il Cost Income Ratio (CIR) 188
3.5.3 Il Cost Income Ratio Operativo (CIR Operativo) 194

Capitolo quarto
I confidi e il credito diretto
(a cura di Gianmarco Paglietti)

Introduzione 208
4.1 Il credito diretto erogato dai confidi maggiori 208
4.2 Il ruolo dei confidi maggiori nel mercato del credito per le PMI 212
4.3 Il credito diretto erogato dai confidi minori 216
4.4 Le criticità 219

Capitolo quinto
I confidi tra fattori ESG e accesso al credito per le imprese
(a cura di Gianmarco Paglietti)

Introduzione 222
5.1 L'ESG come fattore determinante di rischio e resilienza 223
5.2 ESG: strumento operativo o formalità burocratica? 225
5.3 Il dialogo di sostenibilità tra PMI e banche e il ruolo dei confidi 226
5.4 Una possibile agenda operativa per i confidi 229
5.5 Simulare una "mappa" delle criticità e delle possibili soluzioni: un'ipotesi di lavoro 230
5.6 L'indagine presso i confidi 232

Capitolo sesto
Gli orientamenti dell'Autorità Bancaria Europea
sui rischi ESG e l'impatto sui confidi maggiori
(a cura di Claudio D'Auria)

Introduzione 242
6.1 Valutazione periodica della rilevanza dei rischi ESG 243
6.2 Identificazione e misurazione dei rischi ESG 244
6.3 Procedure interne per la valutazione dell'esposizione ai rischi ESG 245

6.4 Principi di gestione dei rischi ESG 245
6.5 Rischi ESG nell'ICAAP 246
6.6 Piani di azione 247
6.7 Impatti sull'operatività e sull'organizzazione dei confidi maggiori 249

Capitolo settimo
I confidi di fronte alla sfida dell'intelligenza artificiale (a cura di Gianmarco Paglietti)

Introduzione 254
7.1 L'intelligenza artificiale e il credit scoring 255
7.2 L'intelligenza artificiale e i confidi: opportunità e sfide 256
7.3 L'indagine presso i confidi 259

Capitolo ottavo
Il credit scoring applicato ai confidi. Evoluzione dei modelli, integrazione dell'intelligenza artificiale e presidi di governance (a cura di Massimiliano Nicotra)

Incipit 270
8.1 Introduzione 271
8.2 Perché i confidi costituiscono un contesto applicativo specifico 273
8.3 Dalla statistica tradizionale all'AI-ML: cosa cambia nel credit scoring 276
8.4 I benefici dell'AI nel credit scoring e l'utilizzo nei confidi 278
8.5 Il valore della relazione: la lezione del Working Paper Banca d'Italia 1476 280
8.6 Dati, variabili e qualità informativa nei confidi 282
8.7 I rischi: bias, discriminazione, opacità e dipendenza da terzi 285
8.8 Quadro normativo e responsabilità: perché l'adozione dell'intelligenza artificiale non è una zona franca 288

8.9 Explainability, fairness e human oversight: i tre pilastri del modello ibrido 290
8.10 Interazione con banca convenzionata, pricing della garanzia e fondi pubblici 292
8.11 Un’architettura operativa per il credit scoring dei confidi 293
8.12 Governance, controlli interni e outsourcing 296
8.13 Trasparenza verso il cliente e documentazione della decisione 298
8.14 Una roadmap realistica di implementazione per i confidi 299
Conclusioni 301

Indice delle Tavole 6

Indice delle Tavole

Tavola 1.1: Numerosità dei confidi italiani: distribuzione per area geografica (2025) 15
Tavola 1.2: Numerosità dei confidi italiani: distribuzione per area geografica con distinzione fra confidi maggiori e confidi minori (2025) 16
Tavola 1.3: I confidi maggiori (totale Italia, 2025) 17
Tavola 1.4: I confidi minori (Nord, 2025) 17
Tavola 1.5: I confidi minori (Centro, 2025) 18
Tavola 1.6: I confidi minori (Sud 1 di 2, 2025) 18
Tavola 1.7: I confidi minori (Sud 2 di 2, 2025) 19
Tavola 1.8: I confidi minori (Isole, 2025) 19
Tavola 1.9: Stock di garanzie in essere: distribuzione per area geografica (2024) 20
Tavola 1.10: Confronto fra distribuzione geografica per localizzazione dei confidi e per stock di garanzie in essere (2024) 21
Tavola 1.11: Ranking stock di garanzie 2024: confidi maggiori (in blu) e confidi minori (in arancione) 23
Tavola 1.12: Flusso di garanzie: distribuzione per area geografica (2024) 23
Tavola 1.13: Confronto fra distribuzione geografica per localizzazione dei confidi e per flusso di garanzie emesse (2024) 25
Tavola 2.1: I confidi Maggiori 28
Tavola 2.2: Stock di garanzie in essere (Area1, euro) 40
Tavola 2.3: Stock di garanzie in essere (Area2, euro) 40
Tavola 2.4: Stock di garanzie in essere (Area3, euro) 41
Tavola 2.5: Stock di garanzie in essere (Area4, euro) 41
Tavola 2.6: Stock di garanzie in essere (Area5, euro) 42
Tavola 2.7: Stock di garanzie in essere (Area6, euro) 42
Tavola 2.8: Flusso di garanzie emesse (Area1, euro) 45
Tavola 2.9: Flusso di garanzie emesse (Area2, euro) 46
Tavola 2.10: Flusso di garanzie emesse (Area3, euro) 46
Tavola 2.11: Flusso di garanzie emesse (Area4, euro) 47
Tavola 2.12: Flusso di garanzie emesse (Area5, euro) 47
Tavola 2.13: Flusso di garanzie emesse (Area6, euro) 48
Tavola 2.14: Fondi Propri (Area1, euro) 52
Tavola 2.15: Fondi Propri (Area2, euro) 52
Tavola 2.16: Fondi Propri (Area3, euro) 53
Tavola 2.17: Fondi Propri (Area4, euro) 53
Tavola 2.18: Fondi Propri (Area5, euro) 54
Tavola 2.19: Fondi Propri (Area6, euro) 54
Tavola 2.20: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area1, %) 57
Tavola 2.21: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area2, %) 57
Tavola 2.22: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area3, %) 58
Tavola 2.23: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area4, %) 58
Tavola 2.24: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area5, %) 59
Tavola 2.25: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area6, %) 59
Tavola 2.26: Total Capital Ratio - TCR (Area1, %) 66
Tavola 2.27: Total Capital Ratio - TCR (Area2, %) 66

Tavola 2.28: Total Capital Ratio - TCR (Area3, %) 67
Tavola 2.29: Total Capital Ratio - TCR (Area4, %) 67
Tavola 2.30: Total Capital Ratio - TCR (Area5, %) 68
Tavola 2.31: Total Capital Ratio - TCR (Area6, %) 68
Tavola 2.32: Fondi Propri Liberi (Area1, euro) 71
Tavola 2.33: Fondi Propri Liberi (Area2, euro) 71
Tavola 2.34: Fondi Propri Liberi (Area3, euro) 72
Tavola 2.35: Fondi Propri Liberi (Area4, euro) 72
Tavola 2.36: Fondi Propri Liberi (Area5, euro) 73
Tavola 2.37: Fondi Propri Liberi (Area6, euro) 73
Tavola 2.38: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area1, %) 87
Tavola 2.39: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area2, %) 87
Tavola 2.40: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area3, %) 88
Tavola 2.41: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area4, %) 88
Tavola 2.42: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area5, %) 89
Tavola 2.43: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area6, %) 89
Tavola 2.44: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area1, %) 90
Tavola 2.45: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area2, %) 90
Tavola 2.46: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area3, %) 91
Tavola 2.47: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area4, %) 91
Tavola 2.48: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area5, %) 92
Tavola 2.49: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area6, %) 92
Tavola 2.50: Solidità prospettica (Area1, %) 97
Tavola 2.51: Solidità prospettica (Area2, %) 97
Tavola 2.52: Solidità prospettica (Area3, %) 98
Tavola 2.53: Solidità prospettica (Area4, %) 98
Tavola 2.54: Solidità prospettica (Area5, %) 99
Tavola 2.55: Solidità prospettica (Area6, %) 99
Tavola 2.56: Solvibilità (Area1, %) 103
Tavola 2.57: Solvibilità (Area2, %) 104
Tavola 2.58: Solvibilità (Area3, %) 104
Tavola 2.59: Solvibilità (Area4, %) 105
Tavola 2.60: Solvibilità (Area5, %) 105
Tavola 2.61: Solvibilità (Area6, %) 106
Tavola 2.62: Margine Operativo Core (Area1, euro) 109
Tavola 2.63: Margine Operativo Core (Area2, euro) 109
Tavola 2.64: Margine Operativo Core (Area3, euro) 110
Tavola 2.65: Margine Operativo Core (Area4, euro) 110
Tavola 2.66: Margine Operativo Core (Area5, euro) 111
Tavola 2.67: Margine Operativo Core (Area6, euro) 111

Tavola 2.68: Cost Income Ratio (CIR) (Area1, %) 117
Tavola 2.69: Cost Income Ratio (CIR) (Area2, %) 117
Tavola 2.70: Cost Income Ratio (CIR) (Area3, %) 118
Tavola 2.71: Cost Income Ratio (CIR) (Area4, %) 118
Tavola 2.72: Cost Income Ratio (CIR) (Area5, %) 119
Tavola 2.73: Cost Income Ratio (CIR) (Area6, %) 119
Tavola 2.74: CIR Operativo (Area1, %) 123
Tavola 2.75: CIR Operativo (Area2, %) 123
Tavola 2.76: CIR Operativo (Area3, %) 124
Tavola 2.77: CIR Operativo (Area4, %) 124
Tavola 2.78: CIR Operativo (Area5, %) 125
Tavola 2.79: CIR Operativo (Area6, %) 125
Tavola 2.80: CIR e CIR Operativo (Area1, %) 128
Tavola 2.81: CIR e CIR Operativo (Area2, %) 129
Tavola 2.82: CIR e CIR Operativo (Area3, %) 129
Tavola 2.83: CIR e CIR Operativo (Area4, %) 130
Tavola 2.84: CIR e CIR Operativo (Area5, %) 130
Tavola 2.85: CIR e CIR Operativo (Area6, %) 131
Tavola 3.1: Il campione d'analisi 139
Tavola 3.2: Stock di garanzie in essere (Area1, euro) 151
Tavola 3.3: Stock di garanzie in essere (Area2, euro) 151
Tavola 3.4: Stock di garanzie in essere (Area3, euro) 152
Tavola 3.5: Stock di garanzie in essere (Area4, euro) 152
Tavola 3.6: Stock di garanzie in essere (Area5, euro) 153
Tavola 3.7: Flusso di garanzie emesse (Area1, euro) 155
Tavola 3.8: Flusso di garanzie emesse (Area2, euro) 156
Tavola 3.9: Flusso di garanzie emesse (Area3, euro) 156
Tavola 3.10: Flusso di garanzie emesse (Area4, euro) 157
Tavola 3.11: Flusso di garanzie emesse (Area5, euro) 157
Tavola 3.12: Patrimonio 4b (Area1, euro) 160
Tavola 3.13: Patrimonio 4b (Area2, euro) 161
Tavola 3.14: Patrimonio 4b (Area3, euro) 161
Tavola 3.15: Patrimonio 4b (Area4, euro) 162
Tavola 3.16: Patrimonio 4b (Area5, euro) 162
Tavola 3.17: Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio Netto (Area1, %) 164
Tavola 3.18: Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio Netto (Area2, %) 164
Tavola 3.19: Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio Netto (Area3, %) 165
Tavola 3.20: Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio Netto (Area4, %) 165
Tavola 3.21: Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio Netto (Area5, %) 166
Tavola 3.22: Adeguatezza patrimoniale (Area1, %) 177
Tavola 3.23: Adeguatezza patrimoniale (Area2, %) 178
Tavola 3.24: Adeguatezza patrimoniale (Area3, %) 178
Tavola 3.25: Adeguatezza patrimoniale (Area4, %) 179
Tavola 3.26: Adeguatezza patrimoniale (Area5, %) 179

Tavola 3.27: Margine Operativo (Area1, euro) 183
Tavola 3.28: Margine Operativo (Area2, euro) 184
Tavola 3.29: Margine Operativo (Area3, euro) 184
Tavola 3.30: Margine Operativo (Area4, euro) 185
Tavola 3.31: Margine Operativo (Area5, euro) 185
Tavola 3.32: Cost Income Ratio (CIR) (Area1, %) 190
Tavola 3.33: Cost Income Ratio (CIR) (Area2, %) 190
Tavola 3.34: Cost Income Ratio (CIR) (Area3, %) 191
Tavola 3.35: Cost Income Ratio (CIR) (Area4, %) 191
Tavola 3.36: Cost Income Ratio (CIR) (Area5, %) 192
Tavola 3.37: CIR Operativo (Area1, %) 196
Tavola 3.38: CIR Operativo (Area2, %) 196
Tavola 3.39: CIR Operativo (Area3, %) 197
Tavola 3.40: CIR Operativo (Area4, %) 197
Tavola 3.41: CIR Operativo (Area5, %) 198
Tavola 3.42: CIR e CIR Operativo (Area1, %) 200
Tavola 3.43: CIR e CIR Operativo (Area2, %) 201
Tavola 3.44: CIR e CIR Operativo (Area3, %) 201
Tavola 3.45: CIR e CIR Operativo (Area4, %) 202
Tavola 3.46: CIR e CIR Operativo (Area5, %) 202
Tavola 4.1: Classifica dei primi dieci confidi per stock di finanziamenti con la relativa quota percentuale del mercato 209
Tavola 4.2: Le fonti di provvista del credito diretto dei confidi 211
Tavola 4.3: Quote percentuale di mercato (complessivo) dei confidi autorizzati 218
Tavola 5.1: Il livello di informazione sul tema ESG presso le imprese secondo i confidi 233
Tavola 5.2: Il livello di informazione sul tema ESG presso le imprese percepito dai confidi ripartiti per tipologia 234
Tavola 5.3: Variazioni percepite dai confidi in merito alla consapevolezza delle imprese sull'importanza dei fattori ESG 235
Tavola 5.4: Esperienze di casi di diniego o peggioramento delle condizioni di accesso al credito riconducibili ai fattori ESG 236
Tavola 5.5: L'impegno dei confidi per la diffusione dell'informazione sul tema ESG 237
Tavola 5.6: Mutamento dell'importanza dei fattori ESG sugli esiti delle istruttorie dei confidi 238
Tavola 5.7: Utilizzo dei dati ESG nei processi interni dei confidi 239
Tavola 5.8: Ripartizione dei confidi in base all'introduzione di sistemi di scoring ESG nei propri processi interni 240
Tavola 7.1: Utilizzo dell'intelligenza artificiale da parte dei confidi 261
Tavola 7.2: Applicazioni dell'intelligenza artificiale nei processi interni dei confidi 263
Tavola 7.3: I vantaggi legati all'utilizzo dell'intelligenza artificiale 265
Tavola 7.4: Le sfide e le criticità legate all'utilizzo dell'intelligenza artificiale 266
Tavola 7.5: Gli effetti dell'intelligenza artificiale sull'accesso al credito delle imprese 268
Tavola 8.1: Rischi principali e presidi consigliati 287
Tavola 8.2: Roadmap di implementazione 301



Camera di commercio Torino

COMITATO TORINO FINANZA
PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

2026



I bilanci dei confidi

Diego Bolognese

I confidi italiani

(a cura di Diego Bolognese)

Questo primo capitolo dell'Osservatorio si pone l'obiettivo di presentare una panoramica dell'offerta di mercato, focalizzandosi sull'identificazione dei soggetti attivi il loro dimensionamento e la loro distribuzione geografica. Le elaborazioni effettuate prendono in considerazione i confidi iscritti nell'albo ex art. 106 TUB (confidi maggiori, soggetti alla vigilanza di Banca d'Italia) e i confidi di cui all'art. 112 decreto legislativo 1° settembre 1993, numero 385, iscritti nell'elenco OCM (confidi minori, soggetti alla vigilanza dell'Organismo confidi Minori a partire dal 10 febbraio 2021).

1.1 LA NUMEROSITÀ DEI CONFIDI ITALIANI

Al 31/12/2025 i confidi italiani sono 164, 30 confidi maggiori (iscritti nell'albo ex art. 106 TUB e soggetti alla vigilanza di Banca d'Italia) e 134 confidi minori (di cui all'art. 112 decreto legislativo 1° settembre 1993, numero 385, iscritti nell'elenco OCM, soggetti alla vigilanza dell'Organismo confidi Minori). Il numero è in diminuzione di 15 unità rispetto al 31/12/2024 (la diminuzione l'anno precedente era stata di 13 unità rispetto al 31/12/2023): nel corso del 2025 infatti sono stati cancellati dall'elenco dei confidi OCM 14 confidi e si è registrata una nuova iscrizione. Il numero dei confidi maggiori è invece diminuito di 2 unità a causa di due

Al 31/12/2025 i confidi in Italia sono complessivamente 164 in diminuzione di 15 unità rispetto all'anno precedente: 30 confidi maggiori e 134 confidi minori

operazioni straordinarie che hanno coinvolto quattro confidi maggiori[1]:

- Fusione fra confidi Friuli e Fidimpresa&Turismo Veneto. Il soggetto risultante è stato denominato Fidimpresa FriulVeneto[2]
- Fusione fra Sviluppo Artigiano e Neafidi. Il soggetto risultante è stato denominato Finergis.

Nel presente capitolo lo studio del mercato delle garanzie (stock e flussi) farà riferimento al bilancio 2024. La ragione di questa scelta risiede nel fatto che tale data corrisponde al più recente aggiornamento disponibile dei dati di stock di garanzie in essere e di flusso di garanzie emesse per entrambe le tipologie di confidi.

Note

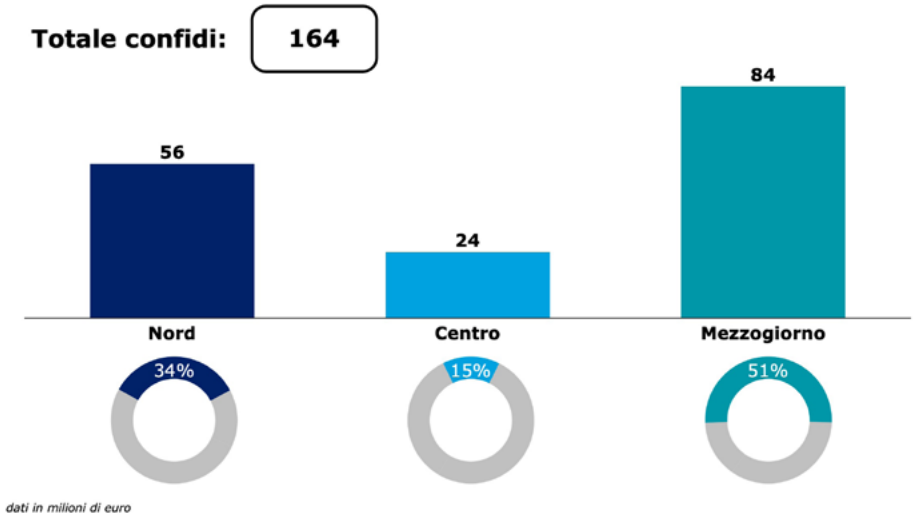
[1] *Si segnala che oltre alle operazioni di fusione che saranno descritte nelle note seguenti, fra i confidi maggiori è in atto un altro processo di fusione non ancora giunto a perfezionamento. Il primo gennaio 2024 Consorzio Veneto Garanzie e Cofidi Veneto hanno finalizzato un'operazione di affitto di ramo d'azienda: Consorzio Veneto Garanzie ha affittato a Cofidi Veneto - a fronte del pagamento di un canone - l'attività nelle province di Venezia, Treviso e Belluno. L'attività oggetto di affitto è quantificabile in circa il 70% del totale attività di Consorzio Veneto Garanzie. Tale operazione è prodromica alla fusione fra i due confidi che verrà perfezionata in data 01/01/2027. Per questa ragione nell'Edizione attuale dell'Osservatorio e nelle successive (bilanci 2025 e 2026) si assisterà a un calo dei flussi di erogazione di Consorzio Veneto Garanzie e una progressiva riduzione del relativo stock di garanzie in essere.*

[2] *L'accordo di fusione fra confidi Friuli e Fidimpresa&Turismo Veneto è stato definito nel 2024 e formalizzato a febbraio 2025. In relazione al deposito del bilancio 2024 i due soggetti fusi si sono comportati in maniera differente:*

- *Fidimpresa&Turismo Veneto ha depositato il bilancio 2024 utilizzando la nuova denominazione Fidimpresa FriulVeneto*
- *confidi Friuli non ha depositato il bilancio 2024.*

confidi Friuli, quindi, non avendo un bilancio 2024 depositato è stato eliminato dal campione d'analisi di cui al Capitolo 2 della presente Edizione dell'Osservatorio. L'uscita di confidi Friuli dal campione dei confidi maggiori non avrà impatti sull'analisi di cui al Capitolo 2 della presente Edizione in quanto il focus dell'analisi sono i dati relativi all'ultimo bilancio depositato per i singoli confidi ed eventuali confronti con gli esercizi precedenti di un campione omogeneo a quello in analisi, e non le dinamiche del mercato delle garanzie nel suo complesso. Per la stessa ragione il mancato deposito del bilancio 2024 di confidi Friuli comporterà concreti impatti nelle analisi del presente Capitolo 1, che sono focalizzate sui dati del mercato nel suo complesso e il confronto con gli esercizi precedenti. Questo perché operare un confronto fra i dati cumulati di stock e flussi di garanzie dei diversi esercizi non prendendo in considerazione i dati di confidi Friuli per l'esercizio 2024 comporterebbe una distorsione della rappresentazione

Tavola 1.1: Numerosità dei confidi italiani: distribuzione per area geografica (2025)



Note

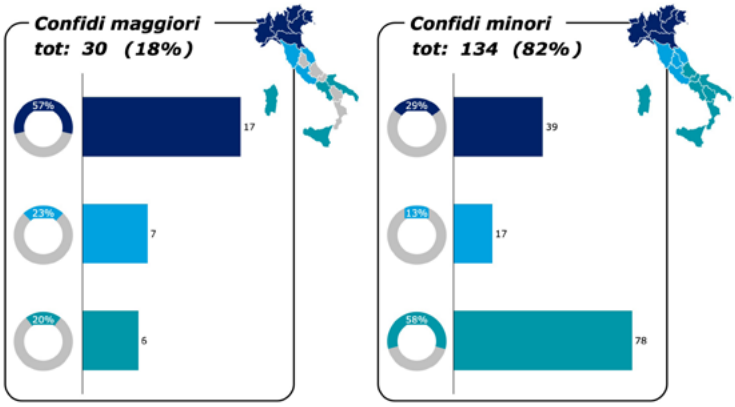
del mercato: le diminuzioni rilevate non sarebbero infatti reali in quanto le grandezze in questione non sono "scomparse" dal mercato dei confidi maggiori (come se – ad esempio – confidi Friuli fosse stato liquidato) ma semplicemente non rendicontate per l'esercizio 2024, ancorché esistenti. Il bilancio 2025 di Fidindustria FriulVeneto – così come i successivi – sarà infatti un bilancio di fusione a tutti gli effetti e ricomprenderà al suo interno le grandezze relative a confidi Friuli, tra le quali stock e flussi di garanzie. Se nella presente Edizione non si prendessero in considerazione i dati 2024 di confidi Friuli si registrerebbe un consistente calo di stock e flussi del mercato non corrispondete alla realtà, per poi registrare nella prossima Edizione – aggiornata ai bilanci 2025 –una crescita altrettanto non rappresentativa della realtà dovuta al fatto che gli stock e i flussi di confidi Friuli "ricompariranno" all'interno del bilancio di fusione di Fidimpresa FriulVeneto. Per questa ragione nel presente capitolo in relazione all'analisi delle dinamiche di stock e flussi del mercato delle garanzie in Italia in mancanza dei dati 2024 per confidi Friuli sono stati considerati gli ultimi dati disponibili, ossia quelli relativi al bilancio 2023. L'ipotesi alla base di questo approccio metodologico è che confidi Friuli nel 2024 abbia mantenuto un livello di operatività in linea con quello rilevato nei due esercizi precedenti, e quindi abbia mantenuto pressoché stabili sia i flussi positivi (erogazione nuove garanzie e rinnovi di garanzie in stock andate a naturale scadenza) che quelli negativi (garanzie in stock scadute e non rinnovate o garanzie decadute) e – di conseguenza – stock di garanzie in essere stabile. Gli autori hanno contezza del fatto che dal momento che il dato utilizzato non è quello rendicontato dal confidi (perché non esistente) la rappresentazione del mercato delle garanzie fornita dal presente capitolo potrebbe essere sovrastimata o sottostimata; hanno tuttavia ritenuto che la scelta di utilizzare gli ultimi dati disponibili (bilancio 2023) fosse la meno impattante sulla qualità del risultato delle analisi.

Il 51% dei confidi italiani sono localizzati nelle regioni del Mezzogiorno

Più di metà dei confidi ha sede legale nell'area del Mezzogiorno[2] (84 confidi sul totale di 164, pari al 51%); più di un terzo sono localizzati nelle regioni del Nord (56 confidi, 34% del totale) e il restante 15% nelle regioni del Centro Italia (24 confidi).

La distribuzione dei confidi per localizzazione sul territorio nazionale cambia sensibilmente se si considerano separatamente i due gruppi dei confidi maggiori e confidi minori.

Tavola 1.2: Numerosità dei confidi italiani: distribuzione per area geografica con distinzione fra confidi maggiori e confidi minori (2025)



Il 57% dei confidi maggiori è localizzato nelle regioni del Nord Italia

I confidi maggiori sono presenti soltanto sul territorio di 15 regioni italiane e sono concentrati soprattutto al Nord (57% del totale, 17 confidi su 30); nelle regioni del Centro sono localizzati 7 confidi (pari al 23% del totale confidi maggiori) e in quelle del Mezzogiorno 6 confidi (pari al 20% del totale confidi maggiori).

La maggior parte dei confidi minori è localizzata nelle regioni del Mezzogiorno (58%)

I confidi minori sono invece distribuiti sull'intero territorio nazionale; almeno uno dei 134 confidi minori è

Note

[2] *Sud e isole.*

presente in ogni regione. Specularmente rispetto alla distribuzione dei confidi maggiori, la maggior parte dei confidi minori è localizzata nelle regioni del Mezzogiorno (58% del totale confidi minori, 78 confidi su 134); seguono le regioni del Nord (39 confidi minori, 29% del totale) e del Centro (17 confidi minori, 13% del totale).

Tavola 1.3: I confidi maggiori (totale Italia, 2025)

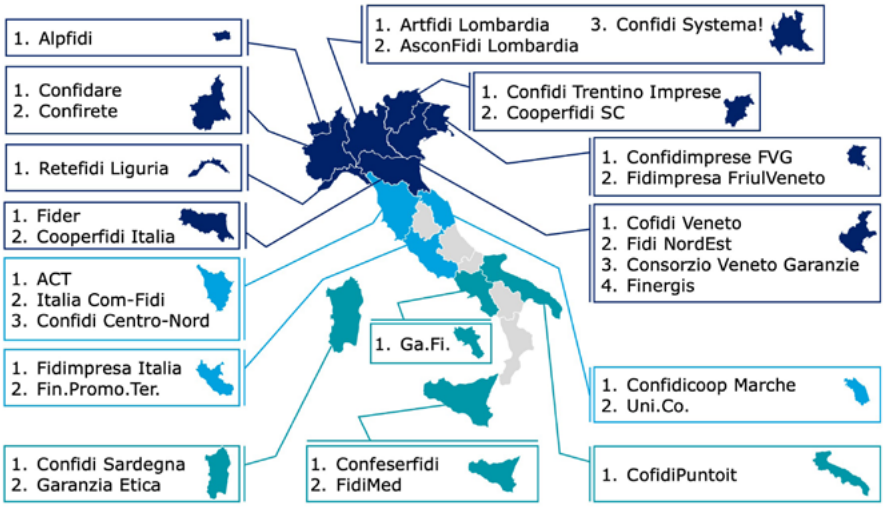


Tavola 1.4: I confidi minori (Nord, 2025)

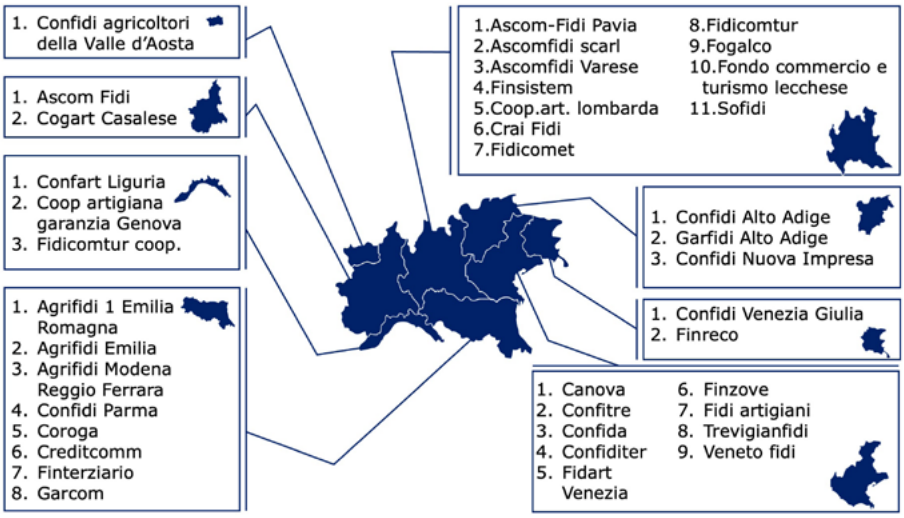


Tavola 1.5: I confidi minori (Centro, 2025)



Tavola 1.6: I confidi minori (Sud 1 di 2, 2025)

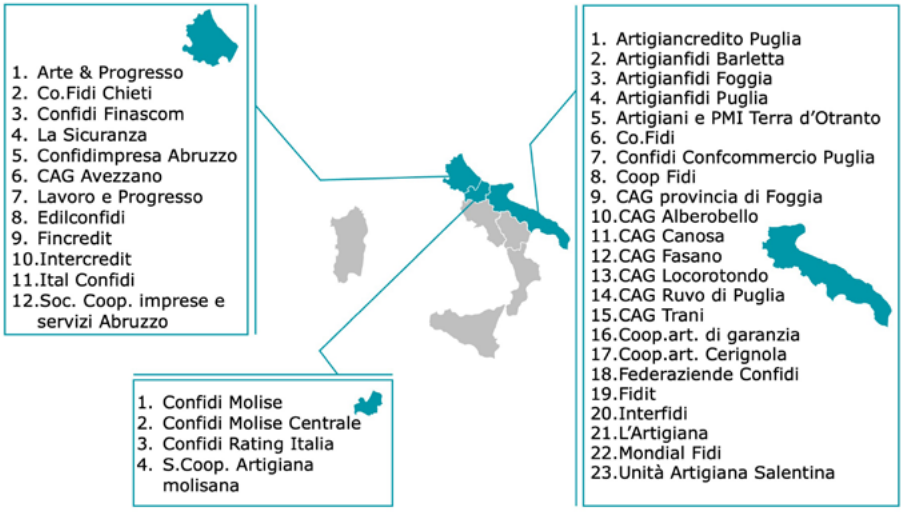
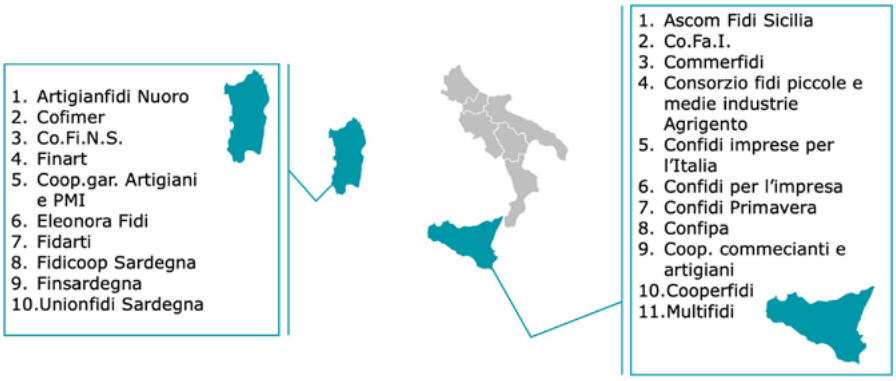


Tavola 1.7: I confidi minori (Sud 2 di 2, 2025)



Tavola 1.8: I confidi minori (Isole, 2025)

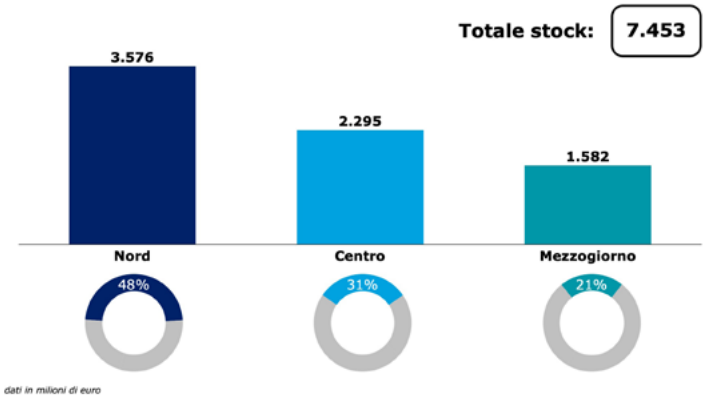


Lo stock di garanzie complessivo dei confidi italiani al 31/12/2024 ammonta a 7,5 miliardi di euro, in calo dell'2,6% rispetto all'esercizio precedente. I confidi maggiori detengono l'80% dello stock complessivo (6 miliardi di euro)

1.2 LO STOCK DI GARANZIE IN ESSERE DEI CONFIDI ITALIANI

Al 31/12/2024 i confidi italiani detenevano complessivamente poco meno di 7 miliardi e mezzo di euro di stock di garanzie (7,45 miliardi di euro), in calo del 2,6% rispetto al 2023.

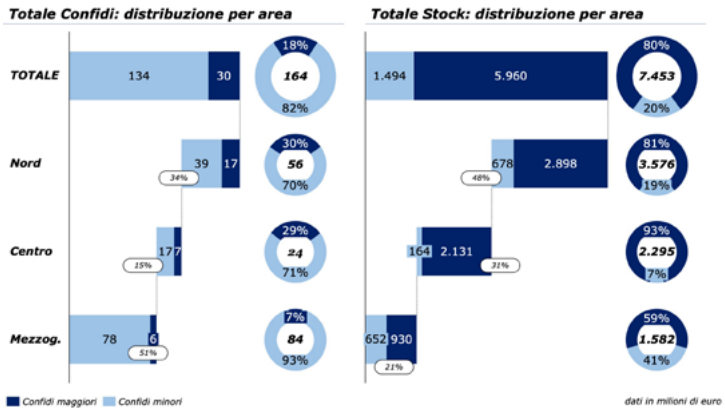
Tavola 1.9: Stock di garanzie in essere: distribuzione per area geografica (2024)



Il mercato si conferma profondamente concentrato: i confidi maggiori pur rappresentando solo il 18% in termini di numerica detengono l'80% degli stock di garanzie in essere (6 miliardi su un totale di 7,5).

La distribuzione dei confidi sul territorio nazionale per stock di garanzie in essere appare molto diversa da quella per localizzazione.

Tavola 1.10: Confronto fra distribuzione geografica per localizzazione dei confidi e per stock di garanzie in essere (2024)



I confidi del Nord Italia pur rappresentando soltanto il 34% del sistema detengono il 48% dello stock complessivo (3,6 miliardi di euro). Specularmente le regioni del Mezzogiorno sebbene vedano localizzati sul loro territorio il 51% dei confidi italiani, detengono soltanto il 21% dello stock complessivo.

I dati evidenziano una profonda differenza fra il mercato delle garanzie del Nord e Centro Italia da un lato, dominato da player di grandi dimensioni che detengono stock di garanzia mediamente molto elevati, e il mercato delle garanzie del Mezzogiorno, che presenta invece una struttura più frammentata con un gran numero di player di dimensioni medie e piccole che detengono stock di garanzie mediamente più contenuti.

Nelle regioni del Nord sebbene siano localizzati soltanto un terzo dei player (34% del totale confidi italiani) sono presenti 17 dei 30 confidi maggiori (57% del totale confidi maggiori) che detengono l'81% dello stock totale d'area.

Quasi la metà dello stock complessivo di garanzie (48%) è detenuta dai confidi delle regioni del Nord Italia

Esiste una profonda differenza fra il mercato delle garanzie del Nord e Centro Italia da un lato e quello del Mezzogiorno dall'altro: il primo dominato da player di grandi dimensioni con stock di garanzia mediamente elevati, il secondo invece più frammentato con un gran numero di player di dimensioni medie e piccole che detengono stock mediamente più contenuti

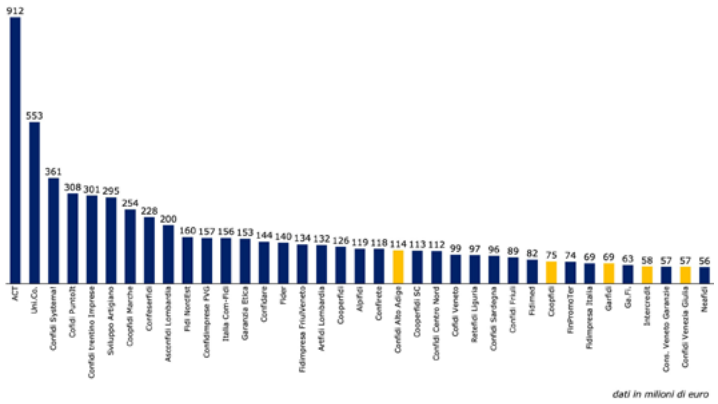
La forte concentrazione degli stock nelle regioni del Nord Italia è correlata al maggior numero di confidi maggiori che si trovano in questa area geografica rispetto alle regioni del Centro e, soprattutto, del Mezzogiorno

Specularmente nelle regioni del Mezzogiorno sebbene siano localizzati la metà dei confidi italiani (84 confidi su 164) sono presenti soltanto 6 confidi maggiori (20% del totale confidi maggiori). I confidi maggiori nel mezzogiorno rappresentano soltanto il 7% del totale confidi d'area, tuttavia, detengono più della metà dello stock totale d'area (59%).

Come si può osservare da questi dati la forte concentrazione degli stock nelle regioni del Nord Italia è correlata al maggior numero di confidi maggiori che si trovano in questa area geografica rispetto alle regioni del Centro e, soprattutto, del Mezzogiorno.

Venendo al confronto fra gli stock di garanzia dei confidi maggiori e dei confidi minori per verificare eventuale sovrapposizione tra i confidi maggiori "più piccoli" e i confidi minori "più grandi", quest'anno si conferma il dato rilevato nel 2023: i confidi minori che si posizionano nel ranking degli stock di garanzie in essere al di sopra dell'ultimo dei confidi maggiori sono 5, lo stesso dato rilevato nel 2023. Si conferma quindi la piccola inversione di tendenza nel trend che sembrava essersi consolidato negli anni precedenti: nel 2019 erano infatti 15 i confidi minori che si ponevano nella classifica degli stock al di sopra dell'ultimo dei confidi maggiori, nel 2020 erano scesi a 6 e poi ancora scesi a 3 nel 2021, numero confermato nel 2022. Per un approfondimento sulle probabili cause alla base di tale inversione di tendenza si rimanda al paragrafo successivo.

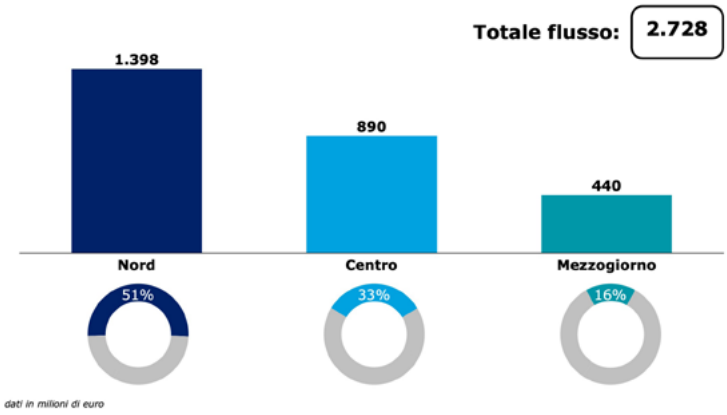
Tavola 1.11: Ranking stock di garanzie 2024: confidi maggiori (in blu) e confidi minori (in arancione)



1.3 IL FLUSSO DI GARANZIE EMESSE DAI CONFIDI ITALIANI

Nel corso del 2024 i confidi italiani hanno emesso complessivamente 2,7 miliardi di euro di garanzie, dato sostanzialmente stabile rispetto all'esercizio precedente.

Tavola 1.12: Flusso di garanzie: distribuzione per area geografica (2024)



Nell'esercizio in esame i confidi italiani hanno emesso complessivamente 2,7 miliardi di euro di flusso di garanzie, in calo di circa lo 0,5% rispetto all'esercizio precedente. Il leggero calo registrato è determinato dalla diminuzione dei flussi dei confidi maggiori (-1,1%); i confidi minori hanno invece aumentato le proprie erogazioni del 4%

Si osserva tuttavia che – esattamente come rilevato nel 2023 – l'entità della flessione dei flussi nel 2024 non è stata uguale per confidi maggiori e minori: i confidi maggiori hanno infatti diminuito le erogazioni del 1,1% (in diminuzione rispetto al 2023, anno in cui la flessione era stata pari al 2,7%) mentre i confidi minori hanno – al contrario – incrementato i flussi di erogazione del 4% (nel 2023 avevano mantenuto erogazioni sostanzialmente stabili facendo registrare -0,1%). Anche quest'anno si rileva quindi come i confidi maggiori continuino a perdere flussi mentre i confidi minori li mantengono stabili (2023) o addirittura li aumentano (2024).

Tale fenomeno sebbene rilevante non è ovviamente sufficiente a variare in maniera sensibile la ripartizione fra confidi maggiori e minori dei flussi di garanzie emesse dal sistema nel suo complesso: rimane una forte concentrazione dei flussi sui confidi maggiori (83% dei flussi erogati nel 2024, nel 2023 il dato era pari all'84%); tuttavia si evidenzia che rispetto all'esercizio precedente si registra un'ulteriore leggera variazione di mix a favore dei confidi minori, che nel 2024 aumentano il proprio peso in termini di erogazioni dal 16% al 17% (nel 2023 avevano aumentato il proprio peso in termini di erogazioni dal 15% al 16%).

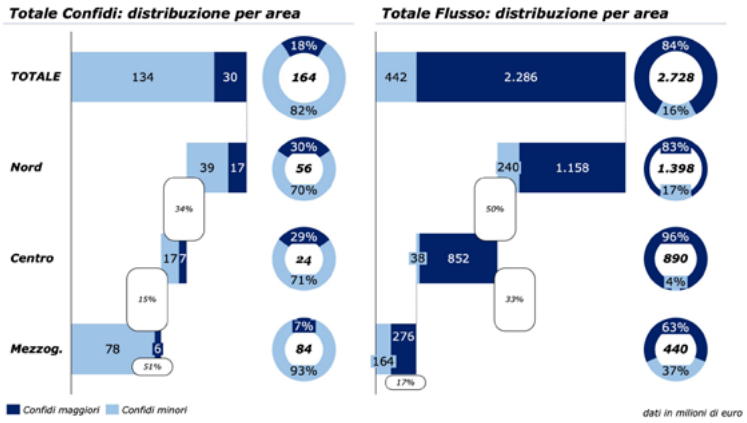
Andando più a fondo nell'analisi dei dati relativi ai confidi minori nel 2024 possiamo osservare un importante processo in atto: l'allargarsi del solco fra due gruppi, i confidi minori di piccole dimensioni e i confidi maggiori di grandi dimensioni:

- un gruppo di confidi minori numericamente piuttosto consistente e mediamente di piccole dimensioni presenta un livello di operatività molto bassa o addirittura nulla; molti dei confidi di questo gruppo stanno progressivamente portando i propri stock di garanzie in esaurimento e si avviano, alternativamente, alla messa in liquidazione o alla fusione per incorporazione in altri confidi minori di maggiore dimensione o in confidi maggiori. Fra le cause dell'arretramento dei confidi di questo gruppo vi è anche, in parte, l'esaurirsi delle misure straordinarie introdotte per fronteggiare gli effetti della pandemia;
- un altro gruppo di confidi minori sta incrementando i propri flussi crescendo in struttura e dimensioni.

Analizzando la distribuzione geografica dei flussi di garanzie emesse nell'anno in analisi si osserva che i confidi del Nord Italia, pur rappresentando soltanto un terzo del totale, hanno erogato il 51% del flusso complessivo, 1,4 miliardi di euro su un totale di 2,7 (dato in flessione rispetto al 2023, anno in cui avevano erogato 1,6 miliardi di euro su un totale di 2,7 pari al 57%). Le regioni del Mezzogiorno, sebbene vedano localizzati sul loro territorio più della metà dei confidi italiani (51%), hanno erogato soltanto il 16%, (in aumento rispetto al 2023, anno in cui complessivamente avevano erogato il 15% delle garanzie).

I confidi del Nord Italia, pur essendo soltanto un terzo del totale per numerica, hanno emesso il 51% del flusso complessivo del mercato italiano

Tavola 1.13: Confronto fra distribuzione geografica per localizzazione dei confidi e per flusso di garanzie emesse (2024)



Per il secondo anno consecutivo si osserva quindi un aumento del peso in termini di erogazioni dei confidi minori e dei confidi del mezzogiorno. Le variazioni rispetto all'esercizio precedente non sono di grande entità e non contribuiscono quindi a variare in maniera sensibile i mix di distribuzione dei flussi (e degli stock) fra le diverse tipologie per confidi per forma e per localizzazione, ma è tuttavia interessante sottolineare l'inversione di una tendenza che sembrava consolidata.

Analisi dei bilanci dei *confidi maggiori*

(a cura di Diego Bolognese)

Questa edizione del nostro Rapporto è stata redatta in continuità e coerenza con la precedente:

- il campione di analisi coincide con l'universo dei confidi maggiori alla data di chiusura dell'ultimo esercizio con bilanci disponibili;
- in caso di confronto dei dati con i risultati di anni precedenti il campione degli anni precedenti viene uniformato per coerenza a quello dell'anno in analisi[1];
- l'analisi si snoda sui fenomeni più rilevanti attraverso un set di indicatori di bilancio che sostanzialmente replica quello adottato dal Fondo di garanzia per le PMI (L.662/96) ai fini dell'attribuzione dello status di "garante autorizzato", a cui si aggiunge qualche integrazione per una rappresentazione più completa;
- ove possibile l'analisi dei dati è stata estesa al quinquennio 2020/2024.

2.1. I CONFIDI MAGGIORI

I confidi oggetto dell'analisi del presente capitolo sono tutti i confidi iscritti nell'Albo degli Intermediari Finanziari ex art. 106 del TUB (Albo Unico confidi maggiori) alla data del 31/12/2025, oppure con iscrizione alla data del 31/12/2024 e presenza di un bilancio 2024 depositato e permanenza nell'Albo Unico alla data del 31/12/2025 come soggetto confluito in un altro soggetto (anche di nuova costituzione) a seguito

Note

[1] *L'insieme dei confidi maggiori da un anno all'altro può variare nella sua composizione. Nel caso di confronto fra i risultati dell'anno in analisi (Edizione in corso dell'Osservatorio) e quelli di uno o più anni precedenti il campione degli anni precedenti viene modificato rispetto a quello utilizzato nelle rispettive passate Edizioni dell'Osservatorio per renderlo omogeneo a quello dell'Edizione in corso.*

di operazione straordinaria. Sono esclusi i confidi iscritti in Albo Unico che alla data del 31/12/2024 non erano iscritti in Albo Unico e/o non avevano depositato un bilancio d'esercizio 2024.

Tale criterio individua i cosiddetti confidi maggiori, che presentano le seguenti caratteristiche:

- hanno dimensioni medio/grandi (attività finanziaria superiore a 150 milioni di euro) e di conseguenza rappresentano una fetta del mercato consistente in termini di stock di garanzie erogate.
- rispondono ad uno standard di reportistica contabile e di bilancio elevato. I bilanci utilizzati per l'analisi sono tutti stati redatti secondo le prescrizioni previste dalla normativa e rappresentano rendiconti d'esercizio in cui l'operatività è stata quella di un intermediario finanziario per tutti i 12 mesi.

Tutti i confidi maggiori sono caratterizzati dalla prevalenza dell'Attività di primo grado.

La presente edizione dell'Osservatorio prende in considerazione i 31 confidi maggiori che hanno depositato il bilancio 2024. Quest'anno in eccezione alle precedenti Edizioni dell'Osservatorio tale numero non rappresenta la totalità dei confidi iscritti all'albo speciale (ovvero tutti i confidi maggiori). Manca infatti confidi Friuli che – come vedremo più approfonditamente nel prossimo paragrafo – non ha depositato il bilancio 2024.

La sede legale dei 31 confidi oggetto di analisi nel presente capitolo si situa in 15 regioni italiane; per comodità di rappresentazione dell'analisi gli autori hanno utilizzato sei sottogruppi utilizzando un criterio di segmentazione geografica[2].

Note

[2] *Nella presente Edizione è stato operato un cambio d'area rispetto alle precedenti. confidi Centro Nord è stato spostato dall'Area 1 all'area 4 per dare un più corretta rappresentazione della distribuzione delle garanzie sul territorio: la maggior parte dello stock di garanzie in essere del confidi fa infatti riferimento alla regione Toscana. Nella presente Edizione non è invece stato operato il cambio d'area per Fidimpresa FriulVeneto: infatti sebbene il confidi abbia sede legale in Friuli Venezia Giulia il bilancio 2024 fa riferimento esclusivamente all'operatività di Fidimpresa&Turismo Veneto.*

Tavola 2.1: I confidi Maggiori



Rispetto all'Edizione dell'Osservatorio dello scorso anno i confidi oggetto di analisi sono diminuiti di una unità. Tale diminuzione nel numero dei confidi maggiori è dovuta a un'operazione straordinaria di fusione fra confidi Friuli e Fidimpresa&Turismo Veneto, che ha dato vita a un soggetto denominato Fidimpresa FriulVeneto. L'accordo di fusione è stato definito nel 2024 e formalizzato a febbraio 2025. In relazione al deposito del bilancio 2024 i due soggetti fusi si sono comportati in maniera differente:

- Fidimpresa&Turismo Veneto ha depositato il bilancio 2024 utilizzando la nuova denominazione Fidimpresa FriulVeneto
- confidi Friuli non ha depositato il bilancio 2024.

confidi Friuli, quindi, non avendo un bilancio 2024 depositato esce dal campione d'analisi per la presente Edizione dell'Osservatorio.

Nel corso del 2025 si è formalizzata anche un'altra fusione: Sviluppo Artigiano e Neafidi si sono fuse per incorporazione reciproca. Il soggetto risultante è stato denominato Finergis. L'accordo di fusione è stato definito nel 2024 formalizzato il 1° gennaio 2025. I due soggetti fusi hanno entrambi depositato il bilancio 2024 e di conseguenza nella presente Edizione dell'Osservatorio nel campione di analisi compariranno Sviluppo

Artigiano e Neafidi come soggetti separati così come in effetti sono stati fino alla data del 31 dicembre 2024.

Le fonti delle variabili elementari utilizzate per il calcolo degli indicatori sono i bilanci dei confidi relativi agli esercizi 2020, 2021, 2022, 2023 e 2024. Il criterio fissato dagli autori è quello di utilizzare i dati di bilancio più aggiornati a disposizione per minimizzare il rischio di una bassa qualità dei dati, circostanza che tende a verificarsi con una certa frequenza soprattutto negli anni di transizione fra uno standard di rendicontazione a un altro (tipicamente il primo esercizio di applicazione delle istruzioni di rendicontazione per i confidi vigilati). Nel dettaglio:

- Per l'esercizio 2024: dati di bilancio 2024 e di Informativa al pubblico terzo pilastro 2024.
- Per l'esercizio 2023: dati di confronto con esercizio precedente presenti in bilancio 2024 ove disponibili, dati di bilancio 2023 ove non presenti dati di raffronto sul bilancio successivo.
- Per l'esercizio 2022: dati di confronto con esercizio precedente presenti in bilancio 2023 ove disponibili, dati di bilancio 2022 ove non presenti dati di raffronto sul bilancio successivo.
- Per l'esercizio 2021: dati di confronto con esercizio precedente presenti in bilancio 2022 ove disponibili, dati di bilancio 2021 ove non presenti dati di raffronto sul bilancio successivo.
- Per l'esercizio 2020: dati di confronto con esercizio precedente presenti in bilancio 2021 ove disponibili, dati di bilancio 2020 ove non presenti dati di raffronto sul bilancio successivo.

Le fonti dei dati elementari utilizzati per le analisi sono i bilanci dei confidi maggiori dell'ultimo quinquennio, ove presenti.

Per le elaborazioni sono stati utilizzati i valori con il maggior grado di aggiornamento disponibile

2.2 IL SET DI INDICATORI

2.2.1 Gli indicatori di valutazione nella presente Edizione dell'Osservatorio

Le analisi della presente edizione dell'Osservatorio replicano per coerenza e continuità l'approccio metodologico e l'obiettivo delle precedenti edizioni: estrapolare dai bilanci dei confidi maggiori un numero ridotto di indicatori sintetici che siano correlati ai quattro principali fattori critici di successo del mercato delle garanzie:

I. Dimensionamento e operatività
II. Patrimonializzazione e solidità
III. Gestione del rischio di credito
IV. Sostenibilità economica

Il risultato dell'analisi è un set di 12 indicatori ognuno dei quali fa riferimento a uno dei quattro principali fattori critici di successo del mercato delle garanzie: i) dimensionamento e operatività, ii) patrimonializzazione e solidità, iii) gestione del rischio di credito e iv) sostenibilità economica

Gli indicatori selezionati per valutare questi tre ambiti fondamentali nella gestione dei confidi sono i seguenti:

I. Dimensionamento e l'operatività dei confidi:
    1. Stock di garanzie in essere
    2. Flusso di garanzie
II. Patrimonializzazione e solidità:
    3. Fondi propri
    4. Variazione fondi propri e patrimonio netto
    5. Total Capital Ratio (TCR)
    6. Fondi Propri Liberi
III. Gestione del rischio di credito:
    7. Tasso di decadimento
    8. Solidità prospettica
    9. Solvibilità
    IV. Sostenibilità economica:
    10. Margine Operativo

11. Cost Income Ratio (CIR)
12. Cost Income Ratio Operativo (CIR Operativo)

Anche nella presente edizione gli autori hanno calcolato alcuni degli indicatori adottati dal Fondo di Garanzia per le PMI a seguito del Decreto di riforma per l'individuazione dei garanti autorizzati. Il sistema di valutazione del Fondo è composto da otto indicatori di performance, suddivisi in due gruppi:

- Gruppo 1: Gestione operativa.
  Sei indicatori di performance per la valutazione della gestione patrimoniale, finanziaria ed economica dei confidi.
- Gruppo 2: Gestione documentale.

Due indicatori di performance per la valutazione della gestione amministrativa dei rapporti fra confidi e Fondo di Garanzia.

I sei indicatori di Gestione operativa sono elaborabili partendo dai dati di bilancio dei confidi maggiori; il sistema di assessment della gestione patrimoniale, finanziaria ed economica dei confidi che vanno a definire si ispira a quello proposto dall'Osservatorio sui confidi di Torino Finanza Edizione 2017[3].

Note

[3] *La proposta di un set di indicatori per la valutazione dei confidi è stata finalizzata e presentata nella pubblicazione I confidi - Edizione 2017 (Capitolo 6: Un set essenziale di "indicatori di qualità" per l'allocazione delle risorse pubbliche sui confidi; a cura di Salvatore Vescina e Diego Bolognese, pag. 253 e seguenti): Camera di commercio industria e artigianato di Torino, 2017; a cura di Artusio R., Bolognese D., Bongiovanni A. e Vescina S.*
La proposta ivi contenuta aveva l'ambizione di mettere a sistema e finalizzare i diversi contributi sul tema, in particolar modo quelli contenuti nella pubblicazione L'Accountability dei confidi – Strumenti di analisi e spunti di discussione sulla valutazione di efficienza ed efficacia delle politiche pubbliche nella filiera del credito (Roma, 2016 a cura di Diego Bolognese, Claudio D'Auria, Roberto Quaglia, Federica Silvestrelli e Salvatore Vescina).

Gli indicatori in questione sono i seguenti:

1.b Variazione di patrimonio netto

1.d Adeguatezza patrimoniale

2.a Tasso di decadimento

2.b Solidità prospettica

2.c Solvibilità

3.b Cost Income Ratio (CIR)

Nella presente Edizione dell'Osservatorio – così come nella precedente – sono stati confermati cinque[4] di questi sei indicatori all'interno del set di valutazione dello stato di salute dei confidi.

Dei 12 indicatori utilizzati dall'analisi, 5 replicano gli Indicatori di Gestione Operativa utilizzati dal Fondo di Garanzia per le PMI, ispirati a loro volta dal set di indicatori proposto dall'Osservatorio confidi di Torino Finanza Edizione 2017

2.2.2 Confronto fra il set di indicatori della presente edizione dell'Osservatorio e il set di indicatori del Fondo di Garanzia per le PMI

L'adozione degli indicatori di cui al paragrafo precedente da parte del Fondo di Garanzia per le PMI riprende in qualche modo gli spunti di policy per l'adozione di un set di indicatori a supporto della valutazione dei confidi formalizzati nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio Torino Finanza che, a sua volta, ha beneficiato di contributi di idee da più fonti e si è molto giovata degli upgrade degli schemi di bilancio previsti da Banca d'Italia. La proposta di Torino Finanza non è stata adottata per tale e quale dal Fondo, cosa giustissima perché il senso del nostro lavoro era semplicemente offrire spunti di riflessione per poi

Note

[4] *Dal set di sei indicatori di Gestione Operativa utilizzati da Fondo di Garanzia per le PMI è stato escluso l'indicatore "Adeguatezza patrimoniale". Per le ragioni dell'esclusione cfr. I confidi – Edizione 2020.*

passare il testimone alla comunità degli interessati alla materia. Il lavoro degli autori è stato quindi migliorato e adattato alla realtà sulla base delle specifiche esigenze informative del Fondo di Garanzia per le PMI. In questa sede gli autori hanno optato per l'adozione di una forma dei suddetti indicatori il più possibile aderente a quella del Fondo di Garanzia per le PMI. Rimangono però alcuni disallineamenti marginali che dichiariamo in questa breve nota metodologica.

Variazione di patrimonio netto

Tale indicatore è stato introdotto dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione dei confidi con l'obiettivo di misurare l'andamento dell'operatività nel tempo del soggetto garante. La variazione del patrimonio netto riflette, infatti, l'incremento o il decremento delle attività nette dell'impresa nell'esercizio o della ricchezza prodotta (variazioni in diminuzione e/o in aumento del capitale netto e delle sue parti ideali - capitale sociale, riserve legali, etc.). Nella presente edizione dell'Osservatorio non ci sono disallineamenti fra le modalità di calcolo di questo indicatore e le modalità di calcolo adottate dal Fondo di Garanzia per le PMI.

Tasso di decadimento

Il Tasso annuale di decadimento è dato dal rapporto fra (a numeratore) l'ammontare di credito garantito ai soggetti (gli associati) che sono entrati in sofferenza nel corso dell'anno alla quale si riferisce la rilevazione e (a denominatore) l'ammontare di credito (garantito, nel nostro caso, dal confidi) utilizzato dagli stessi soggetti e non considerato deteriorato alla fine dell'anno precedente[5]. Si tratta quindi di un rapporto tra una grandezza di flusso (l'ammontare

Note

[5] *Fonte: definizione riportata nel Bollettino Statistico della Banca d'Italia (relativa a una misurazione, su base trimestrale, che rapporta le sofferenze ai finanziamenti).*

garantito transitato in sofferenza nell'anno n) e una grandezza di stock (l'ammontare garantito e in bonis nell'anno n-1).

Tale indicatore, adottato dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione dell'esposizione al rischio dei confidi, è ispirato a quello che venne presentato nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio confidi di Torino Finanza[6]. Le modalità di calcolo previste dal Fondo di Garanzia per le PMI non differiscono da quelle contenute nella proposta di Torino Finanza e in questa edizione dell'Osservatorio non sono presenti disallineamenti fra le modalità di calcolo di questo indicatore e le modalità di calcolo adottate dal Fondo di Garanzia per le PMI.

Solidità prospettica

La Solidità prospettica è l'indicatore introdotto da Fondo di Garanzia per le PMI per stimare l'esposizione al rischio del confidi – e quindi la "tenuta" della solidità in futuro – in relazione all'ambiente economico in cui si trova ad operare. L'indicatore si costruisce come rapporto fra il Tasso annuale di decadimento del confidi a numeratore e il relativo dato di benchmark (Tasso annuale di decadimento di società non finanziarie e famiglie produttrici con fido utilizzato ≤125k euro) riferito alla Regione di attività prevalente del confidi; tale indicatore coincide con le indicazioni contenute nella proposta di Torino Finanza nel 2017.

Per la presente analisi gli autori hanno optato per l'utilizzo degli stessi dati elementari e la stessa impostazione di calcolo del Fondo di Garanzia per le PMI. Tuttavia, per questo indicatore può in alcuni casi esistere un disallineamento nel computo del valore benchmark: gli autori hanno considerato come valore di riferimento il Tasso annuale

Note

[6] *Artusio R., Bolognese D., Bongiovanni A. e Vescina S., 2017, I confidi (edizione 2017): Camera di commercio industria e artigianato di Torino, Torino.*

di decadimento di società non finanziarie e famiglie produttrici con fido utilizzato ≤125k euro (nel seguito: TAD) dell'area di attività prevalente del confidi, dove per la definizione di "Area di attività prevalente" è stata considerata la Regione cui fa riferimento la quota maggiore di Stock di garanzie in essere; il Fondo di Garanzia per le PMI utilizza invece come benchmark una media ponderata corretta dei TAD delle aree di significativa operatività del confidi[7].

Per la maggior parte dei confidi maggiori la distribuzione territoriale degli stock è piuttosto concentrata nella regione in cui lo stesso ha la

Note

[7] *La definizione dei pesi per la ponderazione della media è operata come segue:*

- *Se il confidi presenta un'operatività pari o superiore al 90% in un'unica Regione, allora viene utilizzato come benchmark il TAD di quella Regione. In questo caso il dato benchmark corrisponde al TAD della Regione prevalente e non esiste quindi disallineamento fra l'indicatore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI e quello calcolato dagli autori nel presente Osservatorio.*
- *Se il confidi non presenta un'operatività pari o superiore al 90% in un'unica Regione, ma distribuito su diverse Regioni appartenenti però alla stessa Area territoriale, allora viene utilizzato come dato benchmark il TAD dell'Area territoriale in questione. In questo caso può esistere un lieve disallineamento fra l'indicatore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI e quello calcolato dagli autori nel presente Osservatorio. Di norma tale disallineamento è di lieve entità perché all'interno della stessa area geografica non è inusuale rilevare dati relativamente omogenei.*
- *Se il confidi non presenta un'operatività pari o superiore al 90% in un'unica Regione e nemmeno in un'unica Area territoriale, allora viene calcolata la media ponderata fra i TAD delle Regioni nelle quali vi è un'operatività "significativa". Viene definita "significativa" un'operatività pari o superiore al 10% del totale. In altre parole, il dato di benchmark corrisponde alla media ponderata dei TAD delle Regioni in cui l'operatività del confidi è pari almeno al 10% del totale . In questo caso può esistere un disallineamento fra il valore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI e il valore presentato dagli autori nel presente lavoro, la cui entità dipende dalla differenziazione di portafoglio per area territoriale significativa dell'operatività del confidi.*

Gli autori ringraziano Medio Credito Centrale, e nello specifico il dott. Luca La Ragione, per il prezioso supporto fornito nella definizione dell'approccio metodologico.

sede principale (che corrisponde a quella legale). In questi casi il dato utilizzato come benchmark risulta allineato con il valore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI. Sono invece una minoranza i confidi in cui la distribuzione territoriale delle garanzie è estesa a più aree territoriali ma comunque concentrata su un territorio, ed è invece residuale la casistica dei confidi con grande distribuzione territoriale delle garanzie. In questi ultimi casi il dato di benchmark calcolato dagli autori presenta disallineamenti con i valori utilizzati dal Fondo di Garanzia per le PMI complessivamente valutabili come di lieve entità e, di conseguenza, il dato utilizzato risulta comunque significativo sebbene meno accurato.

Solvibilità

La Solvibilità è l'indicatore adottato da Fondo di Garanzia per le PMI con il quale è misurata la capacità del soggetto garante di fronteggiare gli impegni finanziari nel breve termine mediante ricorso alla liquidità e/o ad attività prontamente liquidabili.

Anche in questo caso l'indicatore si ispira all'ipotesi di lavoro formulata da Torino Finanza nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio e presentata con il nome di Acid Test Ratio (ATR), un indicatore in grado di misurare il grado di liquidità del confidi. Esso mette in rapporto le attività a breve e medio termine con le passività a breve termine di due differenti gestioni:

- liquidità (att/pass) relative alla gestione del rischio;
- liquidità (att/pass) relative alla gestione finanziaria.

L'indicatore adottato da Fondo di Garanzia per le PMI – e qui utilizzato dagli autori senza alcun disallineamento – è sostanzialmente una forma semplificata di ATR, che mette in rapporto le attività finanziarie (incluse garanzie finanziarie rilasciate) fino a 12 mesi[8] a

Note

[8] *Sono considerati nel calcolo anche i titoli di stato di scadenza superiore ai 12 mesi per il 90% del valore di iscrizione.*

numeratore con le passività finanziarie (incluse garanzie finanziarie ricevute) fino a 12 mesi a denominatore.

Cost Income Ratio (CIR)

Il Cost Income Ratio è l'indicatore adottato dal Fondo di Garanzia per le PMI per valutare l'efficienza del confidi nell'adempiere alla propria mission al netto del costo del rischio.

L'introduzione di un indicatore della tipologia Cost Income era stata proposta dagli autori nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio Torino Finanza; nell'adozione di un indicatore di Cost/Income il Fondo di Garanzia per le PMI ha optato per una forma semplificata rispetto alla proposta originale. Nel dettaglio l'indicatore è costruito come segue:

- A numeratore i principali costi operativi del confidi. Per la loro rappresentazione è stata scelta la voce di bilancio Spese Amministrative, costituita dalle due sotto-voci Costo del Personale e Altre spese amministrative.
- A denominatore il margine di intermediazione:
  + Margine d'interesse (= Interessi attivi e proventi assimilati – Interessi passivi e oneri assimilati)
  + Commissioni nette (= Commissioni Attive – Commissioni Passive)
  + Dividenti e proventi simili
  +/- Utile / Perdita da cessione o riacquisto di attività e passività finanziarie
  + / - Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie

Nella presente analisi gli autori hanno riprodotto la formulazione dell'indicatore per come definita dal Fondo di Garanzia per le PMI; di conseguenza, non sono presenti disallineamenti fra i due indicatori.

2.3 DIMENSIONAMENTO E OPERATIVITÀ DEI CONFIDI

La quantificazione delle dimensioni dei confidi in termini di valore delle garanzie in essere, il monitoraggio dell'evoluzione nel tempo di tale grandezza e la formulazione di previsioni sul futuro utilizzando i dati di operatività annuale sono importanti indicatori non solo per definire un quadro completo dei singoli confidi oggetto di analisi, ma anche – e soprattutto – per valutare il dimensionamento del mercato delle garanzie a livello aggregato e monitorarne l'evoluzione nel tempo e l'eventuale presenza di trend. Estendendo l'analisi sia ai confidi maggiori che ai confidi minori è inoltre possibile ricavare informazioni sulla segmentazione del mercato fra questi due gruppi di attori e operare confronti fra il dimensionamento medio dei confidi minori rispetto a quelli maggiori.

2.3.1 Lo Stock di garanzie in essere

Lo Stock di garanzie in essere è la grandezza che meglio rappresenta la dimensione di un confidi come fotografia in un dato momento, ed è quindi stata scelta per rappresentare il dimensionamento dei confidi maggiori.

Per la quantificazione dello Stock di garanzie in essere dei confidi maggiori è possibile utilizzare tre diverse metodologie di calcolo:

1. Tabella D.03 "Garanzie (reali e personali) rilasciate: rango di rischio assunto e qualità", Nota Integrativa Parte D - Altre Informazioni: sommatoria dei totali al valore lordo delle garanzie controgarantite e non controgarantite per tutti i ranghi di rischio assunto
2. Tabella D.01 "Valore delle garanzie (reali e personali) rilasciate e degli impegni", Nota Integrativa Parte D - Altre Informazioni: sommatoria delle sotto-voci 1) Garanzie rilasciate di natura finanziaria a prima richiesta, 2) Altre garanzie rilasciate di

natura finanziaria, 3) Garanzie rilasciate di natura commerciale e 6) Attività costituite in garanzia di obbligazioni di terzi. Non è possibile utilizzare il Totale di tabella perché devono essere escluse le sotto-voci che fanno riferimento agli impegni, nello specifico le seguenti sotto-voci: 4) Impegni irrevocabili a erogare fondi, 5) Impegni sottostanti ai derivati su crediti: vendite di protezione e 7) Altri impegni irrevocabili

3. Tabelle D.09 "Variazioni delle garanzie (reali o personali) rilasciate deteriorate: in sofferenza", D.10 "Variazioni delle garanzie (reali o personali) rilasciate deteriorate: altre" e D.11 "Variazioni delle garanzie (reali o personali) rilasciate non deteriorate": sommatoria dei Valori lordi finali (riga D) di tutte le tipologie di garanzie delle tabelle.

I risultati ottenuti con queste tre diverse metodologie di calcolo dovrebbero quadrare fra di loro in quanto rappresentano diverse riclassificazioni della stessa grandezza; tuttavia, dall'esperienza maturata dagli autori nell'analisi dei bilanci dei confidi maggiori, si può affermare che tale corrispondenza non sussiste nel 100% dei casi. I casi più frequenti di disallineamento dei risultati si hanno con la metodologia di calcolo sub.3 dell'elenco precedente; questo probabilmente avviene perché tale metodologia è quella più indiretta, dal momento che include in sommatoria dati ottenuti da diverse riclassificazioni con diverse finalità. Per questa ragione gli autori hanno quindi optato per l'esclusione della metodologia di calcolo sub.3. I risultati ottenuti con le metodologie di calcolo sub.1 e sub.2 tendono invece a essere coincidenti. Tra le due è stata scelta la metodologia sub.1 in quanto è la più diretta: la tabella D.03 ha, infatti, come finalità la rappresentazione di tutte le garanzie e soltanto le Garanzie, mentre la tabella D.01 ha la finalità di rappresentare anche gli Impegni che infatti dovrebbero essere esclusi dalla sommatoria.

Tavola 2.2: Stock di garanzie in essere (Area1, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	94.742.605	119.684.133	115.186.656	114.712.663	119.347.758
Piemonte	Confidare	196.361.112	183.609.246	163.427.530	142.620.893	143.641.844
	Confirete	83.755.504	198.862.119	154.837.337	131.245.218	118.434.487
Liguria	ReteFidi Liguria	46.713.856	96.137.696	92.903.822	89.375.767	97.338.180

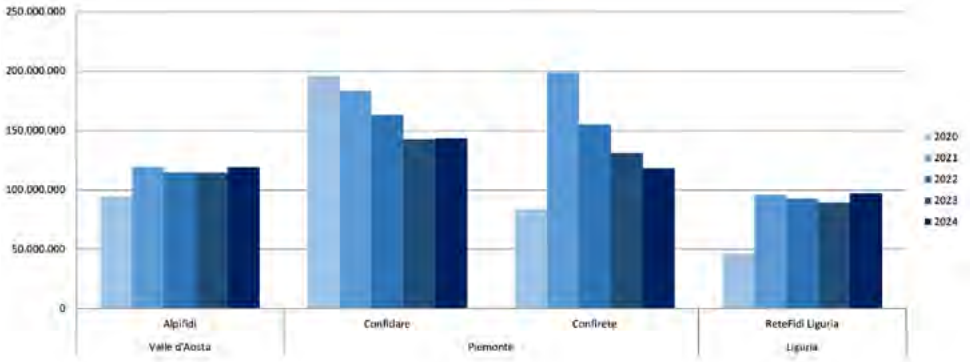


Tavola 2.3: Stock di garanzie in essere (Area2, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	164.869.821	170.988.897	154.471.992	142.240.039	132.095.430
	Asconfidi Lombardia	222.400.662	236.887.046	223.948.953	212.846.175	199.931.727
	Confidi Systema!	594.221.845	551.544.944	462.638.516	395.762.770	361.173.457
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	401.185.515	443.441.488	394.605.242	362.148.508	300.959.541
	Cooperfidi SC	121.810.000	129.455.000	124.240.000	120.580.000	113.013.000
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	168.858.626	162.873.538	151.119.366	147.639.410	156.566.088

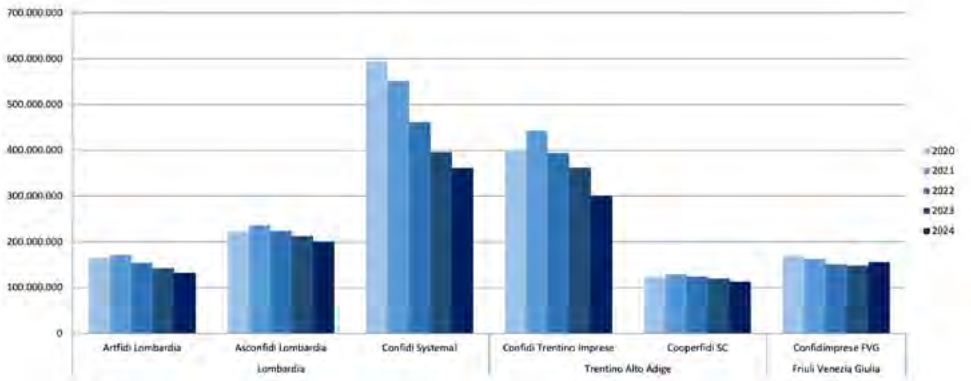


Tavola 2.4: Stock di garanzie in essere (Area3, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	120.525.192	107.339.028	94.851.290	87.630.597	99.205.249
	Cons. Veneto Garanzie	96.189.123	110.027.193	100.893.506	85.780.348	56.916.653
	Fidi NordEst	178.199.705	181.359.552	170.986.356	172.645.697	159.536.143
	Fidimpresa FriulVeneto	164.147.235	159.599.429	148.830.107	141.353.468	134.088.593
	Neafidi	81.811.702	77.496.121	67.887.003	60.959.182	55.816.578
	Sviluppo Artigiano	315.916.925	343.594.202	342.689.542	316.393.711	294.896.354

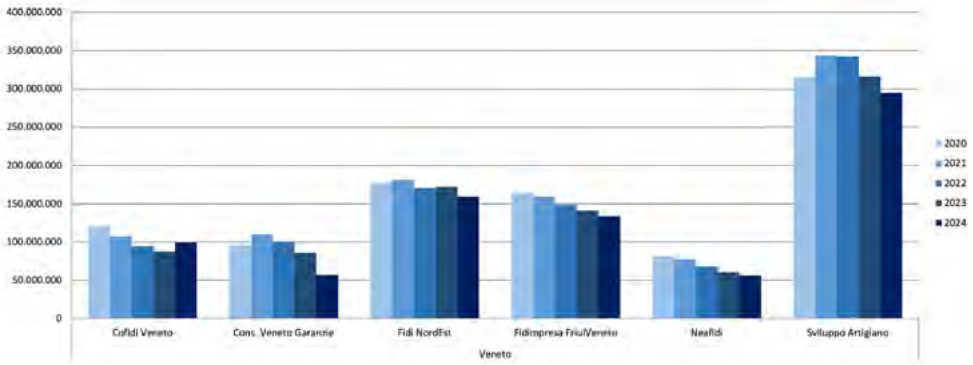


Tavola 2.5: Stock di garanzie in essere (Area4, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	132.469.414	126.945.499	123.299.515	127.299.145	125.941.080
	Fider	172.484.608	175.648.252	155.835.687	136.872.783	139.922.878
Toscana	ACT	1.135.227.099	1.171.894.881	1.094.770.736	1.002.646.063	912.162.888
	Confidi Centro Nord	65.365.000	147.794.000	130.467.000	111.971.000	111.971.000
	Italia ComFidi	258.812.051	231.804.642	187.538.735	169.770.602	156.414.064

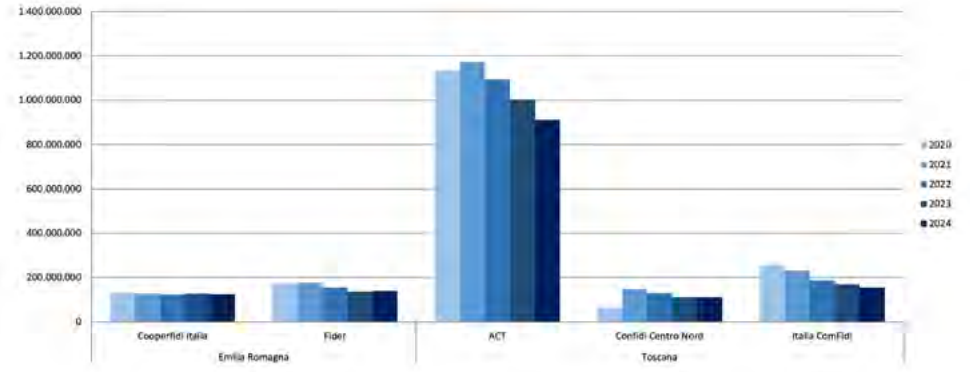


Tavola 2.6: Stock di garanzie in essere (Area5, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	96.692.000	98.817.000	95.388.000	79.871.000	69.177.000
	FinPromoTer	113.367.104	91.294.331	77.859.039	80.487.103	74.363.406
Marche	Confidicoop Marche	142.235.422	148.221.976	167.471.619	188.953.061	253.894.829
	Uni.Co.	337.323.428	456.462.824	498.127.569	483.930.316	553.301.123

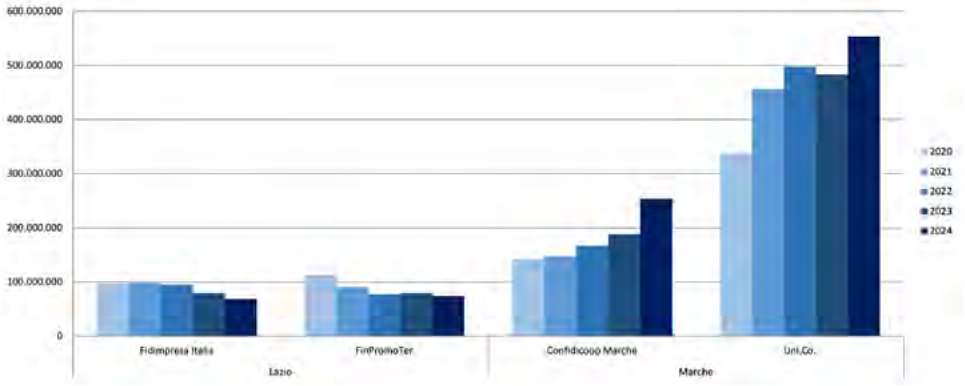
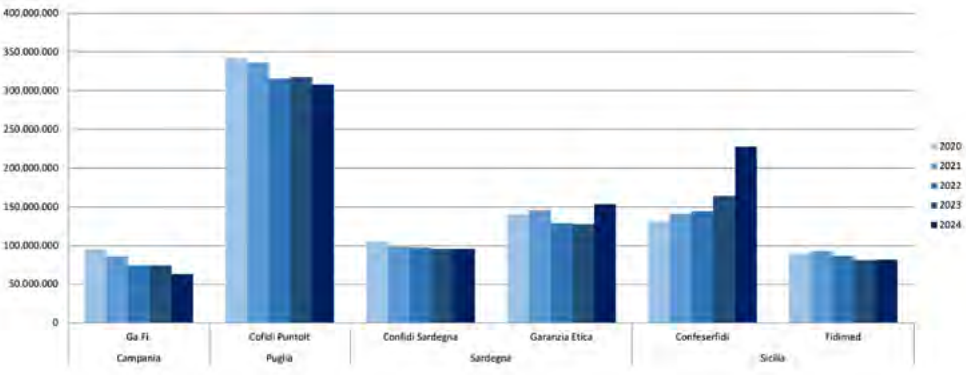


Tavola 2.7: Stock di garanzie in essere (Area6, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	96.036.000	86.136.000	74.045.000	74.045.000	63.019.000
Puglia	Cofidi Punto It	341.970.751	336.135.813	315.656.842	317.694.854	308.467.798
Sardegna	Confidi Sardegna	104.858.000	98.554.000	97.449.000	95.579.000	95.579.000
	Garanzia Etica	140.470.849	146.040.094	129.018.385	127.852.483	153.335.532
Sicilia	Confeserfidi	131.570.525	141.303.963	144.693.107	164.349.526	227.862.258
	Fidimed	89.559.637	92.571.920	86.341.744	81.481.359	81.890.849



La concentrazione del mercato delle garanzie all'interno del gruppo dei confidi maggiori è piuttosto marcata: il primo confidi per stock di garanzie in essere detiene più del 15% del totale; si tratta di ACT: 15,54% dello stock totale di garanzie nel portafoglio dei confidi maggiori, in flessione rispetto allo scorso anno (16,56%). I primi 7 confidi maggiori per stock di garanzie in portafoglio detengono più del 50% del totale:

La concentrazione degli stock è piuttosto marcata: i primi 7 confidi maggiori per stock di garanzie in portafoglio detengono più del 50% del totale

1. ACT: 912 milioni di euro (2023: 1.003)
2. Uni.Co.: 553 milioni di euro (2023: 484)
3. confidi Systema!: 361 milioni di euro (2023: 396)
4. Cofidi PuntoIt: 308 milioni di euro (2023: 318 milioni di euro)
5. confidi Trentino Imprese: 301 milioni di euro (2023: 362)
6. Sviluppo Artigiano: 294 milioni di euro (2023: 316)
7. Fidicoop Marche: 254 milioni di euro (2023: 189)

Rispetto al 2023 più di metà dei confidi maggiori ha fatto registrare una diminuzione del valore di stock di garanzie in essere[9] (16 confidi su 31, pari al 52%). Sono invece 8 (26%) i confidi che mantengono uno stock di garanzie sostanzialmente stabile e 7 (23%) i confidi che nel corso dell'anno hanno visto aumentare il proprio stock. La rilevazione conferma la tendenza alla diminuzione degli stock già rilevata nella precedente Edizione: nel 2023 il 50% dei confidi maggiori aveva fatto registrare una diminuzione di stock rispetto al 2022.

Note

[9] *Diminuzione del valore di stock > 5%*

Anche fra i maggiori sette confidi di cui all'elenco precedente – che complessivamente detengono più del 50% delle consistenze – si osserva il segno meno nella grande maggioranza dei casi:

1. ACT: -9%
2. Uni.Co.: +14%
3. confidi Systema!: -9%
4. Cofidi PuntoIt: -3%
5. confidi Trentino Imprese: -17%
6. Sviluppo Artigiano: -7%
7. Fidicoop Marche: +34%

Solo i due confidi marchigiani hanno aumentato i propri stock nel 2024; fra di essi si evidenzia il caso di Fidicoop Marche che fa rilevare incrementi di stock piuttosto consistenti in tutti gli anni della rilevazione e che hanno portato il suo stock a crescere del 78% rispetto al valore rilevato nel 2020.

Rispetto a quanto rilevato nel 2023 si registrano un maggior numero di confidi che aumentano i loro stock: nel 2024 sono 7, e fra questi si registrano anche incrementi piuttosto consistenti:

1. Confeserfidi: +39%
2. confidicoop Marche: +34%
3. Garanzia Etica: +20%
4. Uni.Co.: +14%
5. Cofidi Veneto: +13%
6. Retefidi Liguria: +9%
7. confidimprese FVG: +6%

È inoltre da sottolineare che meno della metà dei confidi maggiori detiene garanzie per almeno 150 milioni di euro: 13 su 31, pari al 42% del totale. Il dato mostra una leggera ripresa rispetto al 2023 (34% dei confidi) ma non sufficiente a ritornare ai livelli del 2022 in cui i confidi maggiori con stock superiore ai 150 milioni di euro erano quasi la metà (47%).

2.3.2 Il Flusso di garanzie emesse

Il flusso di garanzie emesse da un confidi in un anno è un dato che può fornire importanti informazioni:

- Quantifica la vitalità del confidi, ossia la capacità di aggredire il mercato di riferimento del suo core business (l'emissione di garanzie sul credito) con il proprio "prodotto"
- Aiuta a formulare ipotesi sulle politiche del credito del confidi, ossia la volontà dello stesso di assumere un profilo commerciale più o meno aggressivo
- Permette di operare previsioni sul dimensionamento futuro del confidi, ossia sui valori di stock di garanzie in essere degli esercizi successivi a quello di analisi.

Per il computo di tale indicatore è stata utilizzata la sommatoria dei valori di Tabella D.11 "Variazioni delle garanzie rilasciate non deteriorate" riga b1 "Garanzie rilasciate".

Tavola 2.8: Flusso di garanzie emesse (Area1, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	25.894.329	26.683.114	35.968.125	32.774.080	34.495.112
Piemonte	Confidare	66.702.058	59.768.422	54.271.998	43.504.941	58.770.659
	Confirete	24.350.138	22.530.211	43.489.438	40.101.906	41.925.268
Liguria	ReteFidi Liguria	12.866.083	12.210.719	13.433.831	12.637.305	29.806.149

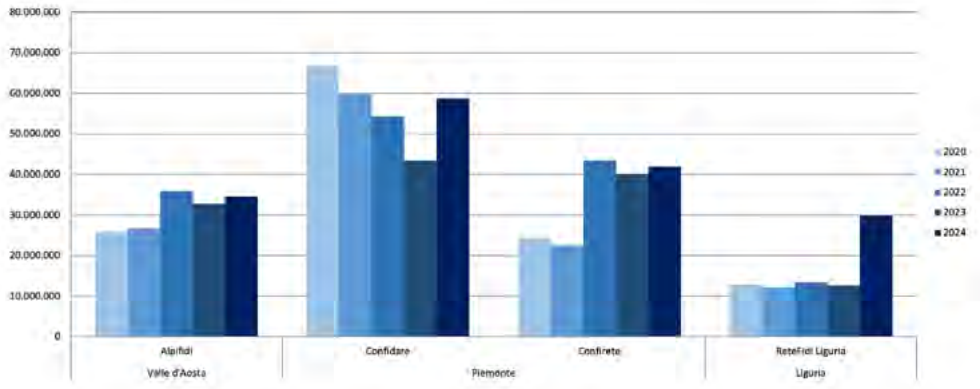


Tavola 2.9: Flusso di garanzie emesse (Area2, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	85.354.179	71.226.049	69.209.373	67.944.170	64.533.204
	Asconfidi Lombardia	84.105.148	72.238.602	63.592.799	62.498.609	59.277.350
	Confidi Systema!	254.012.027	185.388.225	187.849.345	167.701.025	170.312.780
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	349.415.265	91.638.452	58.927.401	111.389.656	70.489.378
	Cooperfidi SC	47.683.000	29.744.000	24.079.000	22.324.000	25.335.000
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	86.982.432	86.563.795	90.907.237	96.404.943	106.508.614

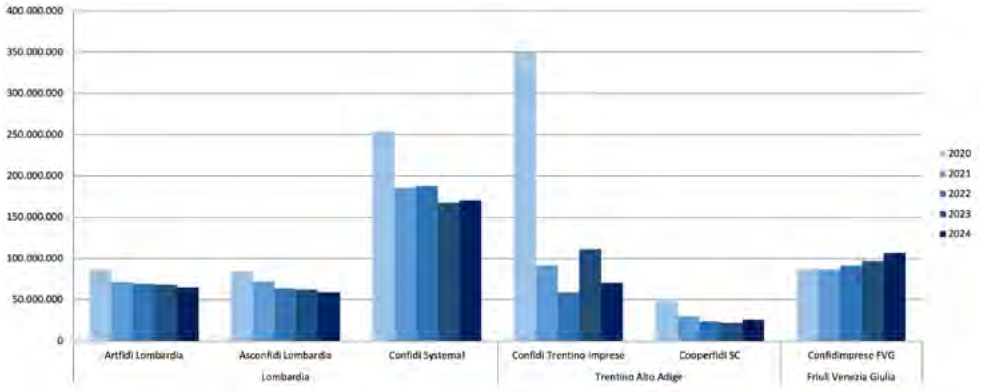


Tavola 2.10: Flusso di garanzie emesse (Area3, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	65.684.821	55.687.226	51.747.621	48.242.134	68.268.105
	Cons. Veneto Garanzie	51.401.124	68.029.637	61.241.837	51.825.653	23.160.945
	Fidi NordEst	133.225.190	112.235.880	101.809.773	107.602.286	92.606.324
	Fidimpresa FriulVeneto	64.396.470	59.709.565	75.909.020	58.920.429	64.047.634
	Neafidi	53.375.488	45.638.504	78.892.083	42.151.227	49.279.284
	Sviluppo Artigiano	185.703.651	211.522.819	208.011.830	198.083.013	24.005.674

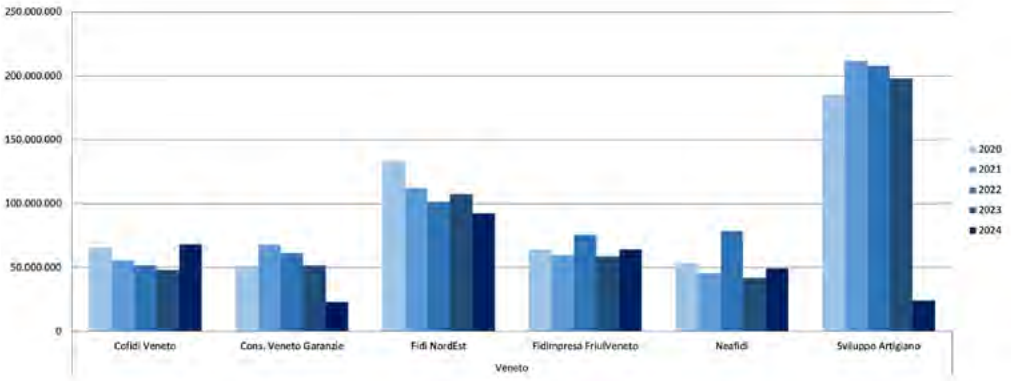


Tavola 2.11: Flusso di garanzie emesse (Area4, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	67.503.147	82.251.246	83.451.840	84.782.857	74.795.340
	Fider	37.016.104	42.832.123	44.238.074	38.419.308	61.715.421
Toscana	ACT	458.285.275	392.277.190	429.842.109	396.882.475	375.158.989
	Confidi Centro Nord	13.938.000	31.487.000	32.636.000	29.312.000	21.037.000
	Italia ComFidi	50.555.084	56.058.611	47.501.960	63.305.360	65.993.843

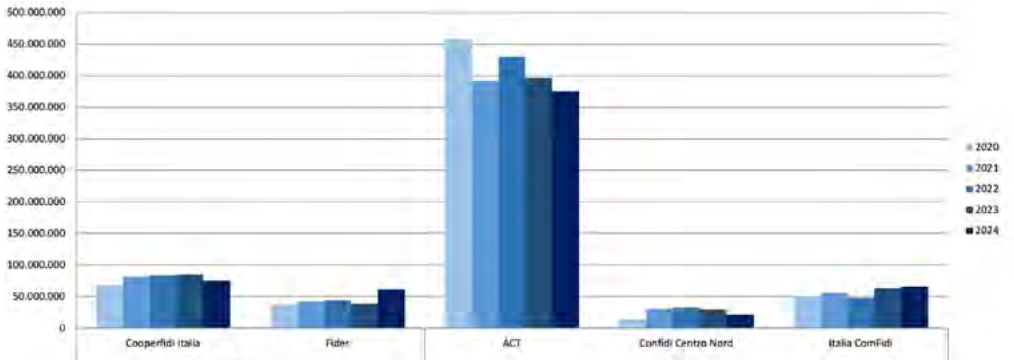


Tavola 2.12: Flusso di garanzie emesse (Area5, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	38.406.000	29.726.000	25.505.000	14.644.000	12.308.000
	FinPromoTer	33.712.316	23.415.149	22.685.036	36.066.162	22.768.800
Marche	Confidicoop Marche	39.374.369	51.378.663	70.247.016	72.915.472	132.774.974
	Uni.Co.	101.889.153	195.177.114	167.737.072	148.097.280	221.945.695

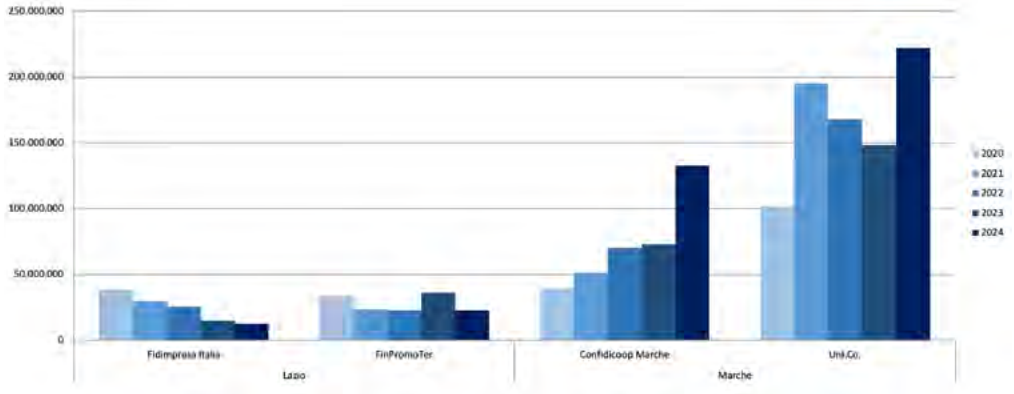
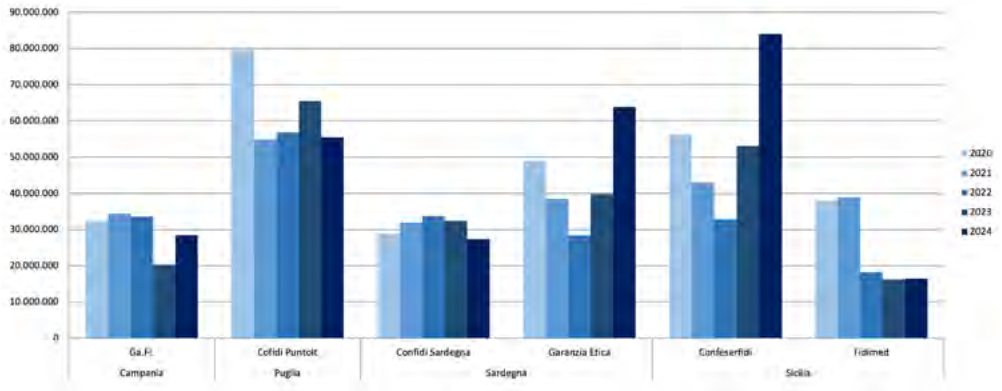


Tavola 2.13: Flusso di garanzie emesse (Area6, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	32.333.000	34.478.000	33.692.000	20.281.000	28.442.000
Puglia	Cofidi PuntoIt	79.614.052	54.884.765	56.838.486	65.560.157	55.501.340
Sardegna	Confidi Sardegna	28.860.000	31.949.000	33.854.000	32.450.000	27.351.000
	Garanzia Etica	48.948.563	38.455.927	28.436.642	39.734.709	63.895.036
Sicilia	Confeserfidi	56.260.746	42.923.283	32.922.119	53.167.577	83.896.925
	Fidimed	38.017.503	38.848.300	18.177.677	16.268.737	16.475.932



Il flusso di garanzia cumulato di tutti i confidi maggiori nel 2024 ha saldo negativo: -1% rispetto all'esercizio precedente

Nel 2024 soltanto 4 confidi[10] hanno mantenuto un livello di emissioni interno al range +/-5% rispetto all'anno precedente. Il restante gruppo dei confidi maggiori si divide sostanzialmente in due fra quelli che hanno aumentato i propri flussi (14 confidi, 45%) e quelli che invece li hanno diminuiti (13 confidi, 42%).

La somma algebrica delle variazioni 2024 di tutti i confidi maggiori determina un saldo negativo: i 31 confidi del campione nel 2024 hanno emesso 29,1 milioni di euro in meno di garanzie sul credito rispetto al 2023 (-1,3%). Tale diminuzione va a confermare la tendenza già osservata negli anni precedenti; i confidi

Note

[10] *Il bilancio di Cooperfidi Italia nel 2024 in tabella D.11 riga b.1 Garanzie Rilasciate non registra alcun flusso. A seguito di un confronto con il confidi è stato segnalato agli autori che il dato di cui alla riga b.1 è stato erroneamente riportato alla riga B Variazioni in aumento.*

maggiori hanno infatti fatto registrare una flessione nei flussi annuali di garanzia in tutti gli anni di serie storica in osservazione:

- 2021: -13%
- 2022: -0,5%
- 2023: -3%

Rispetto al 2020 i flussi di garanzie erogate ogni anno dai confidi maggiori sono diminuiti del 17%.

Andando a considerare il ranking per importo di flusso annuale relativamente all'anno 2024 si notano dinamiche molto simili a quelle già osservate per lo stock di garanzie: la concentrazione del mercato delle garanzie risulta piuttosto marcata anche dall'analisi dei flussi di emissione. Il primo confidi per stock di garanzie in essere detiene più del 17% del totale e i primi 6 confidi maggiori per flusso di garanzie emesse nel 2024 rappresentano più del 50% del totale emissioni (50,4%):

1. ACT: 375 milioni di euro (2023: 397)
2. Uni.Co.: 222 milioni di euro (2023: 148,1)
3. confidi Systema!: 170 milioni di euro (2023: 168)
4. confidicoop Marche: 133 milioni di euro (2023: 73)
5. confidimprese FVG: 107 milioni di euro (2023: 96)
6. Fidi NordEst: 93 milioni di euro (2023: 108).

Note

Il valore utilizzato per i calcoli nella presente edizione dell'Osservatorio è quindi – come indicato dal confidi – quello riportato alla voce B Variazioni in aumento, pari a euro 74.795.340

2.4 PATRIMONIALIZZAZIONE E SOLIDITÀ

2.4.1 I Fondi Propri

I Fondi Propri rappresentano il primo presidio a fronte dei rischi connessi con l'attività degli Intermediari Finanziari e il principale parametro di riferimento per gli istituti prudenziali e le valutazioni dell'Autorità di vigilanza.

I Fondi Propri, come previsto dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – secondo aggiornamento di Banca d'Italia e dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation (di seguito, CRR), consistono nella somma del Capitale di classe 1 e del Capitale di classe 2.

Il Capitale di classe 1 a sua volta è pari alla somma del Capitale Primario di classe 1 (CET1) e del capitale aggiuntivo di classe (AT1).

Il Capitale Primario di classe 1 (CET1) è pari alla somma algebrica di: Elementi positivi del CET1 – Filtri prudenziali del CET1 – Detrazioni da applicare al CET1.

Il Capitale di classe 2 è composto da tutti quegli strumenti di capitale subordinati[11]. Nel caso dei confidi il Capitale di classe 2 è rappresentato principalmente da elementi di patrimonio non imputabili nel CET1 in applicazione al regime transitorio previsto dalla normativa vigente e dai fondi pubblici non imputabili nel CET1 in quanto subordinati.

Relativamente ai fondi pubblici la Circolare 288 del 3 aprile 2015 – secondo aggiornamento di Banca d'Italia prevede la loro esclusione dal calcolo dei Fondi propri del confidi se tali fondi:

- presentano vincoli di destinazione tali da renderli non pienamente disponibili in quanto utilizzabili soltanto a copertura delle perdite che si manifestano su determinati portafogli di attività o a copertura di determinate tipologie di perdite

Note

[11] *Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento "Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari" e al CRR.*

- sono assegnati al confidi in semplice gestione (es. Fondi Antiusura – Legge n. 108/96)
- sono disciplinati da regolamenti dell'Unione Europea e gestiti dalla Regioni in virtù di specifiche convenzioni (es. fondi DOCUP).

In generale, la normativa prevede che l'inclusione dei fondi pubblici tra gli elementi dei Fondi Propri non sia discrezione del confidi ma che debba essere valutata caso per caso dalla Banca d'Italia[12].

In coerenza con i principi di determinazione del CET1, agli elementi positivi che compongono il Capitale di classe 2 vengono applicate alcune detrazioni secondo quanto normato dal CRR e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – secondo aggiornamento di Banca d'Italia[13].

Quanto disciplinato dal CRR e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – secondo aggiornamento di Banca d'Italia trova applicazione a partire dai bilanci dei confidi riferiti all'esercizio 2016.

Ai fini dell'analisi per verificare l'evoluzione della dotazione patrimoniale dei confidi maggiori nel quinquennio in esame, i confidi maggiori sono stati suddivisi in 5 Clusters a seconda l'entità della variazione del valore di Fondi Propri registrata:

- Cluster 1: Δ Fondi Propri $\leq$ -10%: Diminuzione consistente
- Cluster 2: -10% < Δ Fondi Propri < -5%: Diminuzione contenuta
- Cluster 3: -5% $\leq$ Δ Fondi Propri $\leq$ 5%: Stabile
- Cluster 4: 5% < Δ Fondi Propri < 10%: Aumento contenuto
- Cluster 5: Δ Fondi Propri $\geq$ 10%: Aumento consistente.

Note

[12] *Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – secondo aggiornamento "Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari".*

[13] *Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – secondo aggiornamento "Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari" e al CRR.*

Tavola 2.14: Fondi Propri (Area1, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	13.420.004	19.289.455	18.957.482	19.114.204	19.455.816
Piemonte	Confidare	28.166.330	27.232.029	26.899.327	26.633.264	26.676.546
	Confirete	13.226.127	15.772.635	15.025.177	14.994.026	14.690.513
Liguria	ReteFidi Liguria	28.649.203	29.256.493	25.498.883	27.239.420	29.123.833

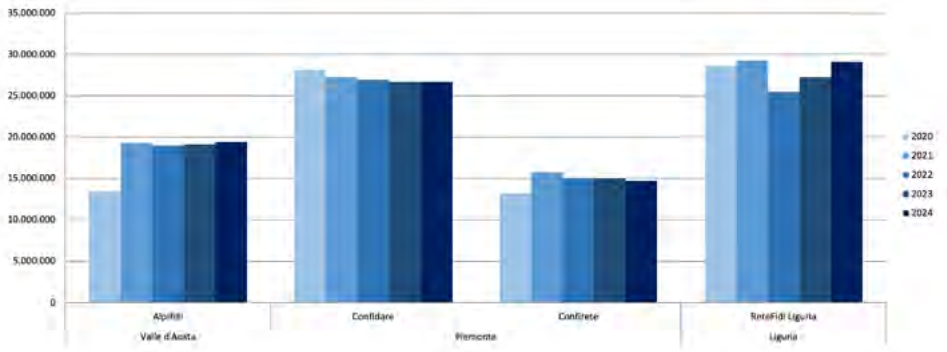


Tavola 2.15: Fondi Propri (Area2, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	19.556.126	18.764.787	16.067.329	17.142.770	17.030.040
	Asconfidi Lombardia	28.625.588	29.090.607	31.348.454	32.159.452	32.206.956
	Confidi Systema!	75.962.291	78.011.677	78.281.593	84.828.290	92.112.564
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	84.771.146	83.405.006	81.101.645	85.018.770	88.318.975
	Cooperfidi SC	79.161.000	79.156.000	77.283.000	79.049.000	81.670.000
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	31.272.000	29.768.000	24.541.000	26.687.000	28.261.000

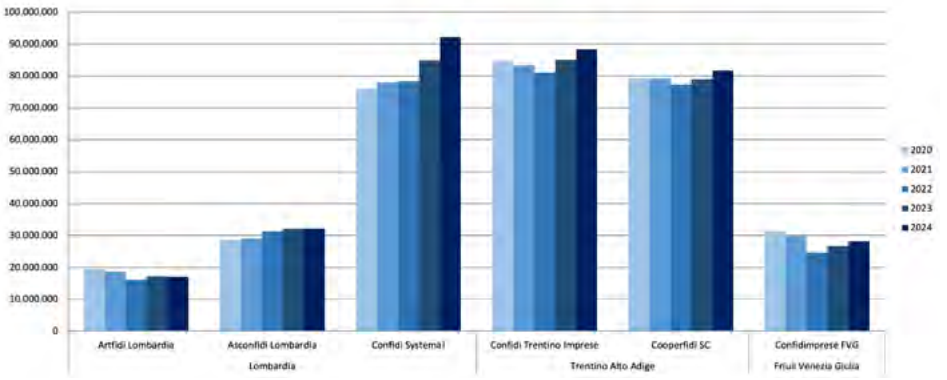


Tavola 2.16: Fondi Propri (Area3, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	22.659.411	23.071.058	22.955.671	23.371.473	23.523.912
	Cons. Veneto Garanzie	21.243.785	22.057.102	21.222.180	21.699.142	22.087.343
	Fidi NordEst	25.121.129	25.685.971	29.405.467	29.800.225	30.167.142
	Fidimpresa FriulVeneto	29.315.954	29.552.401	30.495.585	31.946.855	32.091.477
	Neafidi	57.004.212	58.533.633	50.577.631	54.767.868	59.101.417
	Sviluppo Artigiano	30.044.296	32.391.893	34.348.195	36.420.347	38.006.374

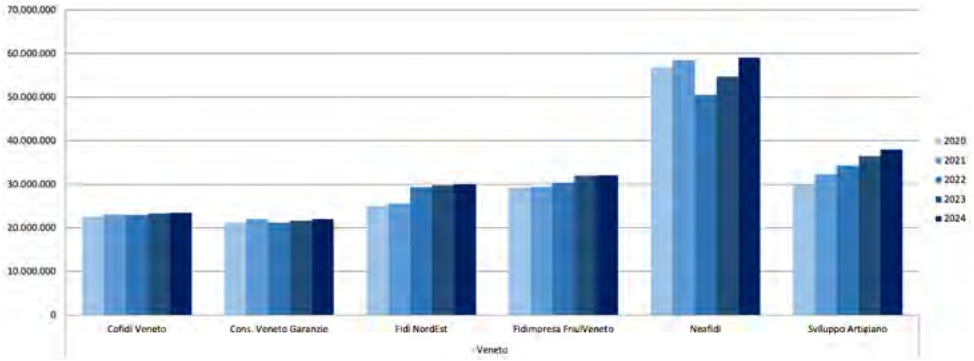


Tavola 2.17: Fondi Propri (Area4, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	21.467.956	20.635.276	16.540.104	18.034.019	19.295.492
	Fider	29.784.889	28.873.476	28.724.746	28.525.195	28.626.100
Toscana	ACT	101.088.866	94.811.679	88.788.623	87.440.426	93.578.628
	Confidi Centro Nord	17.308.000	33.293.000	33.905.000	34.601.000	36.596.000
	Italia ComFidi	97.472.124	97.637.578	94.585.056	96.275.539	98.190.218

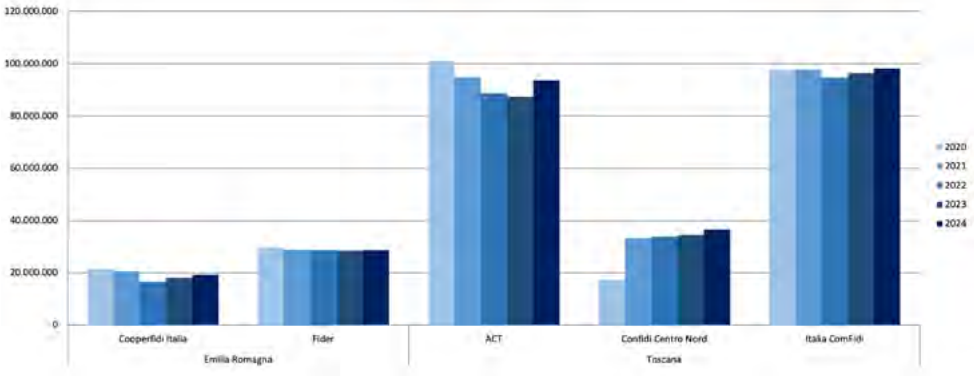


Tavola 2.18: Fondi Propri (Area5, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	13.113.000	12.475.000	11.711.000	11.422.000	10.436.000
	FinPromoTer	49.924.004	49.179.850	42.502.488	47.522.356	48.518.510
Marche	Confidicoop Marche	23.501.165	22.721.211	20.224.951	21.300.335	29.846.920
	Uni.Co.	56.877.700	71.766.714	83.178.372	90.594.383	100.974.381

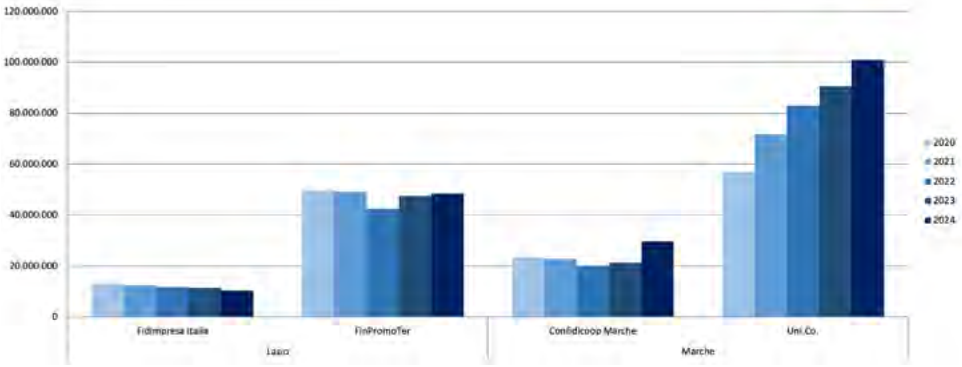
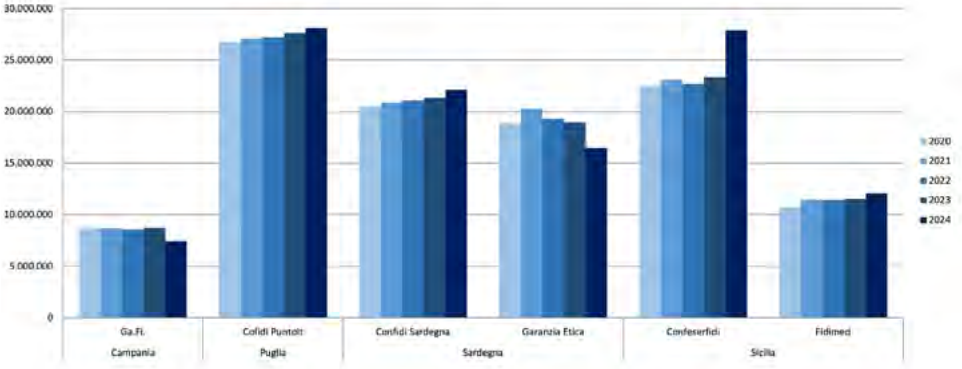


Tavola 2.19: Fondi Propri (Area6, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	8.740.000	8.705.000	8.592.000	8.753.000	7.460.000
Puglia	Cofidi PuntoIt	26.757.469	27.116.966	27.230.514	27.658.988	28.131.420
Sardegna	Confidi Sardegna	20.531.000	20.914.000	21.122.965	21.357.000	22.115.000
	Garanzia Etica	18.917.435	20.305.602	19.351.439	18.971.725	16.502.380
Sicilia	Confeserfidi	22.530.161	23.129.054	22.721.367	23.344.684	27.914.977
	Fidimed	10.734.480	11.465.122	11.455.451	11.539.265	12.064.446



Nel 2024 l'ammontare complessivo della dotazione patrimoniale in valore assoluto dei 31 confidi maggiori del campione ha fatto registrare un aumento di 56,5 milioni di euro (4,9%; nel 2023 l'aumento era stato di 47 milioni di euro pari a +4,1%). Fra il 2020 e il 2024 la patrimonializzazione complessiva del sistema è aumentata del 9,7%.

I confidi del campione che hanno aumentato la dotazione patrimoniale rispetto al 2020 sono il 45% (14 confidi su 31); di questi ben 11 hanno fatto registrare una variazione positiva valutata come consistente (≥ 10%). Sono 9 (29%) i confidi che fra i due estremi del periodo in esame hanno visto il valore dei Fondi Propri rimanere sostanzialmente stabile (variazioni comprese nell'intervallo +/-5%), e sono invece 8 (26%) i confidi che hanno visto una diminuzione dei Fondi Propri (di questi, 5 hanno fatto registrare una diminuzione consistente[14]).

2.4.2 La variazione di Fondi Propri e Patrimonio Netto

La variazione percentuale anno su anno dei Fondi Propri è un dato di compendio all'indicatore presentato nel precedente paragrafo per esprimere un giudizio sulle dinamiche relative alla patrimonializzazione dei confidi considerata in termini assoluti.

Per una maggiore comprensione del dato nella rappresentazione grafica di questo indicatore abbiamo affiancato la variazione percentuale anno su anno del Patrimonio Netto del confidi.

Tale indicatore è stato introdotto dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione dei garanti autorizzati con l'obiettivo di misurare l'andamento dell'operatività nel tempo del soggetto garante. La variazione del patrimonio netto riflette, infatti, l'incremento o il decremento delle attività nette dell'impresa nell'esercizio o della

Note

[14] *Si tratta di Fidimpresa Italia (-20%), Ga.Fi. (-15%), Artfidi Lombardia (-13%), Garanzia Etica (-13%) e Cooperfidi Italia (-10%). Tali confidi hanno cumulato diminuzioni di Fondi Propri nel periodo in esame pari o superiori al 10%.*

ricchezza prodotta (variazioni in diminuzione e/o in aumento del capitale netto e delle sue parti ideali - capitale sociale, riserve legali, etc.).

Il Patrimonio netto e i Fondi Propri sono due grandezze differenti, e per l'analisi delle differenze fra queste due grandezze si rimanda all'Edizione 2017 dell'Osservatorio confidi di Torino Finanza[15]; in questa sede ci limiteremo ad esporre entrambi i dati per valutarne gli eventuali differenziali di valore.

Ai fini dell'analisi per verificare le variazioni di dotazione patrimoniale rispetto all'anno precedente dei confidi maggiori in termini di Patrimonio Netto e Fondi Propri, i confidi maggiori sono stati suddivisi in 5 Clusters a seconda l'entità della variazione registrata:

- Cluster 1: Δ Patrimonio Netto / Fondi Propri ≤ -10%: Diminuzione consistente
- Cluster 2: -10% < Δ Patrimonio Netto / Fondi Propri < -5%: Diminuzione contenuta
- Cluster 3: -5% ≤ Δ Patrimonio Netto / Fondi Propri ≤ 5%: Stabile
- Cluster 4: 5% < Δ Patrimonio Netto / Fondi Propri < 10%: Aumento contenuto
- Cluster 5: Δ Patrimonio Netto / Fondi Propri ≥ 10%: Aumento consistente.

Note

[15] *Artusio R., Bolognese D., Bongiovanni A. e Vescina S., 2017, I confidi (edizione 2017): Camera di commercio industria e artigianato di Torino, Torino Pag. 262 e seguenti.*

Tavola 2.20: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area1, %)

		Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
Valle d'Aosta	Alpifidi	1,37%	1,79%
Piemonte	Confidare	0,16%	0,16%
	Confirete	1,53%	-2,02%
Liguria	ReteFidi Liguria	8,53%	6,92%

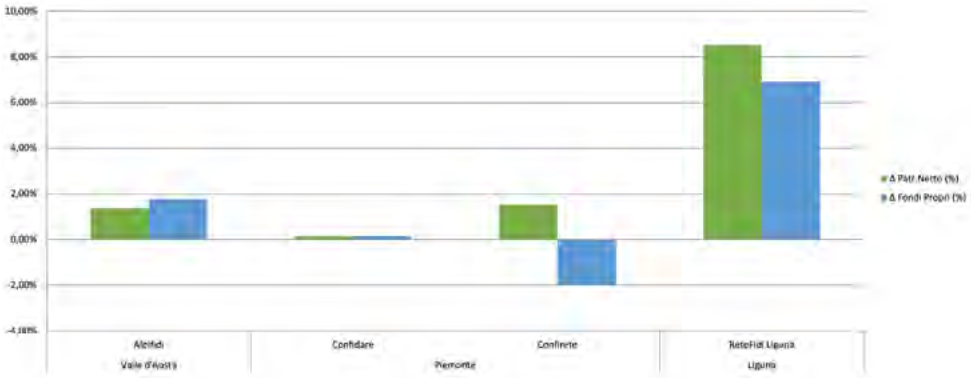


Tavola 2.21: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area2, %)

		Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
Lombardia	Artfidi Lombardia	-0,66%	-0,66%
	Asconfidi Lombardia	-6,55%	0,15%
	Confidi Systema!	8,42%	8,59%
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	6,56%	3,88%
	Cooperfidi SC	1,89%	3,32%
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	5,91%	5,90%

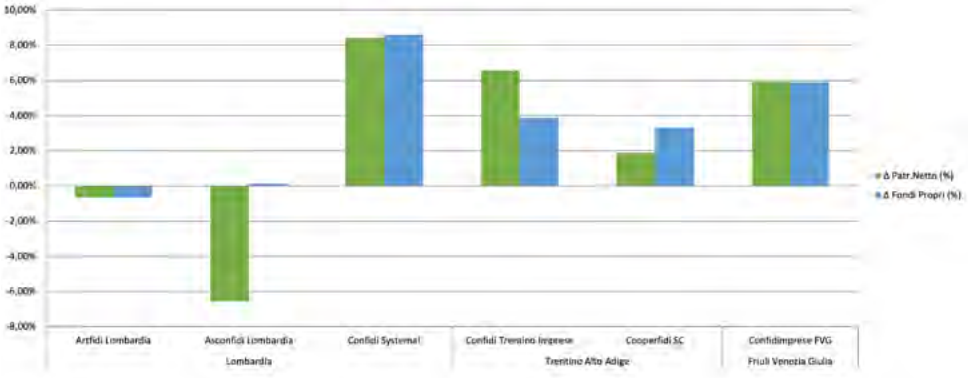


Tavola 2.22: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area3, %)

		Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
Veneto	Cofidi Veneto	0,63%	0,65%
	Cons. Veneto Garanzie	1,60%	1,79%
	Fidi NordEst	1,48%	1,23%
	Fidimpresa FriulVeneto	4,73%	0,45%
	Neafidi	3,36%	7,91%
	Sviluppo Artigiano	4,31%	4,35%

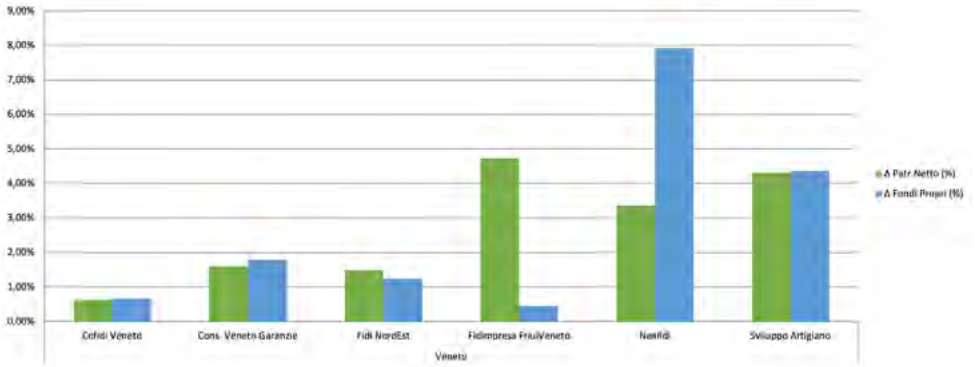


Tavola 2.23: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area4, %)

		Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	7,39%	6,99%
	Fider	1,21%	0,35%
Toscana	ACT	7,24%	7,02%
	Confidi Centro Nord	5,76%	5,77%
	Italia ComFidi	3,29%	1,99%

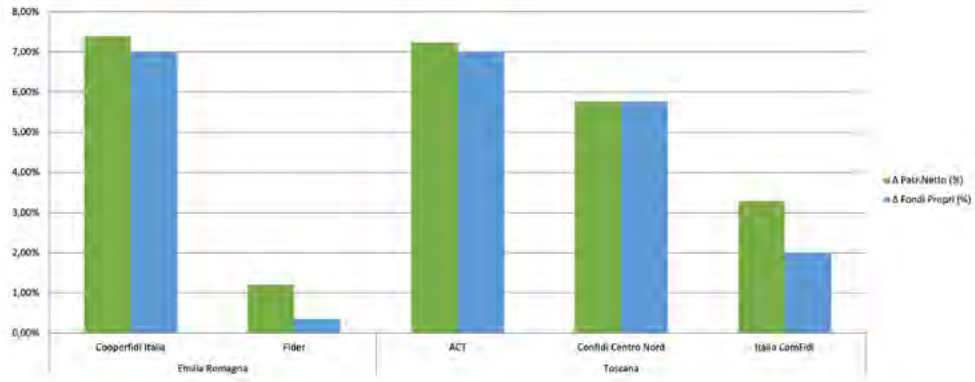


Tavola 2.24: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area5, %)

		Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
Lazio	Fidimpresa Italia	-9,16%	-8,63%
	FinPromoTer	1,91%	2,10%
Marche	Confidicoop Marche	6,04%	40,12%
	Uni.Co.	11,59%	11,46%

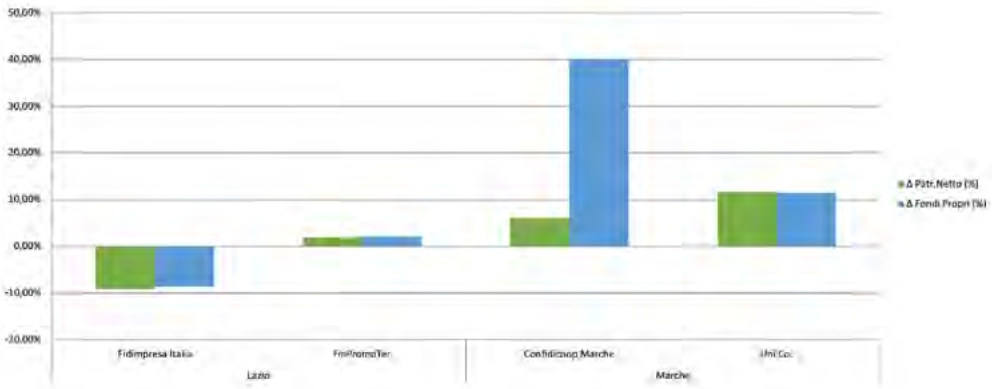
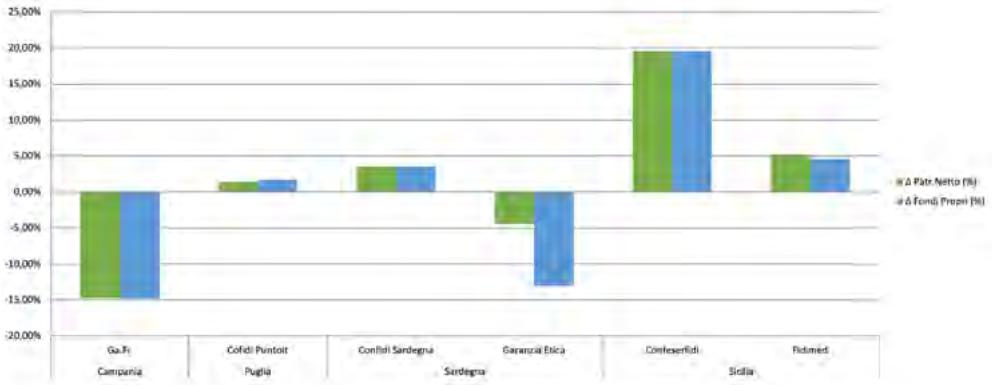


Tavola 2.25: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area6, %)

		Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
Campania	Ga.Fi.	-14,76%	-14,77%
Puglia	Cofidi PuntoIt	1,41%	1,71%
Sardegna	Confidi Sardegna	3,54%	3,55%
	Garanzia Etica	-4,43%	-13,02%
Sicilia	Confeserfidi	19,55%	19,58%
	Fidimed	5,20%	4,55%



Più di metà dei confidi maggiori ha mantenuto i Fondi Propri stabili rispetto all'esercizio precedente

I Fondi Propri rimangono stabili per la maggior parte dei confidi maggiori: 18 confidi su 31 (58% del totale) registrano oscillazioni comprese nel range +/- 5% (Cluster 3); il restante gruppo di confidi maggiori fa registrare per la maggior parte un aumento contenuto (7 confidi, 23%). Solo un confidi fa registrare una diminuzione contenuta. In relazione ai cluster con valori più polarizzati troviamo:

- Cluster 5, Aumento consistente: 3 confidi
  - confidicoop Marche: +40%
  - Confeserfidi: +20%
  - Uni.Co.: +11,5%
- Cluster 1, Diminuzione consistente: 2 confidi
  - Ga.Fi.: -15%
  - Garanzia Etica: -13%

Più di metà dei confidi maggiori ha mantenuto il Patrimonio Netto stabile rispetto all'esercizio precedente

Una dinamica molto simile si evidenzia anche per quanto riguarda le variazioni di Patrimonio Netto: 17 confidi su 31 (pari al 55%) hanno mantenuto pressoché stabile il proprio Patrimonio Netto in valore assoluto rispetto all'esercizio precedente (Cluster 3).

In relazione ai cluster con valori più polarizzati troviamo:

- Cluster 5, Aumento consistente: 2 confidi
  - Confeserfidi: +19,5%
  - Uni.Co.: +12%
- Cluster 1, Diminuzione consistente: 1 confidi
  - Ga.Fi.: -15%

2.4.3 Il Total Capital Ratio (TCR)

Il CRR stabilisce i requisiti in materia di Fondi Propri che devono rispettare le banche. Tale Regolamento individua in particolare tre requisiti da soddisfare[16]:

1. Un coefficiente di Capitale Primario di classe 1 (CET1 Capital Ratio), pari al rapporto espresso in percentuale tra il Capitale Primario di classe 1 (CET1) al numeratore e il totale dell'esposizione al rischio al denominatore, del 4,5%.
2. Un coefficiente di Capitale di classe 1 (Tier 1 capital ratio), pari al rapporto espresso in percentuale tra il Capitale di classe 1 al numeratore e il totale dell'esposizione al rischio al denominatore, del 6%.
3. Un coefficiente di Capitale totale (Total Capital Ratio), pari al rapporto espresso in percentuale tra il totale dei Fondi Propri al numeratore e il totale dell'esposizione al rischio al denominatore, dell'8%.

La Circolare 288 del 3 aprile 2015 – secondo aggiornamento di Banca d'Italia in deroga a quanto previsto dal CRR, stabilisce che per gli Intermediari Finanziari che non raccolgono risparmio presso il pubblico (come i confidi) i requisiti in materia di Fondi propri da rispettare sono due[17]:

- Un coefficiente di Capitale Primario di classe 1 (CET 1 capital ratio) del 4,5%
- Un coefficiente di Capitale totale (Total capital ratio) del 6%.

Note

[16] *Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento "Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari" e al Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation (CRR).*

[17] *Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – secondo aggiornamento "Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari" e al CRR.*

La Circolare prevede inoltre che il coefficiente di Capitale totale per gli Intermediari Finanziari che non raccolgono risparmio presso il pubblico (come i confidi) si intende soddisfatto tramite strumenti di Capitale Primario di classe 1 o strumenti di classe 2[18].

Come abbiamo visto, gli indicatori di solidità patrimoniale di un confidi mettono in relazione il totale dei Fondi Propri o il Capitale primario di classe 1 e le attività ponderate per il rischio (RWA - Risk Weighted Assets) pari alla somma delle esposizioni per cassa e per firma dei confidi nell'ambito della propria attività ponderati per il rischio specifico[19].

Gli indici di solidità patrimoniale devono essere indicati dal confidi in Nota Integrativa nella Parte D - Altre Informazioni[20]. Tali indici dipendono, oltre che dalla capienza del totale dei Fondi Propri del confidi, anche e soprattutto dal rischio connesso al suo stock di garanzie in essere che a sua volta è influenzato dal mix di forme tecniche delle garanzie emesse. Infatti, da tale mix dipende la quantità di rischio connessa alle garanzie stesse in quanto questo varia:

- se il confidi ricorre alla controgaranzia a prima richiesta del Fondo di Garanzia per le PMI e per quale importo
- se il confidi emette o meno garanzie segregate
- se – in caso di presenza di garanzie segregate – esiste un fondo destinato alla copertura delle garanzie segregate, e quale sia il suo ammontare

Note

[18] *Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – secondo aggiornamento "Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari" e al CRR.*

[19] *Per le esposizioni di firma il valore nominale va moltiplicato per i fattori di conversione creditizia (credit conversion factor, CCF) prima di procedere alla ponderazione.*

[20] *Alcuni dei confidi maggiori non pubblicano tali dati nel bilancio d'esercizio, ma nell'Informativa al pubblico (Terzo Pilastro).*

- se – in caso di presenza di garanzie segregate – le convenzioni con le banche prevedono o meno (o entrambe le opzioni) l'obbligo di ricostituzione del fondo di cui al punto precedente in caso di esaurimento dello stesso.

Il Total Capital Ratio è un indicatore che ricopre una grande importanza, non solo da un punto di vista formale (il suo mantenimento al di sopra del valore minimo legale fissato nel 6% è un obbligo normativo), ma anche da un punto di vista sostanziale: tale indice fornisce infatti una quantificazione rilevante della capacità del confidi di onorare gli impegni assunti attraverso l'emissione di garanzie. È quindi importante definire quale sia il valore in corrispondenza del quale si può affermare che un confidi si attesti ad un livello solidità minimo che ne assicuri la solvibilità, ossia il livello di solidità patrimoniale in relazione ai rischi assunti che garantisca la possibilità di onorare le eventuali perdite derivanti dai rischi stessi.

Sulla base dell'osservazione dei dati della serie storica dei valori di TCR dei singoli confidi negli ultimi anni e delle correlate dinamiche di patrimonializzazione e capacità di onorare i rischi assunti, e tenendo conto della particolare contingenza di mercato che da alcuni anni vede un progressivo deterioramento del merito di credito medio delle PMI, gli autori valutano che il valore minimo ammissibile di patrimonializzazione sia superiore a quello minimo legale del 6%, e si attesti intorno all'8%. Il 2% incrementale rispetto al limite legale può essere interpretato come un buffer di sicurezza, che – se non presente – denota una certa fragilità del confidi anche se quest'ultimo rispetta il coefficiente minimo legale.

È inoltre utile in questa sede aprire un ulteriore focus con riguardo ai casi in cui il TCR assume valori molto elevati. Come abbiamo anticipato valori crescenti di TCR sono indice di maggiore solidità patrimoniale in relazione ai rischi assunti e quindi un TCR crescente comunica un buono stato di salute del confidi; tuttavia, in alcuni casi tale valore

arriva a livelli che paiono eccedere i limiti della prudenza nella gestione del rischio di credito. Basandosi sulle analisi delle serie storiche gli autori identificano convenzionalmente tale limite in corrispondenza di TCR superiore al 25%; superato questo limite il messaggio veicolato dal TCR circa lo stato di salute del confidi si arricchisce di ulteriori elementi e diventa perciò più complesso.

Cosa racconta dunque del confidi un valore di TCR superiore al 25%?

Dal momento che il TCR è il rapporto fra i Fondi Propri – a numeratore – e i Rischi assunti – a denominatore – il suo valore tende a crescere quando si presenta una delle due circostanze che seguono (o entrambe contemporaneamente):

- Aumento di Fondi Propri
- Diminuzione di Rischi assunti.

L'esame delle serie storiche dei valori di TCR dei confidi analizzati dall'Osservatorio confidi di Torino Finanza ha messo in luce come in molti casi si assista a un aumento del valore di TCR in presenza di una diminuzione dei Fondi Propri, e di conseguenza a causa di una diminuzione più che proporzionale dei rischi assunti. I rischi assunti a loro volta possono diminuire per due differenti ragioni (o una combinazione delle stesse):

- Miglioramento del processo di selezione, basata sul merito di credito, dei soggetti garantiti (minore RWA a flussi costanti/ crescenti)
- Diminuzione dei flussi di garanzie emesse (minore RWA a causa di flussi decrescenti).

Alla luce dell'analisi in questa premessa, è possibile formulare la seguente considerazione: valori di TCR molto elevati determinati non tanto da una forte dotazione patrimoniale in termini assoluti, quanto da una forte contrazione dei flussi di emissione di garanzie sul credito e quindi dei rischi assunti, indicano una solidità da un punto di vista patrimoniale che è nel presente ma non in prospettiva, perché potrebbe essere più o meno lentamente erosa dal risultato negativo dal punto di vista economico e operativo.

Il confidi che non utilizza il proprio patrimonio a causa di una diminuzione dei flussi di garanzie emesse è paragonabile a una fabbrica che si trova con un eccesso di materie prime inutilizzate in magazzino.

Data la complessità dei messaggi veicolabili dall'indicatore, per esprimere un giudizio qualitativo gli autori hanno adottato una suddivisione convenzionale in 5 Clusters di valori:

- Cluster 1: TCR < 6%: Livello di patrimonializzazione sottosoglia
- Cluster 2: 6% ≤ TCR < 8%: Livello di patrimonializzazione subottimale
- Cluster 3: 8% ≤ TCR < 10%: Livello di patrimonializzazione consigliato in relazione ai rischi assunti
- Cluster 4: 10% ≤ TCR < 25%: Livello di patrimonializzazione adeguato o più che adeguato in relazione ai rischi assunti.
- Cluster 5: TCR ≥ 25%: Livello di patrimonializzazione più che adeguato per effetto di un sottoutilizzo di risorse patrimoniali in relazione ai rischi assunti.

Valori di TCR molto elevati sono prova di grande solidità patrimoniale; tuttavia oltre una certa soglia possono essere sintomo di debolezza operativa. Il valore assunto dal TCR infatti può salire in corrispondenza non di un aumento di disponibilità patrimoniale ma a causa di una contrazione dei flussi di emissione di garanzie sul credito e quindi dei Rischi assunti. In questi casi la solidità patrimoniale nel presente potrebbe non mantenersi in prospettiva, perché erosa dal risultato negativo dal punto di vista economico e operativo.

Tavola 2.26: Total Capital Ratio - TCR (Area1, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	20,70%	24,15%	25,00%	26,46%	27,21%
Piemonte	Confidare	27,20%	32,30%	34,00%	33,50%	33,04%
	Confirete	30,01%	29,06%	34,00%	33,48%	38,42%
Liguria	ReteFidi Liguria	42,64%	46,23%	51,00%	50,93%	43,85%

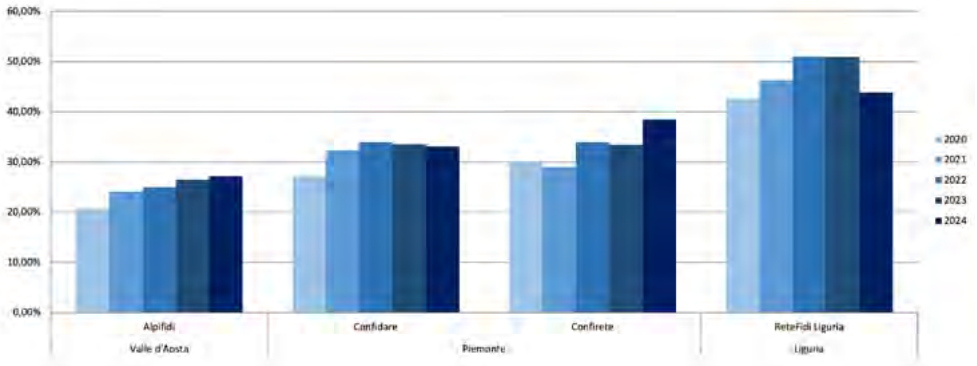


Tavola 2.27: Total Capital Ratio - TCR (Area2, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	24,09%	26,67%	26,00%	30,27%	33,74%
	Asconfidi Lombardia	25,22%	31,77%	37,00%	41,99%	44,52%
	Confidi Systema!	25,84%	40,37%	46,00%	44,09%	47,61%
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	59,97%	24,00%	61,00%	61,19%	62,03%
	Cooperfidi SC	77,39%	79,41%	81,00%	74,81%	81,12%
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	27,33%	28,36%	26,00%	29,73%	27,99%

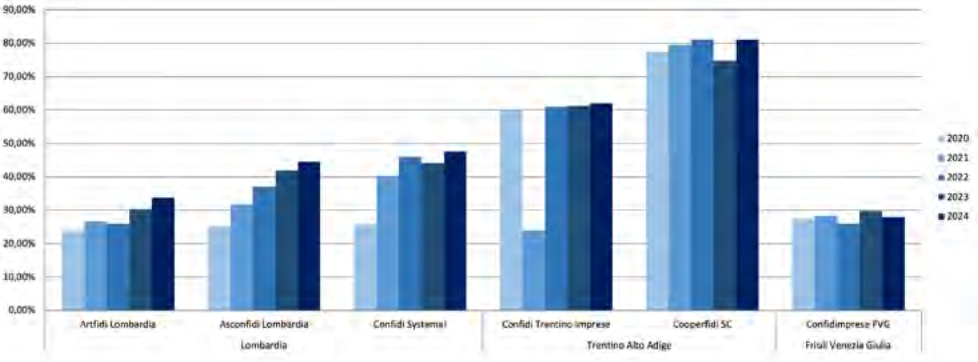


Tavola 2.28: Total Capital Ratio - TCR (Area3, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	34,15%	33,12%	31,00%	29,70%	31,59%
	Cons. Veneto Garanzie	38,78%	43,13%	39,00%	41,80%	52,17%
	Fidi NordEst	22,52%	27,58%	34,00%	32,47%	34,46%
	Fidimpresa FriulVeneto	25,42%	29,73%	36,00%	39,16%	43,73%
	Neafidi	78,29%	81,21%	81,00%	80,45%	101,88%
	Sviluppo Artigiano	19,54%	25,80%	32,00%	33,31%	38,42%

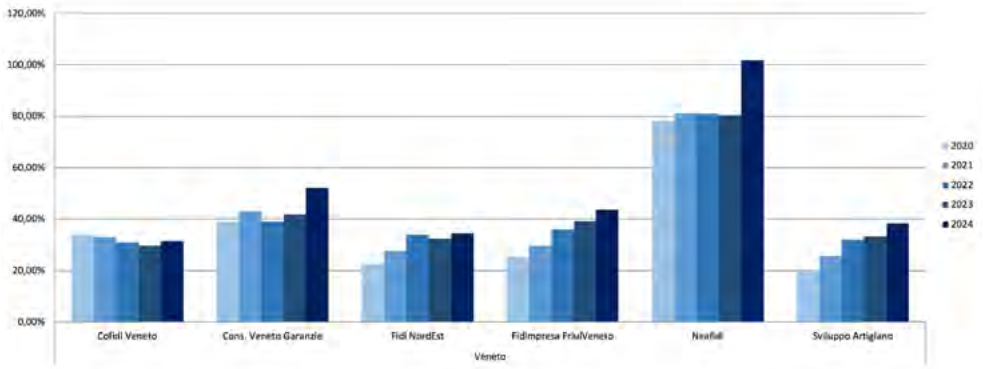


Tavola 2.29: Total Capital Ratio - TCR (Area4, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	22,29%	23,71%	22,00%	24,20%	24,27%
	Fider	27,60%	28,74%	31,00%	31,49%	28,78%
Toscana	ACT	19,06%	21,92%	25,00%	26,84%	30,83%
	Confidi Centro Nord	30,46%	37,40%	43,00%	46,31%	54,70%
	Italia ComFidi	47,33%	49,81%	60,00%	67,01%	68,34%

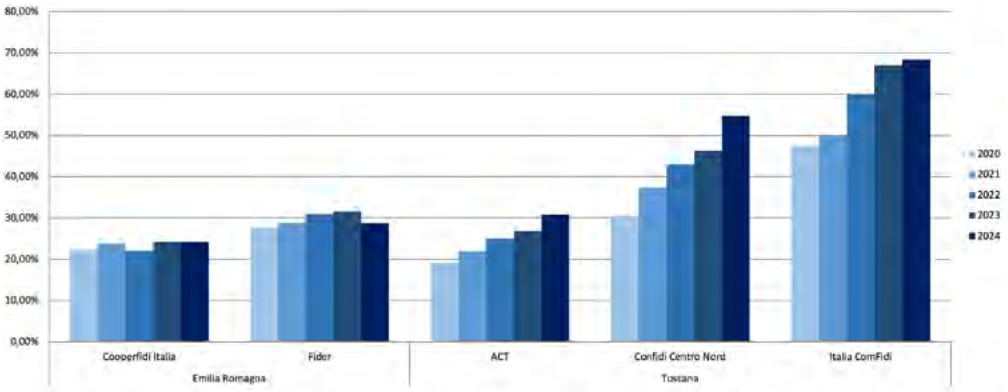


Tavola 2.30: Total Capital Ratio - TCR (Area5, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	25,44%	33,33%	31,00%	35,11%	45,62%
	FinPromoTer	51,32%	59,75%	67,00%	90,63%	91,67%
Marche	Confidicoop Marche	21,91%	22,63%	19,00%	19,09%	22,30%
	Uni.Co.	27,55%	33,56%	41,00%	44,65%	36,94%

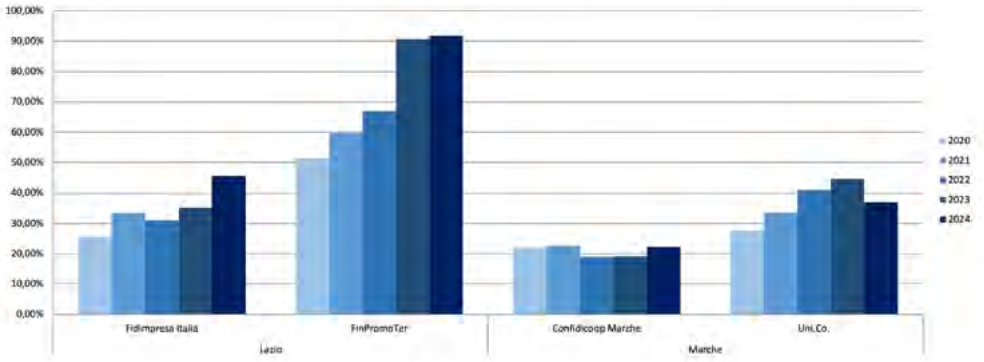
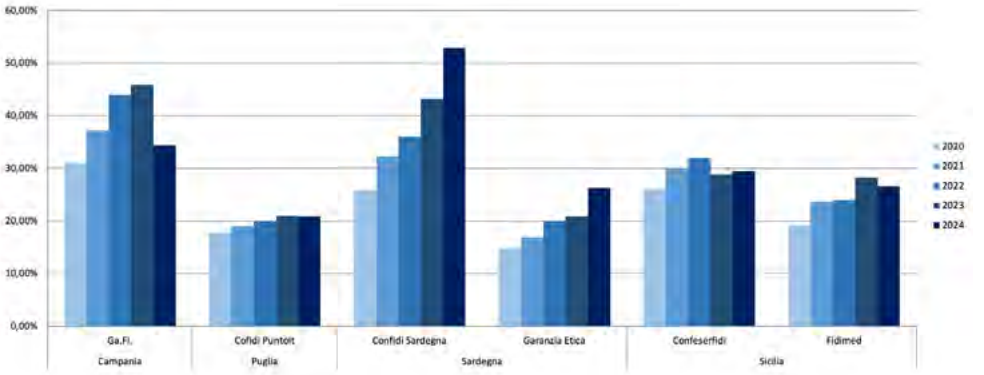


Tavola 2.31: Total Capital Ratio - TCR (Area6, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	31,03%	37,20%	44,00%	45,90%	34,40%
Puglia	Cofidi PuntoIt	17,80%	18,99%	20,00%	21,02%	20,91%
Sardegna	Confidi Sardegna	25,91%	32,28%	36,00%	43,22%	52,92%
	Garanzia Etica	14,83%	16,90%	20,00%	20,94%	26,30%
Sicilia	Confeserfidi	26,15%	29,90%	32,00%	28,90%	29,50%
	Fidimed	19,19%	23,69%	24,00%	28,32%	26,60%



La solidità patrimoniale risultante, valutata dal Total Capital Ratio, presenta dati molto positivi: tutti i confidi maggiori presentano un valore di TCR non solo superiore al limite legale del 6%, non solo superiore alla soglia dell'8%, individuata come soglia consigliabile di patrimonializzazione in relazione ai rischi assunti (in quanto adeguatamente distante dal minimo di legge), ma addirittura superiore al 20%. Nel 2024 il confidi con il valore più basso è Cofidi PuntoIt (TCR: 20,91%); nessun confidi presenta un TCR inferiore al 20%.

I 31 confidi maggiori vanno quindi a popolare soltanto due dei cinque cluster individuati dagli autori:

- Cluster 4: livello di patrimonializzazione adeguato o più che adeguato in relazione ai rischi assunti. Questo livello di patrimonializzazione è proprio di 2 confidi su 31, pari al 6% dei confidi del campione
- Cluster 5: livello di patrimonializzazione più che adeguato per effetto di un sottoutilizzo di risorse patrimoniali in relazione ai rischi assunti.

Il livello di patrimonializzazione del Cluster 5 (TCR ≥ 25%) è proprio di 29 confidi su 31 (94% del totale) anche quest'anno – come per i precedenti – in crescita rispetto alla precedente rilevazione. Nell'elenco di seguito viene presentato il sottoinsieme del Cluster 5 composto dagli 8 confidi che presentano valori di TCR addirittura superiori al 50%:

1. Neafidi: 102% (valore dei Fondi Propri superiore a quello delle attività a rischio)
2. FinPromoTer: 92%
3. Cooperfidi SC: 81%

Il 94% dei confidi maggiori presenta un valore di TCR ≥ 25%, corrispondente a un livello di patrimonializzazione più che adeguato in relazione ai rischi assunti per effetto di un sottoutilizzo di risorse patrimoniali.

4. Italia ComFidi: 68%
5. confidi Trentino Imprese: 62%
6. confidi Centro Nord: 55%
7. confidi Sardegna: 53%
8. Consorzio Veneto Garanzie: 52%

La solidità patrimoniale risulta quindi molto elevata e in crescita. Ciò conferma la tendenza dell'ultimo quinquennio di analisi: esaminando la serie storica si evidenzia che circa un terzo dei confidi (10 su 31) ha registrato un aumento del valore di TCR in tutti gli anni in esame. Nel 2024 rispetto all'esercizio precedente sono 23 confidi su 31 (74%) quelli che hanno fatto registrare una dinamica in aumento.

2.4.4 I Fondi Propri Liberi

Per approfondire il tema della fragilità operativa che spesso si associa a valori elevati di TCR gli autori hanno provato a quantificare quale sia l'ammontare complessivo a livello sistemico dei Fondi Propri Liberi; con Fondi Propri Liberi si intende l'ammontare dei Fondi Propri che – dati i rischi in essere – determina valori di TCR superiori a quelli del livello consigliato (che come anticipato nel precedente paragrafo gli autori hanno fissato nel 10%). In altre parole, i Fondi Propri Liberi sono quella quota dei Fondi Propri (a numeratore del TCR) che dati i rischi assunti (a denominatore del TCR) vanno a determinare un valore di TCR uguale o maggiore alla soglia del 10% individuata come consigliabile per assicurare un'adeguata copertura patrimoniale.

I Fondi Propri Liberi corrispondono all'ammontare di Fondi Propri che determina valori del TCR (Total Capital Ratio) superiori alla soglia di prudenza del 10%. La loro presenza rappresenta una potenzialità del sistema che non si tramuta in azione a vantaggio delle micro e piccole imprese (in termini di erogazione di credito diretto e/o garanzie sul credito)

I Fondi Propri Liberi sono fondi che potrebbero essere utilizzati per emettere nuovi flussi di garanzie sul credito o di credito diretto, ma che a causa di vincoli esogeni

o endogeni rimangono inutilizzati. La presenza di Fondi Propri Liberi rappresenta dunque una potenzialità del sistema dei confidi che, a regole date, non può essere colta a vantaggio delle micro e piccole imprese. Nelle prossime tavole si andrà a definire la dimensione attuale di questa opportunità per il sistema dei confidi e quindi per le PMI italiane.

Tavola 2.32: Fondi Propri Liberi (Area1, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	6.936.910	11.302.103	11.374.489	11.890.393	12.305.571
Piemonte	Confidare	17.811.062	18.801.060	18.987.760	18.683.036	18.602.531
	Confirete	8.818.887	10.345.025	10.606.007	10.515.524	10.866.850
Liguria	ReteFidi Liguria	21.930.347	22.928.028	20.499.102	21.891.016	22.482.138

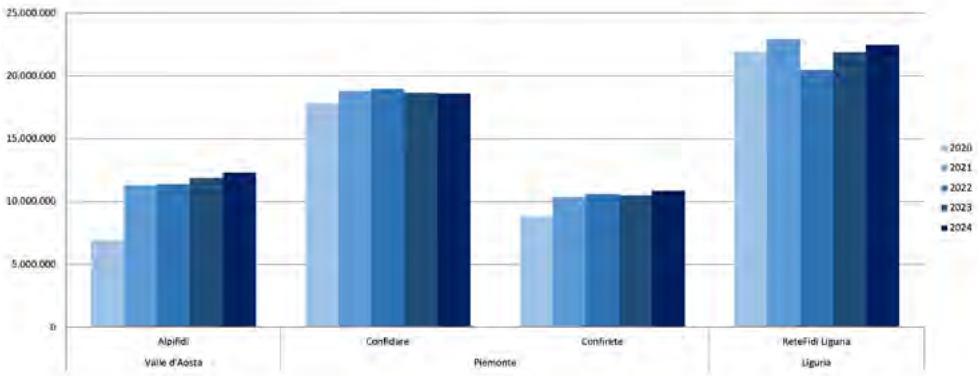


Tavola 2.33: Fondi Propri Liberi (Area2, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	11.438.182	11.728.871	9.887.587	11.479.483	11.982.607
	Asconfidi Lombardia	17.275.236	19.933.979	22.875.899	24.500.616	24.972.689
	Confidi Systema!	46.565.120	58.687.506	61.263.855	65.588.487	72.765.250
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	70.635.554	48.652.920	67.806.293	71.124.544	74.080.868
	Cooperfidi SC	68.932.159	69.187.986	67.741.889	68.482.365	71.602.199
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	19.829.629	19.271.526	15.102.154	17.710.545	18.164.180

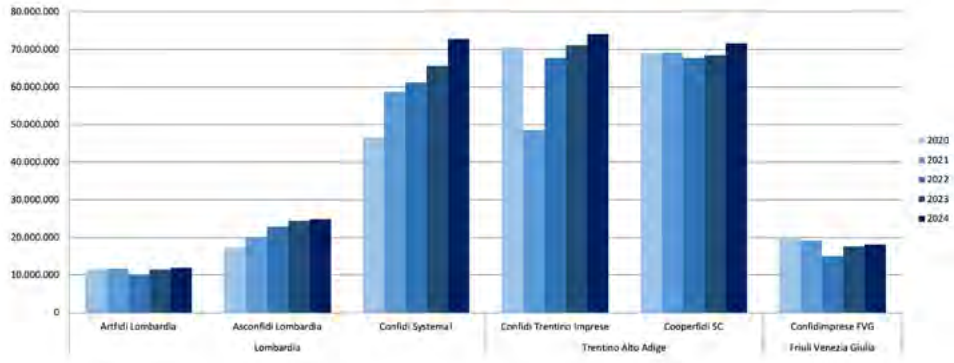


Tavola 2.34: Fondi Propri Liberi (Area3, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	16.024.152	16.105.159	15.550.616	15.502.290	16.077.280
	Cons. Veneto Garanzie	15.765.759	16.943.005	15.780.595	16.507.960	17.853.618
	Fidi NordEst	13.966.098	16.372.711	20.756.800	20.622.453	21.412.893
	Fidimpresa FriuVeneto	17.783.321	19.612.138	22.024.589	23.788.823	24.752.927
	Neafidi	49.723.051	51.325.945	44.333.479	47.960.178	53.300.336
	Sviluppo Artigiano	14.668.505	19.836.896	23.614.384	25.486.589	28.114.033

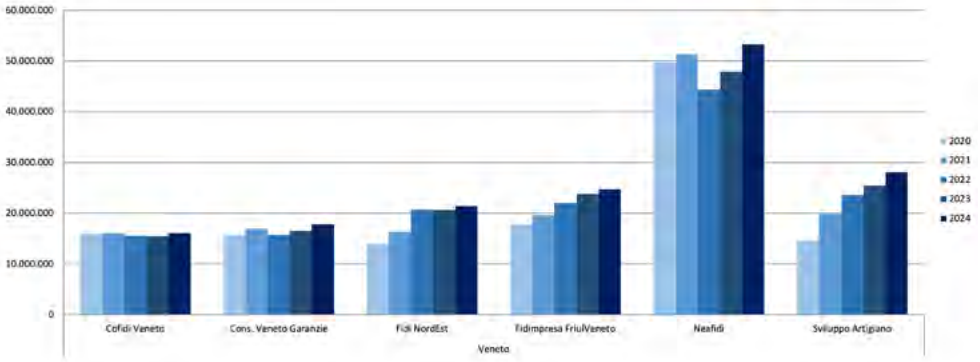


Tavola 2.35: Fondi Propri Liberi (Area4, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	11.836.751	11.932.081	9.021.875	10.581.945	11.345.145
	Fider	18.993.263	18.827.033	19.458.699	19.466.702	18.679.575
Toscana	ACT	48.051.686	51.558.176	53.273.174	54.862.026	63.225.521
	Confidi Centro Nord	11.625.794	24.391.128	26.020.116	27.129.396	29.905.689
	Italia ComFidi	76.877.971	78.035.575	78.820.880	81.908.200	83.822.320

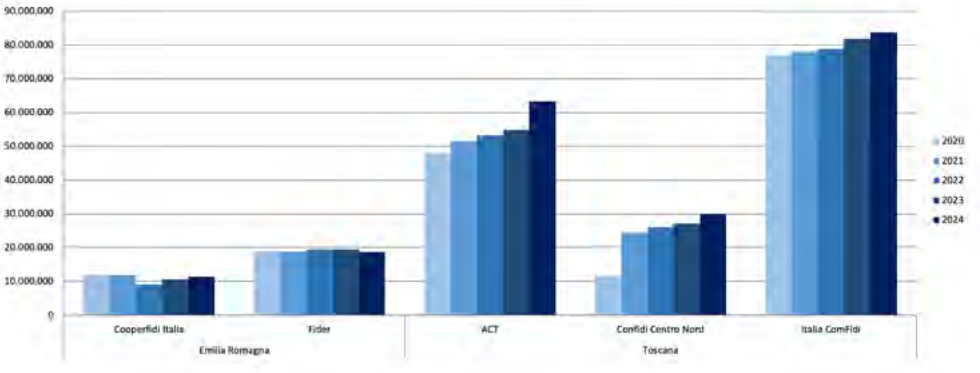


Tavola 2.36: Fondi Propri Liberi (Area5, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	7.958.519	8.732.126	7.933.258	8.168.796	8.148.407
	FinPromoTer	40.196.022	40.948.913	36.158.833	42.278.799	43.225.774
Marche	Confidicoop Marche	12.774.937	12.680.906	9.580.240	10.142.485	16.462.651
	Uni.Co.	36.232.437	50.382.115	62.890.964	70.304.488	73.639.681

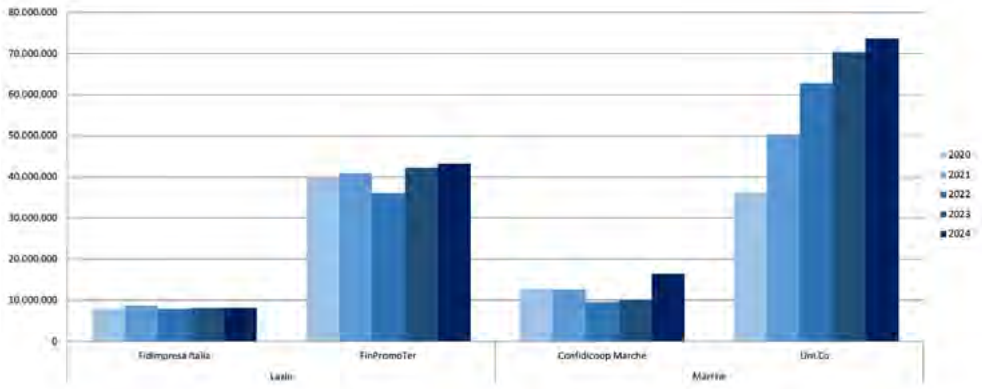
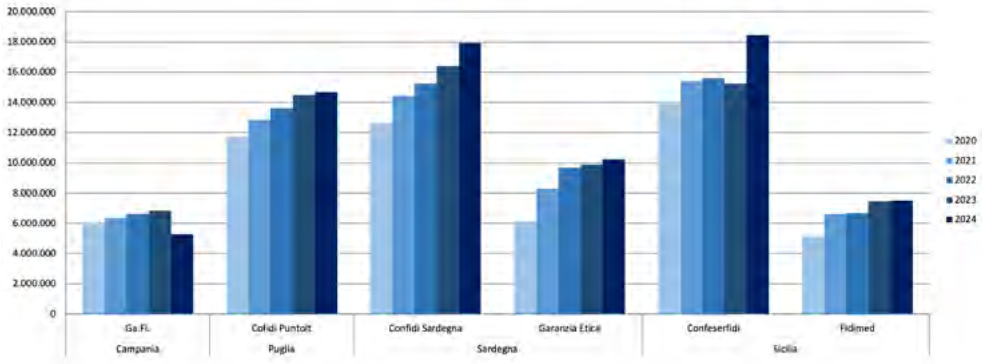


Tavola 2.37: Fondi Propri Liberi (Area6, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	5.923.371	6.364.946	6.639.273	6.846.028	5.291.395
Puglia	Cofidi PuntoIt	11.725.183	12.837.363	13.615.257	14.500.573	14.677.848
Sardegna	Confidi Sardegna	12.607.032	14.435.066	15.255.475	16.415.538	17.936.051
	Garanzia Etica	6.161.241	8.290.453	9.675.720	9.911.684	10.227.711
Sicilia	Confeserfidi	13.914.421	15.393.584	15.620.940	15.266.939	18.452.273
	Fidimed	5.140.692	6.625.476	6.682.346	7.464.666	7.528.940



I Fondi Propri Liberi dei confidi maggiori italiani ammontano complessivamente a 922 milioni di euro (in crescita del 6% rispetto al 2023, anno in cui ammontavano a 867 milioni di euro). Tale importo è in costante aumento nell'ultimo quinquennio: rispetto al 2020 i Fondi Propri Liberi hanno aumentato le loro consistenze di 184 milioni di euro (+25%).

È questo un importo molto consistente, che potrebbe trasformarsi in offerta di credito diretto alle PMI per quasi un miliardo di euro. O in alternativa, se tali fondi fossero utilizzati per l'emissione di garanzie sul credito, nell'ipotesi conservativa di conservare un TCR "di sicurezza" pari al 10% – potrebbe permettere l'emissione di 9,2 miliardi di euro di nuovi flussi di garanzie, un importo enorme che, date le dimensioni attuali del mercato, permetterebbe ai 31 confidi maggiori di aumentare lo stock cumulato in essere del 155%.

Il totale consistenze dei Fondi Propri Liberi presenta un importo elevato e in aumento: 922 milioni di euro, +6% rispetto all'esercizio precedente.

Tali consistenze potenzialmente potrebbero permettere l'emissione da parte dei confidi maggiori quasi un miliardo di euro di credito diretto alle PMI, oppure di 9,2 miliardi di nuovi flussi di garanzie sul credito (con un impatto sull'attuale stock cumulato dei confidi maggiori pari a circa +155%)

È inoltre interessante notare che la distribuzione dei Fondi Propri Liberi fra i confidi maggiori non è uniforme ma caratterizzata da grande concentrazione. Infatti:

- i due confidi che detengono gli importi più elevati di Fondi Propri Liberi detengono una quota sul totale pari al 17% (Italia Com-Fidi 84 milioni pari al 9% e confidi Trentino Imprese 74 milioni pari all'8%; i dati in valore assoluto sono in crescita per entrambi)
- i Top5 confidi per ammontare di Fondi Propri Liberi (1. Italia Com-Fidi, 2. confidi Trentino Imprese, 3. Uni.Co, 4. confidi Systema! e 5.

Cooperfidi SC) detengono il 41% del totale;

- i successivi 5 confidi dello stesso ranking (6. ACT, 7. Neafidi, 8. FinPromoTer, 9. confidi Centro Nord e 10. Sviluppo Artigiano) detengono un ulteriore 24% del totale Fondi Propri Liberi;
- i Top10 confidi per ammontare di Fondi Propri Liberi detengono il 64% del totale Fondi Liberi.

2.5 LA GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO E DI LIQUIDITÀ

Il rischio di credito è un asse fondamentale per la valutazione della salute di un confidi in quanto è in diretta connessione con il core business, consistente nell'erogazione di garanzie sul credito e, di conseguenza, nell'assunzione del rischio che le PMI garantite non onorino la propria obbligazione nei confronti della banca creditrice. Quando ciò non avviene per il confidi si verifica la manifestazione del rischio di credito, la cui gestione è fondamentale per il contenimento delle perdite e, di conseguenza, per la prosecuzione dell'attività d'impresa.

L'emissione di ogni garanzia (con le eccezioni determinate dall'applicazione di alcuni strumenti di mitigazione del rischio) determina per il confidi l'assunzione di un rischio di credito. Quando tale rischio si manifesta, le relative garanzie perdono lo status di "in bonis" e vengono classificate come "garanzie deteriorate".

Si definiscono attività finanziarie "deteriorate" le attività per cassa (finanziamenti e titoli di debito) e "fuori bilancio" (garanzie rilasciate, impegni irrevocabili e revocabili a erogare fondi, ecc.) verso debitori che ricadono nella categoria dei non-performing come definita nel Regolamento di esecuzione (UE) n. 680/2014 della Commissione, e successive modificazioni e integrazioni (Implementing Technical Standards; di seguito, ITS). Sono esclusi gli strumenti finanziari

rientranti nel portafoglio "Attività finanziarie detenute per la negoziazione" e i contratti derivati.

Un'operazione fuori bilancio è considerata deteriorata se, nel caso di utilizzo, può dar luogo a un'esposizione che presenta il rischio di non essere pienamente rimborsata, rispettando le condizioni contrattuali. Le garanzie vanno, in ogni caso, classificate come deteriorate se l'esposizione garantita soddisfa le condizioni per essere classificata come deteriorata.

Ai fini delle segnalazioni statistiche di vigilanza le attività finanziarie sono ripartite per fasce di deterioramento:

- Sofferenze: il complesso delle esposizioni per cassa e fuori bilancio nei confronti di un soggetto in stato di insolvenza (anche non accertato giudizialmente) o in situazioni sostanzialmente equiparabili, indipendentemente dalle eventuali previsioni di perdita formulate dall'azienda. Sono escluse le esposizioni la cui situazione di anomalia sia riconducibile a profili attinenti al rischio Paese.
- Inadempienze probabili: la classificazione in tale categoria è, innanzitutto, il risultato del giudizio dell'azienda circa l'improbabilità che, senza il ricorso ad azioni quali l'escussione delle garanzie, il debitore adempia integralmente (in linea capitale e/o interessi) alle sue obbligazioni creditizie. Tale valutazione va operata in maniera indipendente dalla presenza di eventuali importi (o rate) scaduti e non pagati. Non è, pertanto, necessario attendere il sintomo esplicito di anomalia (il mancato rimborso), laddove sussistano elementi che implicano una situazione di rischio di inadempimento del debitore (ad esempio, una crisi del settore industriale in cui opera il debitore). Il complesso delle esposizioni per cassa e "fuori bilancio" verso un medesimo debitore che versa nella suddetta situazione è denominato "inadempienza probabile", salvo che non ricorrano le condizioni per la classificazione del debitore fra le sofferenze.

- Esposizioni scadute deteriorate: esposizioni per cassa diverse da quelle classificate tra le sofferenze o le inadempienze probabili che, alla data di riferimento della segnalazione, sono scadute. Le esposizioni scadute possono essere determinate facendo riferimento, alternativamente, al singolo debitore o alla singola transazione. In sostanza: le esposizioni scadute e/o sconfinanti deteriorate sono esposizioni, diverse da quelle classificate tra le sofferenze o le inadempienze probabili, che sono scadute e/o sconfinanti da oltre 90 giorni e superano una prefissata soglia di materialità.
- Esposizioni scadute non deteriorate: vanno incluse in questa categoria sia le esposizioni scadute da oltre 90 giorni che non si considerano deteriorate (ad esempio, le esposizioni scadute che non superano la soglia di rilevanza fissata nell'ambito dell'approccio per singolo debitore) sia quelle scadute da non oltre 90 giorni (c.d. "Stage 2").
- Esposizioni oggetto di concessioni (c.d. forbearance): crediti (in bonis o deteriorati) oggetto di concessioni (forbearance) da parte della banca. Le misure di forbearance costituiscono modifiche alle originarie condizioni contrattuali della linea di credito che la banca concede all'impresa cliente. Per esempio, la banca può concedere al cliente una riduzione del tasso di interesse del finanziamento oppure può disporre un allungamento della durata del finanziamento. Tali misure di forbearance possono riguardare clienti performing in difficoltà finanziaria (forborne performing exposures) oppure clienti classificati in stato di deterioramento (non performing exposures with forbearance measures).

La rendicontazione delle attività deteriorate a seguito dell'introduzione della forma standard di reportistica è da considerarsi soddisfacente e molto utile per capire le reali dinamiche di deterioramento delle garanzie in essere dei confidi.

Anche a livello di insolvenze dei confidi la normativa sta andando verso una reportistica standard sempre più chiara e meno lacunosa. Con le Istruzioni per la redazione di bilanci e dei rendiconti degli Intermediari Finanziari, degli Istituti di pagamento, degli Istituti di moneta elettronica, delle SGR e delle SIM di Banca d'Italia, da applicare dal bilancio relativo all'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2016 (con eccezioni), sono state introdotte modifiche alle Tabelle relative alle garanzie rilasciate in corso di escussione (dati di stock e dati di flusso) riportate all'interno della Nota Integrativa Sezione D – Altre informazioni dei bilanci. In particolare, oltre al valore nominale delle garanzie per le quali è stata formalizzata ma non ancora liquidata una richiesta di escussione, occorre indicare[21]:

- l'importo delle controgaranzie, ripartite per tipologia, che copre il rischio di credito assunto dall'Intermediario con le garanzie in corso di escussione;
- il totale dei fondi accantonati a fronte delle garanzie in corso di escussione.

È tuttavia da tenere in considerazione che – secondo gli autori – esiste un problema di data quality nei dati di cui alla tabella D.08 che potrebbe inficiare la comparabilità fra Tassi di decadimento dei confidi e di conseguenza l'intera significatività dell'indicatore Solidità prospettica.

Il tasso annuale di decadimento del confidi è dato dal rapporto fra il valore nominale lordo del flusso di escussioni dell'anno (a numeratore, dato presente in Nota Integrativa tabella D.08 colonna "Valore nominale") e lo stock in bonis dell'anno precedente (a denominatore).

Note

[21] *Fonte: Banca d'Italia, Istruzioni per la redazione di bilanci e dei rendiconti degli Intermediari Finanziari, degli Istituti di pagamento, degli Istituti di moneta elettronica, delle SGR e delle SIM, da applicare al bilancio relativo all'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2016 (con eccezioni).*

Analizzando a fondo le Note Integrative dei confidi maggiori gli autori si sono infatti di fronte a due variabili di compilazione:

- Tipologia di valore nominale riportato in tabella: in tabella i confidi dovrebbero rendicontare il valore nominale lordo. Alcuni effettivamente utilizzano questa modalità di rendicontazione, altri rendicontano sia il valore lordo che quello netto, ma alcuni rendicontano solo il valore netto (andando a inficiare la bontà del dato) e la maggior parte non specifica se il valore indicato sia lordo o netto (ponendo dubbi più o meno grandi sulla bontà del dato)
- Tipologia di principio di rendicontazione (competenza / cassa) utilizzato per la selezione delle escussioni rendicontate in tabella: i confidi dovrebbero rendicontare per competenza il flusso delle garanzie escusse nell'anno in corso, ossia tutte le escussioni formalizzate dalla banca nel corso dell'anno di bilancio indipendentemente dal fatto che siano state liquidate o meno dal confidi. Alcuni confidi utilizzano correttamente questo metodo di rendicontazione, altri invece rendicontano in tabella (o nell'annessa spiegazione) solo la quota ancora da liquidare, o solo la quota liquidata. In nessuno dei due casi spesso è possibile sapere come si incastri il principio di competenza nell'ammontare rendicontato: le escussioni rendicontate per cassa potrebbero essere tutte di competenza dell'anno di bilancio oppure potrebbero comprendere al loro interno escussioni relative ad anni precedenti. La maggior parte dei confidi inoltre non dichiara il principio, e ciò crea dubbi sulla bontà del dato; soprattutto in quei casi in cui i valori appaiono "fuori scala" (ossia troppo bassi rispetto alla media, dando origine – una volta applicati per il calcolo della Solidità prospettica – a valori dell'indicatore migliorativi rispetto alla realtà)

Nell'elenco seguente le modalità di compilazione utilizzate dai confidi maggiori nel 2024 e rilevate dagli autori in corso di analisi:

1. confidi che riportano il valore nominale sia lordo che netto (8 confidi, 26% del campione). Per questi confidi ai fini dei calcoli è stato utilizzato il valore nominale lordo con certezza di arrivare alla definizione di un tasso di decadimento e quindi di un valore di Solidità prospettica rispondente alla realtà.
   - Fidimpresa FriulVeneto
   - Confirete
   - Italia Com-Fidi
   - Fidi NordEst
   - Asconfidi Lombardia
   - confidimprese FVG
   - confidi Systema!
   - Fidimed.

   Fra i confidi di questo gruppo è da sottolineare come in quasi tutti i casi (6 su 8, 75% dei casi) il valore nominale netto è pari alla differenza fra valore lordo e accantonamenti. E nei due casi[22] in cui tale identità non è rispettata la differenza è minima (non più del 5% del flusso lordo)[23]
2. confidi che riportano solo il valore nominale lordo (un confidi, 3% del campione). Per questi confidi ai fini dei calcoli è stato utilizzato il valore nominale lordo con certezza di arrivare alla definizione di un tasso di decadimento e quindi di un valore di Solidità prospettica rispondente alla realtà.

   - CooperfidiSC.

Note

[22] *Si tratta di confidi Systema! e Fidimed.*

[23] *Tale osservazione permette di ipotizzare che il valore nominale lordo – ove assente – nella grande maggioranza dei casi sia ricostruibile come somma fra valore nominale netto e accantonamenti. Tale tecnica di calcolo è stata utilizzata per i confidi del campione per i quali gli autori avevano la certezza del fatto che il dato espresso fosse il valore nominale netto.*

3. confidi che riportano un generico valore nominale senza specificare se si tratti del valore lordo o netto (16 confidi, 52% del campione). Fra i confidi di questo gruppo si possono individuare tre sottogruppi:
   a. confidi per i quali gli autori ipotizzano che il valore indicato sia quello lordo in quanto trattasi di importi piuttosto significativi che determinano dei tassi di decadimento non troppo distanti dalla media del campione. Questa è soltanto un'ipotesi degli autori che non dispongono di nessun'altra informazione per esprimere la loro valutazione. All'interno di questo sottogruppo potrebbero esserci confidi che hanno invece indicato il valore netto e che quindi presenterebbero tassi di decadimento superiori alla media. Per questo sottogruppo per il calcolo dell'indicatore è stato usato il valore di tabella con la ragionevole certezza che sia il dato corretto
      - Garanzia Etica
      - Neafidi[24]
      - Confidare
      - Cofidi Veneto
      - Ga.Fi.
      - Fidimpresa Italia
      - ACT
      - Artfidi Lombardia
      - confidi Centro-Nord.

Note

[24] *Si presume che sia il valore lordo in quanto nella tabella precedente (D.07. tabella che riporta lo stesso dato ma come stock invece che come flusso) è specificato che i valori nominali sono indicati al lordo. Permane tuttavia il dubbio che il dato riportato corrisponda effettivamente alle escussioni formalizzate nell'anno (come sarebbe corretto) e non al valore di esborso per cassa di escussioni formalizzate anche in anni precedenti così come fatto da Sviluppo Artigiano nel bilancio 2024 (che è stato pubblicato all'interno dello stesso documento dal momento che i due confidi hanno formalizzato la fusione a inizio 2025).*

b. confidi per i quali gli autori ipotizzano si tratti del valore netto e/o del sottoinsieme non liquidato delle garanzie escusse nell'anno (vedi seguito per maggiori dettagli) o entrambe le cose. L'ipotesi è basata sul fatto che gli importi rendicontati sono molto bassi e determinano tassi di decadimento decisamente sotto media e – conseguentemente – valori di Solidità prospettica sovrastimati. Questa è soltanto un'ipotesi degli autori che non dispongono di nessun'altra informazione per esprimere la loro valutazione. All'interno di questo sottogruppo potrebbero esserci confidi che hanno invece indicato il valore lordo e che quindi effettivamente presenterebbero dei tassi di decadimento di molto inferiori alla media. Per il calcolo dell'indicatore è stato usato il valore di tabella in quanto unico esistente, con il forte sospetto che non si tratti del dato corretto:
   - confidi Sardegna
   - confidiCoop Marche:
   - confidi Trentino Imprese
   - Retefidi Liguria.
c. confidi per i quali non è presente alcuna spiegazione né indizio che possa far formulare delle ipotesi agli autori. Per il calcolo dell'indicatore è stato usato il valore di tabella in quanto unico esistente, con il forte sospetto che non si tratti del dato corretto:
   - Confeserfidi
   - Consorzio Veneto Garanzie
   - Cooperfidi Italia.

4. confidi che riportano soltanto il valore nominale netto (2 confidi, 6% del campione). Per questi confidi il dato utilizzato per i calcoli è la somma fra il valore nominale netto e gli accantonamenti[25]. In tal maniera il dato usato dà una ragionevole certezza di avere un buon livello di qualità pur in presenza di una rendicontazione non conforme:
   - Fider
   - Sviluppo Artigiano.

   Sviluppo Artigiano nella spiegazione della tabella riporta anche il valore nominale lordo delle escussioni liquidate nell'anno senza specificare in quale anno siano state formalizzate. Non è quindi certo se questo valore lordo corrisponda al valore nominale lordo delle escussioni formalizzate nell'anno o a un valore di esborso per cassa di escussioni formalizzate anche in anni precedenti.
5. confidi che riportano come valore nominale solo le escussioni subite nell'anno ma non ancora liquidate (4 confidi, 13% del campione). Tale circostanza rende evidente un problema di data quality, più o meno consistente a seconda che il confidi abbia esplicitato che si tratta di valori lordi, netti o non abbia esplicitato nulla. In questi casi il dato utilizzato per i calcoli è stato quello esposto in tabella in quanto unico disponibile con la certezza della presenza di un problema non marginale di qualità del dato
   - FinPromoTer: non indica se il valore è lordo o netto
   - Cofidi.it.: non indica se il valore è lordo o netto
   - Uni.Co.: definisce il valore nominale come lordo
   - Alpifidi: definisce il valore nominale come lordo[26].

Note

[25] *cfr punto sub 1. del presente elenco.*

[26] *Nel caso di Alpifidi la spiegazione relativa alla tabella D.08 in Nota Integrativa lascia un dubbio di interpretazione: il confidi afferma di aver ricevuto 349 mila euro di escussioni nell'anno non ancora liquidate: non è chiaro se tutte le escussioni subite non sono state liquidate o se quelle riportate in tabella D.08 siano il di cui non liquidate di un totale (maggiore e non indicato) di escussioni subite.*

È inoltre da osservare come il problema relativo al punto sub.5 del precedente elenco potrebbe essere presente (anche se non esplicitato) anche nelle fattispecie di cui ai punti sub.1, sub.2, sub.3 e sub.4; circostanza che potrebbe rendere non consistenti anche alcuni dei dati per cui gli autori hanno ragionevole certezza di buon livello qualitativo. Tralasciando quest'ultima osservazione possiamo comunque osservare che considerando l'intero campione dei confidi maggiori vi è certezza di correttezza del dato soltanto per 9 confidi su 31 (29% del campione) e ragionevole certezza di correttezza del dato per altri 9 confidi. Ciò significa che per il 42% dei confidi del campione esiste il ragionevole sospetto che i dati riportati in tabella D.08 non siano rispondenti alle richieste della normativa di redazione di bilancio (non troppo puntuale nelle indicazione in relazione a questo punto specifico) e di conseguenza possano esserci errori nella determinazione del tasso di decadimento di tali confidi e nel valore dell'indicatore Solidità Prospettica.

2.5.1 Il Tasso annuale di decadimento[27]

Il Tasso annuale di decadimento è un indicatore in grado di descrivere la propensione al rischio del confidi e quindi la sua tendenza ad esser solido nel tempo, come risultante della capacità di adempimento delle imprese che ha selezionato avendone misurato ex ante la rischiosità

Il tasso di decadimento in un determinato anno è dato dal rapporto fra l'ammontare di credito garantito ai soggetti che sono entrati in sofferenza nel corso dell'anno cui si riferisce la rilevazione e l'ammontare di credito (garantito, nel nostro caso, dal confidi) utilizzato dagli stessi soggetti e non considerato deteriorato alla

Note

[27] *Cfr. Torino Finanza Osservatorio confidi 2017 pag. 256 e seguenti.*

fine dell'anno precedente[28]. Si tratta quindi di un rapporto tra una grandezza di flusso a numeratore (l'ammontare garantito transitato in sofferenza nell'anno n) e una grandezza stock a denominatore (l'ammontare garantito e in bonis nell'anno n-1).

Naturalmente il Tasso annuale di decadimento (o meglio, la grandezza posta a numeratore per calcolarlo) non corrisponde alle perdite finali del confidi che può beneficiare – inter alia – di riassicurazioni di varia natura. Tuttavia, è chiaro come questo indicatore sia significativo per descrivere la propensione al rischio del confidi e quindi la sua tendenza ad esser solido nel tempo, come risultante della capacità di adempimento delle imprese che ha selezionato avendone misurato ex ante la rischiosità.

Il giudizio sulla propensione al rischio del confidi è molto complesso da esprimere e necessita quindi di opportuni benchmark. Non va infatti dimenticato che una certa propensione al rischio è fisiologica proprio in virtù della mission stessa di un soggetto garante, ossia "comprare rischi"; è altresì vero che tale attività deve avvenire entro determinati limiti, in quanto il confidi non deve esporsi al pericolo di non esser capace di ottemperare alle escussioni.

Per definire un benchmark adatto a esprimere un giudizio sull'esposizione al rischio del confidi sono stati presi in analisi i principali fattori che influenzano l'entità dei rischi; i fattori sui quali si vuole fondare il giudizio sono ovviamente quelli dipendenti dalla capacità operativa e dalla bontà delle scelte allocative dei confidi, isolando i fattori di rischio indipendenti.

L'assunzione di rischio è per il confidi l'attività primaria della propria mission e di conseguenza una certa propensione al decadimento dei propri asset è fisiologica. Per un giudizio qualitativo sulla propensione al rischio dei confidi è necessario confrontare il tasso annuale di decadimento con un valore benchmark

Note

[28] *Fonte: definizione riportata nel Bollettino Statistico della Banca d'Italia (relativa a una misurazione, su base trimestrale, che rapporta le sofferenze ai finanziamenti).*

Il benchmark dovrà quindi essere – per buona approssimazione – rappresentativo dei fattori di rischio indipendenti dalle capacità operative e dalle scelte allocative del confidi. Il Fondo di Garanzia per le PMI ha adottato come valore per tale benchmark il Tasso annuale di decadimento medio del sistema creditizio riferito all'area geografica di operatività prevalente del confidi, con riguardo alla classe di grandezza dei prestiti di importo non superiore a 125.000 euro.

È fattuale che fra i tassi di decadimento del sistema bancario italiano nel suo insieme vi siano grandezze molto differenti tra aree geografiche differenti[29]. Sulla base di queste considerazioni per il presente lavoro gli autori hanno quindi deciso di mutuare la scelta operata dal Fondo di Garanzia per le PMI[30].

Nei due gruppi seguenti di tavole per ognuno dei confidi maggiori sarà presentato:

1. il valore di Tasso annuale di decadimento affiancato al relativo valore di benchmark.
2. la serie storica del valore di Tasso annuale di decadimento.

Data l'importanza del confronto fra i tassi di decadimento e i rispettivi valori di riferimento (benchmark), per la valutazione qualitativa dei risultati dell'analisi si rimanda al paragrafo successivo, in cui le due grandezze vengono messe in rapporto nell'indicatore Solidità Prospettica.

Note

[29] *Fonte: Base Dati Statistica di Banca d'Italia.*

[30] *Tasso annuale di decadimento di società non finanziarie e famiglie produttrici con fido utilizzato ≤125k euro riferito alla Regione di attività prevalente del confidi. Per la definizione di Regione di attività prevalente nel presente lavoro è stata considerata quella cui fa riferimento la fetta maggiore di stock di garanzie in essere. Per 29 su 31 confidi maggiori la regione di attività prevalente è quella in cui trova la sede legale il confidi stesso; fanno eccezione soltanto i) FinPromoTer (sede legale: Lazio; Regione prevalente: Puglia) e ii) ACT (sede legale: Toscana; Regione prevalente: Emilia Romagna). Per la maggior parte dei confidi maggiori la distribuzione degli stock è inoltre molto polarizzata e vede percentuali elevatissime all'interno della regione di appartenenza e residuali extra-regione; in questi casi il benchmark risulta particolarmente preciso. In percentuale residuale la distribuzione degli stock è invece più distribuita su diverse regioni, il che rende il dato di benchmark prescelto meno accurato anche se comunque significativo.*

Tavola 2.38: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area1, %)

		T. Decadimento (%)	Benchmark (%)
Valle d'Aosta	Alpifidi	0,34%	1,08%
Piemonte	Confidare	8,28%	1,93%
	Confirete	6,18%	1,93%
Liguria	ReteFidi Liguria	0,16%	1,59%

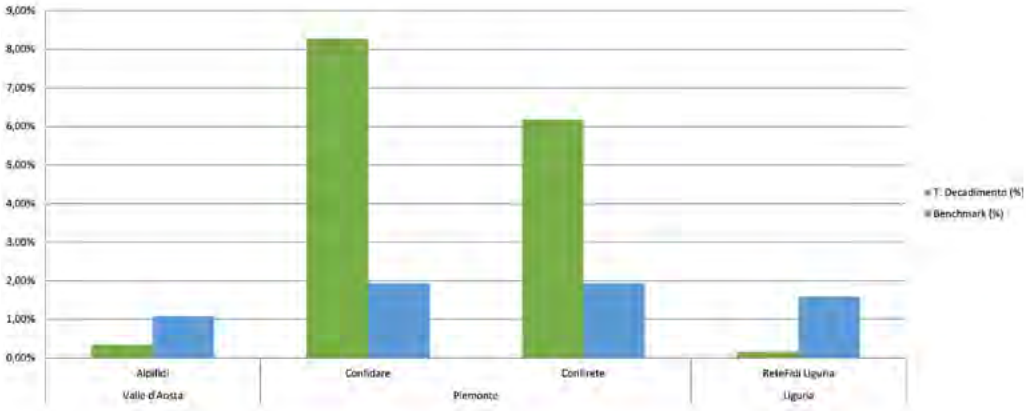


Tavola 2.39: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area2, %)

		T. Decadimento (%)	Benchmark (%)
Lombardia	Artfidi Lombardia	1,34%	1,46%
	Asconfidi Lombardia	2,31%	1,46%
	Confidi Systema!	2,76%	1,46%
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	0,08%	0,87%
	Cooperfidi SC	0,39%	0,87%
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	0,33%	1,29%

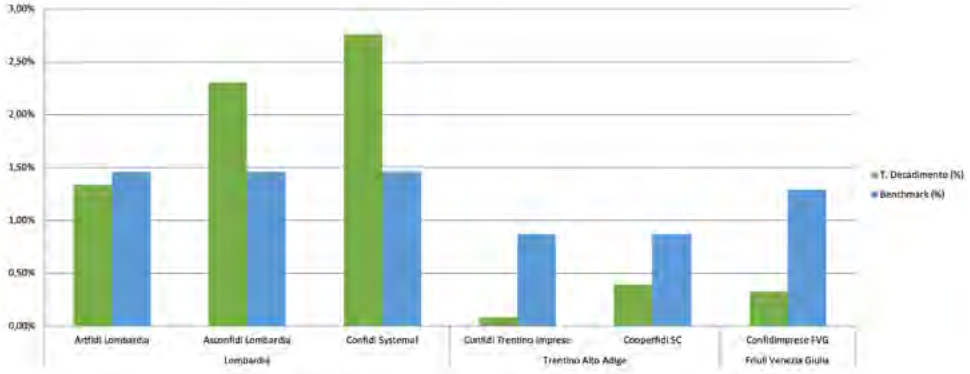


Tavola 2.40: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area3, %)

		T. Decadimento (%)	Benchmark (%)
Veneto	Cofidi Veneto	2,36%	1,16%
	Cons. Veneto Garanzie	1,48%	1,16%
	Fidi NordEst	1,34%	1,16%
	Fidimpresa FriulVeneto	2,18%	1,16%
	Neafidi	0,73%	1,16%
	Sviluppo Artigiano	2,15%	1,16%

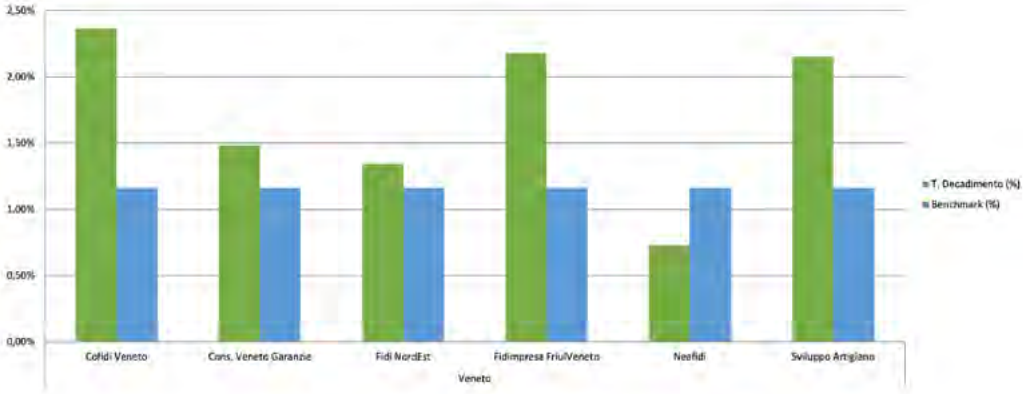


Tavola 2.41: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area4, %)

		T. Decadimento (%)	Benchmark (%)
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	1,41%	1,41%
	Fider	4,35%	1,41%
Toscana	ACT	2,96%	1,41%
	Confidi Centro Nord	4,12%	1,85%
	Italia ComFidi	3,06%	1,85%

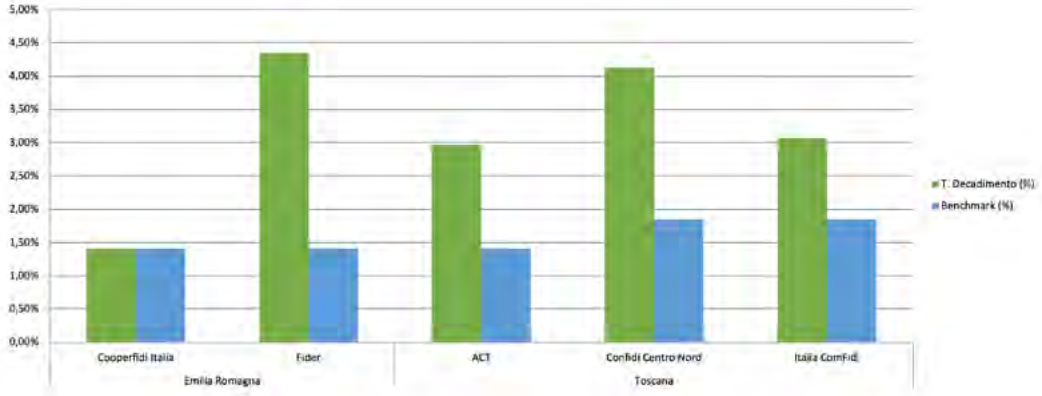


Tavola 2.42: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area5, %)

		T. Decadimento (%)	Benchmark (%)
Lazio	Fidimpresa Italia	5,67%	2,38%
	FinPromoTer	1,51%	2,10%
Marche	Confidicoop Marche	0,52%	1,44%
	Uni.Co.	1,19%	1,44%

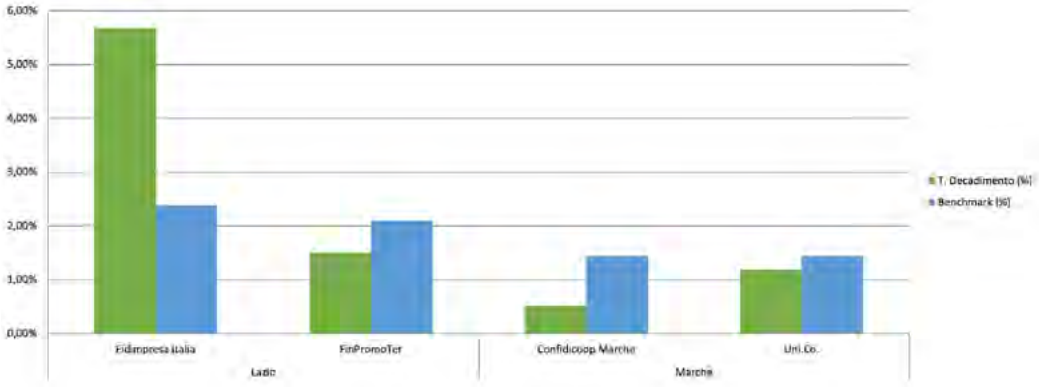


Tavola 2.43: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area6, %)

		T. Decadimento (%)	Benchmark (%)
Campania	Ga.Fi.	5,18%	2,73%
Puglia	Cofidi PuntoIt	0,26%	2,10%
Sardegna	Confidi Sardegna	0,45%	1,64%
	Garanzia Etica	3,79%	1,64%
Sicilia	Confeserfidi	1,13%	2,24%
	Fidimed	2,77%	2,24%

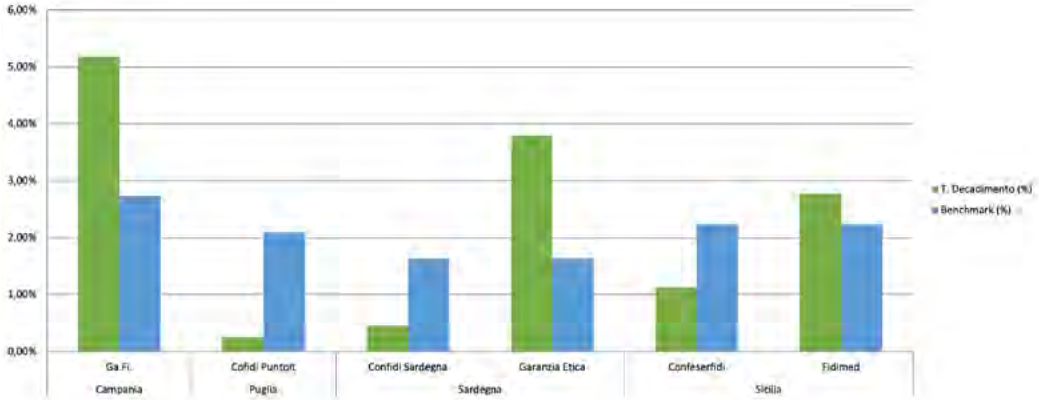


Tavola 2.44: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area1, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	1,14%	1,35%	0,31%	0,33%	0,34%
Piemonte	Confidare	7,32%	7,83%	4,73%	5,66%	8,28%
	Confirete	3,07%	2,55%	3,57%	3,69%	6,18%
Liguria	ReteFidi Liguria	0,53%	1,29%	0,87%	0,31%	0,16%

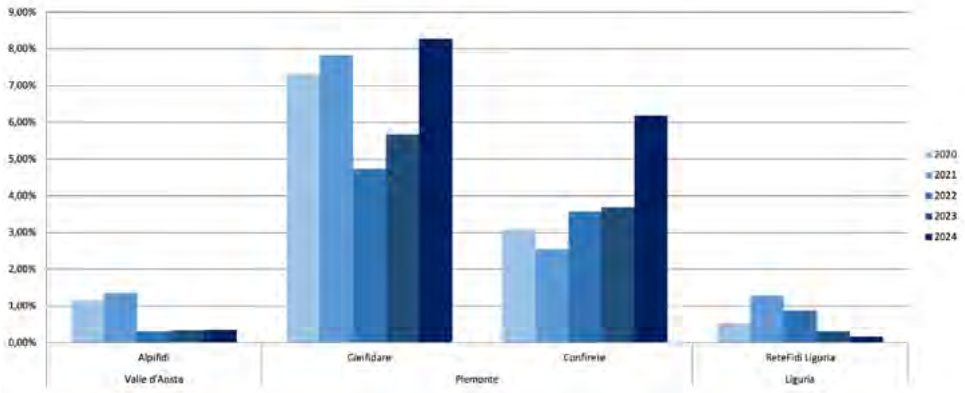


Tavola 2.45: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area2, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	0,18%	0,67%	1,09%	1,04%	1,34%
	Asconfidi Lombardia	1,75%	1,12%	1,28%	1,53%	2,31%
	Confidi Systema!	3,61%	2,72%	1,61%	2,83%	2,76%
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	0,10%	0,05%	0,03%	0,04%	0,08%
	Cooperfidi SC	0,87%	0,33%	0,56%	0,22%	0,39%
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	0,21%	0,41%	0,26%	0,09%	0,33%

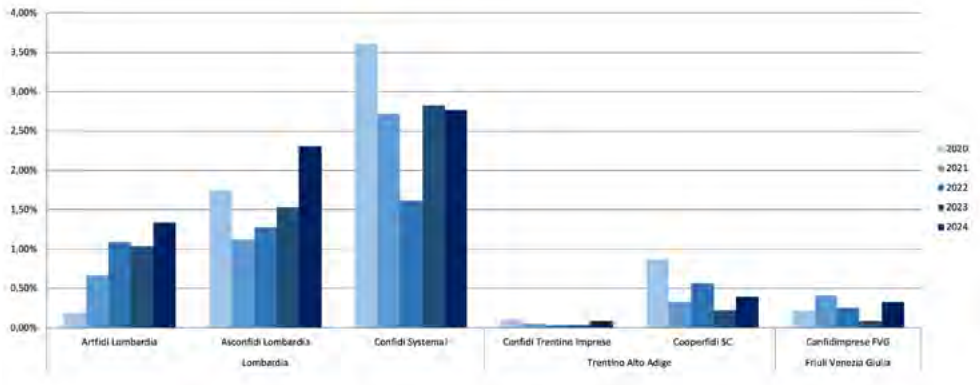


Tavola 2.46: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area3, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	1,59%	1,13%	1,66%	1,68%	2,36%
	Cons. Veneto Garanzie	3,42%	1,07%	1,28%	0,61%	1,48%
	Fidi NordEst	4,60%	2,33%	2,58%	1,22%	1,34%
	Fidimpresa FriulVeneto	0,11%	1,83%	0,80%	2,09%	2,18%
	Neafidi	0,81%	2,27%	0,80%	2,27%	0,73%
	Sviluppo Artigiano	1,47%	1,09%	0,94%	2,14%	2,15%

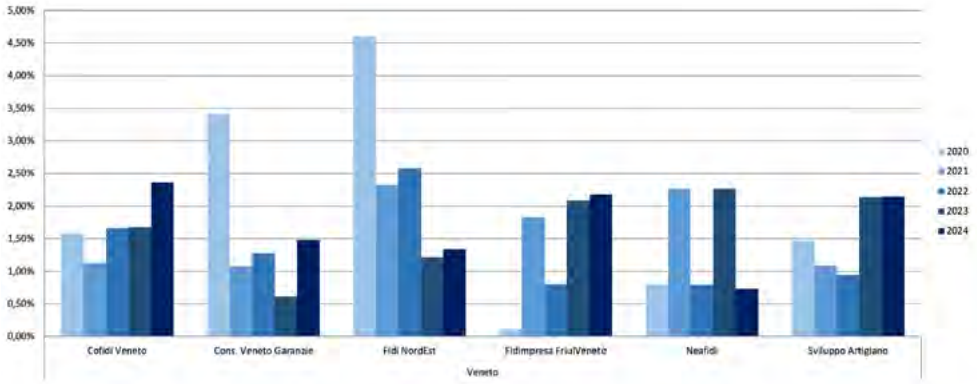


Tavola 2.47: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area4, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	1,26%	1,10%	1,22%	1,15%	1,41%
	Fider	4,97%	2,04%	1,51%	2,13%	4,35%
Toscana	ACT	2,65%	1,96%	2,07%	2,73%	2,96%
	Confidi Centro Nord	2,91%	5,03%	0,84%	3,33%	4,12%
	Italia ComFidi	3,92%	5,95%	2,59%	2,42%	3,06%

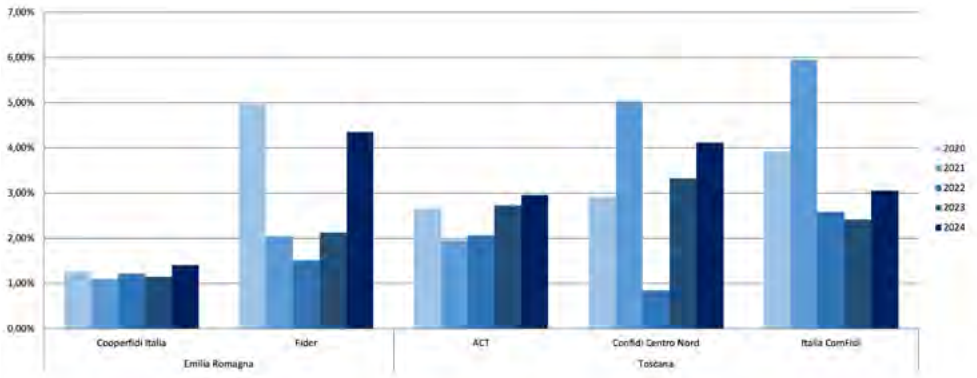


Tavola 2.48: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area5, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	1,04%	0,28%	1,51%	2,92%	5,67%
	FinPromoTer	1,79%	0,36%	0,69%	1,42%	1,51%
Marche	Confidicoop Marche	0,41%	0,08%	0,77%	0,61%	0,52%
	Uni.Co.	0,99%	0,37%	0,48%	0,56%	1,19%

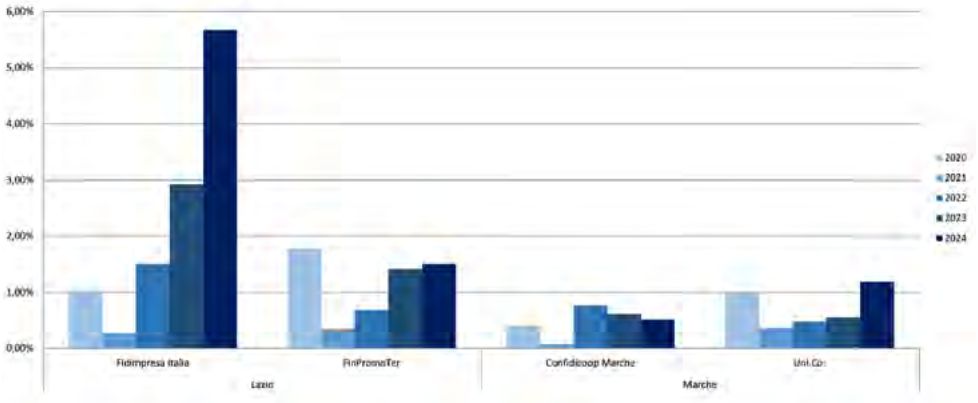
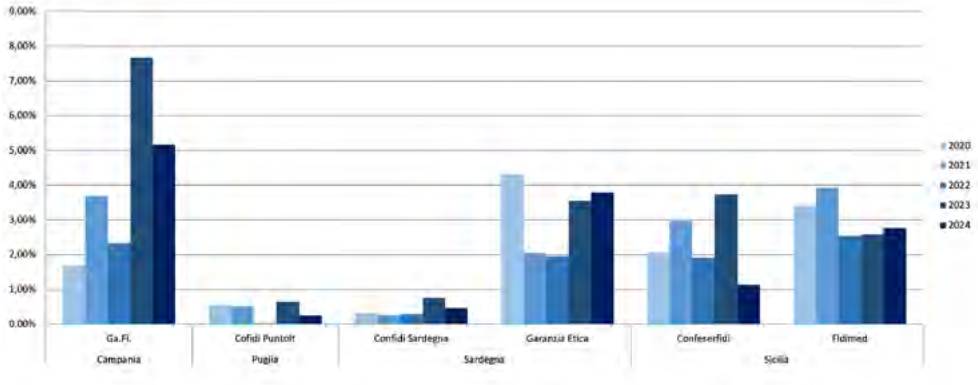


Tavola 2.49: Tasso annuale di decadimento: serie storica (Area6, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	1,69%	3,69%	2,33%	7,68%	5,18%
Puglia	Cofidi PuntoIt	0,56%	0,52%	0,02%	0,64%	0,26%
Sardegna	Confidi Sardegna	0,32%	0,26%	0,30%	0,76%	0,45%
	Garanzia Etica	4,31%	2,05%	1,96%	3,56%	3,79%
Sicilia	Confeserfidi	2,06%	2,96%	1,91%	3,75%	1,13%
	Fidimed	3,41%	3,92%	2,55%	2,59%	2,77%



2.5.2 La Solidità prospettica

La Solidità prospettica è l'indicatore introdotto dal Fondo di Garanzia per le PMI per stimare l'esposizione al rischio del confidi – e quindi la futura solidità – in relazione all'ambiente economico in cui si trova ad operare. L'indicatore si costruisce come rapporto fra il Tasso annuale di decadimento del confidi a numeratore e il relativo dato di benchmark così come esposto nel precedente paragrafo (Tasso annuale di decadimento medio del sistema creditizio riferito all'area geografica di operatività prevalente del confidi).

Per il presente lavoro gli autori hanno optato per l'adozione di un indicatore della stessa tipologia (rapporto fra Tasso annuale di decadimento specifico del confidi a numeratore e di benchmark a denominatore), dove per benchmark è stato utilizzato il Tasso annuale di decadimento di società non finanziarie e famiglie produttrici con fido utilizzato ≤125k euro riferito alla Regione di attività prevalente del confidi[31].

La Solidità Prospettica è l'indicatore funzionale a stimare l'esposizione al rischio del confidi – e quindi la futura solidità – in relazione all'ambiente economico in cui si trova ad operare.

L'indicatore si costruisce come rapporto fra Tasso annuale di decadimento del confidi a numeratore e relativo dato benchmark a denominatore (Tasso annuale di decadimento medio del sistema creditizio riferito all'area geografica di operatività prevalente del confidi)

Note

[31] *Per la definizione di "Regione di attività prevalente" è stata considerata la regione cui fa riferimento la percentuale maggiore di stock di garanzie in essere. Tale scelta potrebbe in alcuni casi creare un disallineamento fra il valore calcolato dagli autori nel presente lavoro e l'indicatore calcolato dal Fondo di garanzia per le PMI in relazione ai singoli confidi. Il Fondo di Garanzia per le PMI utilizza infatti come benchmark una media ponderata corretta dei TAD delle aree di significativa operatività del confidi. La definizione dei pesi per la ponderazione della media viene operata come segue:*

1. Se il confidi presenta un'operatività pari o superiore al 90% in un'unica Regione, allora viene utilizzato come benchmark il TAD di quella Regione. In questo caso il dato benchmark corrisponde al TAD della Regione

Il risultato del rapporto sarà una percentuale che valuta la solidità prospettica del confidi in termini relativi; il dato va interpretato considerando che a valori crescenti del rapporto si associano solidità prospettiche via via meno adeguate, mentre a valori decrescenti del rapporto si associano solidità prospettiche maggiori.

Note

prevalente e non esiste quindi disallineamento fra l'indicatore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI e quello calcolato dagli autori nel presente Osservatorio.

2. Se il confidi non presenta un'operatività pari o superiore al 90% in un'unica Regione, ma distribuito su diverse Regioni appartenenti però alla stessa Area territoriale, allora viene utilizzato come dato benchmark il TAD dell'Area territoriale in questione. In questo caso può esistere un lieve disallineamento fra l'indicatore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI e quello calcolato dagli autori nel presente Osservatorio. Di norma tale disallineamento è di lieve entità perché all'interno della stessa area geografica non è inusuale rilevare dati relativamente omogenei.

3. Se il confidi non presenta un'operatività pari o superiore al 90% in un'unica Regione e nemmeno in un'unica Area territoriale, allora viene calcolata la media ponderata fra i TAD delle Regioni nelle quali vi è un'operatività "significativa". Viene definita "significativa" un'operatività pari o superiore al 10% del totale. In altre parole, il dato di benchmark corrisponde alla media ponderato dei TAD delle Regioni in cui l'operatività del confidi è pari almeno al 10% del totale. In questo caso può esistere un disallineamento fra il valore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI e il valore presentato dagli autori nel presente lavoro, la cui entità dipende dalla differenziazione di portafoglio per area territoriale significativa dell'operatività del confidi.

Per la maggior parte dei confidi maggiori la distribuzione territoriale degli stock è molto contenuta e vede percentuali elevatissime all'interno della regione di appartenenza e residuali extra-regione (caso Sub.1 del precedente elenco). In questi casi il dato utilizzato come benchmark risulta privo di disallineamenti con il valore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI. Sono invece un numero inferiore i confidi in cui la distribuzione territoriale delle garanzie è maggiore ma interna ad una stessa area territoriale (caso Sub.2), ed è invece residuale la casistica dei confidi con grande distribuzione territoriale delle garanzie (caso Sub.3). In questi casi il dato di benchmark calcolato dagli autori presenta disallineamenti con i valori utilizzati dal Fondo di Garanzia per le PMI complessivamente valutabili come di lieve entità e di conseguenza comunque significativi sebbene meno accurati.

Come già detto è qui necessario tenere a mente che di norma i confidi si relazionano con imprese formalmente più rischiose rispetto a quelle che accedono direttamente al credito bancario, cioè con una probabilità di default ex ante più elevata. Il Tasso annuale di decadimento bancario su questo segmento di prenditori è mediamente contenuto perché i criteri di selezione adottati dal sistema bancario sono diventati molto più severi, attraendo nell'area dei soggetti esposti al razionamento del credito micro e piccole imprese che un tempo, grazie al relationship banking, si giovavano di una relazione molto più distesa con le banche di riferimento. Questo vuol dire che, se si confronta il tasso di decadimento delle banche con quello dei confidi, il secondo va letto (riletto, riparametrato) tenendo conto che la platea delle imprese di riferimento è differente, costituito da imprese meritevoli ma digitalmente opache e, proprio per questo, esposte a una nuova e severa forma di razionamento.

Alla luce di questa considerazione un tasso annuale di decadimento con valore pari (solidità prospettica = 100%) o, addirittura, leggermente superiore a quello di benchmark potrebbe essere interpretato come dato positivo invece che neutrale: dal momento che la platea di clienti dei confidi è caratterizzata da maggiore opacità e rischiosità della platea dei clienti delle banche, è ragionevole pensare che il tasso di decadimento dei confidi sia fisiologicamente un po' più elevato.

Per l'attribuzione del giudizio qualitativo di solidità prospettica sono stati definiti i seguenti 5 cluster:

- Cluster 1: Solidità prospettica ≥ 125%: tasso di decadimento del confidi maggiore del tasso

Il mercato di riferimento dei confidi è composto da imprese mediamente più rischiose rispetto a quelle che compongono il mercato di riferimento delle banche. Alla luce di questa considerazione nel confronto fra tassi di decadimento di banche e confidi è lecito aspettarsi tassi di decadimento superiori per questi ultimi. Nella formulazione di un giudizio qualitativo un tasso annuale di decadimento confidi con valore pari o, addirittura, leggermente superiore a quello di benchmark (banca) e quindi un valore di solidità prospettica pari o leggermente superiore al 100%, può essere interpretato come dato positivo invece che neutrale o addirittura negativo

di decadimento dell'area geografica di riferimento maggiorata di un buffer del 25%. Il confidi performa peggio del sistema bancario nell'ambiente economico-finanziario in cui opera anche considerando la diversa composizione media dei portafogli rischi; il giudizio sulla solidità prospettica è quindi subottimale.

- Cluster 2: 100% ≤ Solidità prospettica < 125%: tasso di decadimento del confidi maggiore del tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. Il confidi performa peggio del sistema bancario nell'ambiente economico-finanziario in cui opera, tuttavia a causa della diversa composizione media dei portafogli rischi, il giudizio sulla performance non può essere considerato subottimale ma minimo ammissibile.
- Cluster 3: 90% ≤ Solidità prospettica < 100%: tasso di decadimento del confidi di poco inferiore al tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. La performance del confidi è da considerarsi accettabile.
- Cluster 4: 80% < Solidità prospettica < 90%: tasso di decadimento del confidi inferiore al tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. La performance del confidi è da considerarsi adeguata.
- Cluster 5: Solidità prospettica ≤ 80%: tasso di decadimento del confidi significativamente inferiore al tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. La performance del confidi è da considerarsi più che adeguata.

Tavola 2.50: Solidità prospettica (Area1, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	121,60%	108,27%	49,49%	32,27%	31,47%
Piemonte	Confidare	546,13%	576,72%	365,30%	347,09%	428,94%
	Confirete	228,80%	192,45%	275,52%	226,35%	320,25%
Liguria	ReteFidi Liguria	41,77%	110,99%	78,14%	17,47%	10,34%

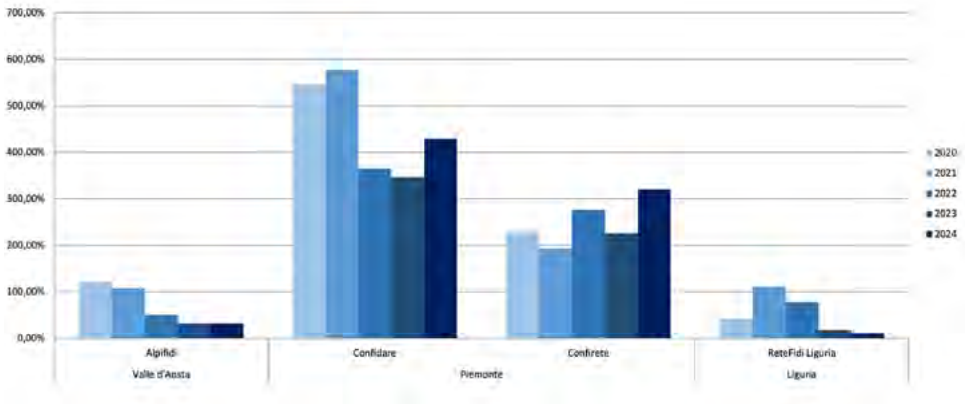


Tavola 2.51: Solidità prospettica (Area2, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	14,01%	50,50%	82,44%	67,68%	91,70%
	Asconfidi Lombardia	132,41%	84,54%	97,05%	99,51%	157,95%
	Confidi Systema!	273,15%	205,61%	122,30%	184,05%	189,34%
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	15,57%	5,40%	3,93%	0,36%	9,53%
	Cooperfidi SC	130,00%	35,03%	65,22%	2,22%	45,40%
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	18,64%	37,32%	21,62%	6,51%	25,34%

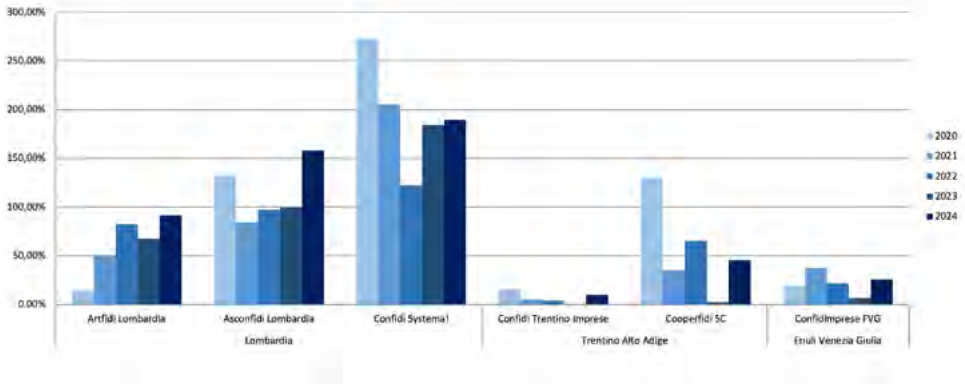


Tavola 2.52: Solidità prospettica (Area3, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	146,84%	105,89%	170,73%	134,64%	203,79%
	Cons. Veneto Garanzie	316,35%	100,62%	131,49%	48,99%	127,81%
	Fidi NordEst	426,08%	217,90%	264,94%	97,62%	115,80%
	Fidimpresa FriulVeneto	10,26%	171,56%	82,52%	167,64%	187,98%
	Neafidi	74,57%	212,23%	81,79%	182,01%	62,88%
	Sviluppo Artigiano	135,84%	101,79%	96,77%	172,23%	185,40%

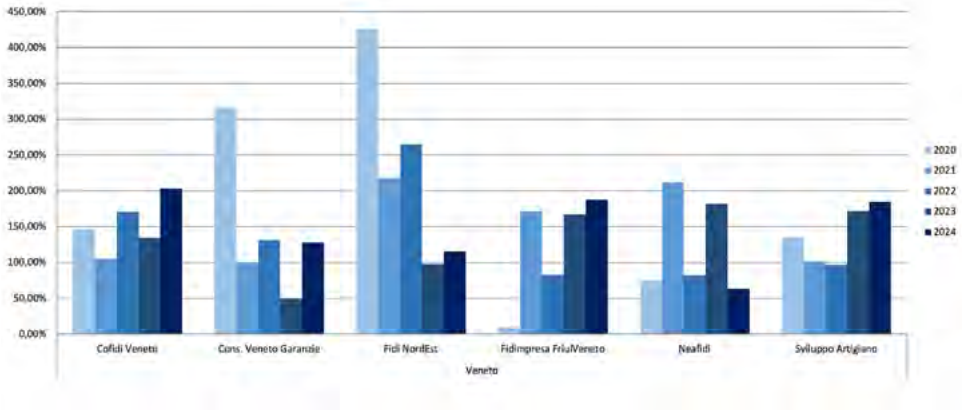


Tavola 2.53: Solidità prospettica (Area4, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	114,37%	111,09%	95,74%	85,63%	100,20%
	Fider	451,45%	206,60%	118,20%	158,46%	308,37%
Toscana	ACT	171,26%	153,53%	134,66%	161,14%	210,08%
	Confidi Centro Nord	187,65%	393,40%	55,02%	196,53%	222,91%
	Italia ComFidi	253,17%	465,94%	168,66%	142,89%	165,63%

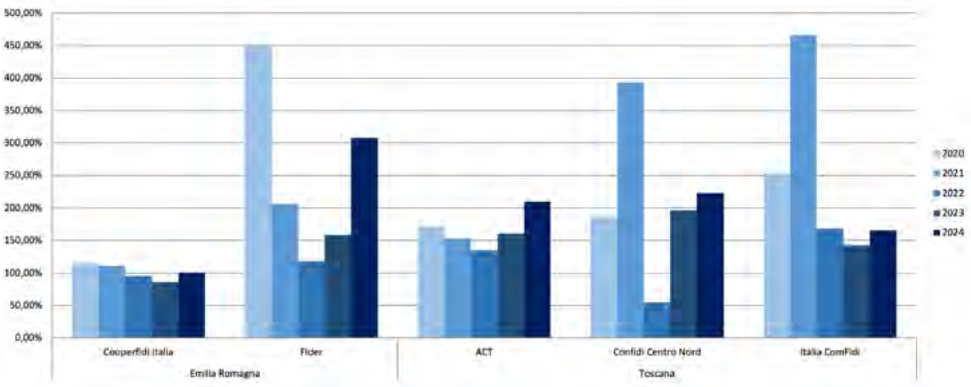


Tavola 2.54: Solidità prospettica (Area5, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	49,09%	12,95%	63,70%	114,87%	238,44%
	FinPromoTer	103,52%	23,48%	52,00%	92,57%	71,80%
Marche	Confidicoop Marche	31,14%	7,22%	61,20%	39,58%	35,82%
	Uni.Co.	75,49%	35,05%	38,34%	36,10%	82,46%

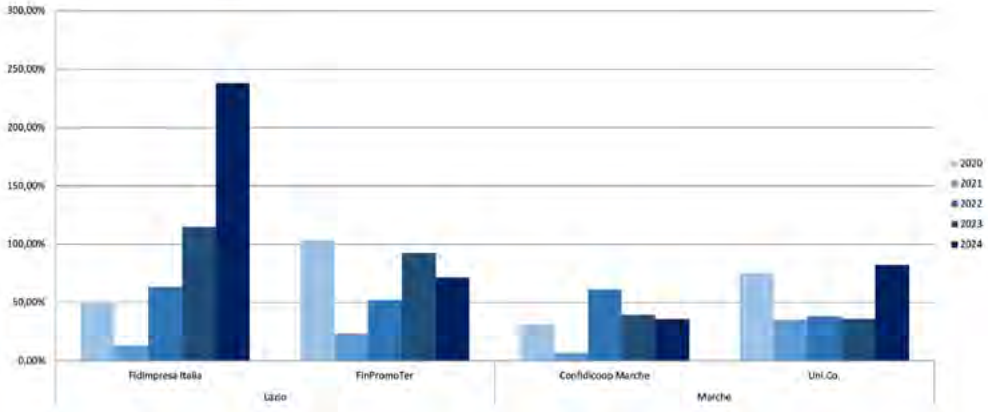
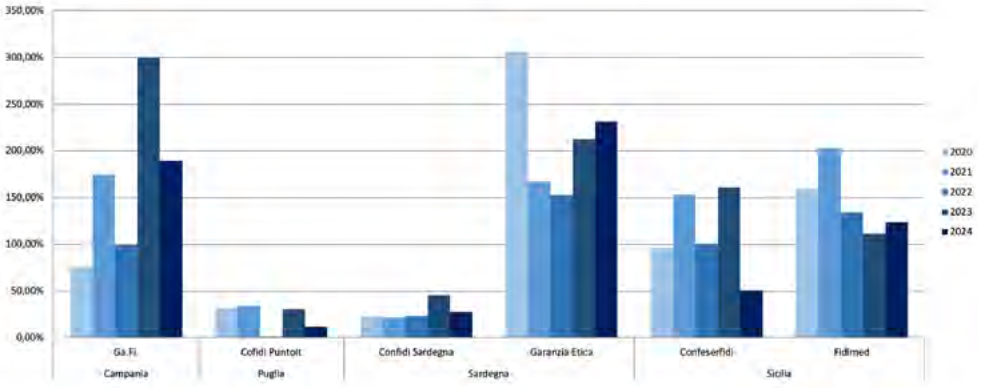


Tavola 2.55: Solidità prospettica (Area6, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	75,93%	174,71%	99,42%	299,55%	189,63%
Puglia	Cofidi PuntoIt	32,29%	34,00%	1,38%	30,48%	12,20%
Sardegna	Confidi Sardegna	22,75%	21,33%	23,18%	45,45%	27,74%
	Garanzia Etica	305,81%	167,68%	152,83%	212,80%	231,16%
Sicilia	Confeserfidi	96,24%	153,32%	100,79%	161,16%	50,62%
	Fidimed	159,35%	202,92%	134,00%	111,39%	123,83%



Più di metà dei confidi maggiori (58%) presenta valori di solidità prospettica non positivi (tasso di decadimento superiore a quello del mercato di riferimento)

Nel 2024 i dati sulla solidità prospettica sono in linea con quella osservata nel 2023 e con il resto della serie storica (a eccezione del 2022). Più di metà dei confidi maggiori (18 su 31, 58% del campione) presenta un Tasso di decadimento uguale o superiore a quello benchmark (Solidità prospettica ≥ 100%). Dei restanti 13 confidi tutti, ad eccezione di uno, presentano un Tasso di decadimento inferiore a quello benchmark (Solidità prospettica < 100%), e la maggior parte di essi (tutti tranne uno) presenta una solidità prospettica valutabile come più che adeguata (Cluster 5, valori uguali o minori all'80%).

Focalizzandosi sui 18 confidi (58% del totale) che si posizionano all'interno dei Cluster 1 e 2, ossia i cluster con performance peggiore del benchmark (performance subottimale o appena sufficiente) si osserva nel dettaglio:

- confidi maggiori in Cluster 1 – Solidità Prospettica subottimale (uguale o maggiore al 125%): 15 su 31, pari al 48% del totale
- confidi maggiori in Cluster 2 – Solidità Prospettica appena sufficiente (minore di 125% e maggiore o uguale a 100%): 3 su 31, pari al 10% del totale.

2.5.3 La Solvibilità

L'indicatore Solvibilità intende misurare la capacità del soggetto garante di fronteggiare gli impegni finanziari nel breve termine mediante ricorso alla liquidità e/o ad attività prontamente liquidabili. Anche questo indicatore è stato mutuato dagli autori dal

sistema di indicatori per la valutazione dei garanti autorizzati del Fondo di Garanzia per le PMI. Anche in questo caso l'indicatore si ispira all'ipotesi di lavoro formulata da Torino Finanza nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio e presentata con il nome di Acid Test Ratio (ATR), un indicatore in grado di misurare il grado di liquidità del confidi[32].

Sovente i beni immobili rappresentano asset rilevanti del patrimonio dei confidi, ma – di certo – non sono liquidi. Occorre quindi che i confidi, oltre a disporre di un patrimonio adeguato da un punto di vista quantitativo – vale a dire proporzionato all'ammontare delle obbligazioni assunte – ce l'abbiano anche da un punto di vista qualitativo, nel senso di avere nell'ammontare necessario o più che necessario anche risorse adeguatamente liquide per adempiere prontamente a tali obbligazioni.

L'indicatore proposto nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio per il fine descritto è l'Acid Test Ratio (ATR). Esso mette in rapporto le attività a breve e medio termine con le passività a breve termine di due differenti gestioni:

- liquidità (att/pass) relative alla gestione del rischio;
- liquidità (att/pass) relative alla gestione finanziaria.

L'indicatore adottato da Fondo di Garanzia per le PMI – e qui preso in prestito dagli autori – è sostanzialmente una forma semplificata di ATR, che mette in rapporto le attività finanziarie (incluse garanzie finanziarie ricevute) fino a 12 mesi[33] a numeratore con le passività finanziarie (incluse garanzie finanziarie rilasciate) fino a 12 mesi a denominatore.

Note

[32] Cfr. Torino Finanza Osservatorio confidi 2017 pag. 267 e seguenti.

[33] Sono considerati nel calcolo anche i titoli di stato di scadenza superiore ai 12 mesi (ma non indeterminata) per il 90% del valore di iscrizione.

Il risultato del rapporto sarà una percentuale che valuta la solvibilità del confidi; il dato va interpretato considerando che a valori crescenti del rapporto si associano condizioni di solvibilità maggiori, mentre a valori decrescenti del rapporto si associano condizioni di solvibilità via via meno adeguate o insufficienti.

È utile in questa sede aprire un focus con riguardo ai casi in cui la Solvibilità assume valori molto elevati. Come abbiamo anticipato valori crescenti di Solvibilità sono indice di maggiore liquidità e quindi un indice in crescita comunica un buono stato di salute del confidi; tuttavia, in alcuni casi tale valore cresce arrivando a livelli che paiono eccedere i limiti della prudenza nella gestione del rischio di liquidità.

È difficile stabilire un limite preciso al di sopra del quale si possa valutare una situazione come "eccesso di prudenza" nella gestione del rischio di liquidità, in quanto i dati elementari per calcolo dell'indicatore contengono al loro interno la liquidità detenuta a titolo di investimento fruttifero. Tuttavia – come si vedrà nelle tabelle che seguono – i dati evidenziano come in alcuni confidi l'indicatore di Solvibilità raggiunga dei valori molto elevati (superiori al 500% e in alcuni casi al 1.000% o addirittura oltre): in presenza di tali valori è opinione degli autori che ci si trovi nella fattispecie di eccesso di prudenza nella gestione del rischio di liquidità.

La detenzione di importanti somme liquide per eccesso di prudenza nella gestione del rischio di liquidità è assimilabile a quanto visto a proposito dell'eccesso di prudenza nella gestione del rischio di credito nel paragrafo del presente capitolo dedicato al TCR: come il confidi che non utilizza il proprio patrimonio per l'emissione di garanzie, anche il confidi che detiene un eccesso di liquidità (spesso convertita in forma di investimenti fruttiferi in titoli di Stato) è paragonabile a una fabbrica con un eccesso di materie prime inutilizzate in magazzino. Rispetto al dato sulla solidità patrimoniale, quello sulla solvibilità rappresenta "il rovescio della stessa medaglia" in quanto spesso la liquidità (investita)

contiene al suo interno buona parte del patrimonio stesso.

Per l'attribuzione del giudizio qualitativo di solvibilità sono stati definiti i seguenti 5 cluster di valori:

- Cluster 1: Solvibilità < 100%: Attività inferiori alle passività. Il livello di solvibilità del confidi è da considerarsi subottimale.
- Cluster 2: 100% ≤ Solvibilità < 150%: Attività pari o di poco superiori alle passività. Il livello di solvibilità del confidi è da considerarsi minimo ammissibile.
- Cluster 3: 150% ≤ Solvibilità < 200%: Attività superiori delle passività in misura soddisfacente. Il livello di solvibilità del confidi è da considerarsi adeguato.
- Cluster 4: 200% ≤ Solvibilità < 400%: Attività almeno doppie rispetto alle passività. Il livello di solvibilità del confidi è da considerarsi più che adeguato.
- Cluster 5: Solvibilità ≥ 400%: Valore delle attività almeno quattro volte superiore a quello delle passività. Il livello di solvibilità del confidi è da considerarsi eccedente in relazione ai rischi di liquidità assunti.

Tavola 2.56: Solvibilità (Area1, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	308%	1524%	248%	181%	263%
Piemonte	Confidare	536%	398%	307%	357%	518%
	Confirete	946%	793%	920%	785%	907%
Liguria	ReteFidi Liguria	2570%	329%	296%	251%	308%

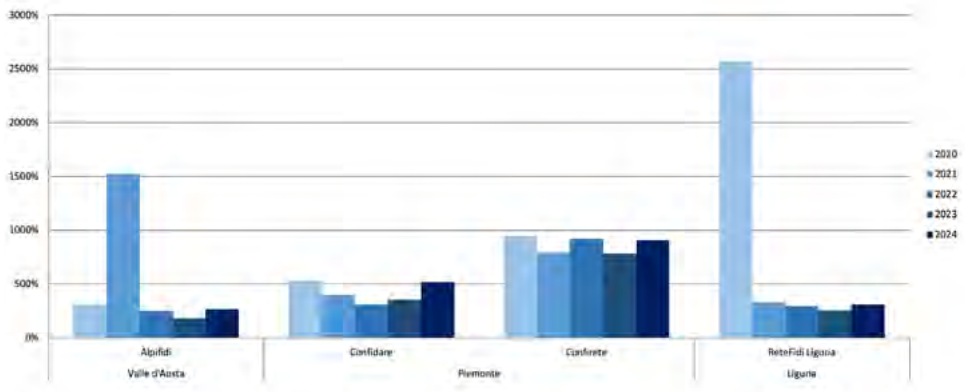


Tavola 2.57: Solvibilità (Area2, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	1223%	919%	540%	611%	563%
	Asconfidi Lombardia	190%	183%	216%	252%	236%
	Confidi Systema!	222%	223%	163%	159%	231%
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	1272%	1893%	2382%	2882%	2713%
	Cooperfidi SC	2174%	11738%	9806%	15008%	4597%
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	1077%	1683%	2430%	1724%	2461%

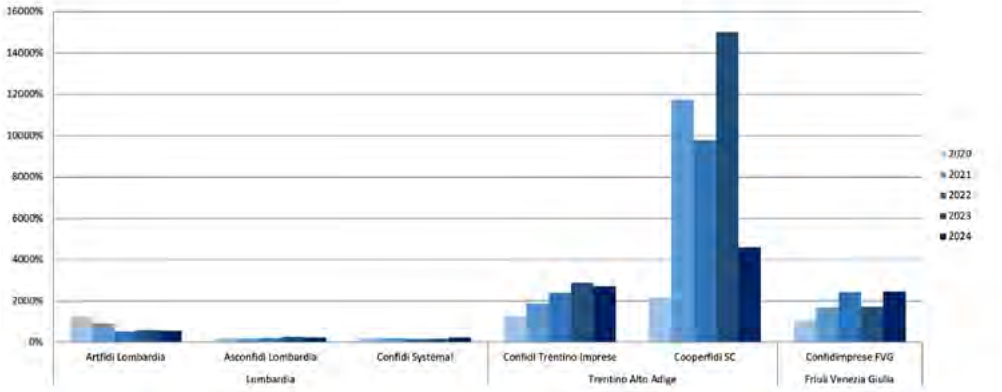


Tavola 2.58: Solvibilità (Area3, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	395%	385%	462%	462%	399%
	Cons. Veneto Garanzie	366%	272%	271%	344%	332%
	Fidi NordEst	439%	352%	293%	338%	388%
	Fidimpresa FriulVeneto	697%	536%	563%	451%	314%
	Neafidi	437%	334%	468%	508%	804%
	Sviluppo Artigiano	329%	263%	309%	272%	275%

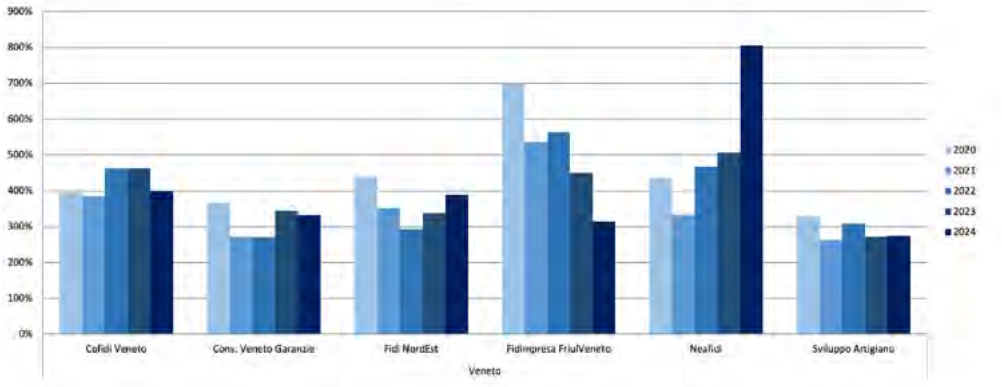


Tavola 2.59: Solvibilità (Area4, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	465%	464%	465%	424%	466%
	Fider	632%	446%	495%	563%	517%
Toscana	ACT	213%	183%	216%	189%	253%
	Confidi Centro Nord	2100%	1596%	890%	561%	549%
	Italia ComFidi	341%	267%	276%	293%	239%

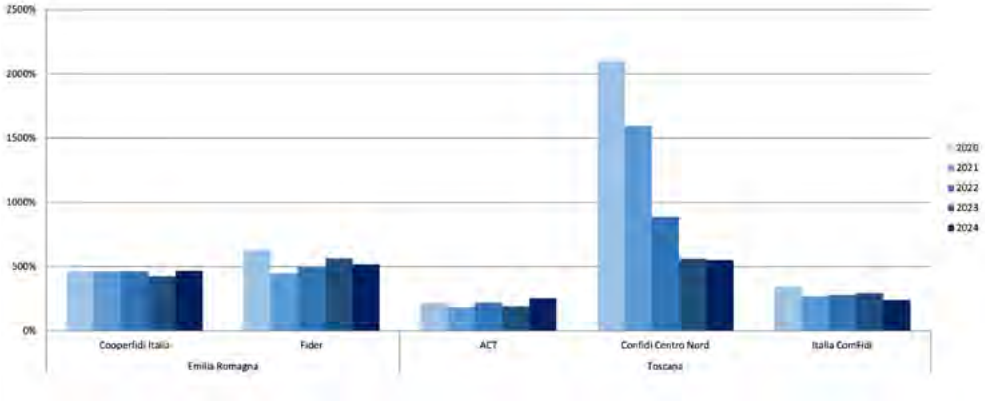


Tavola 2.60: Solvibilità (Area5, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	862%	1391%	780%	1156%	1229%
	FinPromoTer	2900%	2605%	3346%	2485%	661%
Marche	Confidicoop Marche	251%	188%	158%	172%	224%
	Uni.Co.	196%	220%	226%	249%	250%

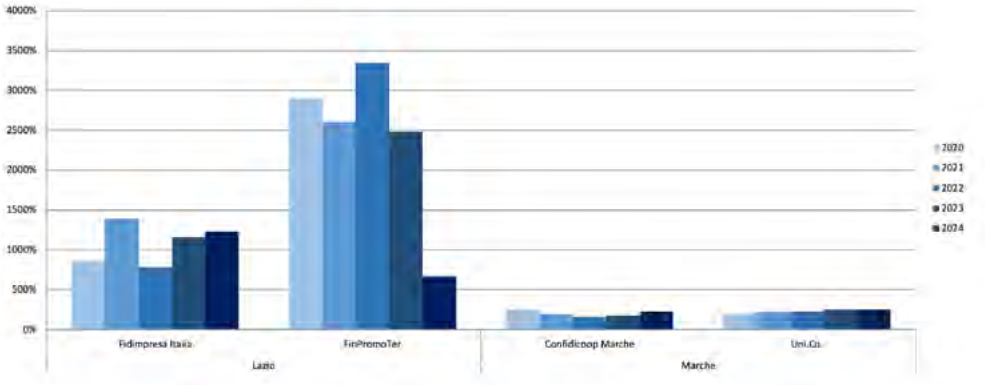
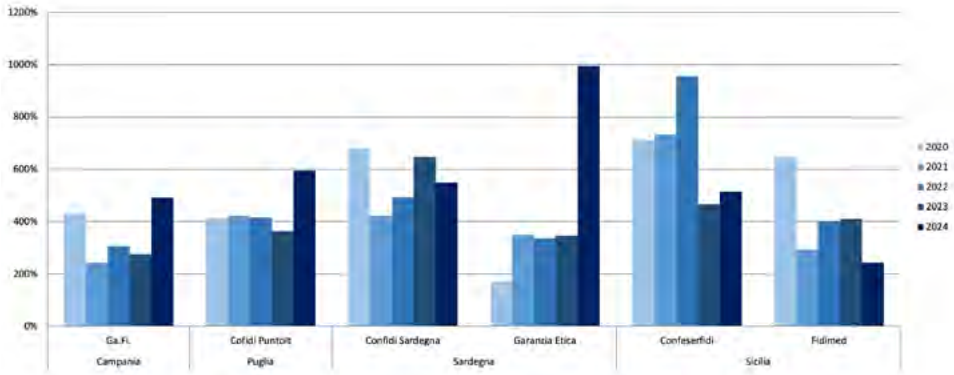


Tavola 2.61: Solvibilità (Area6, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	430%	244%	306%	277%	492%
Puglia	Cofidi PuntoIt	413%	422%	417%	365%	595%
Sardegna	Confidi Sardegna	680%	422%	493%	647%	550%
	Garanzia Etica	172%	349%	336%	347%	996%
Sicilia	Confeserfidi	710%	734%	955%	467%	515%
	Fidimed	645%	294%	402%	412%	244%



Anche nel 2024 i confidi maggiori confermano un grado di solvibilità molto elevato: tutti i confidi maggiori presentano attività liquide di valore almeno due volte superiore a quello delle passività liquide (Cluster 5: Solvibilità ≥ 400% e Cluster 4: Solvibilità ≥ 200%). Dei 31 confidi maggiori sono 17 (55% del totale) quelli che presentano attività liquide di valore almeno 4 volte superiore a quello delle passività liquide (Cluster 5).

Nessun confidi presenta valori di Solvibilità inferiori al 200%, corrispondenti ai livelli di solvibilità definiti come adeguata, minima ammissibile o subottimale.

Focalizzando l'analisi sui confidi in Cluster 5 e allargandola all'intera serie storica si può notare che più di un terzo dei confidi maggiori (12 confidi maggiori su 31, 39% del totale) si è posizionato per tutti e cinque gli anni di analisi nello stesso cluster, presentando quindi un valore di Solvibilità stabilmente sopra il 400%. Nell'elenco di seguito

dei 9 confidi appartenenti a questo gruppo con indicazione del valore di Solvibilità 2024:

- Cooperfidi Italia: 466%
- Fider: 517%
- confidimprese FVG: 2.461%
- Fidimpresa Italia: 1.229%
- FinPromoTer: 661%
- Artfidi Lombardia: 563%
- Confirete: 907%
- confidi Sardegna: 550%
- Confeserfidi: 515%
- confidi Centro Nord: 549%
- confidi Trentino Imprese: 2.713%
- Cooperfidi SC: 4.597%

Dal momento che l'indicatore di Solvibilità è un rapporto fra attività a numeratore e passività a denominatore, valori così alti si riscontrano in presenza di grandi importi di attività liquide a fronte di passività liquide alquanto contenute. Nella maggior parte dei confidi in cui il valore dell'indice presenta livelli molto elevati la principale causa del risultato del rapporto risiede nell'elevato importo delle attività liquide, detenute molto frequentemente dai confidi per attività di investimento sui mercati (es: investimenti in titoli di Stato). I casi dei valori fuori scala sono invece determinati non soltanto dall'elevato valore delle attività ma dal basso (talvolta nullo) valore delle passività.

2.6 LA SOSTENIBILITÀ ECONOMICA

2.6.1 Il Margine Operativo Core

Il Margine Operativo definisce in valore assoluto la redditività dell'attività di prestazione di garanzia, ovvero il reddito dell'attività caratteristica dei confidi (core business). L'indicatore è stato calcolato come somma algebrica di due componenti di reddito di segno opposto:

- I ricavi operativi[34] direttamente connessi all'attività di emissione di garanzie. Per la quantificazione di questo valore sono state utilizzate le Commissioni nette (Conto Economico voce 60)[35] che corrispondono alla differenza fra i ricavi da emissione di garanzia e i costi di commissioni passive connesse all'emissione di garanzie (es: commissioni di controgaranzia).
- I costi operativi[36] del confidi, il cui sostenimento è necessario per poter svolgere l'attività caratteristica; nello specifico per la quantificazione di questo valore sono state utilizzate le Spese amministrative (Conto Economico voce 160), che corrispondono alla somma di Spese per il personale e Altre spese amministrative.

Note

[34] *Attenzione: per alcuni dei confidi maggiori i valori del presente indicatore potrebbero essere "sporcati", con conseguente impatto negativo sulla confrontabilità, a causa della mancanza di indicazioni univoche sulla rendicontazione a bilancio dei diversi flussi di ricavi relativi ai prodotti di diversa natura offerti alla clientela. Nello specifico il valore della grandezza "Commissioni Nette" potrebbe essere per alcuni confidi sovrastimato, includendo al proprio interno non soltanto le commissioni attive da emissione di garanzie sul credito ma anche commissioni attive relative alla prestazione alla clientela di servizi di consulenza.*

[35] *Per la presente Edizione dell'Osservatorio si segnala che il dato delle Commissioni attive presentato da confidi.it negli Schemi di bilancio 2024 è viziato da un refuso. Un controllo incrociato degli autori ha confermato che il dato corretto è quello indicato in Nota Integrativa Sezione C alla corrispondente voce. Il refuso degli schemi di bilancio non determina altri errori nella determinazione del Conto Economico: il Margine di Intermediazione è infatti corretto e quindi calcolato con il dato reale (quello presentato in Nota Integrativa come precedentemente esposto).*

[36] *Non sono comprese le perdite su garanzie prestate.*

Tavola 2.62: Margine Operativo Core (Area1, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	-20.325	-316.571	-380.850	-417.954	-654.884
Piemonte	Confidare	-2.083.001	-2.878.567	-1.640.140	-2.281.974	-2.080.711
	Confirete	-1.637.936	-1.456.734	-1.686.099	-1.176.087	-188.537
Liguria	ReteFidi Liguria	-1.065.450	-1.184.651	-1.318.038	-1.370.030	-1.447.253

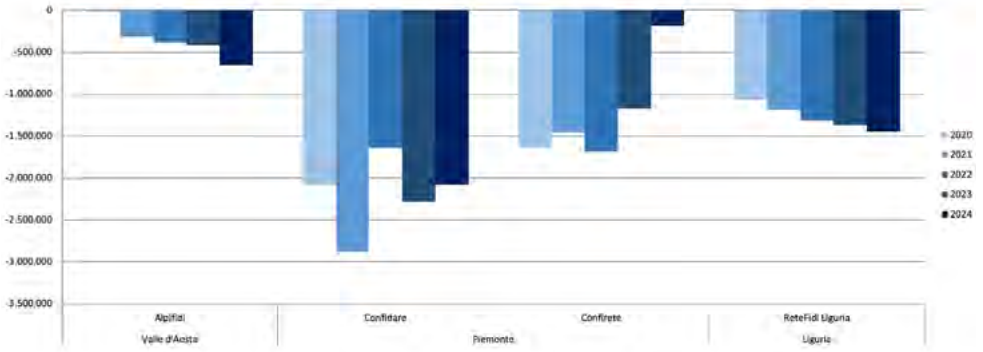


Tavola 2.63: Margine Operativo Core (Area2, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	-669.877	-672.200	-568.957	-902.256	-873.518
	Asconfidi Lombardia	-814.995	-826.667	-909.135	-887.213	-1.271.952
	Confidi Systema!	-2.855.244	-4.015.261	-5.126.524	-6.263.506	-6.183.678
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	-2.857.732	-2.075.878	-2.518.843	-2.870.515	-2.798.727
	Cooperfidi SC	-1.081.325	-1.008.529	-1.054.745	-1.407.367	-1.423.824
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	-1.486.115	-1.568.879	-991.887	-249.037	134.836

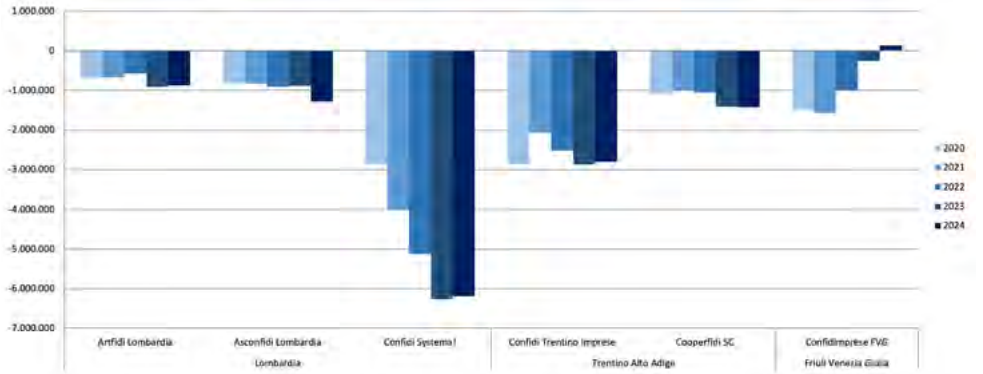


Tavola 2.64: Margine Operativo Core (Area3, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	-139.030	74.453	-403.717	-650.751	-1.506.309
	Cons. Veneto Garanzie	-1.199.796	-668.431	-471.389	-863.158	-1.441.769
	Fidi NordEst	-340.430	-917.274	-1.289.085	-2.090.225	-2.085.254
	Fidimpresa FriulVeneto	183.714	-239.554	-1.050.178	-1.363.504	-1.278.775
	Neafidi	-3.021.025	-2.488.868	-1.987.849	-2.360.650	-3.511.117
	Sviluppo Artigiano	1.188.095	-30.160	-781.983	-898.171	-1.399.318

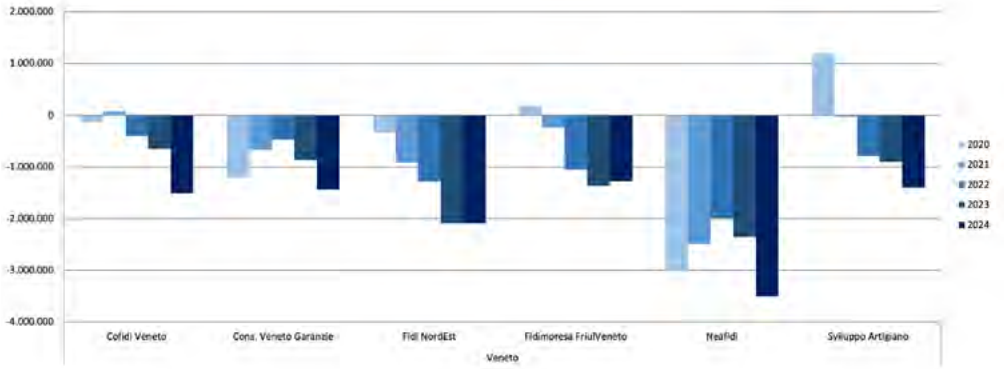


Tavola 2.65: Margine Operativo Core (Area4, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	-534.199	-432.449	-274.694	-321.378	-364.918
	Fider	-1.481.871	-1.468.537	-876.506	-973.524	-1.268.858
Toscana	ACT	2.784.856	-207.457	156.709	159.420	-77.400
	Confidi Centro Nord	-386.290	-106.084	-124.877	-408.869	-811.511
	Italia ComFidi	-1.307.068	-989.783	-2.813.747	-2.903.803	-3.461.997

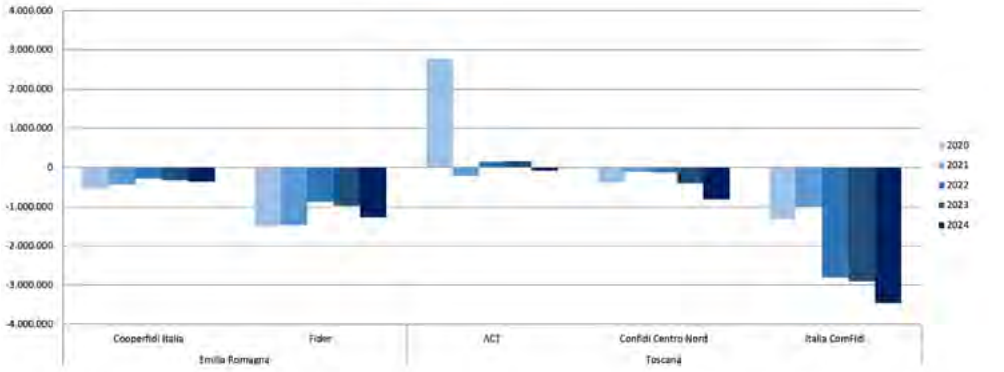


Tavola 2.66: Margine Operativo Core (Area5, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	-414.068	-561.608	-398.829	-743.068	-840.359
	FinPromoTer	-2.350.421	-2.314.448	-2.199.619	-1.923.664	-2.634.041
Marche	Confidicoop Marche	34.205	231.094	-290.235	-564.984	679.633
	Uni.Co.	-823.187	-1.266.718	-2.908.443	-3.882.944	-1.894.635

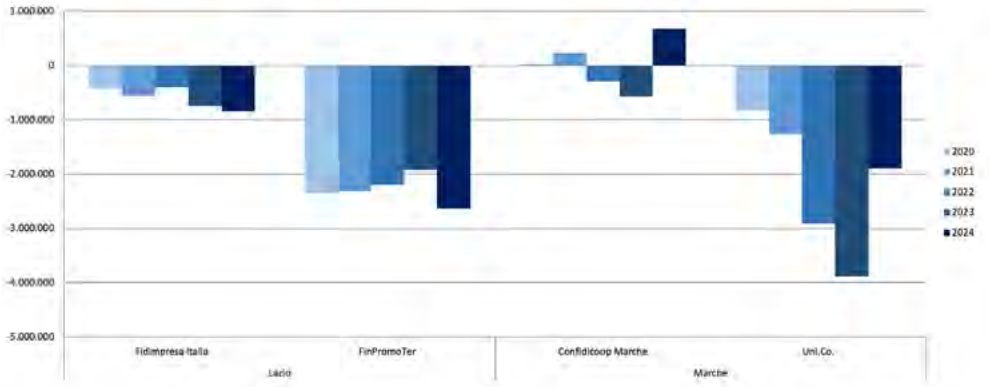
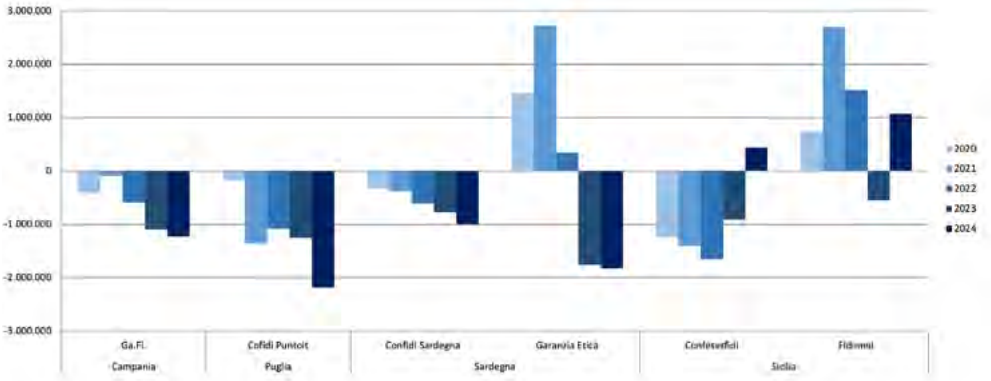


Tavola 2.67: Margine Operativo Core (Area6, euro)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	-404.427	-98.222	-589.252	-1.101.427	-1.230.664
Puglia	Cofidi PuntoIt	-174.828	-1.355.780	-1.081.144	-1.254.968	-2.187.173
Sardegna	Confidi Sardegna	-327.420	-373.590	-607.006	-767.972	-994.268
	Garanzia Etica	1.461.131	2.720.266	345.720	-1.762.051	-1.823.945
Sicilia	Confeserfidi	-1.245.266	-1.403.396	-1.658.892	-910.280	440.423
	Fidimed	734.160	2.691.249	1.515.017	-548.825	1.073.012



Nell'esercizio in esame solo 4 confidi hanno fatto registrare un risultato positivo in relazione all'attività caratteristica. Il valore cumulato di margine operativo dei confidi maggiori è stato di -43 milioni di euro

I dati sulla redditività dell'attività di emissione di garanzia sono complessivamente negativi per i confidi maggiori anche se in leggero miglioramento rispetto all'esercizio precedente: i confidi nel 2024 hanno complessivamente prodotto un margine operativo di -43 milioni di euro. Sono solo 4 (13% del campione) i confidi maggiori che nel 2024 hanno prodotto un Margine Operativo positivo, un discreto incremento in termini numerica rispetto al 2023, anno in cui soltanto un confidi aveva fatto registrare Margine Operativo maggiore di zero su 32. Tali confidi sono:

- Fidimed (1.073 mila euro)
- confidicoop Marche (680 mila euro)
- Confeserfidi (440 mila euro)
- confidimprese FVG (135 mila euro).

I restanti 27 confidi (87%) hanno prodotto marginalità negativa.

Nel 2024 si registra un valore di Margine Operativo peggiore rispetto all'esercizio precedente per il 61% dei confidi maggiori (12 su 31).

I confidi che presentano valore negativo di Margine Operativo hanno per la maggior parte realizzato perdite piuttosto consistenti in valore assoluto; 20 confidi maggiori su 27 hanno realizzato perdite in termini di margine operativo superiori intorno al milione di euro o superiori; e di questi 7 confidi hanno realizzato perdite addirittura superiori ai 2 milioni di euro (dati espressi in milioni di euro:

1. confidi Systema!: -6,2 (2023: -6,3; 2022: -5,1; 2021: -4,0; 2020: -2,9)
2. Italia Com-Fidi: 3,5 (2023: -2,9; 2022: -2,8; 2021: 1,0; 2020: 1,3)

3. confidi Trentino Imprese: -2,8 (2023: -2,8; 2022: -2,5; 2021: -2,1; 2020: -2,9)
4. FinPromoTer: -2,6 (2023: -1,9; 2022: -2,2; 2021: -2,3; 2020: -2,4)
5. Cofidi PuntoIt: -2,2 (2023: -1,3 2022: -1,1; 2021: -1,4; 2020: -0,2)
6. Fidi NordEst: -2,1 (2023: -2,1; 2022: -1,3; 2021: -0,9; 2020: -0,3)
7. Confidare: -2,1 (2023: -2,3; 2022: -1,6; 2021: -2,9; 2020: -2,1).

Passando all'esame della serie storica (2020-2024) abbiamo ulteriori conferme delle difficoltà strutturali dei confidi nel creare valore dall'attività di emissione di garanzie. I valori di margine operativo cumulato per ognuno degli anni della rilevazione sono i seguenti:

- 2024: -43 milioni di euro.
- 2023: -44 milioni di euro
- 2022: -34 milioni di euro
- 2021: -25 milioni di euro
- 2020: -22 milioni di euro.

Nel quinquennio in esame (2020/2024) i confidi maggiori hanno realizzato una perdita complessiva cumulata in termini di margine operativo core di oltre 168 milioni di euro. I confidi che in questo periodo presentano un margine operativo cumulato con valore positivo (i confidi che in altre parole sono stati in grado di creare valore dalla loro attività caratteristica) sono stati soltanto 4 (13% dei confidi maggiori):

- Fidimed: 5.465 mila euro
- ACT: 2.816 mila euro
- Garanzia Etica: 941 mila euro
- confidicoop Marche: 90 mila euro.

I confidi maggiori confermano la scarsa capacità di creazione di valore dall'attività caratteristica. Nel quinquennio in esame l'87% dei confidi maggiori ha distrutto valore nell'esercizio della propria attività caratteristica (al netto delle perdite su garanzie prestate), per una perdita cumulata di 169 milioni di euro.

L'87% dei confidi maggiori (27 su 31) ha fatto registrare valore negativo in tutti i cinque anni della rilevazione. In alcuni casi la perdita cumulata del quinquennio corrisponde a una perdita di valore molto consistente; vediamo nell'elenco seguente i confidi che nel periodo in esame (2020/2024) hanno cumulato perdite per almeno 5 milioni di euro (media: un milione l'anno):

1. confidi Systema!: -24,4 milioni di euro
2. Neafidi: -13,4 milioni di euro
3. confidi Trentino Imprese: -13,1 milioni di euro
4. Italia ComFidi: -11,5 milioni di euro
5. FinPromoTer: -11,4 milioni di euro
6. Confidare: -11,0 milioni di euro
7. Uni.Co.: -10,8 milioni di euro
8. Fidi NordEst: 6,7 milioni di euro
9. Retefidi Liguria: -6,4 milioni di euro
10. Confirete: -6,1 milioni di euro
11. Fider: -6,1 milioni di euro
12. Cofidi PuntoIt: -6,1 milioni di euro
13. Cooperfidi SC: -6,0 milioni di euro.

2.6.2 Il Cost Income Ratio (CIR)

Il Cost Income Ratio è un rapporto il cui obiettivo è definire l'efficienza del confidi nell'adempiere alla propria mission al netto del costo del rischio. Nel dettaglio l'indicatore è costruito come segue:

- A numeratore i principali costi operativi del confidi. Per la loro rappresentazione è stata scelta la voce di bilancio Spese Amministrative (Conto Economico voce 160), costituita dalle due sotto-voci Costo del Personale e Altre spese amministrative.

- A denominatore il Margine di Intermediazione (Conto Economico voce 120):
  + Margine d'interesse (Interessi attivi e proventi assimilati – Interessi passivi e oneri assimilati; Conto Economico voce 30)
  + Commissioni nette (Commissioni Attive – Commissioni Passive; Conto Economico voce 60)
  + Dividenti e proventi simili (Conto Economico voce 70)
  +/- Risultato netto dell'attività di negoziazione (voce 80)
  +/- Risultato dell'attività di copertura (voce 90)
  +/- Utile / Perdita da cessione o riacquisto di attività e passività finanziarie (Conto Economico voce 100)
  +/- Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie (Conto Economico voce 110).

L'introduzione di un indicatore della tipologia Cost Income era stata proposta dagli autori nell'Edizione 2017 del presente Osservatorio[37]. L'indicatore descritto alle righe precedenti è una forma semplificata della proposta originale, e corrisponde a quella adottata dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione dei confidi svolta dagli autori nella presente Edizione dell'Osservatorio.

Dal momento che le componenti negative di reddito sono poste a numeratore e le componenti positive a denominatore del rapporto, il valore dell'indicatore supera il valore del 100% quando le componenti negative a numeratore sono superiori a quelle positive a denominatore; di conseguenza un valore del rapporto superiore al 100% indica distruzione di valore da parte del confidi. Quindi a valori crescenti sono associabili valutazioni qualitative via via decrescenti. Ai fini dell'attribuzione di una valutazione qualitativa sui dati risultanti dal calcolo dell'indicatore, sono stati identificati 5 cluster di valori:

- Cluster 1: CIR ≥ 110%: efficienza operativa subottimale

Note

[37] *Cfr. Torino Finanza Osservatorio confidi 2017 pag. 273 e seguenti.*

- Cluster 2: 100% ≤ CIR < 110%: efficienza operativa appena sufficiente
- Cluster 3: 90% ≤ CIR < 100%: efficienza operativa sufficiente
- Cluster 4: 80% < CIR < 90%: efficienza operativa adeguata
- Cluster 5: CIR ≤ 80%: efficienza operativa più che adeguata.

È da sottolineare come nella definizione dei cluster vengano valutati come sufficienti (appena sufficienti) anche valori di CIR uguali o superiori al 100% (componenti negative di reddito superiori alle componenti positive di reddito) fino al limite del 110%, a partire dal quale il giudizio si modifica in subottimale. Tale criterio di valutazione qualitativa ricalca quello adottato dal Fondo di Garanzia per le PMI, a sua volta ispirato dalla proposta di Torino Finanza del 2017. Alla base di questa decisione sta la convinzione degli autori che in questa complicata fase storica – caratterizzata da contrazione del credito alle PMI e conseguente contrazione dei volumi di garanzie erogate, alto costo della compliance per i confidi vigilati e sostanziale rigidità verso l'alto dei prezzi delle garanzie – i confidi vadano accompagnati nel percorso di ricerca di una sostenibilità economica. A nostro avviso, pertanto, il valore di riferimento per attribuire un punteggio "neutrale" nella assegnazione delle risorse pubbliche può anche essere maggiore del 100%.

Tavola 2.68: Cost Income Ratio (CIR) (Area1, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	89,72%	102,65%	107,41%	85,32%	87,83%
Piemonte	Confidare	121,91%	123,00%	82,46%	118,38%	108,26%
	Confirete	147,17%	137,64%	131,86%	109,31%	83,19%
Liguria	ReteFidi Liguria	86,74%	57,88%	74,61%	69,34%	58,73%

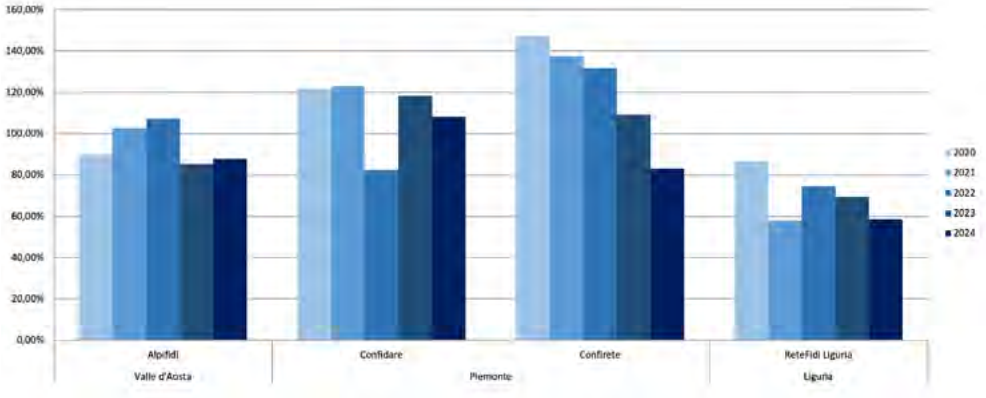


Tavola 2.69: Cost Income Ratio (CIR) (Area2, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	105,37%	82,73%	118,69%	96,09%	95,01%
	Asconfidi Lombardia	74,41%	80,30%	88,83%	82,83%	85,85%
	Confidi Systema!	83,03%	88,10%	106,93%	91,47%	105,85%
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	127,27%	99,90%	-1764,67%	84,48%	80,88%
	Cooperfidi SC	80,91%	84,56%	81,00%	95,67%	78,43%
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	115,74%	115,71%	107,99%	86,36%	79,84%

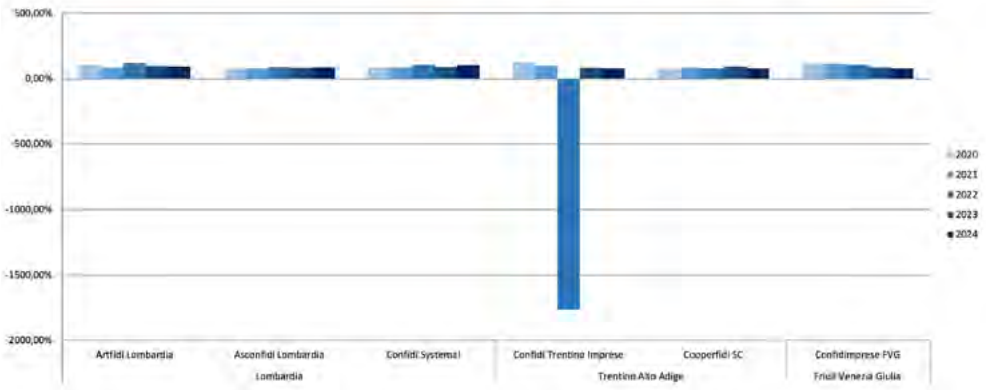


Tavola 2.70: Cost Income Ratio (CIR) (Area3, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	99,69%	76,10%	184,14%	87,92%	98,23%
	Cons. Veneto Garanzie	125,46%	99,02%	120,03%	90,64%	138,95%
	Fidi NordEst	92,13%	104,03%	114,52%	120,80%	124,23%
	Fidimpresa FriulVeneto	69,94%	73,05%	80,70%	77,42%	72,00%
	Neafidi	129,96%	106,78%	95,33%	97,11%	104,10%
	Sviluppo Artigiano	64,76%	76,71%	98,38%	94,15%	99,09%

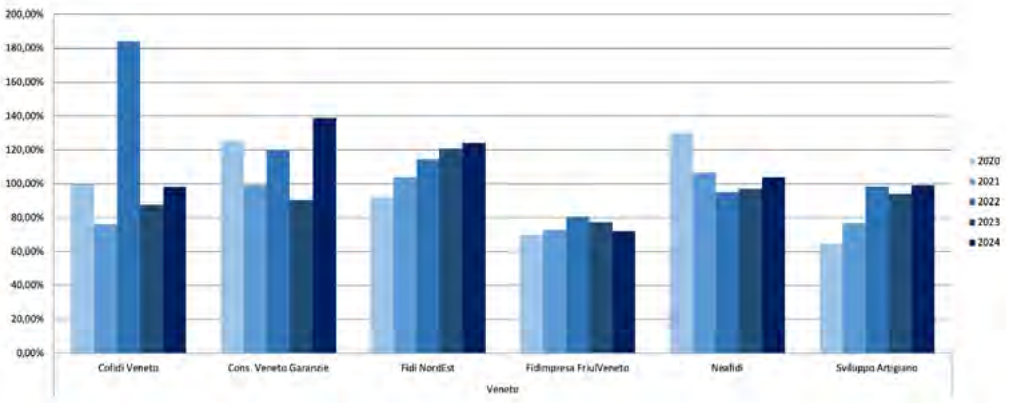


Tavola 2.71: Cost Income Ratio (CIR) (Area4, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	83,13%	87,51%	99,20%	84,86%	81,01%
	Fider	122,01%	115,16%	137,97%	95,90%	89,21%
Toscana	ACT	67,74%	78,51%	74,83%	76,79%	77,98%
	Confidi Centro Nord	120,15%	80,58%	94,15%	75,57%	77,32%
	Italia ComFidi	73,34%	71,61%	321,78%	84,83%	84,39%

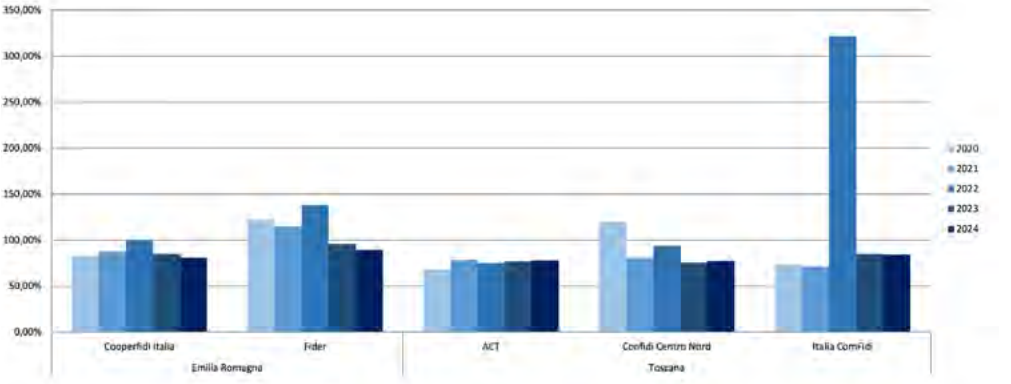


Tavola 2.72: Cost Income Ratio (CIR) (Area5, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	112,38%	118,74%	105,96%	126,53%	114,48%
	FinPromoTer	110,57%	129,45%	157,90%	114,86%	98,21%
Marche	Confidicoop Marche	69,65%	69,51%	79,74%	83,83%	55,96%
	Uni.Co.	81,97%	102,18%	142,71%	115,22%	83,93%

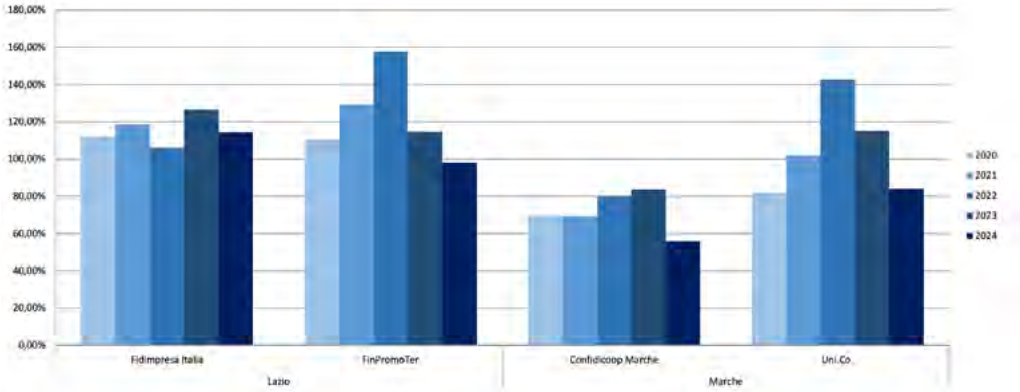
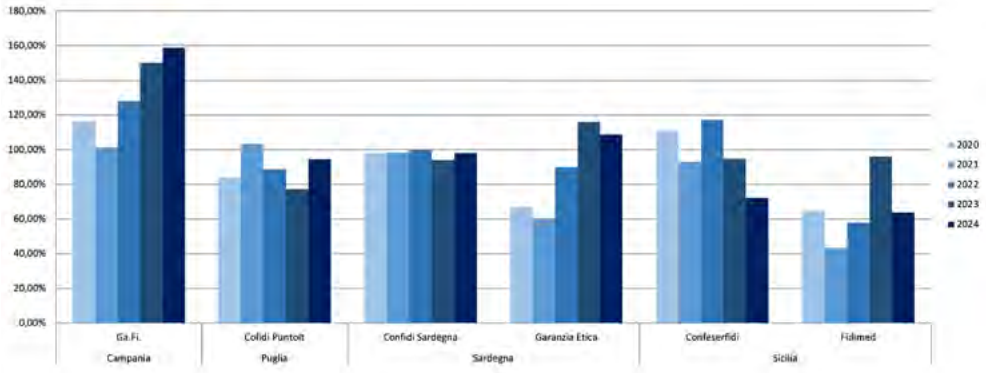


Tavola 2.73: Cost Income Ratio (CIR) (Area6, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	116,17%	101,33%	128,05%	150,18%	158,70%
Puglia	Cofidi Punto It	83,89%	103,48%	88,63%	77,28%	94,57%
Sardegna	Confidi Sardegna	98,24%	98,50%	99,65%	94,02%	98,27%
	Garanzia Etica	66,62%	60,14%	90,00%	115,90%	108,92%
Sicilia	Confeserfidi	110,68%	92,89%	117,44%	94,64%	72,15%
	Fidimed	64,52%	43,69%	57,91%	96,05%	63,79%



Tre quarti dei confidi presentano un buon livello di efficienza operativa (rapporto cost/income almeno sufficiente)

Nel 2024 la distribuzione dei confidi maggiori per valori di CIR è ripartita in due gruppi:

- 23 confidi (74% del totale) presentano valori almeno sufficienti. Nel dettaglio:
  - 6 confidi (19%) presentano rapporto cost/ income sufficiente
  - 8 confidi (26%) presentano rapporto cost/ income adeguato
  - 9 confidi (29%) presentano rapporto cost/ income più che adeguato, Tali confidi sono:
    - Retefidi Liguria: 59%
    - confidicoop Marche: 56%
    - Fidimed: 64%
    - Confeserfidi: 72%
    - Fidimpresa FriulVeneto: 72%
    - confidi Centro Nord: 77%
    - ACT: 78%
    - Cooperfidi SC: 78%
    - confidimprese FVG: 80%
- 8 confidi (26% del totale) presentano valori appena sufficienti o subottimali. Nel dettaglio:
  - 4 confidi (13%) presenta rapporto cost/income appena sufficiente
  - 4 confidi (13%) presentano rapporto cost/ income subottimale
    - Ga.Fi.: 159%
    - Consorzio veneto Garanzie: 139%
    - Fidi NordEst: 124%
    - Fidimpresa Italia: 114%
    - Fidi NordEst: 124%

I risultati di efficienza operativa dei confidi maggiori nel 2024 non si discostano molto da quelli dell'anno precedente: rispetto al 2023 quasi metà dei confidi maggiori (15 confidi su 31, 48% del totale) hanno conservato il posizionamento nello stesso cluster dell'anno precedente. Hanno invece avuto un upgrade di cluster rispetto all'anno precedente un terzo circa dei confidi (11 su 31, 35%), mentre sono solo 5 i confidi ad aver peggiorato il proprio posizionamento (13%).

Allargando l'esame alla serie storica completa osserviamo un importante dato: 5 i confidi sono riusciti a presentare CIR positivo in tutti gli anni di rilevazione[38], mentre 2 confidi hanno fatto registrare un risultato non sufficiente in tutti gli anni di rilevazione[39].

2.6.3 Il Cost Income Ratio Operativo (CIR Operativo)

Nei due paragrafi precedenti dedicati all'analisi della redditività dei confidi sono state valutate rispettivamente:

- La capacità del confidi di creare valore dall'attività caratteristica – ossia l'emissione di garanzie sul credito – quantificata dall'indicatore Margine Operativo
- L'efficienza operativa – intesa come capacità del confidi di mantenere un rapporto equilibrato fra costi operativi e risultato della gestione operativa – quantificata dal Cost Income Ratio (CIR).

Per completare l'analisi della redditività andremo ora a quantificare l'efficienza operativa del core business del confidi, ossia la capacità del confidi di mantenere un rapporto equilibrato fra i costi operativi e la generazione di reddito direttamente attribuibile all'attività di emissione di garanzia. Per operare questa quantificazione ci serviremo di un

Note

[38] *Si tratta di: Retefidi Liguria, Asconfidi Lombardia, confidicoop Marche, ACT e Fidimpresa FriulVeneto.*

[39] *Si tratta di: Ga.Fi e Fidimpresa Italia.*

rapporto costi/ricavi del tutto simile al Cost Income Ratio di cui al paragrafo precedente, ma limitandone il perimetro alla sola gestione dell'operatività core. L'indicatore utilizzato è il Cost Income Ratio Operativo (CIR Operativo) ed è definito dal seguente rapporto:

- A numeratore i principali costi operativi del confidi. Per la loro rappresentazione è stata scelta la voce di bilancio Spese Amministrative (Conto Economico voce 160), costituita dalle due sotto-voci Costo per il personale e Altre spese amministrative.
- A denominatore le Commissioni nette (Conto Economico voce 60):
  + Commissioni Attive
  – Commissioni Passive

Le variabili elementari dell'indicatore sono quindi le stesse dell'indicatore Margine Operativo, ma vengono messe in rapporto fra loro secondo la logica Cost/Income per ottenere un indicatore percentuale dell'efficienza operativa perimetrata alla sola attività di emissione di garanzia confrontabile con il Cost Income Ratio di più ampio perimetro.

Per una maggiore confrontabilità anche per il CIR Operativo sono stati adottati gli stessi 5 cluster di valori già utilizzati per il CIR ai fini dell'attribuzione di una valutazione qualitativa sui dati risultanti dal calcolo dell'indicatore:

- Cluster 1: CIR Operativo ≥ 110%: efficienza operativa subottimale
- Cluster 2: 100% ≤ CIR Operativo < 110%: efficienza operativa appena sufficiente
- Cluster 3: 90% ≤ CIR Operativo < 100%: efficienza operativa sufficiente
- Cluster 4: 80% < CIR Operativo < 90%: efficienza operativa adeguata
- Cluster 5: CIR Operativo ≤ 80%: efficienza operativa più che adeguata.

Tavola 2.74: CIR Operativo (Area1, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Valle d'Aosta	Alpifidi	101,51%	117,77%	123,50%	124,99%	140,69%
Piemonte	Confidare	185,67%	257,53%	155,52%	190,32%	169,03%
	Confirete	177,81%	175,37%	159,22%	139,05%	105,75%
Liguria	ReteFidi Liguria	303,28%	356,71%	409,91%	455,08%	434,09%

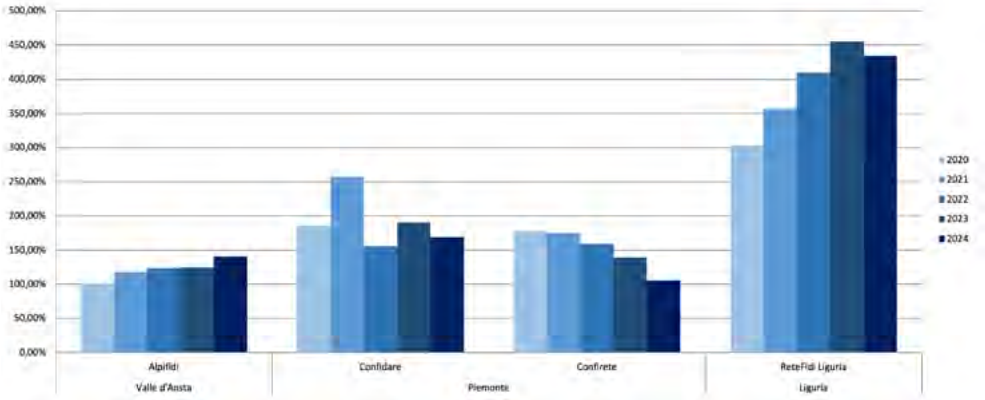


Tavola 2.75: CIR Operativo (Area2, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lombardia	Artfidi Lombardia	135,88%	132,81%	126,23%	143,07%	139,81%
	Asconfidi Lombardia	179,37%	183,92%	199,84%	193,93%	262,72%
	Confidi Systema!	136,56%	170,37%	196,79%	226,67%	207,63%
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	255,03%	222,43%	315,32%	444,15%	573,19%
	Cooperfidi SC	299,87%	265,83%	284,26%	362,95%	346,12%
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	157,96%	160,90%	133,68%	107,08%	96,50%

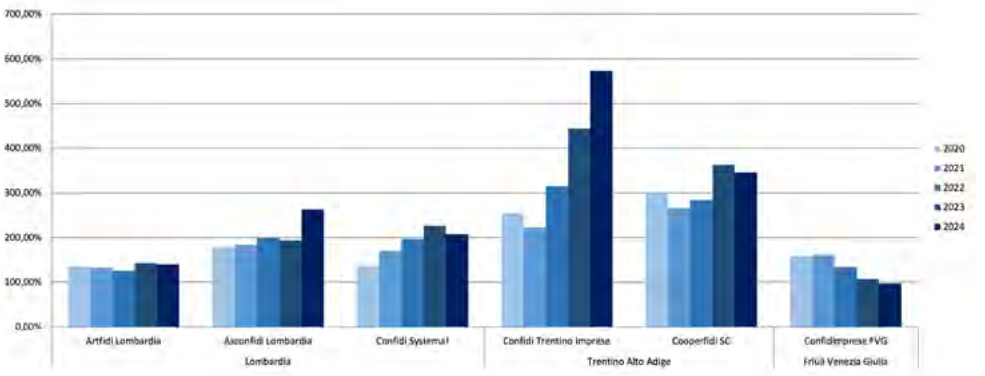


Tavola 2.76: CIR Operativo (Area3, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Veneto	Cofidi Veneto	104,54%	97,85%	113,39%	123,15%	150,79%
	Cons. Veneto Garanzie	149,53%	122,79%	115,42%	131,87%	211,43%
	Fidi NordEst	108,38%	125,28%	138,48%	167,78%	169,59%
	Fidimpresa FriulVeneto	94,63%	107,98%	138,28%	149,24%	140,64%
	Neafidi	496,46%	273,27%	193,85%	223,95%	361,53%
	Sviluppo Artigiano	82,22%	100,54%	115,83%	117,26%	125,96%

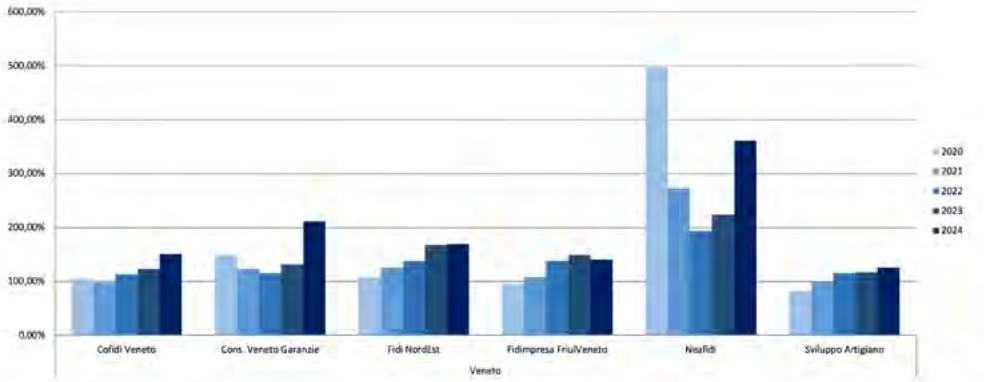


Tavola 2.77: CIR Operativo (Area4, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	124,85%	120,08%	112,07%	113,28%	114,16%
	Fider	173,03%	142,56%	123,18%	127,44%	138,66%
Toscana	ACT	80,49%	101,85%	98,73%	98,87%	100,53%
	Confidi Centro Nord	146,51%	105,58%	107,59%	126,62%	172,63%
	Italia ComFidi	127,59%	118,40%	175,35%	175,89%	185,92%

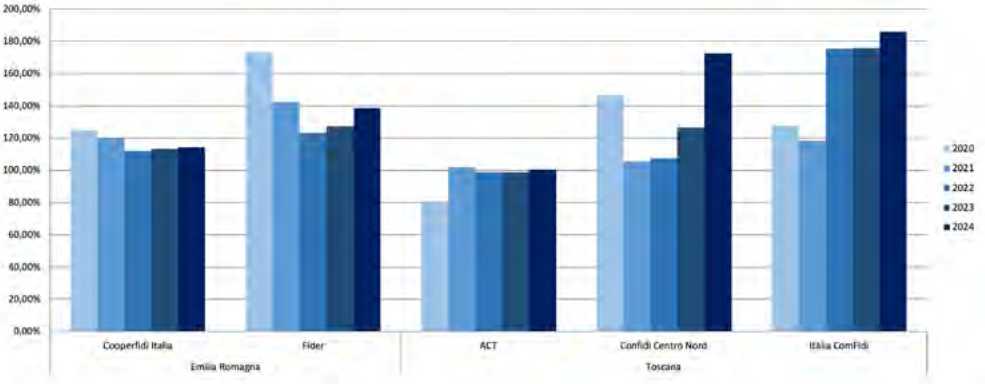


Tavola 2.78: CIR Operativo (Area5, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Lazio	Fidimpresa Italia	128,32%	143,93%	130,01%	174,20%	179,66%
	FinPromoTer	741,74%	737,04%	466,52%	228,21%	228,16%
Marche	Confidicoop Marche	98,30%	89,79%	115,10%	127,65%	78,77%
	Uni.Co.	113,91%	119,74%	151,48%	168,93%	122,40%

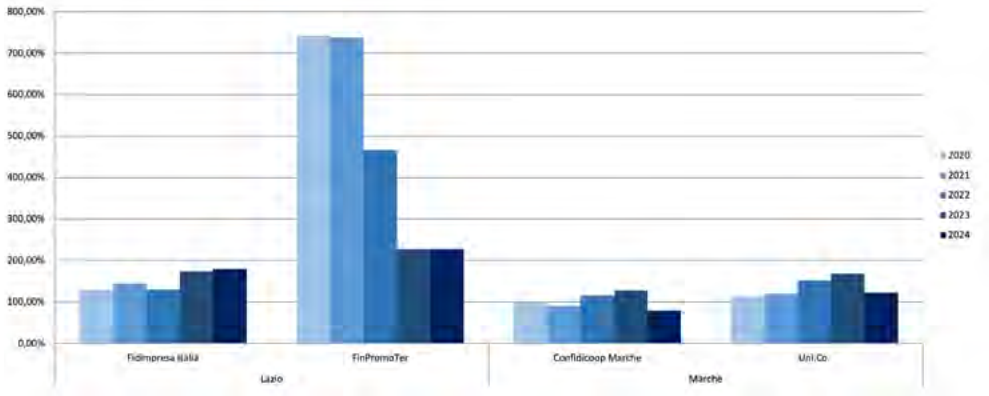
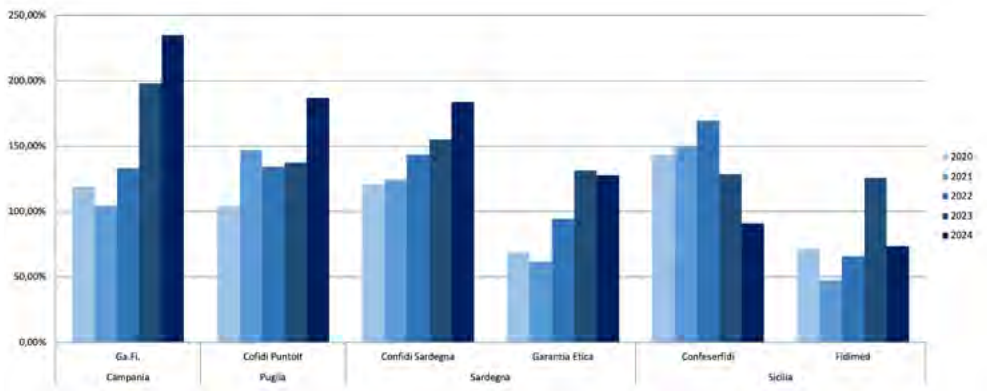


Tavola 2.79: CIR Operativo (Area6, %)

		2020	2021	2022	2023	2024
Campania	Ga.Fi.	119,03%	104,26%	133,07%	198,28%	234,94%
Puglia	Cofidi PuntoIt	103,92%	146,95%	134,05%	137,59%	186,76%
Sardegna	Confidi Sardegna	120,69%	124,03%	143,70%	155,28%	183,61%
	Garanzia Etica	69,31%	61,87%	94,66%	131,53%	127,84%
Sicilia	Confeserfidi	143,45%	150,09%	169,43%	128,81%	91,04%
	Fidimed	71,18%	47,44%	66,07%	125,79%	73,76%



L'87% dei confidi maggiori ha fatto registrare un valore di CIR Operativo subottimale

I dati di efficienza operativa relativa al solo core business dei confidi confermano le difficoltà dei confidi a creare valore dall'attività caratteristica. Nel 2024 i confidi che presentano un livello di CIR Operativo subottimale, ossia un valore del rapporto pari o superiore a 110% (Cluster 1), sono 27 su 31 (87% del totale). I restanti quattro confidi sono così distribuiti sui cluster:

- CIR Operativo sufficiente: 2 confidi (6,5% del campione)
  - Confeserfidi: 91%
  - confidimprese FVG: 96,5%
- CIR Operativo più che adeguato: 2 confidi (6,5% del campione)
  - Fidimed: 74%
  - confidicoop Marche: 79%

Prendendo in considerazione l'intero quinquennio di analisi si può osservare che quasi i tre quarti dei confidi maggiori hanno stabilmente fatto registrare un livello di efficienza operativa subottimale in relazione al proprio core business (22 confidi su 31, pari al 71% del totale confidi maggiori).

La serie storica mette in luce che i confidi maggiori presentano valori di CIR Operativo normalmente superiori rispetto ai valori del CIR. Anche nel 2024 tutti i confidi maggiori presentano valori di CIR Operativo superiori (e quindi qualitativamente peggiori) rispetto a quelli di CIR[40].

Note

[40] *È utile in questa sede sottolineare un aspetto metodologico che ha potenziali impatti sui risultati presentati: il valore di CIR Operativo di tutti i confidi maggiori oggetto d'analisi potrebbe essere sottostimato a causa di una difficoltà di lettura del mix di ricavi dei confidi a Conto Economico. Entrando più*

Questo significa che di norma gli aspetti della gestione operativa diversi dal core business (emissione di garanzie sul credito) contribuiscono positivamente alla sostenibilità economica dei confidi. È lecito pensare che molti confidi abbiano contezza di questa circostanza e che proprio questa consapevolezza determini un ulteriore e progressivo peggioramento qualitativo dei dati CIR Operativo in relazione a quelli del CIR: è infatti possibile che molti confidi stiano progressivamente "disinvestendo" nell'attività caratteristica e focalizzandosi di più sulla diversificazione dell'offerta con un effetto positivo sulla gestione economica complessiva.

Nelle seguenti tavole per ognuno dei confidi maggiori verranno presentati i valori per l'anno 2024 di Cost Income Ratio Operativo (CIR Operativo) confrontati con i valori di Cost Income Ratio (CIR).

La gestione non caratteristica dei confidi maggiori presenta risultati normalmente migliori rispetto alla gestione caratteristica. È possibile che proprio la consapevolezza delle difficoltà nel raggiungere la sostenibilità del core business stia causando un'ulteriore peggioramento della stessa: i confidi maggiori stanno "disinvestendo" nell'attività core e focalizzandosi di più sulla diversificazione dell'offerta con un effetto positivo sulla gestione economica complessiva

Note

nel dettaglio: la gestione operativa diversa dall'emissione di garanzie sul credito potrebbe contribuire positivamente alla sostenibilità economica dei confidi ancora di più di quanto rilevato nella presente analisi, con conseguente risultato dell'attività caratteristica ancora peggiore di quanto osservato nella presente analisi. Tuttavia, allo stato attuale, è impossibile quantificare il peso di questo fenomeno in quanto non vi sono ancora direttive precise sulla rendicontazione negli schemi di bilancio e in nota integrativa dei diversi flussi di ricavo realizzati dai confidi.

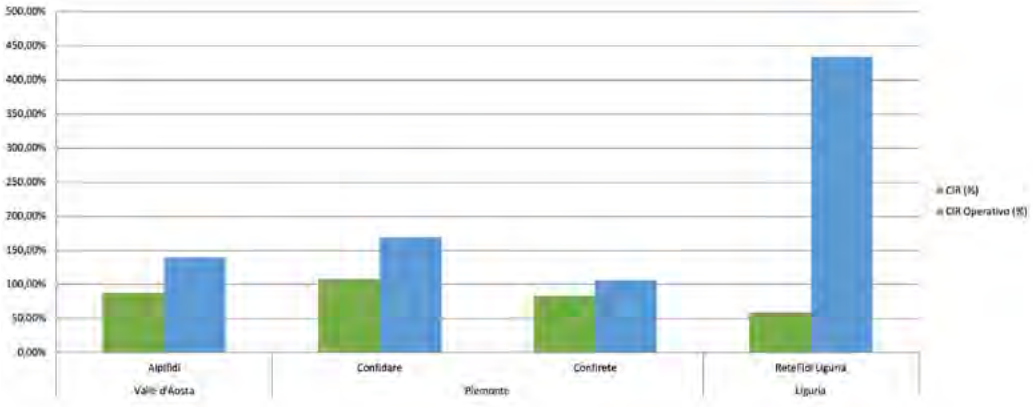
Come noto, già da qualche anno, alcuni confidi maggiori hanno allargato il loro perimetro di attività oltre i confini dell'emissione di garanzie sul credito, ampliando l'offerta con prodotti quali il credito diretto e servizi di consulenza di varia natura (es: redazione di business plan per start-up, consulenza su partecipazione a bandi e accesso a credito agevolato, altro). La normativa di riferimento per la redazione del bilancio dei confidi maggiori non ha però ancora recepito questa evoluzione del business model e di conseguenza non esiste una modalità univoca di rendicontazione dei ricavi e dei costi con classificazione degli stessi per le diverse tipologie di revenue stream.

Il calcolo del presente indicatore potrebbe essere quindi "sporcato" da una rendicontazione dei ricavi in bilancio non univoca.

Gli autori hanno ragione di ritenere che la maggiore distorsione dei risultati possa consistere in valori del CIR Operativo inferiori rispetto alla realtà e quindi

Tavola 2.80: CIR e CIR Operativo (Area1, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Valle d'Aosta	Alpifidi	87,83%	140,69%
Piemonte	Confidare	108,26%	169,03%
	Confirete	83,19%	105,75%
Liguria	ReteFidi Liguria	58,73%	434,09%



Note

rappresentanti un'efficienza operativa del core business maggiore di quella reale. La causa di tale fenomeno risiederebbe nella rendicontazione dei ricavi relativi alle attività diverse dall'emissione di garanzia.

A oggi parrebbero essere due diverse le modalità di rendicontazione di tali ricavi adottate dai confidi:

a. Imputazione dei ricavi da servizi all'interno della voce 40 di Conto Economico "Commissioni Attive";

b. Imputazione dei ricavi da servizi all'interno della voce 200 di Conto Economico "Altri proventi e oneri di gestione"

Nel caso sub.a, i ricavi considerati per il calcolo dell'indicatore CIR Operativo risulterebbero sovrastimati in quanto comprenderebbero al loro interno, non solo i ricavi da emissione di garanzie sul credito, ma anche i ricavi derivanti dall'attività di erogazione di servizi alla clientela o altri servizi. Per i confidi che utilizzano questa modalità di rendicontazione si avrebbero quindi valori di CIR Operativo sottostimati, e quindi corrispondenti a un giudizio sulla redditività dell'operatività di emissione di garanzie sul credito qualitativamente migliore rispetto alla realtà. Ne consegue che – sempre per questi confidi – il differenziale fra CIR Operativo e CIR è in realtà più alto, a significare un maggior peso delle attività extra emissione di garanzia sul credito ai fini della sostenibilità economica del business. Nel caso sub.b invece si avrebbe una sottostima della redditività complessiva del confidi a livello di CIR: l'imputazione dei ricavi da servizi all'interno della voce 200 di Conto Economico farebbe infatti uscire tali ricavi dal perimetro del CIR, che delineerebbe quindi una situazione reddituale qualitativamente peggiore rispetto a quella reale.

Tavola 2.81: CIR e CIR Operativo (Area2, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Lombardia	Artfidi Lombardia	95,01%	139,81%
	Asconfidi Lombardia	85,85%	262,72%
	Confidi Systema!	105,85%	207,63%
Trentino Alto Adige	Confidi Trentino Imprese	80,88%	573,19%
	Cooperfidi SC	78,43%	346,12%
Friuli Venezia Giulia	Confidimprese FVG	79,84%	96,50%

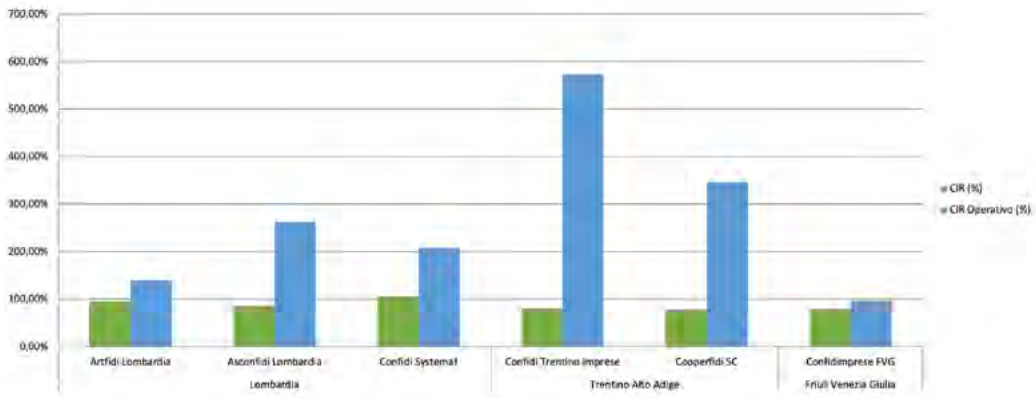


Tavola 2.82: CIR e CIR Operativo (Area3, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Veneto	Cofidi Veneto	98,23%	150,79%
	Cons. Veneto Garanzie	138,95%	211,43%
	Fidi NordEst	124,23%	169,59%
	Fidimpresa FriulVeneto	72,00%	140,64%
	Neafidi	104,10%	361,53%
	Sviluppo Artigiano	99,09%	125,96%

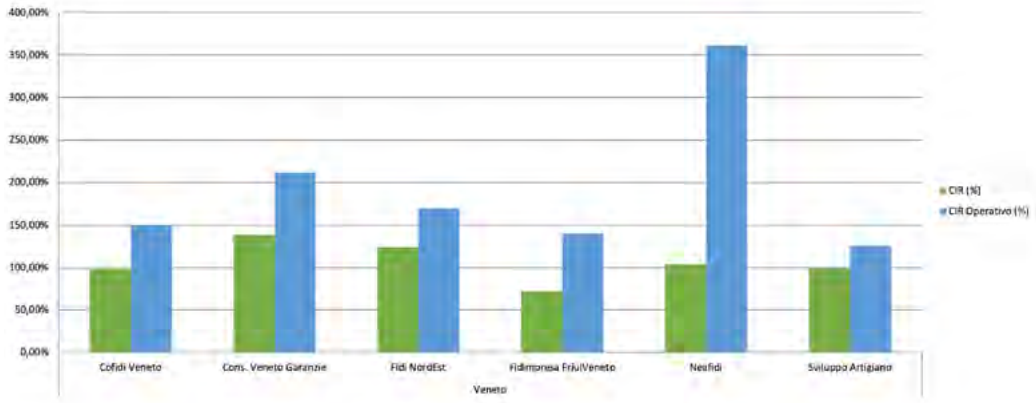


Tavola 2.83: CIR e CIR Operativo (Area4, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Emilia Romagna	Cooperfidi Italia	81,01%	114,16%
	Fider	89,21%	138,66%
Toscana	ACT	77,98%	100,53%
	Confidi Centro Nord	77,32%	172,63%
	Italia ComFidi	84,39%	185,92%

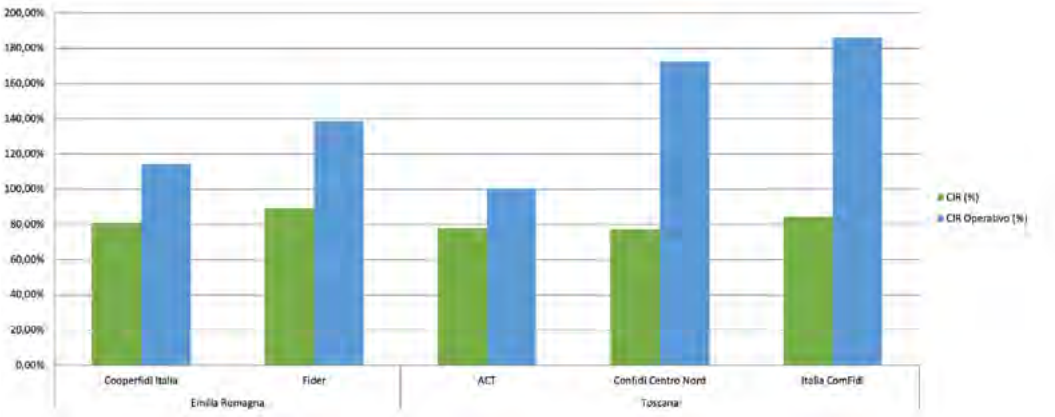


Tavola 2.84: CIR e CIR Operativo (Area5, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Lazio	Fidimpresa Italia	114,48%	179,66%
	FinPromoTer	98,21%	228,16%
Marche	Confidicoop Marche	55,96%	78,77%
	Uni.Co.	83,93%	122,40%

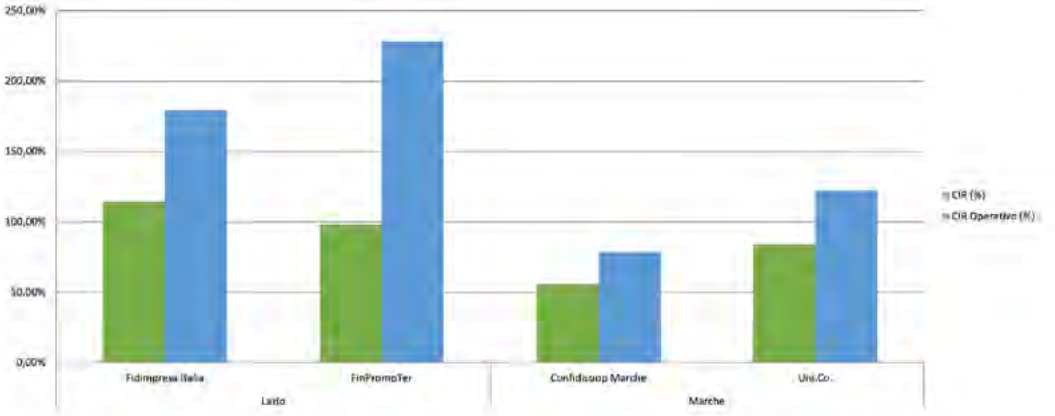
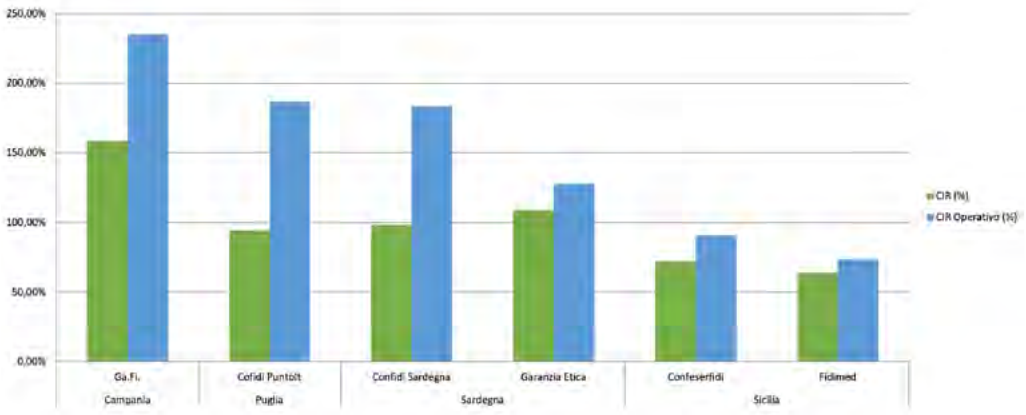


Tavola 2.85: CIR e CIR Operativo (Area6, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Campania	Ga.Fi.	158,70%	234,94%
Puglia	Cofidi PuntoIt	94,57%	186,76%
Sardegna	Confidi Sardegna	98,27%	183,61%
	Garanzia Etica	108,92%	127,84%
Sicilia	Confeserfidi	72,15%	91,04%
	Fidimed	63,79%	73,76%



L'esame dell'ampiezza dei delta fra CIR operativo e CIR porta alle seguenti considerazioni:

a. Molti confidi sono in grado di migliorare sostanzialmente il livello della propria sostenibilità economica facendo leva sull'attività non caratteristica

b. Data l'ampiezza molto consistente di alcuni dei delta CIR operativo vs CIR non si può escludere la possibilità che per alcuni confidi l'attività caratteristica di emissione di garanzie sul credito a sostegno delle PMI non solo non sia più attività caratteristica ma sia addirittura un'attività marginale

L'esame dei delta fra CIR Operativo e CIR permette di capire per ciascun confidi quanto l'attività non caratteristica contribuisca alla sostenibilità economica del confidi: più la differenza fra i due CIR è consistente e più il confidi affida la sua sostenibilità all'operatività non caratteristica, ossia ai prodotti diversi dall'emissione di garanzie sul credito. Nell'elenco di seguito i Top10 confidi per ampiezza del delta fra CIR Operativo e CIR:

1. confidi Trentino Imprese: 492 p.p. (CIR: adeguato; CIR Operativo: subottimale)
2. Retefidi Liguria: 375 p.p. (CIR: più che adeguato; CIR Operativo: subottimale)
3. Cooperfidi SC: 268 p.p. (CIR: più che adeguato; CIR Operativo: subottimale)
4. Neafidi: 257 p.p. (CIR: subottimale; CIR Operativo: subottimale)
5. Asconfidi Lombardia: 177 p.p. (CIR: adeguato; CIR Operativo: subottimale)
6. FinPromoTer: 130 p.p. (CIR: sufficiente; CIR Operativo: subottimale)
7. confidi Systema: 102 p.p. (CIR: subottimale; CIR Operativo: subottimale)
8. Italia ComFidi: 102 p.p. (CIR: adeguato; CIR Operativo: subottimale)
9. confidi Centro Nord: 95 p.p. (CIR: più che adeguato; CIR Operativo: subottimale)
10. Cofidi PuntoIt: 92 p.p. (CIR: sufficiente; CIR Operativo: subottimale).

Nel 2024 nessun confidi presenta valori di CIR e CIR Operativo sostanzialmente uguali (differenza fra i

due valori all'interno del range +/- 5 p.p.); la differenza minore fatta registrare è quella di Fidimed (10 p.p.; CIR: più che adeguato; CoreCIR: più che adeguato)

L'esame dell'ampiezza dei delta fra CIR Operativo e CIR evidenzia che molti confidi sono in grado di migliorare sostanzialmente il livello della propria sostenibilità economica facendo leva sull'attività non caratteristica. Tale capacità emerge con particolare evidenza in un sottogruppo di ben 11 confidi, che presentano al contempo CIR Operativo con valori subottimali e CIR con valori adeguati o più che adeguati:

1. confidi Trentino Imprese (delta: 492 p.p.)
2. Retefidi Liguria (delta: 375 p.p.)
3. Cooperfidi SC (delta: 268 p.p.)
4. Asconfidi Lombardia (delta: 177 p.p.)
5. Italia ComFidi (delta: 102 p.p.)
6. confidi Centro Nord (delta: 95 p.p.)
7. Fidimpresa FriulVeneto (delta: 67 p.p.)
8. Alpifidi (delta: 53 p.p.)
9. Fider (delta: 49 p.p.)
10. Uni.Co. (delta: 38 p.p.)
11. Cooperfidi Italia (delta: 33 p.p.).

È tuttavia da osservare che in alcuni casi il delta fra i due valori di cost/income è talmente elevato da suscitare il sospetto che per alcuni confidi l'attività caratteristica di emissione di garanzie sul credito a sostegno delle PMI non solo non sia più l'attività caratteristica, ma sia addirittura un'attività marginale.

A oggi non è possibile capire quali siano le attività non caratteristiche dei confidi maggiori e quale sia il loro peso del loro risultato economico sul margine di intermediazione. Con una eccezione: è possibile calcolare quale sia il risultato economico dell'attività di investimento.

Il risultato dell'attività di investimento è il risultato della somma algebrica delle seguenti voci di Conto Economico:

- Margine d'Interesse (voce 30)
- Dividendi e altri proventi simili (voce 70)
- Risultato netto dell'attività di negoziazione (voce 80)
- Risultato dell'attività di copertura (voce 90)
- Utile/Perdita da cessione o riacquisto di att/pass finanziarie (voce 100)
- Risultato netto delle altre attività/passività finanziarie (voce 110).

Mettendo in rapporto il risultato dell'attività di investimento così calcolato sul totale del margine di intermediazione si ottiene un indicatore che permette di capire quale sia il peso appunto l'attività di investimento[41] sul totale delle componenti positive di reddito creato dal confidi[42].

Il valore medio di tale indicatore per i confidi maggiori nel 2024 è pari a 41%, in crescita di due punti percentuali rispetto al valore rilevato nel 2023 (39%); vale a dire che quasi metà del "fatturato" dei confidi è generato da attività di investimento dei fondi posseduti.

Note

[41] *Gli autori ritengono che il termine "attività di investimento" per i confidi maggiori sebbene sia ben rappresentativo della grandezza che si propone di misurare possa in qualche caso risultare non appropriato. È infatti possibile – ma al momento non rilevabile – che alcuni confidi attivi nella concessione del credito diretto, rendicontino all'interno della voce 10 di Conto Economico "Interessi Attivi" gli interessi incassati sull'erogazione appunto del credito agli associati. In questo caso questa parte di ricavi nella forma di interessi attivi non sarebbe da considerare parte del risultato di attività di mero investimento di tipo "speculativo", ma dell'attività appunto di concessione di credito diretto.*

[42] *Totale delle componenti positive di reddito misurato dal Margine di intermediazione. Come da nota precedente se il confidi rendiconta parte delle componenti positive di reddito nella voce 200 Altri proventi di gestione, tale importo sfugge alla nostra analisi. Attenzione: le voci indicate nell'elenco precedente rappresentano tutte le componenti del margine di intermediazione che non siano le Commissioni Nette, ossia il Core Business.*

Osservando la distribuzione si possono inoltre notare alcune evidenze:

1. Nessun confidi maggiore presenta un peso dell'attività di investimento inferiore al 10% del margine di intermediazione (il valore minore rilevato è quello di Fidimed, 14%)
2. Circa un terzo dei confidi maggiori presenta un peso dell'attività di investimento compreso fra il 33% e il 50%: 10 confidi su 31, pari al 32%
3. Per più di un quarto dei confidi maggiori (26%, 8 confidi su 31) l'attività di investimento rappresenta più della metà delle componenti positive di reddito generate, rendendo così tale attività quella principale del confidi. Tali confidi sono (con indicazione del valore dell'indicatore):
   - confidi Trentino Imprese: 86%
   - ReteFidi Liguria: 86%
   - Cooperfidi SC: 77%
   - Neafidi: 71%
   - Asconfidi Lombardia: 67%
   - FinPromoTer: 57%
   - Italia ComFidi: 55%
   - confidi Centro Nord: 55%

Analisi dei bilanci dei confidi minori

(a cura di Diego Bolognese)

Nel presente capitolo verranno analizzati i bilanci dei confidi minori con l'obiettivo di presentare un assessment anche di questo segmento di mercato delle garanzie in Italia.

Come per i confidi maggiori, i bilanci dei confidi minori presi in considerazione per l'analisi sono gli ultimi disponibili al momento della redazione del presente Rapporto, ossia quelli relativi all'esercizio chiuso al 31/12/2024.

L'analisi per i confidi minori è limitata ai bilanci degli ultimi tre esercizi. Ai fini dell'analisi sono stati utilizzati i seguenti dati:

- per l'esercizio 2024 i dati del bilancio 2024
- per l'esercizio 2023 i dati del bilancio 2023
- per l'esercizio 2022 i dati del bilancio 2022.

Anche in questa edizione così come nella precedente lo schema di analisi utilizzato per i confidi minori[1] è derivato da quello utilizzato ormai da anni nel presente Osservatorio per l'assessment dei confidi maggiori, ma non è uguale. Per i confidi minori non è infatti possibile replicare lo schema di analisi dei confidi maggiori per due ragioni:

1. La normativa di bilancio cui sono sottoposti i confidi minori è diversa da quella cui sono sottoposti i confidi maggiori. Alcuni indicatori calcolati per i confidi maggiori non sono replicabili.

2. Sebbene il livello qualitativo medio della reportistica contabile dei confidi minori sia notevolmente aumentato, non tutti i soggetti presentano una data quality adeguata in tutti gli ambiti dell'analisi.

Il set di indicatori utilizzato per i confidi minori è quindi un sottoinsieme di quello utilizzato per i confidi maggiori. Inoltre, un confronto diretto fra

Note

[1] *Per il dettaglio si rimanda ai paragrafi successivi.*

i valori calcolati per i confidi maggiori e quelli calcolati per i confidi minori non è possibile per tutti gli indicatori del set.

3.1 I CONFIDI MINORI: SELEZIONE DEL CAMPIONE

I confidi oggetto dell'analisi del presente capitolo sono i confidi di cui all'art. 112 decreto legislativo 1° settembre 1993, numero 385, iscritti nell'elenco OCM alla data del 31/12/2025 che abbiano depositato un bilancio relativo all'esercizio 2024.

Tale criterio individua i cosiddetti confidi minori. Il termine "minori" fa riferimento al fatto che tali confidi devono rispettare il requisito di dimensionamento delle attività finanziarie in misura inferiore ai 150 milioni di euro (limite sopra il quale è necessaria l'iscrizione in Albo Unico confidi 106).

L'analisi di cui al presente capitolo sarà circoscritta a un campione significativo di confidi minori.

Nelle edizioni precedenti al fine di dare una continuità alla serie storica di analisi il campione utilizzato è rimasto stabile, sebbene alcune dinamiche di mercato avrebbero potuto giustificare leggere variazioni. Gli autori avevano tuttavia valutato tali dinamiche di mercato troppo lievi per rinunciare al valore aggiunto dato dalla stabilità della serie storica.

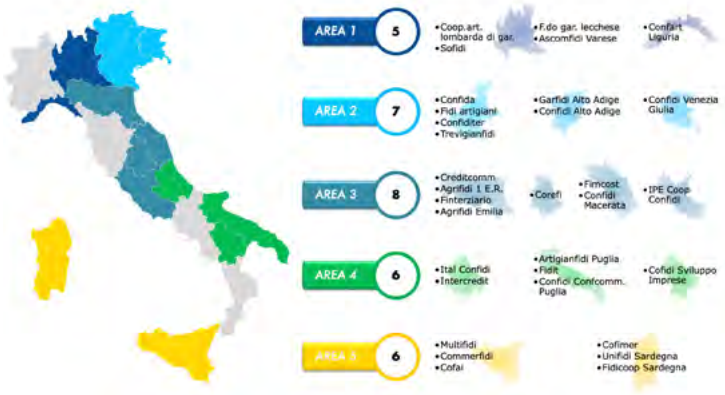
Nella presente edizione dell'Osservatorio si è invece deciso di modificare il campione di analisi dei confidi minori perché ulteriori evoluzioni del mercato hanno nel frattempo reso obsoleto il campione utilizzato nelle precedenti edizioni. E nel farlo si è anche deciso un nuovo approccio metodologico:

- Obiettivi di rappresentatività del campione: i confidi minori selezionati per il campione devono rappresentare – per l'anno in analisi – almeno i due terzi (67%) dello stock complessivo e almeno i due terzi (67%) dei flussi complessivamente emessi

- Processo di selezione del campione:
  1. considerando separatamente le due distribuzioni (stock di garanzie in essere all'esercizio in esame e flussi di garanzie emesse nell'esercizio in esame) i confidi minori vengono ordinati in ordine decrescente di valori
  2. vengono preselezionati due insiemi (uno per i valori di stock e uno per i valori di flusso) ognuno dei quali contiene tutti i confidi a partire da quello con valore più elevato fino al primo (incluso) il cui valore permette di superate la percentuale target
  3. alcuni confidi saranno presenti in entrambi gli insiemi così come definiti al punto precedente; si procederà quindi all'eliminazione dei duplicati di modo da avere un insieme unico di soggetti univoci
  4. tali soggetti saranno clusterizzabili in tre sottogruppi:
     a. Top players: sono i confidi i cui valori li posizionano sia nell'insieme dei confidi con maggiori stock, sia nell'insieme dei confidi con maggiori flussi. Sono di fatto i confidi leader di mercato: confidi di grosse dimensioni e grande vitalità operativa che permetterà loro di mantenere importanti dimensioni anche nel futuro
     b. Big players: sono i confidi i cui valori li posizionano nell'insieme dei confidi con maggiori stock ma non in quello dei confidi con maggiori flussi. Sono i confidi di grosse dimensioni che presentano però scarsa vitalità operativa. Gli autori hanno valutato come adeguato l'inserimento di tali soggetti nel campione di analisi in quanto rappresentano una importante fetta del mercato delle garanzie dei confidi minori in Italia
     c. Emerging players: sono i confidi i cui valori non li posizionano nell'insieme dei confidi con maggiori stock ma li posizionano in quello dei confidi con maggiori flussi. Gli autori hanno valutato come adeguato l'inserimento di tali soggetti nel campione di analisi in quanto sebbene in alcuni casi possano non avere un peso consistente all'interno del dimensionamento del

mercato, il loro livello di operatività li definisce come soggetti trainanti per il mercato e importanti ai fini del futuro dimensionamento del mercato.

Tavola 3.1: Il campione d'analisi



Il campione di confidi minori selezionati consta di 32[2] confidi che rappresentano complessivamente il 71% dello stock di garanzie in essere al 31/12/2024 e il 73% dei flussi di garanzie emesse nel corso dell'esercizio 2024.

Il campione di analisi della presente Edizione consta di 32 confidi minori, che rappresentano complessivamente il 71% dello stock di garanzie in essere e il 73% dei flussi di garanzie emesse

Note

[2] *A seguito dell'applicazione dei criteri di cui sopra i confidi selezionati per il campione erano 27, tuttavia si è dovuto procedere con 4 esclusioni: i) Finreco (Friuli Venezia Giulia) è stato escluso dal campione perché i dati 2022 non sono compatibili per un confronto con gli altri confidi del campione in quanto all'epoca il confidi prevedeva la chiusura di bilancio il 30 giugno e non il 31 dicembre; ii) Coopfidi (Lazio) è stato escluso in quanto redige il bilancio IFRS e i suoi dati non sarebbero quindi confrontabili con quelli del resto del campione; iii) Finsardegna (Sardegna) è stato escluso perché il bilancio 2024 non era disponibile al momento della stesura del presente Rapporto; iv) Fidicomtur Savona (Liguria) è stato escluso dopo aver rilevato problemi di data quality nel bilancio 2024 in relazione allo Stock di garanzie in essere e il flusso di garanzie emesse. A causa di queste esclusioni sono stati applicati i*

I confidi del campione d'analisi sono localizzati in 14 regioni che coprono tutte le cinque macroaree geografiche; nel dettaglio:

1. Area 01, Nord-Ovest: 5 confidi (16% del campione) localizzati in 2 regioni:
   - Lombardia: 4 confidi
   - Liguria: 1 confidi
2. Area 02, Nord-Est: 7 confidi (22% del campione) localizzati in 3 regioni
   - Veneto: 4 confidi
   - Trentino-Alto Adige: 2 confidi
   - Friuli-Venezia Giulia: un confidi
3. Area 03, Centro: 8 confidi (25% del campione) localizzati in 4 regioni:
   - Emilia-Romagna: 4 confidi
   - Marche: 2 confidi
   - Lazio: un confidi
   - Umbria: un confidi
4. Area 04, Sud: 6 confidi (19% del campione) localizzati in 3 regioni:
   - Puglia: 3 confidi
   - Abruzzo: 2 confidi
   - Basilicata: un confidi

Note

criteri di selezione del campione ai i primi confidi inizialmente esclusi e al fine di rispettare i target di rappresentatività del mercato in termini di stock e flussi di garanzie, arrivando così a definire un campione composto da 32 confidi. Nella presente Edizione dell'Osservatorio sono inclusi nel campione sei confidi che nelle precedenti edizioni ne erano sempre stati esclusi. Si tratta di:

i. Confida
ii. Fidi Artigiani
iii. confidi Macerata
iv. Trevigianfidi
v. Corefi
vi. Agrifidi Emilia
vii. IPE Coop.

5. Area 05, Isole: 6 confidi (19% del campione) localizzati in 2 regioni:
   - Sardegna: 3 confidi
   - Sicilia: 3 confidi.

La clusterizzazione dei confidi del campione che risulta dall'applicazione dei criteri descritti è la seguente:

A. Top players: 19 confidi
   1. confidi Venezia Giulia (Friuli Venezia Giulia)
   2. Cofimer (Sardegna)
   3. Creditcomm (Emilia Romagna)
   4. Agrifidi 1 Emilia-Romagna (Emilia Romagna)
   5. Artigianfidi Puglia (Puglia)
   6. Unifidi Sardegna (Sardegna)
   7. Fidicoop Sardegna (Sardegna)
   8. Ital confidi (Abruzzo)
   9. Cooperativa artigiana lombarda di garanzia (Lombardia)
   10. Sofidi (Lombardia)
   11. Intercredit (Abruzzo)
   12. confiditer (Veneto)
   13. Multifidi (Sicilia)
   14. confidi Confcommercio Puglia (Puglia)
   15. Commerfidi (Sicilia)
   16. Confart Liguria (Liguria)
   17. confidi Alto Adige (Trentino Alto Adige)
   18. Ascomfidi Varese (Lombardia)
   19. Garfidi Garanzia sul credito Alto Adige (Trentino Alto Adige)

B. Big players: 8 confidi
   1. Cofidi Sviluppo Imprese (Basilicata)
   2. Finterziario (Emilia Romagna)
   3. Co.Re.Fi (Umbria)
   4. Fidit (Puglia)

5. Fi.M.Co.S.T. (Marche)
6. Fondo di garanzia lecchese (Lombardia)
7. Co.Fa.I (Sicilia)
8. I.P.E. Coop confidi (Lazio)

C. Emerging players: 5 confidi
1. Confida (Veneto)
2. Fidi Artigiani (Veneto)
3. confidi Macerata (Marche)
4. Trevigianfidi (Veneto)
5. Agrifidi Emilia (Emilia-Romagna).

3.2 IL SET DI INDICATORI

3.2.1 Gli indicatori di valutazione per i confidi minori

Lo schema di analisi utilizzato per i confidi minori è derivato da quello utilizzato per i confidi maggiori e da esso si discosta per differenze negli obblighi di rendicontazione contabile o differente livello di data quality. La valutazione operata utilizzando un set di 8 indicatori che fa riferimento a tre dei principali fattori critici di successo del mercato delle garanzie: i) dimensionamento e operatività, ii) patrimonializzazione e solidità e iii) sostenibilità economica

Come anticipato nel paragrafo introduttivo lo schema di analisi utilizzato per i confidi minori è derivato da quello utilizzato ormai da anni nel presente Rapporto per l'assessment dei confidi maggiori. Anche se non è stato possibile replicare tutti gli indicatori utilizzati per i confidi maggiori l'approccio metodologico utilizzato e gli obiettivi ricercati sono i medesimi: estrapolare dai bilanci un numero ridotto di indicatori sintetici che siano correlati ai principali fattori critici di successo del mercato delle garanzie.

Nel caso dell'analisi dei confidi minori gli indicatori estrapolati sono in grado di coprire tre dei quattro principali fattori critici di successo[3]:

I. Dimensionamento e operatività
II. Patrimonializzazione e solidità
III. Sostenibilità economica.

Gli indicatori selezionati per valutare questi tre ambiti fondamentali nella gestione dei confidi sono i seguenti:

I. Dimensionamento e operatività dei confidi:
   1. Stock di garanzie in essere
   2. Flusso di garanzie

II. Patrimonializzazione e solidità:
   3. Patrimonio 4b
   4. Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio netto
   5. Adeguatezza patrimoniale

III. Sostenibilità economica:
   6. Margine Operativo
   7. Cost Income Ratio (CIR)
   8. Cost Income Ratio Operativo (CIR Operativo).

Anche per i confidi minori gli autori hanno calcolato alcuni degli indicatori adottati dal Fondo di Garanzia per le PMI a seguito del Decreto di riforma per l'individuazione dei garanti autorizzati.

Il sistema di valutazione del Fondo è composto da otto indicatori di performance, suddivisi in due gruppi:

- Gruppo 1: Gestione operativa.
  Sei indicatori di performance per la valutazione della gestione patrimoniale, finanziaria ed economica dei confidi.

Note

[3] *Non è stato possibile calcolare nessuno degli indicatori utilizzati per i confidi maggiori*

- Gruppo 2: Gestione documentale.
  Due indicatori di performance per la valutazione della gestione amministrativa dei rapporti fra confidi e Fondo di Garanzia.

I sei indicatori di Gestione operativa sono elaborabili partendo dai dati di bilancio; il sistema di assessment della gestione patrimoniale, finanziaria ed economica dei confidi che vanno a definire si ispira a quello proposto dall'Osservatorio sui confidi di Torino Finanza Edizione 2017[4]. Gli indicatori in questione sono i seguenti:

1.b Variazione di patrimonio netto

1.d Adeguatezza patrimoniale

2.a Tasso di decadimento

2.b Solidità prospettica

2.c Solvibilità

3.b Cost Income Ratio (CIR).

Note

[4] *La proposta di un set di indicatori per la valutazione dei confidi è stata finalizzata e presentata nella pubblicazione I confidi - Edizione 2017 (Capitolo 6: Un set essenziale di "indicatori di qualità" per l'allocazione delle risorse pubbliche sui confidi; a cura di Salvatore Vescina e Diego Bolognese, pag. 253 e seguenti): Camera di commercio industria e artigianato di Torino, 2017; a cura di Artusio R., Bolognese D., Bongiovanni A. e Vescina S.*
La proposta ivi contenuta aveva l'ambizione di mettere a sistema e finalizzare i diversi contributi sul tema, in particolar modo quelli contenuti nella pubblicazione L'Accountability dei confidi – Strumenti di analisi e spunti di discussione sulla valutazione di efficienza ed efficacia delle politiche pubbliche nella filiera del credito (Roma, 2016 a cura di Diego Bolognese, Claudio D'Auria, Roberto Quaglia, Federica Silvestrelli e Salvatore Vescina).

Nella presente Edizione dell'Osservatorio all'interno del set di valutazione dello stato di salute dei confidi minori sono stati utilizzati tre[5] di questi sei indicatori:

1.b Variazione di patrimonio netto

1.d Adeguatezza patrimoniale

3.b Cost Income Ratio (CIR).

Degli 8 indicatori utilizzati dall'analisi, 3 replicano gli Indicatori di Gestione Operativa utilizzati dal Fondo di Garanzia per le PMI, ispirati a loro volta dal set di indicatori proposto dall'Osservatorio confidi di Torino Finanza Edizione 2017

3.2.2 Le principali differenze fra il set di indicatori utilizzato per i confidi minori e il set di indicatori utilizzato per i confidi maggiori

Nel presente paragrafo sono indicate le principali differenze del set di indicatori utilizzato per i confidi minori rispetto al set di indicatori utilizzato per i confidi maggiori e le ragioni di tali differenze. Per gli indicatori non citati nel presente paragrafo (e quindi comuni al set di indicatori per la valutazione dei confidi maggiori) le modalità di calcolo utilizzate per i confidi minori replicano esattamente quelle utilizzate per i confidi maggiori .

1. Fra i principali fattori critici di successo del mercato delle garanzie oggetto di valutazione per i confidi minori non è stato preso in considerazione quello di Gestione del rischio di credito. La ragione risiede nel fatto che per i confidi minori non è stato possibile calcolare nessuno degli indicatori afferenti a questo ambito utilizzati per i confidi maggiori:
   - Tasso di decadimento: il Tasso annuale di decadimento è dato dal rapporto fra – a

Note

[5] *La ragione dell'esclusione degli altri tre indicatori sarà esposta nel paragrafo successivo del presente capitolo.*

[6] *Per dettagli si rimanda al capitolo 2 della presente Edizione dell'Osservatorio.*

numeratore – l'ammontare di credito garantito ai soggetti che sono entrati in sofferenza nel corso dell'anno al quale si riferisce la rilevazione e – a denominatore – l'ammontare di credito garantito utilizzato dagli stessi soggetti e non considerato deteriorato alla fine dell'anno precedente[7]. Si tratta quindi di un rapporto tra una grandezza flusso, l'ammontare garantito transitato in sofferenza nell'anno n, e una grandezza stock, l'ammontare garantito e in bonis nell'anno n-1. La grandezza flusso a numeratore è presente nel bilancio dei confidi minori (Nota Integrativa – Parte D, Altre informazioni – Tabella A.09: Garanzie (reali e personali) rilasciate in corso di escussione: dati di flusso), mentre la grandezza stock a denominatore a differenza di quanto accade per i confidi maggiori, non è presente nel bilancio dei confidi minori. La normativa di bilancio dei confidi minori non richiede loro in alcun modo di indicare una classificazione dello stock di garanzie in essere per rango di deterioramento (in bonis, deteriorate in sofferenza, altre deteriorate)[8]. Non è quindi possibile calcolare il Tasso Annuale di Decadimento (TAD) dei confidi minori.

Note

[7] *Fonte: definizione riportata nel Bollettino Statistico della Banca d'Italia (relativa a una misurazione, su base trimestrale, che rapporta le sofferenze ai finanziamenti).*

[8] *Dall'analisi dei bilanci dei confidi minori del campione gli autori hanno evidenziato che tale informazione è talvolta indicata in bilancio dai confidi alla Tabella A.02: Finanziamenti di Stato Patrimoniale Sezione D (Altre informazioni). Alla luce di un'analisi di dettaglio della normativa di redazione di bilancio per i confidi minori è però opinione degli autori che i confidi che (virtuosamente) forniscono tale informativa contabile commettano in realtà un errore. L'interpretazione della norma da parte degli autori è infatti che la richiesta di Banca d'Italia sia di inserire i finanziamenti detenuti a vario titolo dai confidi nei confronti dei propri associati con una distinzione: nella prima sezione quelli relativi alle garanzie escusse (sono i crediti che il confidi ha nei confronti della clientela per azioni di recupero) e nella seconda sezione i crediti di altra natura (che per i confidi minori non possono che essere molto residuali dal momento che è loro vietato fare credito diretto). I confidi minori compilano mediamente in maniera corretta la prima sezione della tabella ma nella seconda adottano*

- Solidità prospettica: l'indicatore si costruisce come rapporto fra il Tasso Annuale di Decadimento del confidi a numeratore e il relativo dato di benchmark (Tasso annuale di decadimento di società non finanziarie e famiglie produttrici con fido utilizzato ≤125k euro) riferito alla Regione di attività prevalente del confidi. Non essendo possibile calcolare il tasso Annuale di Decadimento (TAD) dei confidi minori – come visto al punto elenco precedente – non è possibile calcolare l'indicatore Solidità Prospettica.
- Solvibilità: a differenza di quanto avviene per i confidi maggiori, i confidi minori non hanno in bilancio alcun obbligo di rendicontazione della propria gestione del rischio di liquidità. Non sono quindi disponibili i dati per il calcolo dell'indicatore Solvibilità.

2. Per il dimensionamento in valore assoluto della patrimonializzazione dei confidi è stato utilizzato l'indicatore Patrimonio 4b al posto dell'indicatore Fondi Propri utilizzato per i confidi maggiori: la normativa di bilancio per i confidi minori non prevede il computo del patrimonio a disposizione per la gestione del rischio secondo il modello di calcolo previsto per i confidi maggiori sottoposti alla vigilanza prudenziale di Banca d'Italia (ossia i Fondi Propri).

Note

comportamenti diversi:

a. *Alcuni confidi compilano questa sezione con il dettaglio richiesto ma con riferimento non ai finanziamenti ma allo stock di garanzie: è questo il caso dei confidi che - a parere degli autori – commettono quello che abbiamo definito un "errore virtuoso".*
b. *Alcuni confidi non compilano questa sezione. La ragione della non compilazione risiede molto probabilmente nel fatto che i confidi minori non hanno crediti di altra natura nei confronti dei propri associati, proprio perché è loro preclusa l'erogazione di credito diretto.*

Alla luce di questa analisi appare quindi evidente che il calcolo dell'indicatore Tasso Annuale di Decadimento (TAD) e di conseguenza anche di quello Solidità Prospettica sarebbe possibile solo per un numero molto basso di confidi del campione, per di più quelli che hanno fornito le informazioni necessarie "in errore" rispetto alle indicazioni delle istruzioni di compilazione di Banca d'Italia (così come sono state interpretate dagli autori del presente Rapporto). Per questa ragione gli autori hanno optato per non calcolare i suddetti indicatori per i confidi minori.

Tuttavia, la normativa prevede che al fine della permanenza nell'elenco tenuto dall'Organismo di Vigilanza dei confidi Minori (OCM) i confidi posseggano e mantengano un valore di Patrimonio Netto maggiorato dell'importo delle voci di Stato Patrimoniale Passivo i) 80 Fondi rischi e oneri, ii) 85 Fondi finalizzati all'attività di garanzia e iii) 90 Fondi per rischi finanziari generali pari ad almeno 250 mila euro.

Il calcolo di tale valore è specificato nell'Allegato 4b; per questa ragione prende il nome di Patrimonio ex. allegato 4b (o, più semplicemente, Patrimonio 4b). Il Patrimonio 4b, sommando al Patrimonio netto i Fondi dedicati alla copertura del rischio connesso all'attività specifica del confidi, ha natura simile ai Fondi Propri dei confidi maggiori.

L'indicatore Patrimonio 4b non è quindi perfettamente confrontabile con i Fondi Propri dei confidi maggiori ma tale indicatore costituisce un buon succedaneo per la quantificazione della patrimonializzazione dei confidi minori.

3. Per la valutazione della solidità patrimoniale dei confidi è stato utilizzato l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale al posto dell'indicatore Total Capital Ratio (TCR) utilizzato per i confidi maggiori: gli indicatori di solidità patrimoniale di un confidi (che mettono in relazione il totale dei Fondi Propri o il Capitale primario di classe 1 e le attività ponderate per il rischio RWA - Risk Weighted Assets) rientrano fra gli obblighi di rendicontazione dei confidi maggiori ma non dei confidi minori. Di conseguenza i confidi minori non calcolano il Total Capital Ratio (TCR).

   Nel presente Rapporto per valutare la solidità patrimoniale dei confidi minori in relazione ai rischi assunti è stato utilizzato in alternativa al TCR l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale: tale indicatore, adottato dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione della solidità patrimoniale dei confidi, è ispirato a quello che venne presentato

nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio confidi di Torino Finanza col nome di paraTCR; l'ipotesi presentata era di costruire un indicatore che rispondesse all'esigenza informativa circa la solidità patrimoniale dei confidi, operando per analogia con la costruzione del TCR, ma utilizzando variabili elementari alternative sebbene funzionalmente affini rispetto a quelle del TCR che fossero facilmente disponibili e significative ancorché approssimate. La proposta di Torino Finanza indicava come variabili elementari alternative un valore di quantificazione delle risorse a disposizione per la copertura dei rischi alternativa ai Fondi Propri a numeratore e un valore per la quantificazione dei rischi cui il confidi deve far fronte in alternativa al RWA a denominatore. Nella presente edizione dell'Osservatorio l'indicatore è stato calcolato come rapporto fra il Patrimonio 4b a numeratore e le Garanzie in essere nette a denominatore, valori con obbligo di reportistica nel bilancio dei confidi minori e quindi sempre disponibili.

L'approssimazione di tale indicatore lo rende poco funzionale a valutare la solidità patrimoniale dei confidi maggiori (per i quali è disponibile un indicatore sofisticato come il TCR) ma lo rende utilissimo per valutare la solidità patrimoniale dei confidi minori, per i quali altrimenti non sarebbe possibile alcun tipo di valutazione. Per questa ragione l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale adottato nel presente Rapporto per i confidi minori non è perfettamente confrontabile con l'indicatore TCR utilizzato per i confidi maggiori ma costituisce un buon succedaneo per la quantificazione del livello di patrimonializzazione in relazione ai rischi assunti dei confidi minori.

4. Per la quantificazione della patrimonializzazione libera da impegni – e quindi disponibile per nuove emissioni di garanzia – non è stato possibile utilizzare l'indicatore Fondi propri liberi e non è stato possibile trovare un indicatore alternativo. I confidi

minori non sono obbligati al computo dei Fondi Propri né hanno obbligo di mantenimento di un valore minimo del rapporto fra patrimonializzazione e rischi assunti: non è quindi possibile calcolare i Fondi Propri Liberi come avviene per i confidi maggiori dal momento che questi sono quella quota dei Fondi Propri (a numeratore del TCR) che dati i rischi assunti (a denominatore del TCR) vanno a determinare un valore di TCR uguale o maggiore alla soglia del 10% individuata come consigliabile per assicurare un'adeguata copertura patrimoniale.

3.3. DIMENSIONAMENTO E OPERATIVITÀ DEI CONFIDI

La quantificazione delle dimensioni dei confidi in termini di valore delle garanzie in essere, il monitoraggio dell'evoluzione nel tempo di tale grandezza e la formulazione di previsioni sul futuro utilizzando i dati di operatività annuale sono importanti indicatori non solo per definire un quadro completo dei singoli confidi oggetto di analisi, ma anche – e soprattutto – per valutare il dimensionamento del mercato delle garanzie a livello aggregato e monitorarne l'evoluzione nel tempo e l'eventuale presenza di trend.

3.3.1 Lo Stock di garanzie in essere

Lo Stock di garanzie in essere è la grandezza che meglio rappresenta la dimensione di un confidi come fotografia in un dato momento.

Tavola 3.2: Stock di garanzie in essere (Area1, euro)

		2022	2023	2024
Liguria	Confart Liguria	45.471.123	44.584.919	53.199.321
Lombardia	Ascomfidi Varese	19.595.076	18.405.026	17.263.000
	CoopArt Lombarda	16.924.414	17.852.532	20.596.536
	Fondo di garanzia lecchese	21.200.000	20.161.000	17.851.000
	Sofidi	33.706.000	34.812.000	32.033.000

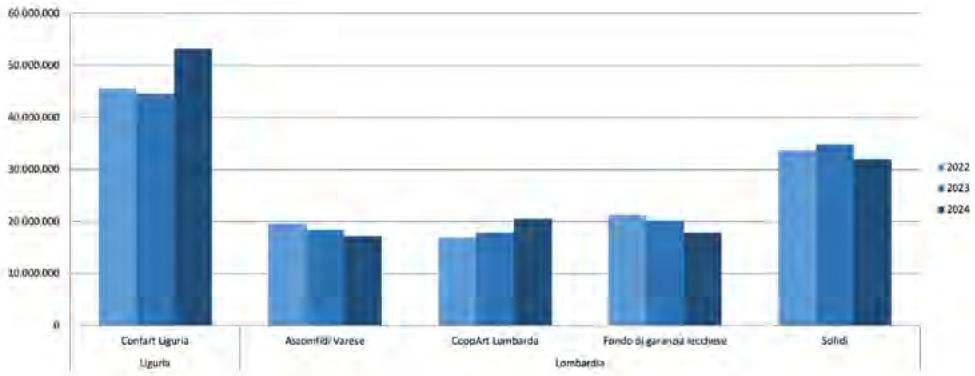


Tavola 3.3: Stock di garanzie in essere (Area2, euro)

		2022	2023	2024
Trentino Alto Adige	Confidi Alto Adige	123.298.000	114.926.000	113.932.000
	Garfidi Alto Adige	87.610.385	78.790.385	68.799.424
Friuli Venezia Giulia	Confidi Venezia Giulia	70.943.000	62.677.000	56.846.000
Veneto	Confida	12.585.309	12.960.523	14.044.636
	Confiditer	30.076.000	33.662.000	30.636.000
	Fidi Artigiani	6.361.000	7.884.000	7.894.000
	Trevigianfidi	11.275.443	13.826.215	10.151.508

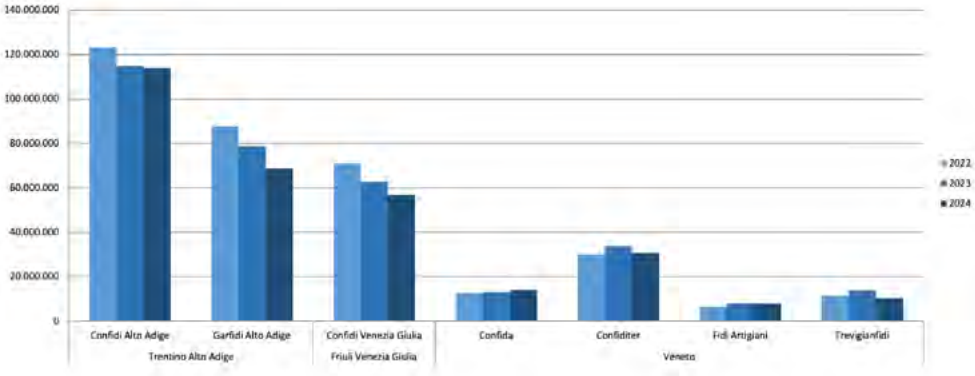


Tavola 3.4: Stock di garanzie in essere (Area3, euro)

		2022	2023	2024
Umbria	Corefi	18.222.000	17.398.000	17.081.000
Emilia Romagna	Agrifidi 1 E.R.	20.616.765	20.750.214	21.461.703
	Agrifidi Emilia	11.786.000	11.296.000	9.830.000
	Creditcomm	42.332.000	37.379.000	34.844.000
	Finterziario	24.775.000	22.591.000	20.582.000
Lazio	IPE Coop	13.612.000	15.546.000	15.560.000
Marche	Confidi Macerata	6.020.663	6.289.931	5.463.169
	Fimcost	44.012.000	33.887.000	28.894.000

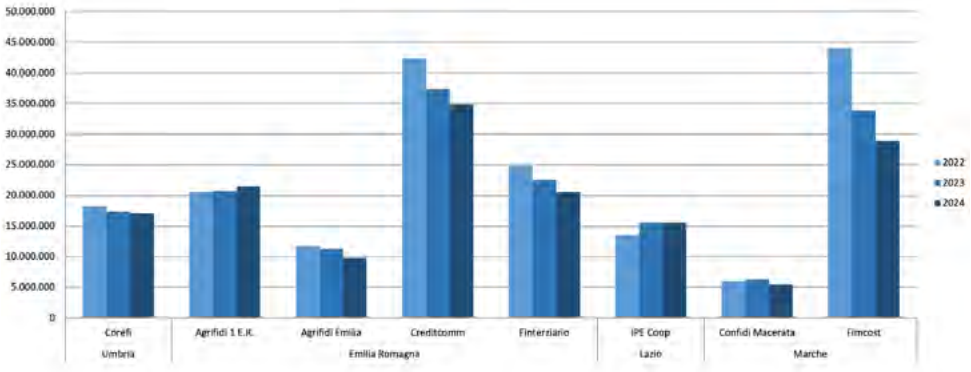


Tavola 3.5: Stock di garanzie in essere (Area4, euro)

		2022	2023	2024
Abruzzo	Intercredit	66.409.000	61.419.000	57.680.000
	Italconfidi	26.360.000	30.877.000	34.283.000
Basilicata	Confidi Sviluppo Imprese	39.688.429	35.179.695	31.776.925
Puglia	Artigianfidi Puglia	36.681.417	39.035.732	44.314.860
	Confidi Confcommercio Puglia	29.312.434	32.131.460	35.613.018
	Fidit	50.148.663	49.668.001	44.338.198

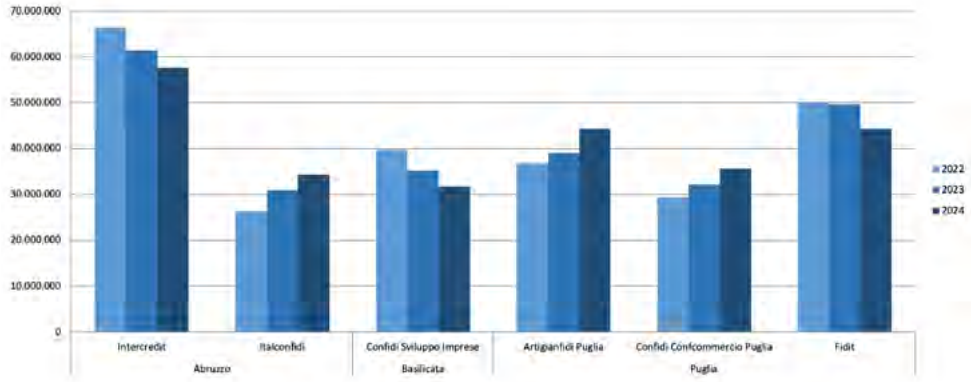
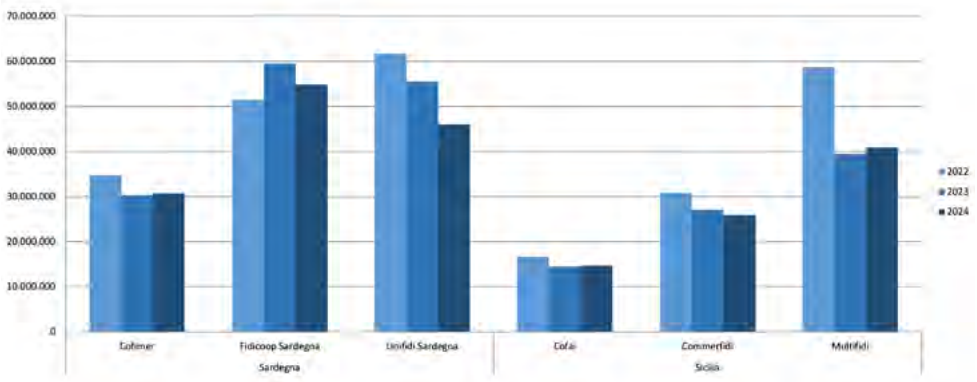


Tavola 3.6: Stock di garanzie in essere (Area5, euro)

		2022	2023	2024
Sardegna	Cofimer	34.708.000	30.341.000	30.717.000
	Fidicoop Sardegna	51.407.000	59.515.000	54.761.000
	Unifidi Sardegna	61.789.000	55.568.000	46.055.000
Sicilia	Cofai	16.617.485	14.515.999	14.683.477
	Commerfidi	30.820.558	27.057.420	25.962.231
	Multifidi	58.642.181	39.490.953	40.929.023



I confidi minori del campione analizzato detengono in portafoglio un miliardo di euro di garanzie sul credito. Il valore registra una flessione rispetto al primo anno della serie storica del 9%

La concentrazione degli stock è piuttosto marcata oltre che nel segmento di mercato dei confidi minori nel suo complesso anche all'interno del campione d'analisi: i primi 9 confidi per stock di garanzie in portafoglio detengono più del 50% del totale del campione

Lo stock di garanzie cumulato del campione al 31/12/2024 è pari a un miliardo di euro (1.058.076.029; valore 2023: 1.100.478.005 euro) in diminuzione di circa il 4% rispetto all'esercizio precedente. La variazione di consistenze rispetto all'inizio della serie storica (2022) è -9%, pari a circa 100 milioni di euro.

Rispetto al 2023 più della metà dei confidi del campione (17 su 32, 53%) ha diminuito le proprie consistenze in termini di stock di garanzie in essere per più del 5%. Solo 6 confidi (19% del campione) hanno aumentato le consistenze.

Abbiamo già visto nel presente Rapporto quanto all'interno del segmento dei confidi minori la concentrazione del mercato sia piuttosto marcata; tale tendenza è presente anche all'interno del campione d'analisi. Il primo confidi per stock di garanzie in essere detiene il 10% del totale campione (confidi Alto Adige: 10,2% dello stock totale di garanzie nel portafoglio dei confidi minori del campione). All'interno del campione i primi 9 confidi per stock di garanzie in portafoglio detengono più del 50% del totale (dati in milioni di euro):

1. confidi Alto Adige: 114 (2023: 115)
2. Garfidi Alto Adige: 69 (2023: 79)
3. Intercredit: 58 (2023: 61)
4. confidi Venezia Giulia: 57 (2023: 63)
5. Fidicoop Sardegna: 55 (2023: 59,5)
6. Confart Liguria: 53 (2023: 45)
7. Unifidi Sardegna: 46 (2023: 56)
8. Fidit: 44 (2023: 50)
9. Artigianfidi Puglia: 44 (2023: 39,5).

3.3.2 Il Flusso di garanzie emesse

Il flusso di garanzie emesse da un confidi in un anno è un dato che può fornire importanti informazioni:

- Quantifica la vitalità del confidi, ossia la capacità di aggredire il mercato di riferimento del suo core business (l'emissione di garanzie sul credito) con il proprio "prodotto"
- Aiuta a formulare ipotesi sulle politiche del credito del confidi, ossia la volontà dello stesso di assumere un profilo commerciale più o meno aggressivo
- Permette di operare previsioni sul dimensionamento futuro del confidi, ossia sui valori di stock di garanzie in essere degli esercizi successivi a quello di analisi.

Tavola 3.7: Flusso di garanzie emesse (Area1, euro)

		2022	2023	2024
Liguria	Confart Liguria	8.298.897	11.948.946	18.091.678
Lombardia	Ascomfidi Varese	5.296.280	5.871.230	6.114.000
	CoopArt Lombarda	5.993.528	6.324.611	8.831.552
	Fondo di garanzia lecchese	4.642.000	3.631.000	1.921.000
	Sofidi	4.724.000	7.414.000	8.090.000

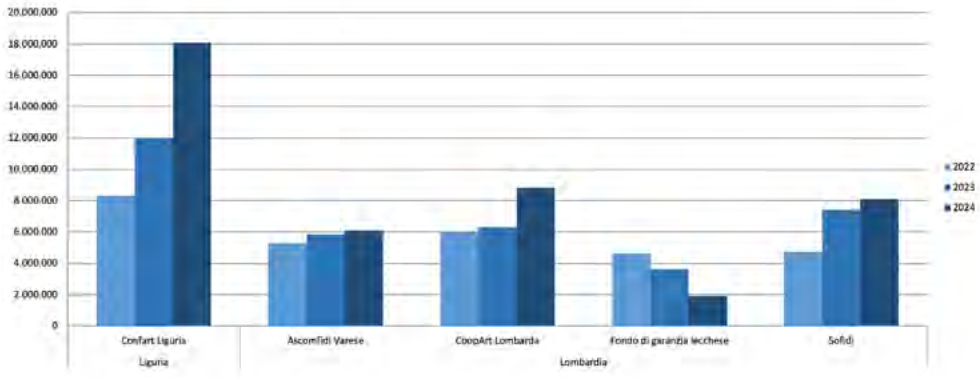


Tavola 3.8: Flusso di garanzie emesse (Area2, euro)

		2022	2023	2024
Trentino Alto Adige	Confidi Alto Adige	17.512.000	21.237.000	32.871.000
	Garfidi Alto Adige	12.158.528	11.834.726	12.839.819
Friuli Venezia Giulia	Confidi Venezia Giulia	17.761.000	19.484.000	19.562.000
Veneto	Confida	6.476.783	6.310.844	7.214.309
	Confiditer	9.274.000	12.071.000	10.166.000
	Fidi Artigiani	4.845.000	6.916.000	5.810.000
	Trevigianfidi	5.443.423	5.621.143	5.693.700

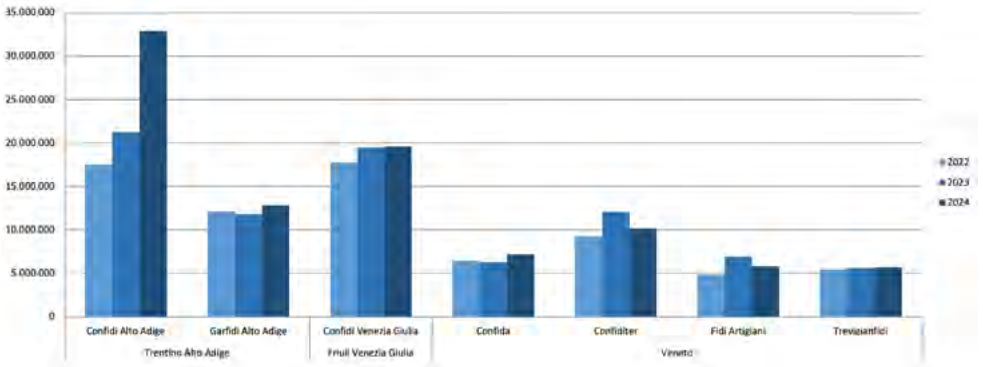


Tavola 3.9: Flusso di garanzie emesse (Area3, euro)

		2022	2023	2024
Umbria	Corefi	133.000	462.000	583.000
Emilia Romagna	Agrifidi 1 E.R.	10.649.310	11.337.584	12.839.423
	Agrifidi Emilia	8.214.000	8.686.000	7.158.000
	Creditcomm	10.711.000	6.424.000	7.762.000
	Finterziario	3.761.000	3.396.000	2.250.000
Lazio	IPE Coop	4.055.000	4.209.000	3.303.000
Marche	Confidi Macerata	1.395.228	2.033.361	5.350.450
	Fimcost	13.671.000	2.650.000	4.155.000

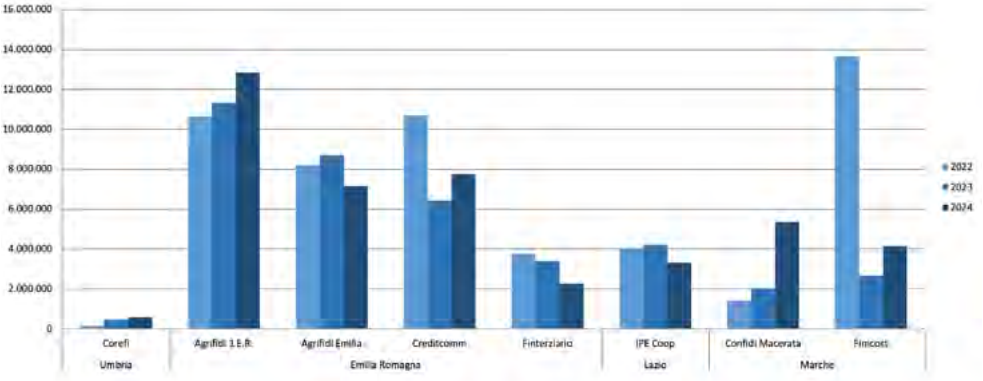


Tavola 3.10: Flusso di garanzie emesse (Area4, euro)

		2022	2023	2024
Abruzzo	Intercredit	13.848.000	18.571.000	16.204.000
	Italconfidi	8.119.000	11.647.000	12.775.000
Basilicata	Confidi Sviluppo Imprese	2.243.772	2.342.399	2.753.600
Puglia	Artigianfidi Puglia	3.890.818	6.831.080	10.602.300
	Confidi Confcommercio Puglia	4.249.584	6.395.888	6.686.934
	Fidit	1.794.364	5.352.204	4.927.980

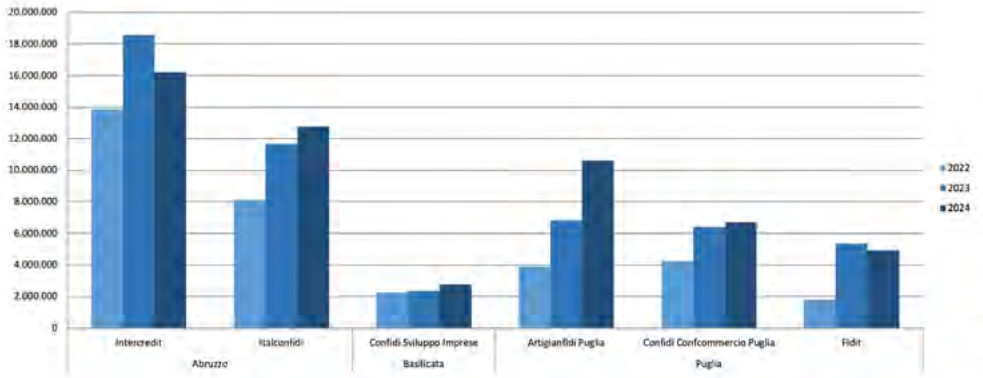
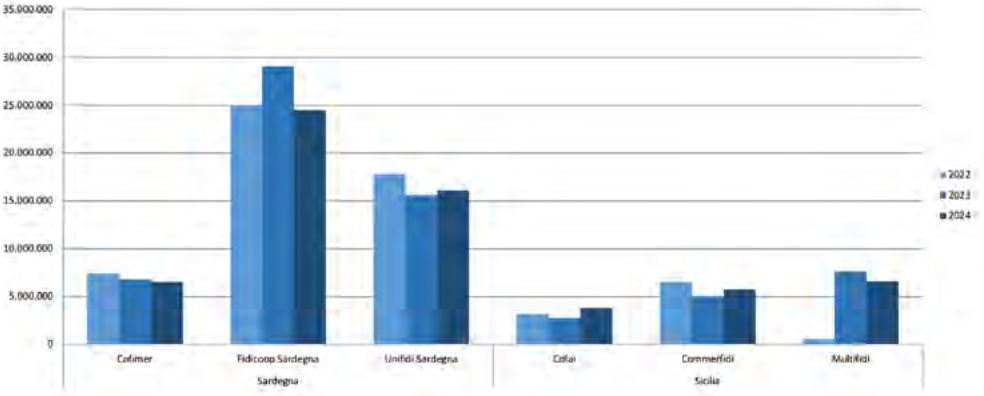


Tavola 3.11: Flusso di garanzie emesse (Area5, euro)

		2022	2023	2024
Sardegna	Cofimer	7.410.000	6.776.000	6.537.000
	Fidicoop Sardegna	24.976.000	29.093.000	24.499.000
	Unifidi Sardegna	17.763.000	15.605.000	16.091.000
Sicilia	Cofai	3.182.824	2.776.461	3.804.796
	Commerfidi	6.500.308	4.968.942	5.780.632
	Multifidi	553.000	7.602.800	6.591.336



I confidi minori del campione hanno emesso 298 milioni di euro di garanzie sul credito, in aumento dell'8% rispetto all'anno precedente

Nel 2024 i confidi minori del campione d'analisi hanno emesso 298 milioni di euro di garanzie sul credito (297.859.509 euro); anche rispetto al 2023 il campione d'analisi vede aumentare le emissioni dell'8%, confermando la tendenza già evidenziata l'anno precedente (delta 2023/2022: +10,5%).

La metà dei confidi minori del campione ha fatto registrare un aumento rispetto all'esercizio precedente (16 confidi su 32, pari al 50%). Sono invece 10 i confidi con delta negativo (31% del campione) e 6 i confidi con variazioni comprese nel range +/-5% rispetto all'anno precedente. I numeri sono ancora più polarizzati se si considera il delta di emissioni dei singoli confidi del campione nel 2024 rispetto all'inizio della serie storica (2022): i confidi minori del campione che hanno aumentato i propri flussi di più del 5% sono i due terzi, 21 su 32 pari al 66%.

Andando a considerare il ranking per importo di flusso annuale relativamente all'anno 2024 si notano dinamiche molto simili a quelle già osservate per lo stock di garanzie: la concentrazione del mercato delle garanzie all'interno del campione che risulta dall'analisi dei flussi risulta ancora più marcata rispetto a quella che emerge dall'analisi degli stock: sono sufficienti i primi 8 confidi del ranking per superare il 50% del totale emissioni del campione (dati in milioni di euro):

I primi 8 confidi per flusso di garanzie emesse rappresentano il 50% delle emissioni del campione

1. confidi Alto Adige: 33 (2023: 21)
2. Fidicoop Sardegna: 24,5 (2023: 30)
3. confidi Venezia Giulia: 19,5 (2023: 19,5)
4. Confart Liguria: 18 (2023: 12)
5. Intercredit: 16 (2023: 19)
6. Unifidi Sardegna: 16 (2023: 16)
7. Garfidi Alto Adige: 13 (2023: 12)
8. Italconfidi: 13 (2023: 11).

3.4. PATRIMONIALIZZAZIONE E SOLIDITÀ

3.4.1 Il Patrimonio 4b

Come anticipato in precedenza nel presente capitolo, il Patrimonio 4b è pari alla somma fra Patrimonio Netto e Fondi a copertura di garanzie emesse (Stato Patrimoniale Passivo voci 80, 85 e 90). Tale indicatore viene utilizzato per il dimensionamento in valore assoluto della patrimonializzazione dei confidi al posto dell'indicatore Fondi Propri utilizzato per i confidi maggiori: la normativa di bilancio per i confidi minori, infatti, non prevede il computo del patrimonio a disposizione per la gestione del rischio secondo il modello di calcolo previsto per i confidi maggiori sottoposti alla vigilanza prudenziale di Banca d'Italia (ossia i Fondi Propri).

Tuttavia, la normativa prevede che al fine della permanenza nell'elenco tenuto dall'Organismo di Vigilanza dei confidi Minori (OCM) i confidi posseggano e mantengano un valore di Patrimonio Netto maggiorato dell'importo delle voci di Stato Patrimoniale Passivo i) 80 Fondi rischi e oneri, ii) 85 Fondi finalizzati all'attività di garanzia e iii) 90 Fondi per rischi finanziari generali pari ad almeno 250 mila euro.

Il calcolo di tale valore è specificato nell'Allegato 4b; per questa ragione prende il nome di Patrimonio ex. allegato 4b (o, più semplicemente, Patrimonio 4b). Il Patrimonio 4b, sommando al Patrimonio netto i Fondi dedicati alla copertura del rischio connesso all'attività specifica del confidi, ha natura simile ai Fondi Propri dei confidi maggiori.

L'indicatore Patrimonio 4b non è perfettamente confrontabile con i Fondi Propri dei confidi maggiori ma tale indicatore costituisce un buon succedaneo per la quantificazione della patrimonializzazione dei confidi minori.

Il Patrimonio 4b rappresenta il primo presidio a fronte dei rischi connessi con l'attività di concessione di garanzia sul credito.

Ai fini dell'analisi per verificare l'evoluzione della dotazione patrimoniale

del campione, i confidi sono stati suddivisi in 5 Clusters a seconda l'entità della variazione del valore del Patrimonio 4b registrata:

- Cluster 1: Δ Patrimonio 4b ≤ -10%: Diminuzione consistente
- Cluster 2: -10% < Δ Patrimonio 4b < -5%: Diminuzione contenuta
- Cluster 3: -5% ≤ Δ Patrimonio 4b ≤ 5%: Stabile
- Cluster 4: 5% < Δ Patrimonio 4b < 10%: Aumento contenuto
- Cluster 5: Δ Patrimonio 4b ≥ 10%: Aumento consistente.

Tavola 3.12: Patrimonio 4b (Area1, euro)

		2022	2023	2024
Liguria	Confart Liguria	15.314.471	15.573.330	16.410.488
Lombardia	Ascomfidi Varese	10.358.002	9.687.056	9.179.124
	CoopArt Lombarda	4.484.904	4.445.232	4.407.387
	Fondo di garanzia lecchese	7.850.551	7.134.863	6.367.214
	Sofidi	18.422.509	18.319.241	18.223.125

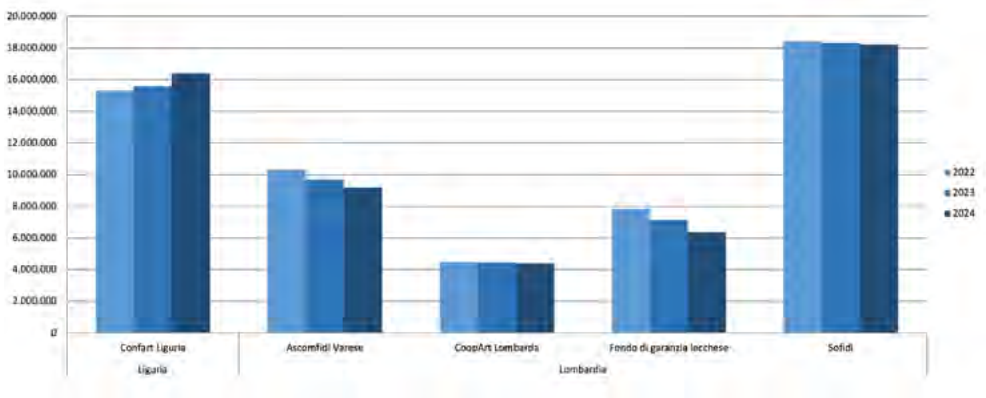


Tavola 3.13: Patrimonio 4b (Area2, euro)

		2022	2023	2024
Trentino Alto Adige	Confidi Alto Adige	31.117.243	31.387.984	34.448.025
	Garfidi Alto Adige	18.433.956	18.795.931	21.403.765
Friuli Venezia Giulia	Confidi Venezia Giulia	42.552.119	41.486.025	40.847.961
Veneto	Confida	8.934.278	9.033.563	9.074.120
	Confiditer	14.705.724	14.104.281	13.772.657
	Fidi Artigiani	3.389.911	3.309.533	3.172.702
	Trevigianfidi	3.421.164	3.643.768	3.639.587

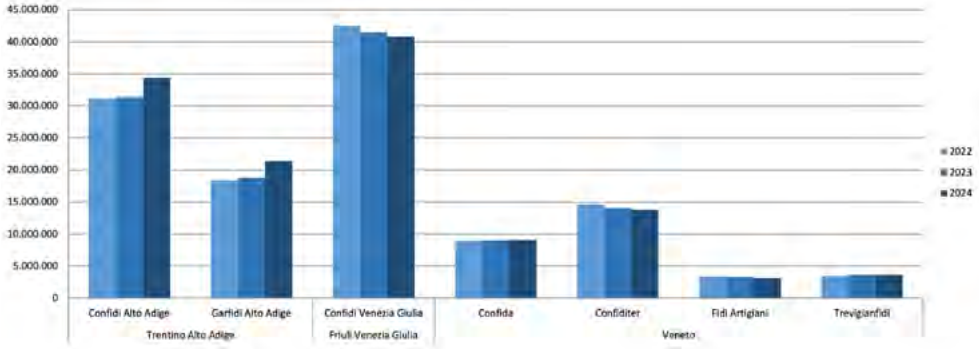


Tavola 3.14: Patrimonio 4b (Area3, euro)

		2022	2023	2024
Umbria	Corefi	6.531.040	6.587.634	6.399.842
Emilia Romagna	Agrifidi 1 E.R.	14.060.578	14.036.551	14.125.386
	Agrifidi Emilia	5.618.138	5.820.160	5.857.259
	Creditcomm	11.588.390	11.814.303	11.930.468
	Finterziario	7.583.278	7.676.252	7.695.935
Lazio	IPE Coop	191.348	360.120	405.776
Marche	Confidi Macerata	4.715.856	4.040.274	3.820.396
	Fimcost	3.360.970	3.306.753	2.770.198

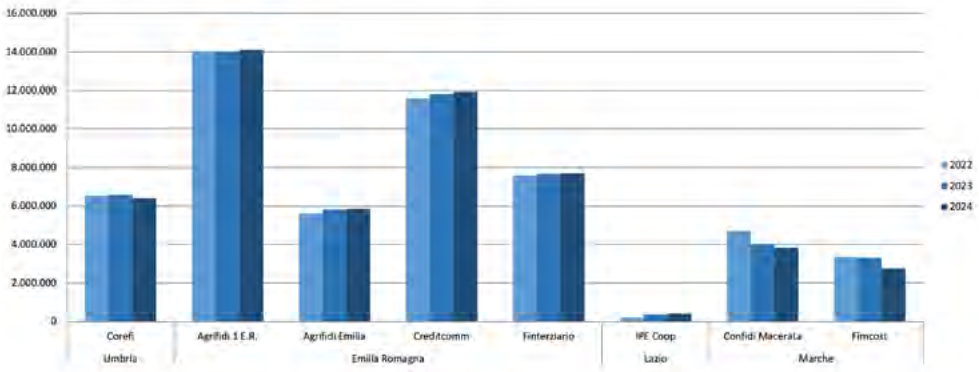


Tavola 3.15: Patrimonio 4b (Area4, euro)

		2022	2023	2024
Abruzzo	Intercredit	26.418.462	25.054.656	24.177.816
	Italconfidi	12.751.935	12.419.176	13.434.893
Basilicata	Confidi Sviluppo Imprese	24.368.157	24.898.139	24.246.822
Puglia	Artigianfidi Puglia	13.411.811	14.274.313	14.177.046
	Confidi Confcommercio Puglia	17.522.131	17.582.772	18.269.101
	Fidit	21.468.135	19.864.252	18.412.395

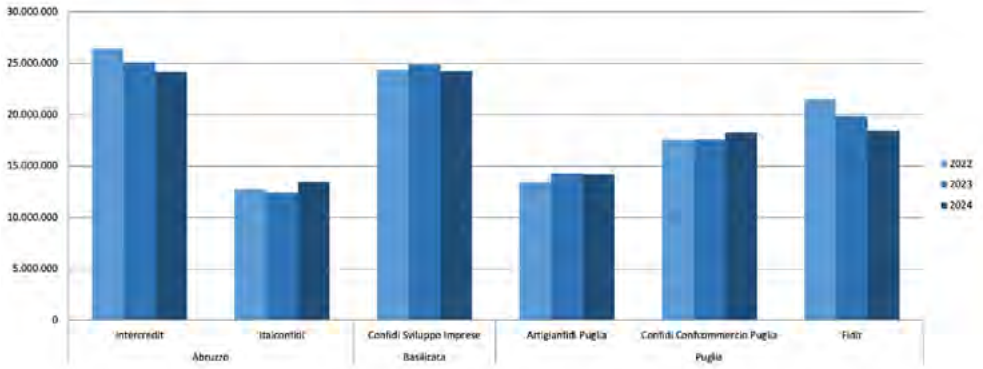
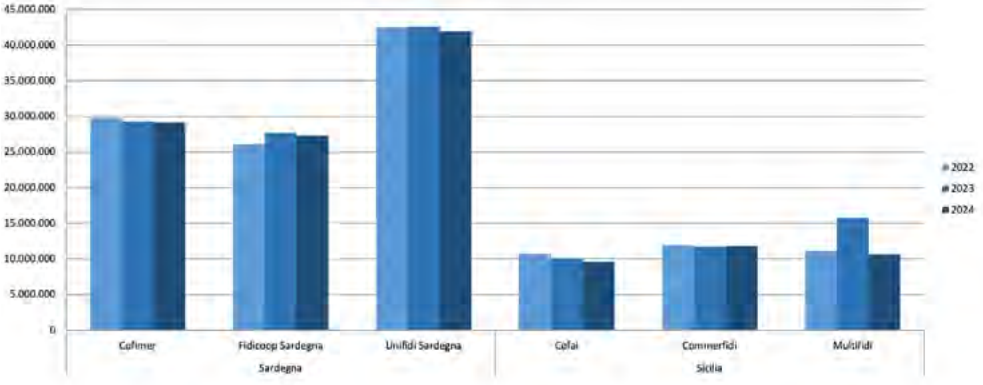


Tavola 3.16: Patrimonio 4b (Area5, euro)

		2022	2023	2024
Sardegna	Cofimer	29.755.638	29.266.509	29.140.937
	Fidicoop Sardegna	26.082.774	27.726.050	27.301.638
	Unifidi Sardegna	42.491.290	42.628.572	41.933.412
Sicilia	Cofai	10.740.239	10.102.800	9.588.306
	Commerfidi	11.953.844	11.738.360	11.792.506
	Multifidi	11.115.569	15.734.081	10.669.501



Nel 2024 l'ammontare complessivo della dotazione patrimoniale dei confidi del campione in valore assoluto ha subito una leggera flessione, in diminuzione da 482 milioni di euro del 2023 a 477 milioni di euro nel 2024 (-1%).

Le consistenze di Patrimonio 4b dei confidi minori del campione hanno subito una leggera flessione rispetto all'esercizio precedente (-1%)

3.4.2 La variazione di Patrimonio 4b e Patrimonio Netto

Per una maggiore comprensione della variazione percentuale anno su anno del Patrimonio 4b precedentemente presentata nel presente paragrafo abbiamo affiancato la variazione percentuale anno su anno del Patrimonio Netto del confidi.

Tale indicatore è stato introdotto dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione dei garanti autorizzati con l'obiettivo di misurare l'andamento dell'operatività nel tempo del soggetto garante. La variazione del Patrimonio netto riflette, infatti, l'incremento o il decremento delle attività nette dell'impresa nell'esercizio o della ricchezza prodotta (variazioni in diminuzione e/o in aumento del capitale netto e delle sue parti ideali - capitale sociale, riserve legali, etc.).

Ai fini dell'analisi per verificare le variazioni di dotazione patrimoniale rispetto all'anno precedente in termini di Patrimonio Netto e Patrimonio 4b, i confidi minori sono stati suddivisi in 5 Clusters a seconda l'entità della variazione registrata:

- Cluster 1: Δ Patrimonio Netto / Patrimonio 4b ≤ -10%: Diminuzione consistente
- Cluster 2: -10% < Δ Patrimonio Netto / Patrimonio 4b < -5%: Diminuzione contenuta
- Cluster 3: -5% ≤ Δ Patrimonio Netto / Patrimonio 4b ≤ 5%: Stabile

- Cluster 4: 5% < Δ Patrimonio Netto / Patrimonio 4b < 10%: Aumento contenuto
- Cluster 5: Δ Patrimonio Netto / Patrimonio 4b ≥ 10%: Aumento consistente.

Tavola 3.17: Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio Netto (Area1, %)

		Δ Patr. Netto (%)	Δ Patrimonio 4B (%)
Liguria	Confart Liguria	3,63%	5,38%
Lombardia	Ascomfidi Varese	-4,61%	-5,24%
	CoopArt Lombarda	4,32%	-0,85%
	Fondo di garanzia lecchese	-11,35%	-10,76%
	Sofidi	2,41%	-0,52%

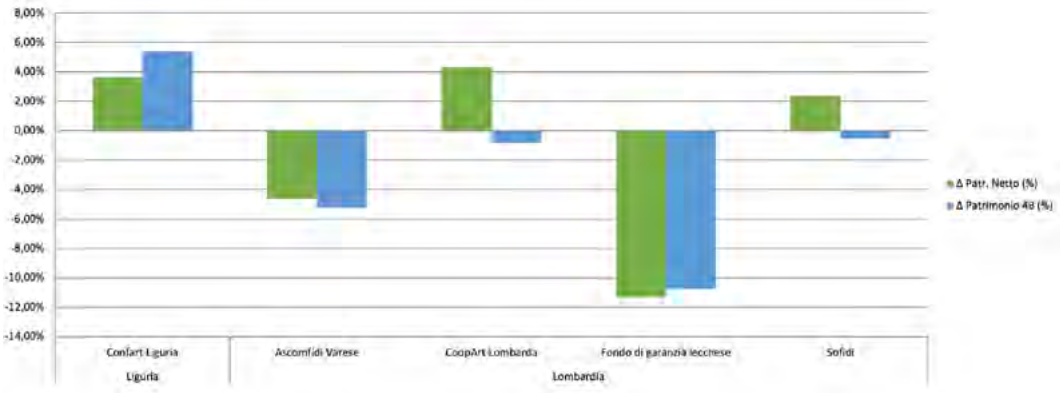


Tavola 3.18: Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio Netto (Area2, %)

		Δ Patr. Netto (%)	Δ Patrimonio 4B (%)
Trentino Alto Adige	Confidi Alto Adige	3,12%	9,75%
	Garfidi Alto Adige	18,00%	13,87%
Friuli Venezia Giulia	Confidi Venezia Giulia	-0,57%	-1,54%
Veneto	Confida	1,04%	0,45%
	Confiditer	-0,69%	-2,35%
	Fidi Artigiani	-5,18%	-4,13%
	Trevigianfidi	2,55%	-0,11%

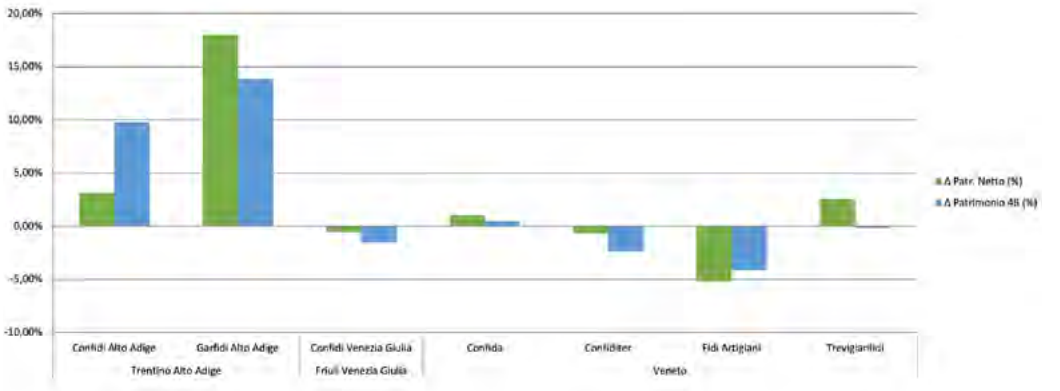


Tavola 3.19: Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio Netto (Area3, %)

		Δ Patr. Netto (%)	Δ Patrimonio 4B (%)
Umbria	Corefi	-9,28%	-2,85%
Emilia Romagna	Agrifidi 1 E.R.	0,32%	0,63%
	Agrifidi Emilia	4,40%	0,64%
	Creditcomm	1,50%	0,98%
	Finterziario	0,73%	0,26%
Lazio	IPE Coop	2,83%	12,68%
Marche	Confidi Macerata	0,43%	-5,44%
	Fimcost	-11,72%	-16,23%

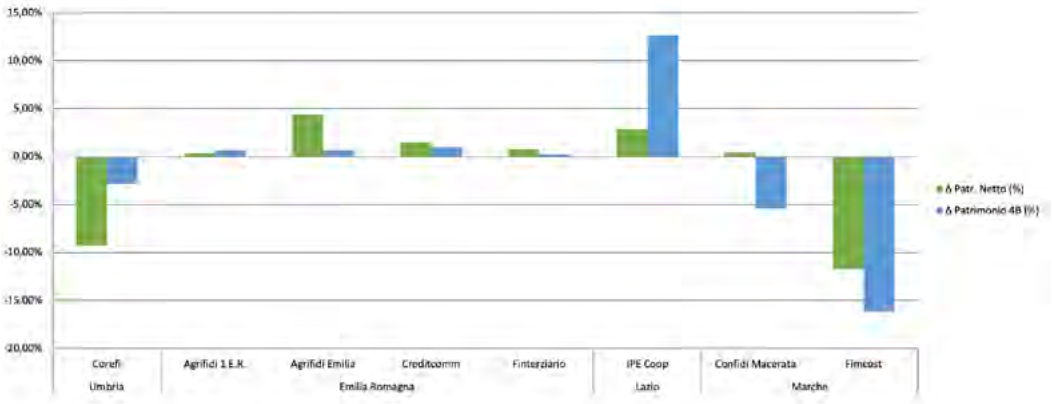
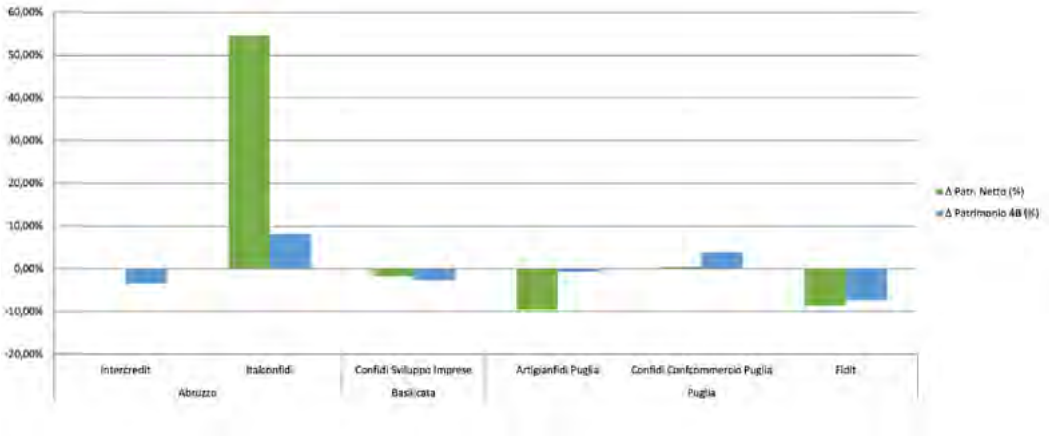


Tavola 3.20: Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio Netto (Area4, %)

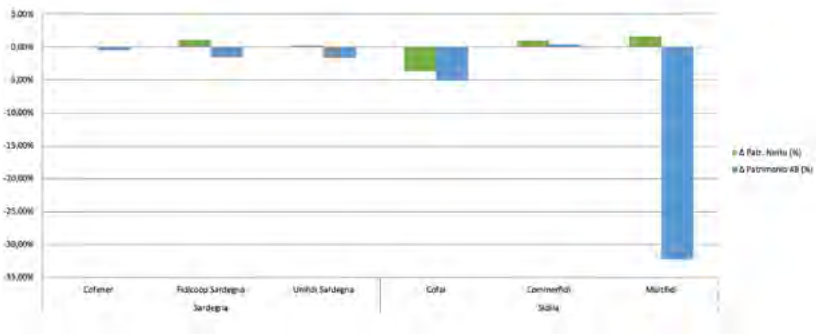
		Δ Patr. Netto (%)	Δ Patrimonio 4B (%)
Abruzzo	Intercredit	-0,13%	-3,50%
	Italconfidi	54,57%	8,18%
Basilicata	Confidi Sviluppo Imprese	-1,71%	-2,62%
Puglia	Artigianfidi Puglia	-9,56%	-0,68%
	Confidi Confcommercio Puglia	0,46%	3,90%
	Fidit	-8,55%	-7,31%



La maggior parte dei confidi minori del campione non ha fatto registrare sostanziali variazioni nelle consistenze né per il Patrimonio 4b né per il Patrimonio netto

Tavola 3.21: Variazione Patrimonio 4b e Patrimonio Netto (Area5, %)

		Δ Patr. Netto (%)	Δ Patrimonio 4B (%)
Sardegna	Cofimer	0,10%	-0,43%
	Fidicoop Sardegna	1,11%	-1,53%
	Unifidi Sardegna	0,28%	-1,63%
Sicilia	Cofai	-3,68%	-5,09%
	Commerfidi	0,99%	0,46%
	Multifidi	1,64%	-32,19%



La maggior parte dei confidi del campione ha mantenuto stabili le proprie consistenze di Patrimonio 4b: 20 confidi su 32 (62% del totale) fanno registrare rispetto al 2023 oscillazioni comprese nel range +/- 5% (Cluster 3). I confidi che presentano una flessione superiore al 5% sono 7 (22% del campione) mentre i restanti 5 confidi (16%) hanno aumentato le proprie consistenze in misura superiore al 5% rispetto al 2023. All'interno del campione si evidenziamo cinque confidi che hanno avuto variazioni di consistenze piuttosto significative (in aumento o in diminuzione):

- Cluster 1, diminuzione consistente: 3 confidi
  - Multifidi: -32%
  - Fimcost: -16%
  - Fondo di garanzia del lecchese: -11%

- Cluster 5, aumento consistente: 2 confidi
  - IPE Coop confidi: +13%[9]
  - Garfidi Alto Adige: +14%

Una dinamica molto simile si evidenzia anche per quanto riguarda le variazioni di Patrimonio Netto: i tre quarti dei confidi minori del campione 24 confidi su 32 (75%) hanno mantenuto pressoché stabile il proprio Patrimonio Netto in valore assoluto rispetto al 2023 (Cluster 3). Sono invece 6 i confidi che fanno registrare una diminuzione maggiore del 5% (19%) e 2 i confidi che fanno registrare un aumento maggiore del 5% (6%). Questi ultimi sono:

- Italconfidi: +55%
- Garfidi Alto Adige: +18%

3.4.3 L'Adeguatezza patrimoniale

Come anticipato nei paragrafi introduttivi del presente capitolo, l'Adeguatezza Patrimoniale è un indicatore adottato dal Fondo di Garanzia per le PMI e ispirato a quello che venne presentato nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio confidi di Torino Finanza[10] col nome di paraTCR; l'ipotesi presentata era di costruzione di un indicatore che rispondesse all'esigenza informativa circa la solidità patrimoniale dei confidi operando per analogia con la costruzione del TCR ma utilizzando variabili elementari alternative ma funzionalmente affini rispetto a quelle del TCR che fossero facilmente disponibili e significative ancorché approssimate. La proposta di Torino Finanza indicava come variabili elementari alternative un valore di quantificazione delle risorse a disposizione per la copertura dei

Note

[9] *Si segnala che IPE Coop confidi fa registrare un aumento percentuale piuttosto consistente anche perché le consistenze in valore assoluto del suo Patrimonio 4b sono piuttosto contenute: è infatti il confidi del campione con il Patrimonio 4b più basso in valore (406 mila euro nel 2024 in aumento rispetto al 2023, anno in cui ha fatto registrare il valore di 360 mila euro).*

[10] *Artusio R., Bolognese D., Bongiovanni A. e Vescina S., 2017, I confidi (edizione 2017): Camera di commercio industria e artigianato di Torino, Torino.*

rischi alternativa ai Fondi Propri a numeratore e un valore per la quantificazione dei rischi cui il confidi deve far fronte alternativa al RWA a denominatore.

Nella definizione dell'indicatore il Fondo di Garanzia per le PMI ha optato rispettivamente per il Patrimonio Netto a numeratore e le Garanzie in essere nette[11] a denominatore, valori con obbligo di reportistica nel bilancio dei confidi e quindi sempre disponibili. Per i confidi minori il Fondo di Garanzia per le PMI specifica, inoltre, che il Patrimonio Netto deve essere integrato con la voce 85 dello Stato Patrimoniale Passivo "Fondi finalizzati all'attività di garanzia". Per la redazione del presente Rapporto gli autori hanno deciso di usare come valore a numeratore il Patrimonio 4b che corrisponde al Patrimonio netto integrato non solo con la voce 85 dello Stato Patrimoniale Passivo (come prescritto dal Fondo di Garanzia per le PMI) ma anche con le voci di Stato Patrimoniale Passivo 80 "Fondi per rischi e oneri" e 90 "Fondi per rischi finanziari generali".

I confidi minori sono sottoposti a precisi obblighi di reportistica in relazione a queste due grandezze; tuttavia in tutte le precedenti edizioni del presente Osservatorio in cui sono stati esaminati i bilanci dei confidi minori gli autori hanno riscontrato non pochi casi di insufficiente data quality all'interno della Tabella A.04 "Valore delle garanzie (reali e personali) rilasciate: rango di rischio assunto" e della Tabella A.05 "Garanzie (reali e personali) rilasciate: importo delle controgaranzie", i dati delle quali sono necessari per quantificare le Garanzie in essere nette e di conseguenza calcolare l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale. Sebbene anche quest'anno si siano rilevati problemi di data quality coi dati in questione, i casi sono sensibilmente diminuiti rispetto alle passate edizioni: in relazione all'esercizio 2024

Note

[11] *Le Garanzie in essere nette sono intese come Garanzie in essere lorde al netto di Riassicurazioni e Accantonamenti.*

i confidi per i quali non è stato possibile calcolare l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale sono 9 su 32, pari al 28% del campione (l'anno precedente non era stato possibile calcolare l'indicatore per 14 dei 32 confidi, pari al 44% del campione).

La qualità del dato è stata valutata come insufficiente per i confidi che non hanno passato anche soltanto uno dei seguenti check di significatività:

a. Coerenza interna alla Tabella A.05: il valore delle controgaranzie ricevute – ossia la sommatoria delle colonne "Controgaranzie a fronte di garanzie rilasciate con assunzione di rischio di prima perdita", "Controgaranzie a fronte di Garanzie rilasciate a con assunzione di rischio di tipo mezzanine" e "Controgaranzie a fronte di garanzie rilasciate pro quota" – non deve essere uguale alla colonna "Valore Lordo" che esprime il valore lordo delle garanzie controgarantite emesse.

   Le controgaranzie ricevute a fronte di garanzie emesse (sommatoria delle tre citate colonne) non possono infatti presentare un importo uguale al valore lordo delle garanzie emesse, ma necessariamente inferiore. Se l'importo è uguale[12]

Per il calcolo dell'indicatore Adeguatezza patrimoniale il campione è stato ridotto da 32 a 23 confidi a causa di un livello di data quality insufficiente per 9 soggetti

Note

[12] *Fa ovviamente eccezione il caso in cui l'importo delle garanzie controgarantite in stock sia pari a zero in quanto le controgaranzie ricevute saranno necessariamente pari a zero. In questo caso il confidi potrebbe anche non pubblicare la tabella A.05 in Nota Integrativa (la normativa prevede la possibilità di non pubblicare in bilancio tabelle i cui valori siano tutti pari a zero).*

c'è sicuramente un errore di compilazione che però potrebbe essere di due tipi con due implicazioni differenti:

i. La classificazione nelle tre tipologie richieste dalla tabella è stata operata correttamente (controgaranzie ricevute) ma nella colonna Valore Lordo è stato indicato il valore lordo delle controgaranzie ricevute (sommatoria delle tre colonne di dettaglio) e non il valore lordo delle garanzie su cui sono state ricevute le controgaranzie di cui alle tre colonne citate, come richiesto dalla normativa. In questo caso i dati potrebbero comunque essere considerati affidabili – ed è quindi possibile calcolare l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale – se sono soddisfatte entrambe le seguenti condizioni[13]:
   - Il Valore lordo garanzie controgarantite emesse di cui alla tabella A.05 deve essere inferiore dal Valore lordo garanzie controgarantite emesse di cui alla tabella A.04
   - Il Valore lordo garanzie controgarantite emesse di cui alla tabella A.04 deve essere uguale al Valore lordo finale garanzie controgarantite emesse di cui alla tabella A.10 (calcolato come sommatoria delle colonne "Valore Lordo finale garanzie a prima richiesta controgarantite" e "Valore Lordo finale altre garanzie controgarantite")
ii. La classificazione nelle tre tipologie richieste dalla tabella è stata operata non per le controgaranzie ricevute ma per le garanzie emesse sulle quali sono state ricevute le controgaranzie. In questo caso i dati sono inaffidabili e l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale non può essere calcolato.

Note

[13] *Nell'ambito dell'analisi dei bilanci 2024 questa casistica è stata riscontrata per due confidi: Confart Liguria e Cofai.*

Sulla base di quanto appena esposto non è stato possibile calcolare l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale per inaffidabilità dei dati riconducibile alla fattispecie "Incoerenza interna alla Tabella A.05" per 2 dei 9 casi all'interno del campione[14].

b. Completezza della Tabella A.04: la colonna Accantonamenti su Altre garanzie deve essere presente, anche se valorizzata interamente a zero. Se la colonna non è presente il confidi potrebbe non aver indicato degli accantonamenti effettuati. La casistica non riguarda nessuno dei confidi del campione.
c. Coerenza Tabella A.04 – Tabella A.05: il totale Valore Lordo delle garanzie rilasciate controgarantite indicato alla tabella A.05 deve coincidere con quello indicato nella tabella A.04. Se non coincide possono verificarsi due diverse circostanze:
   i. Se il totale Valore Lordo delle garanzie rilasciate controgarantite indicato alla tabella A.05 non coincide con quello indicato nella tabella A.04 ma sussistono al contempo le tre seguenti condizioni:
      - il Valore Lordo della tabella A.04 è uguale al Valore lordo finale garanzie controgarantite emesse di cui alla tabella A.10 calcolato come sommatoria delle colonne "Valore Lordo finale garanzie a prima richiesta controgarantite" e "Valore Lordo finale altre garanzie controgarantite"
      - il Valore Lordo della Tabella A.05 è inferiore al Valore Lordo della tabella A.04
      - il Valore Lordo della Tabella A.05 è uguale alla sommatoria dei valori delle controgaranzie ricevute (ossia la sommatoria delle colonne "Controgaranzie a fronte di garanzie rilasciate con assunzione di rischio

Note

[14] *Si tratta di: i) CoopArt Lombardia e ii) Multifidi.*

di prima perdita", "Controgaranzie a fronte di Garanzie rilasciate a con assunzione di rischio di tipo mezzanine" e "Controgaranzie a fronte di garanzie rilasciate pro quota" della stessa tabella A.05)

allora anche in presenza di incoerenza fra tabella A.04 e A.05 nulla osta al calcolo dell'indicatore (cfr. punto sub.a del presente elenco)

ii. Se anche solo una delle circostanze di cui al precedente punto non si verifica allora la presenza di incoerenza fra le tabelle A.04 e A.05 inficia la possibilità di calcolo dell'indicatore per mancanza di affidabilità dei dati.

Tale casistica ha riguardato 4 dei 9 confidi per i quali non è stato possibile calcolare l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale[15].

d. Coerenza Tabelle A.04 – A.10: il Totale Valore Lordo delle garanzie rilasciate controgarantite indicato alla tabella A.04 non coincide con la somma dei valori "Valore Lordo finale garanzie a prima richiesta controgarantite" e "Valore Lordo finale altre garanzie controgarantite" in Tabella A.10. Anche in questo caso vi sono dubbi sull'affidabilità dei dati e l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale non può quindi essere calcolato.

Tale casistica riguarda 7 dei 9 casi di non è stato possibile calcolare l'indicatore. Si sottolinea però che per 4 di questi 7 confidi il calcolo dell'indicatore Adeguatezza Patrimoniale era già precluso dalla presenza di altre casistiche già esaminate in precedenza, mentre per i restanti 3 risulta l'unica ragione ostativa al calcolo[16].

Note

[15] *Si tratta di: i) Fidi Artigiani, ii) Corefi, iii) confidi Macerata e iv) Agrifidi Emilia.*

[16] *Si tratta di: i) confiditer, ii) Fidit e iii) Ascomfidi Varese.*

e. Valore delle attività a rischio a bilancio minore uguale di zero: se le attività a rischio calcolate come indicato precedentemente (stock di garanzie in essere al netto di accantonamenti e riassicurazioni) sono uguali o inferiori allo stock stesso sorge il sospetto di inaffidabilità del dato. In presenza di questa particolare criticità nella data quality gli autori hanno ritenuto di procedere col calcolo dell'indicatore. La casistica nel 2024 non riguarda nessuno dei confidi del campione.

A chiusura di questa nota metodologica gli autori osservano che, sebbene la tendenza sia di miglioramento, anche quest'anno non è stato possibile calcolare l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale per un numero non marginale dei confidi del campione (più di uno su quattro). Ciò che gli autori possono dedurre vista la ormai consistente serie storica è che la causa del basso livello di qualità del dato in relazione soprattutto ai dati contenuti in tabella A.05 non è da attribuirsi interamente alla scarsa cura dedicata dai confidi minori nella redazione del bilancio d'esercizio ma anche alla difficoltà di interpretazione delle istruzioni di compilazione del bilancio di Banca d'Italia. La normativa che regola la compilazione della tabella A.05 è infatti complessa e scarsamente intuitiva: la tabella si chiama "Tabella garanzie (reali e personali) rilasciate: importo delle garanzie", il che farebbe pensare che oggetto della tabella siano le garanzie rilasciate. Tuttavia:

- la tabella fa riferimento non a tutte le garanzie rilasciate, ma solo alle garanzie rilasciate sulle quali è stata ricevuta una controgaranzia; inoltre,
- le garanzie rilasciate di cui al punto precedente vanno indicate soltanto nella prima colonna "valore lordo", mentre le successive tre colonne richiedono la scomposizione non delle garanzie rilasciate indicate nella colonna Valore Lordo ma delle

controgaranzie ricevute sulle garanzie rilasciate indicate nella colonna Valore Lordo. Ne consegue che la sommatoria delle tre colonne del gruppo "Controgaranzie a fronte di…" non deve quadrare con il Valore Lordo della medesima tabella.

Si ipotizza che tale complessità possa portare i confidi a commettere uno dei seguenti errori:

a. Indicare nella colonna valore lordo il valore di tutte le garanzie rilasciate e non solo quelle su cui sono state ricevute controgaranzie
b. Indicare correttamente nella colonna valore lordo il valore delle garanzie rilasciate su cui sono state ricevute controgaranzie ma nelle successive tre colonne scomporre il valore lordo di tali garanzie e non il valore lordo delle controgaranzie ricevute su tali garanzie
c. Indicare correttamente la scomposizione nelle tre categorie delle controgaranzie ricevute ma poi nella colonna valore lordo indicare la sommatoria delle controgaranzie ricevute e non il valore delle garanzie rilasciate su cui sono state ricevute delle controgaranzie.

Si segnala inoltre un altro punto di incertezza sulla normativa di redazione dei bilanci che potrebbe in alcuni casi di determinare un abbassamento del livello della data quality: così come avviene per i confidi maggiori (in Tabella D.04) anche per i confidi minori le istruzioni di redazione del bilancio di Banca d'Italia non sono puntuali nell'indicazione di cosa può essere computato e cosa no all'interno della sottovoce "Altre garanzie ricevute", voce residuale che contiene le garanzie ricevute non ascrivibili a una delle tipologie di cui alle altre sotto voci (garanzie ricevute da i. Fondo garanzia per le PMI, ii. altri garanti pubblici e iii. intermediari vigilati). Tale sottovoce per i confidi minori è presente sia nella sezione "Garanzie a prima richiesta controgarantite" che nella sezione "Altre garanzie controgarantite" e

può contenere due tipologie di garanzie:

1. Garanzie personali e reali ricevute dal confidi da parte dei soci delle PMI garantite
2. Garanzie sussidiarie ricevute. I relativi importi sono indicati nelle sotto voci "Altre garanzie ricevute".

Tali tipologie di garanzie hanno un peso molto modesto in termini di mitigazione del rischio di credito e di conseguenza se presenti e se computate all'interno del calcolo dell'indicatore Adeguatezza Patrimoniale contribuiscono a sovrastimare l'adeguatezza stessa.

Nell'Edizione precedente dell'Osservatorio (bilanci 2023) gli autori hanno osservato come la presenza di tali garanzie nel bilancio dei confidi del campione sia notevolmente ridotta rispetto agli esercizi precedenti. Nel 2022 all'interno del sottoinsieme di confidi del campione per i quali era stato possibile calcolare il valore dell'indicatore Adeguatezza Patrimoniale si erano presentati 7 casi in cui sono sorti dei dubbi sulla natura delle garanzie di cui alle sotto voci "Altre garanzie ricevute", mentre nel 2023 i casi si sono ridotti a uno soltanto. Il fenomeno della diminuzione della rendicontazione di tale tipologia di garanzie ricevute nel bilancio del confidi minori non è stato del tutto imprevisto. È infatti cosa nota che le banche non assegnino un peso rilevante a questo tipo di garanzie e di conseguenza, nel tempo, sono diminuiti i casi in cui tali garanzie sono state richieste. Anche se con un po' di ritardo anche i confidi maggiori da qualche anno hanno cominciato a non richiedere più questo tipo di garanzie ai propri associati e di conseguenza il loro valore in bilancio è sceso fino a quasi azzerarsi; la stessa cosa sta succedendo in questi anni ai confidi minori e le conseguenze sono ben visibili nelle elaborazioni dei loro bilanci operate dagli autori.

Per questa ragione a partire dalla presente Edizione dell'Osservatorio gli autori hanno deciso di non utilizzare più le due distinte modalità di calcolo che portavano all'elaborazione dei due distinti

indicatori[17] "Adeguatezza patrimoniale[18]" e "Adeguatezza patrimoniale corretta", ma di calcolare soltanto l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale. Per questa ragione a partire dalla presente edizione dell'Osservatorio cambia anche la modalità di presentazione del dato: si è abbandonata la modalità che prevede il confronto fra Adeguatezza Patrimoniale standard e corretta del solo anno di analisi e si è adottata la modalità di presentazione che prevede la serie storica – ultimi tre anni – dell'Adeguatezza Patrimoniale.

L'indicatore Adeguatezza patrimoniale è un rapporto espresso in valore percentuale che valuta la capacità del confidi di far fronte ai rischi assunti facendo leva sulla propria dotazione patrimoniale; il dato va interpretato considerando che a valori crescenti del rapporto si associa una maggiore adeguatezza patrimoniale, mentre a valori decrescenti del rapporto si associano condizioni di patrimonializzazione via via meno adeguate.

Note

[17] *È importante segnalare che l'incidenza delle garanzie ricevute con scarso effetto sulla mitigazione del rischio di credito è un fenomeno che si è notevolmente ridotto pur senza scomparire. La scelta degli autori di smettere di calcolare l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale Corretta e utilizzare soltanto l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale espone al rischio di avere alcuni dati "sporcati" dalla presenza di appunto questa tipologia di garanzie a basso impatto sulla mitigazione del rischio. Gli autori hanno però valutato tale rischio come molto basso e per questa ragione si è proceduto all'eliminazione dell'indicatore Adeguatezza Patrimoniale Corretta.*

[18] *I dati considerati per il calcolo sono quelli esposti dai confidi in bilancio e tengono quindi in considerazione anche le altre garanzie ricevute di cui non si è riuscita a definire la natura. Per questo indicatore esiste quindi la possibilità di una (moderata) sopravvalutazione della mitigazione del rischio per alcuni dei soggetti del campione e conseguente sopravvalutazione dell'adeguatezza patrimoniale. L'ipotesi di sopravvalutazione della mitigazione del rischio esiste per quei confidi che presentano un valore di Altre garanzie ricevute maggiore di zero nell'eventualità che un'analisi qualitativa (non operata dagli autori nel presente Rapporto) rivelasse una scarsa capacità di mitigazione del rischio (es: garanzie personali e reali ricevute dal confidi da parte dei soci delle PMI garantite o garanzie sussidiarie ricevute).*

Data la complessità dei messaggi veicolabili dall'indicatore, per esprimere un giudizio qualitativo gli autori hanno adottato una suddivisione convenzionale in cinque Clusters di valori:

- Cluster 1: Adeguatezza patrimoniale < 6%: Livello di patrimonializzazione insufficiente
- Cluster 2: 6% ≤ Adeguatezza patrimoniale < 8%: Livello di patrimonializzazione subottimale
- Cluster 3: 8% ≤ Adeguatezza patrimoniale < 10%: Livello di patrimonializzazione consigliato in relazione ai rischi assunti
- Cluster 4: 10% ≤ Adeguatezza patrimoniale < 25%: Livello di patrimonializzazione adeguato in relazione ai rischi assunti.
- Cluster 5: Adeguatezza patrimoniale ≥ 25%: Livello di patrimonializzazione più che adeguato in relazione ai rischi assunti.

Tavola 3.22: Adeguatezza patrimoniale (Area1, %)

		2022	2023	2024
Liguria	Confart Liguria	51,62%	65,95%	68,87%
Lombardia	Ascomfidi Varese	96,76%	95,94%	
	CoopArt Lombarda			
	Fondo di garanzia lecchese	42,11%	40,53%	40,73%
	Sofidi	102,03%	104,69%	62,16%

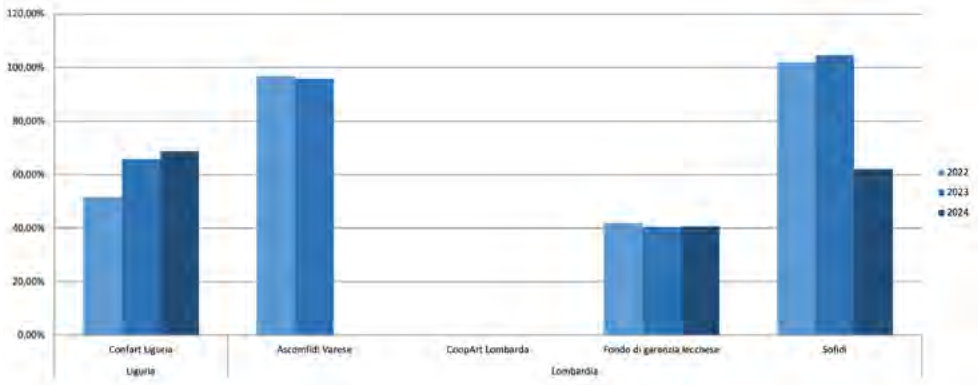


Tavola 3.23: Adeguatezza patrimoniale (Area2, %)

		2022	2023	2024
Trentino Alto Adige	Confidi Alto Adige	53,44%	55,79%	61,55%
	Garfidi Alto Adige			107,01%
Friuli Venezia Giulia	Confidi Venezia Giulia	82,61%	90,55%	102,18%
Veneto	Confida		136,59%	131,35%
	Confiditer			
	Fidi Artigiani			
	Trevigianfidi	40,60%	33,34%	54,57%

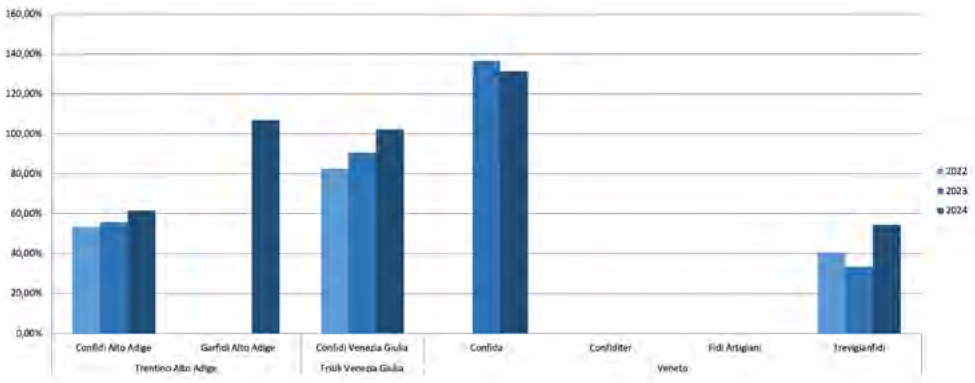


Tavola 3.24: Adeguatezza patrimoniale (Area3, %)

		2022	2023	2024
Umbria	Corefi	43,65%	46,53%	
Emilia Romagna	Agrifidi 1 E.R.	74,00%		74,56%
	Agrifidi Emilia	55,02%	59,18%	
	Creditcomm		33,93%	116,18%
	Finterziario	45,41%		49,12%
Lazio	IPE Coop	10,58%	14,87%	15,03%
Marche	Confidi Macerata	267,42%	208,51%	
	Fimcost	42,78%	46,07%	38,86%

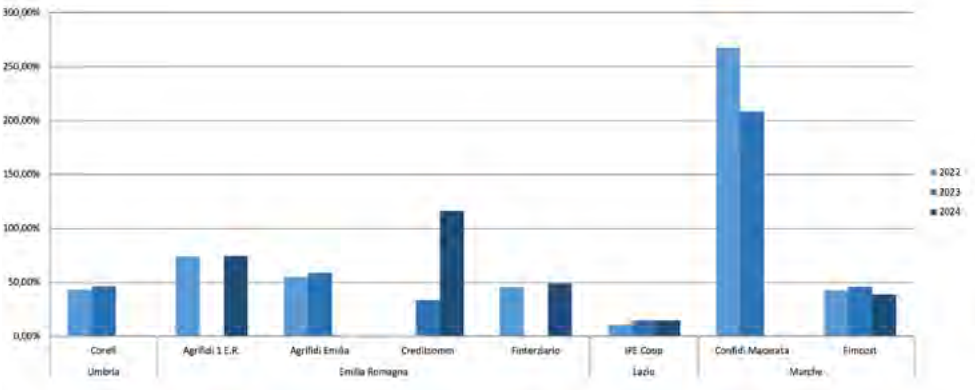


Tavola 3.25: Adeguatezza patrimoniale (Area4, %)

		2022	2023	2024
Abruzzo	Intercredit	71,50%	69,57%	69,63%
	Italconfidi	80,77%	78,42%	84,38%
Basilicata	Confidi Sviluppo Imprese	72,28%		91,48%
Puglia	Artigianfidi Puglia	42,63%	125,40%	94,84%
	Confidi Confcommercio Puglia		74,24%	76,35%
	Fidit			

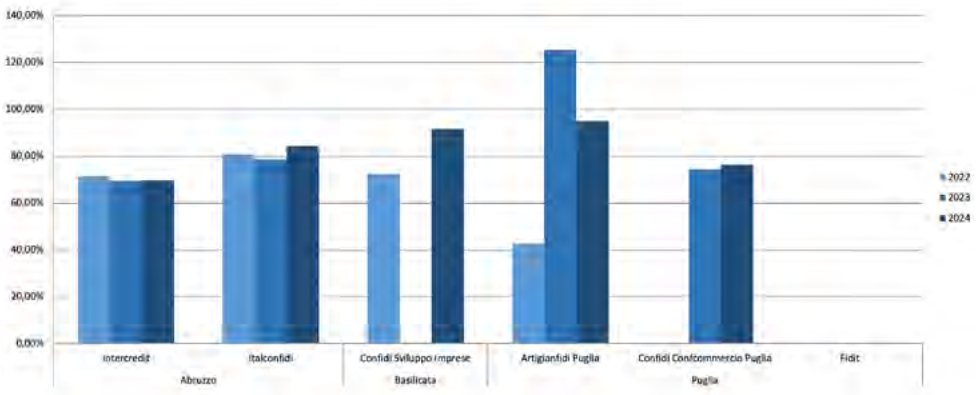
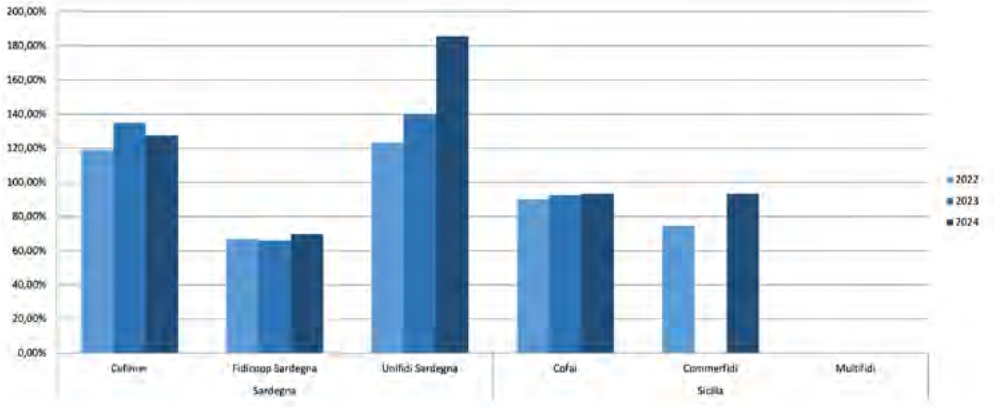


Tavola 3.26: Adeguatezza patrimoniale (Area5, %)

		2022	2023	2024
Sardegna	Cofimer	118,96%	134,83%	127,53%
	Fidicoop Sardegna	66,79%	65,95%	69,58%
	Unifidi Sardegna	123,37%	140,01%	185,48%
Sicilia	Cofai	89,96%	92,69%	93,37%
	Commerfidi	74,59%		93,52%
	Multifidi			



Il livello di patrimonializzazione dei confidi del campione risulta adeguato o più che adeguato per tutti i soggetti analizzati

La solidità patrimoniale risultante, valutata dall'indicatore Adeguatezza patrimoniale, presenta dati estremamente positivi: 22 dei 23 confidi minori del campione (96%) presentano un valore abbondantemente superiore al 25% (Cluster 5). L'unico confidi che si posiziona in Cluster 4 – livello di patrimonializzazione adeguato in relazione ai rischi assunti – è IPE Coop confidi con un valore di adeguatezza patrimoniale pari a 15%.

Per 6 confidi su 23 (più di un quarto del campione) il valore di adeguatezza patrimoniale supera il 100%, il che vuol dire che per questi confidi il Patrimonio 4b supera in valore l'Attivo a rischio:

- Unifidi Sardegna: 185%
- Confida: 131%
- Cofimer: 127%
- Creditcomm: 116%
- Garfidi Alto Adige: 107%
- confidi Venezia Giulia: 102%

Da un'analisi di alto livello dei confidi del campione emergono due cause principali che giustificano valori così alti dell'indicatore:

1. Il confidi detiene un patrimonio molto consistente in relazione al proprio stock di garanzie
2. Il confidi fa ampio ricorso alla riassicurazione dei rischi assunti.

Il valore medio di adeguatezza patrimoniale per il campione in analisi è 83%. È un dato molto significativo che fa supporre che a livello di sistema

esista anche fra i confidi minori un'ampia disponibilità di patrimonio libero per l'emissione di nuove garanzie sul credito che al momento giace inutilizzato negli attivi patrimoniali.

Anche il ricorso alla riassicurazione dei rischi è una delle ragioni che permette ai confidi minori del campione di raggiungere valori così elevati di adeguatezza patrimoniale. Una larga maggioranza dei confidi del campione fa ricorso alla riassicurazione dei rischi in maniera giudicabile come strutturale: per 15 confidi su 23 (65% del campione ristretto) risulta riassicurato più di un quinto dello stock di garanzie emesso non ponderato per il rischio (rapporto riassicurazioni/stock > 20%). All'interno del campione il valore medio di riassicurazione degli stock è del 32%. Per alcuni confidi il tasso di riassicurazione è così elevato da essere individuabile come causa preponderante per l'eccellente risultato di adeguatezza patrimoniale: trattasi per esempio di IPE Coop confidi (81% di riassicurazione dello stock), Fimcost (70%), Garfidi Alto Adige (68%) e Creditcomm (63%).

Per spiegare gli alti valori di adeguatezza patrimoniale sono inoltre da citare alcune ragioni afferenti più alla metodologia dell'analisi che alla struttura e operatività dei confidi oggetto dell'indagine (in ordine decrescente di impatto sul risultato stimato dagli autori):

1. L'indicatore Adeguatezza patrimoniale restituisce a parità di adeguatezza delle consistenze patrimoniali in relazione ai rischi assunti un valore più elevato rispetto all'indicatore Total Capital Ratio (TCR) utilizzato per i confidi maggiori in quanto i due elementi del rapporto sono meno accurati rispetto a quelli del TCR nel quantificare il livello di patrimonializzazione (a numeratore) e – soprattutto – i rischi assunti (a denominatore). Nelle edizioni dell'Osservatorio confidi di Torino Finanza in cui è stato calcolato l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale per i

confidi maggiori[19] è emerso che più dei tre quarti dei confidi maggiori risultavano avere dinamiche di TCR e Adeguatezza patrimoniale simili ma con valori di Adeguatezza patrimoniale più elevati rispetto a quelli di TCR.

2. Per la redazione del presente Rapporto gli autori hanno deciso di usare come valore a numeratore il Patrimonio 4b che corrisponde al Patrimonio netto integrato non solo con la voce 85 dello Stato Patrimoniale Passivo (come prescritto dal Fondo di Garanzia per le PMI) ma anche con le voci di Stato Patrimoniale Passivo 80 "Fondi per rischi e oneri" e 90 "Fondi per rischi finanziari generali". La decisione degli autori determina così una "sopravvalutazione" del valore a numeratore del rapporto rispetto a quello utilizzato dal Fondo di garanzia per le PMI.

3.5 LA SOSTENIBILITÀ ECONOMICA

3.5.1 Il Margine Operativo Core

Il Margine Operativo definisce in valore assoluto la redditività dell'attività di prestazione di garanzia, ovvero il reddito dell'attività caratteristica dei confidi (core business). L'indicatore è stato calcolato come somma algebrica di due componenti di reddito di segno opposto:

- I ricavi operativi direttamente connessi all'attività di emissione di garanzie. Per la quantificazione di questo valore sono state utilizzate le Commissioni nette (Conto Economico voce 60)

Note

[19] *Sono le Edizioni 2020 e 2021. A partire dall'edizione 2022 del rapporto l'indicatore Adeguatezza patrimoniale è stato eliminato dal set di indicatori per la valutazione dei confidi maggiori a causa di i) difficoltà di calcolo dovute al livello di data quality (difficoltà riscontrate anche per i confidi minori nella presente Edizione) e ii) maggiore significatività e affidabilità dell'indicatore TCR per la valutazione dell'adeguatezza patrimoniale dei confidi maggiori.*

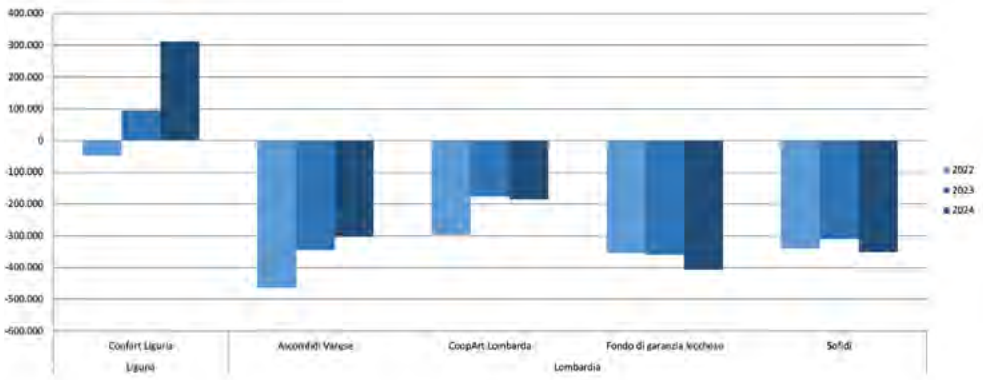
che corrispondono alla differenza fra i ricavi da emissione di garanzia e i costi di commissioni passive connesse all'emissione di garanzie (es: commissioni di controgaranzia).

- I costi operativi[20] del confidi, il cui sostenimento è necessario per poter svolgere l'attività caratteristica; nello specifico per la quantificazione di questo valore sono state utilizzate le Spese amministrative (Conto Economico voce 130), che corrispondono alla somma di Spese per il personale e Altre spese amministrative.

Nelle tavole che seguono sarà presentata la serie storica del Margine Operativo dei confidi minori con l'obiettivo di verificare quale sia l'andamento generale del mercato in termini di redditività del core business.

Tavola 3.27: Margine Operativo (Area1, euro)

		2022	2023	2024
Liguria	Confart Liguria	-47.293	95.618	312.567
Lombardia	Ascomfidi Varese	-462.849	-345.353	-303.097
	CoopArt Lombarda	-295.660	-175.568	-184.670
	Fondo di garanzia lecchese	-354.537	-359.478	-406.590
	Sofidi	-340.010	-310.797	-351.082



Note

[20] *Non sono comprese le perdite su garanzie prestate.*

Tavola 3.28: Margine Operativo (Area2, euro)

		2022	2023	2024
Trentino Alto Adige	Confidi Alto Adige	-144.505	-311.221	-291.501
	Garfidi Alto Adige	-145.493	-182.269	-176.157
Friuli Venezia Giulia	Confidi Venezia Giulia	-776.806	-800.129	-1.029.790
Veneto	Confida	-88.189	-131.413	-117.354
	Confiditer	-916.122	-480.904	-524.788
	Fidi Artigiani	-149.575	-21.109	-8.414
	Trevigianfidi	-7.331	31.602	6.328

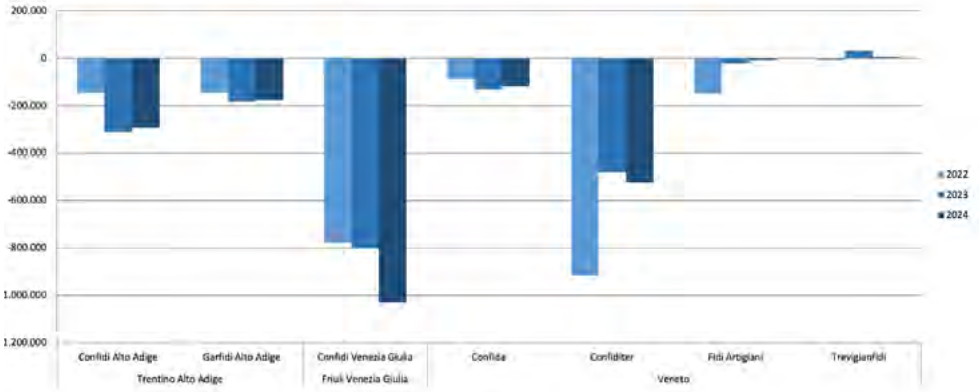


Tavola 3.29: Margine Operativo (Area3, euro)

		2022	2023	2024
Umbria	Corefi	-281.387	-274.640	-310.196
Emilia Romagna	Agrifidi 1 E.R.	-98.457	-109.597	-20.117
	Agrifidi Emilia	-53.569	-38.155	-122.635
	Creditcomm	219.409	-14.667	-112.999
	Finterziario	1.294	-15.331	-39.219
Lazio	IPE Coop	-89.392	-26.119	-56.923
Marche	Confidi Macerata	-109.344	-116.416	-102.875
	Fimcost	-266.107	-264.789	-278.698

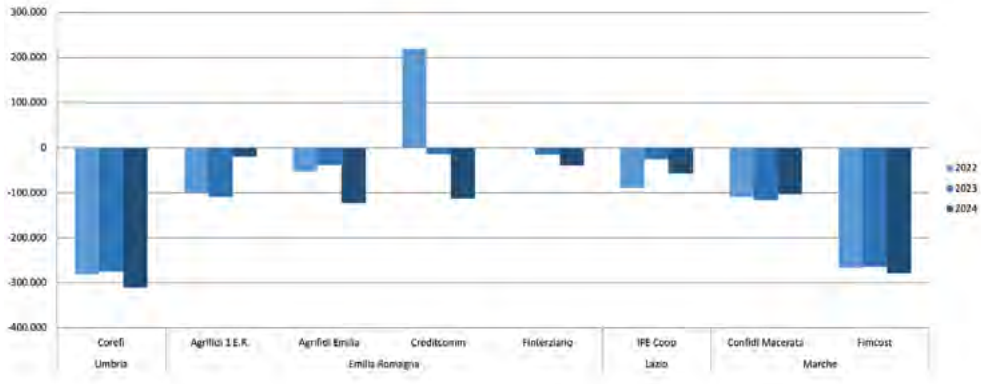


Tavola 3.30: Margine Operativo (Area4, euro)

		2022	2023	2024
Abruzzo	Intercredit	-1.162.854	-1.030.272	-999.785
	Italconfidi	-538.408	-458.394	-711.220
Basilicata	Confidi Sviluppo Imprese	-312.483	-212.579	-206.444
Puglia	Artigianfidi Puglia	-303.118	-161.851	-357.906
	Confidi Confcommercio Puglia	-227.229	-121.576	-318.730
	Fidit	-612.139	-597.997	-574.848

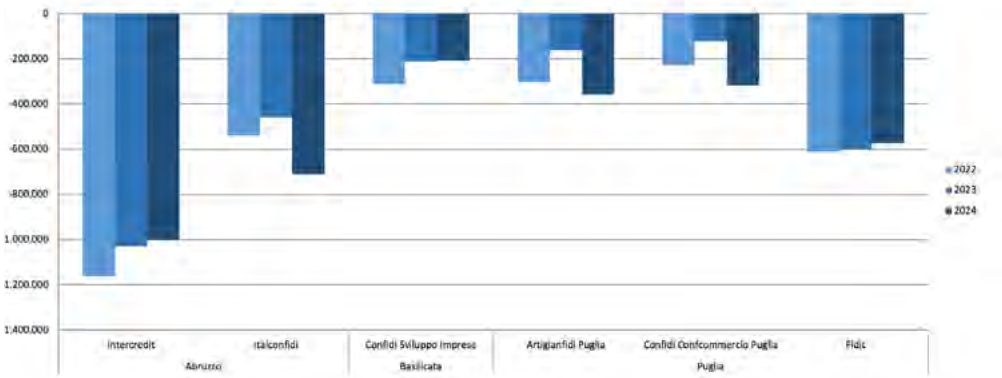
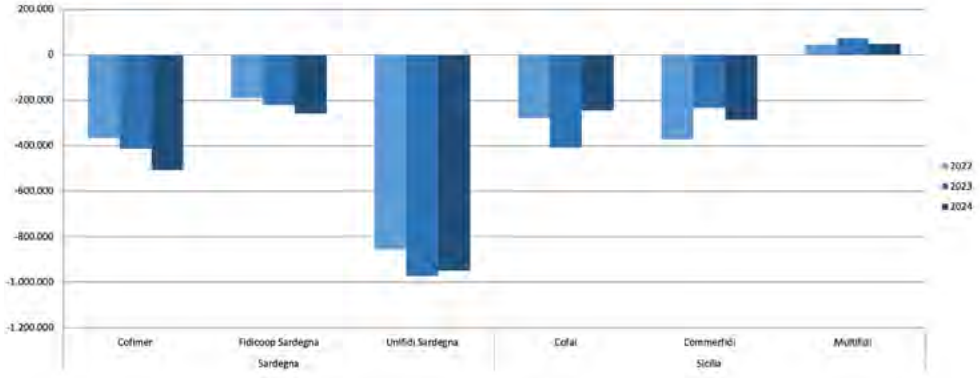


Tavola 3.31: Margine Operativo (Area5, euro)

		2022	2023	2024
Sardegna	Cofimer	-366.235	-412.990	-505.785
	Fidicoop Sardegna	-189.221	-221.199	-257.824
	Unifidi Sardegna	-856.340	-974.126	-950.346
Sicilia	Cofai	-277.786	-408.482	-245.714
	Commerfidi	-372.723	-234.059	-286.735
	Multifidi	44.254	73.946	49.371



I confidi del campione anche quest'anno confermano la scarsa capacità di creazione di valore dall'attività caratteristica.
Nel periodo in esame (2022-2024) solo 4 confidi hanno creato valore nell'esercizio della propria attività caratteristica.
La perdita cumulata dai confidi del campione nel periodo in esame ammonta a 28 milioni di euro

I dati sulla redditività dell'attività di emissione di garanzia sono complessivamente negativi per i confidi del campione: soltanto 3 confidi su 32 (9% del campione) hanno prodotto un Margine Operativo Core positivo, il restante 91% del campione (29 confidi su 32) ha prodotto marginalità negativa. I tre confidi che presentano nel 2024 margine operativo positivo sono i seguenti:

- Confart Liguria: 312 mila euro
- Multifidi: 49 mila euro
- Trevigianfidi: 6 mila euro.

Il margine operativo cumulato dei confidi minori del campione nel solo 2024 è -9,5 milioni di euro, risultato peggiore di quello del 2023 (-8,6 milioni di euro), e in linea con quello del 2022 (-9,6 milioni di euro).

Nel triennio in esame (2022/2024) sono 4 i confidi che hanno creato valore nell'esercizio della propria attività caratteristica:

- Confart Liguria (valore cumulato 360 mila euro)
- Multifidi (valore cumulato: 168 mila euro, unico confidi del campione ad aver fatto registrare un margine operativo positivo in tutti gli anni della serie storica)
- Creditcomm (valore cumulato: 92 mila euro)
- Trevigianfidi (valore cumulato: 92 mila euro).

Il restante 88% dei confidi del campione (28 confidi su 32) ha invece distrutto valore.

La perdita cumulata da tutti i confidi del campione nei tre anni di serie storica analizzata ammonta a 28 milioni di euro. Fra i confidi del campione si registrano

alcune perdite molto consistenti: 10 confidi negli anni di rilevazione hanno accumulato un margine negativo superiore a un milione di euro (dati in milioni di euro):

- Intercredit: 3,2
- Unifidi Sardegna: 2,8
- confidi Venezia Giulia: 2,6
- confiditer: 1,9
- Fidit: 1,8
- Italconfidi: 1,7
- Cofimer: 1,3
- Ascomfidi Varese: 1,1
- Fondo di garanzia del lecchese: 1,1
- Sofidi: 1,0.

Circoscrivendo l'analisi al 2024 se si calcola per i confidi minori e per i confidi maggiori il rapporto[21] definito dal margine operativo dell'attività caratteristica a numeratore e il flusso di garanzie emesse a denominatore, il valore risultante è pari a 3,2% per il campione esaminato dei confidi minori e invece è pari a 2% per il gruppo dei confidi maggiori. Dal momento che il margine operativo non tiene conto delle perdite su garanzie emesse, ma è un mero confronto fra i costi e i ricavi core della macchina operativa si può affermare che quello qui sopra citato sia un indicatore di efficienza operativa: si può quindi dedurre che i confidi minori dispongono di macchine operative il 60% più inefficienti di quelle dei confidi maggiori, che sono a loro volta inefficienti.

Note

[21] *Per il calcolo del rapporto è stato considerato il cumulato dei dati dei confidi minori in campione e confrontato con il cumulato dei dati dei confidi maggiori.*

3.5.2 Il Cost Income Ratio (CIR)

Il Cost Income Ratio è un rapporto il cui obiettivo è definire l'efficienza del confidi nell'adempiere alla propria mission al netto del costo del rischio. Nel dettaglio l'indicatore è costruito come segue:

- A numeratore i principali costi operativi del confidi. Per la loro rappresentazione è stata scelta la voce di bilancio Spese Amministrative (Conto Economico voce 130), costituita dalle due sotto voci Costo del Personale e Altre spese amministrative.
- A denominatore il Margine di Intermediazione (Conto Economico voce 90):
  + Margine d'interesse (Conto Economico voce 30: Interessi attivi e proventi assimilati – Interessi passivi e oneri assimilati)
  + Commissioni nette (Conto Economico voce 60: Commissioni Attive – Commissioni Passive)
  + Dividenti e proventi simili (Conto Economico voce 70)
  +/- Profitti / Perdite da operazioni finanziarie (Conto Economico voce 80).

L'introduzione di un indicatore della tipologia Cost Income era stata proposta dagli autori nell'Edizione 2017 del presente Osservatorio[22]. L'indicatore descritto alle righe precedenti è una forma semplificata della proposta originale, e corrisponde a quella adottata dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione dei confidi svolta dagli autori nella presente Edizione dell'Osservatorio.

Dal momento che le componenti negative di reddito sono poste a numeratore e le componenti positive a denominatore del rapporto, il valore dell'indicatore supera il valore del 100% quando le componenti negative a numeratore sono superiori a quelle positive a denominatore; di conseguenza un valore del rapporto superiore al

Note

[22] *Cfr. Torino Finanza Osservatorio confidi 2017 pag. 273 e seguenti.*

100% indica distruzione di valore da parte del confidi. Quindi a valori crescenti sono associabili valutazioni qualitative via via decrescenti. Ai fini dell'attribuzione di una valutazione qualitativa sui dati risultanti dal calcolo dell'indicatore, sono stati identificati cinque cluster di valori:

- Cluster 1: CIR ≥ 110%: efficienza operativa subottimale
- Cluster 2: 100% ≤ CIR < 110%: efficienza operativa appena sufficiente
- Cluster 3: 90% ≤ CIR < 100%: efficienza operativa sufficiente
- Cluster 4: 80% < CIR < 90%: efficienza operativa adeguata
- Cluster 5: CIR ≤ 80%: efficienza operativa più che adeguata.

È da sottolineare come nella definizione dei clusters vengano valutati come sufficienti (appena sufficienti) anche valori di CIR uguali o superiori al 100% (componenti negative di reddito superiori alle componenti positive di reddito) fino al limite del 110%, a partire dal quale il giudizio si modifica in subottimale. Tale criterio di valutazione qualitativa ricalca quello adottato dal Fondo di Garanzia per le PMI, a sua volta ispirato dalla proposta di Torino Finanza del 2017. Alla base di questa decisione sta la convinzione degli autori che in questa complicata fase storica – caratterizzata da contrazione del credito alle PMI e conseguente contrazione dei volumi di garanzie erogate, alto costo della compliance per i confidi vigilati e sostanziale rigidità verso l'alto dei prezzi delle garanzie – i confidi vadano accompagnati nel percorso di ricerca di una sostenibilità economica. A nostro avviso, pertanto, il valore di riferimento per attribuire un punteggio neutrale nella assegnazione delle risorse pubbliche può anche essere maggiore del 100%.

Tavola 3.32: Cost Income Ratio (CIR) (Area1, %)

		2022	2023	2024
Liguria	Confart Liguria	166,29%	67,53%	47,26%
Lombardia	Ascomfidi Varese	170,14%	186,16%	144,09%
	CoopArt Lombarda	235,14%	132,83%	144,68%
	Fondo di garanzia lecchese	260,34%	242,28%	144,21%
	Sofidi	125,18%	80,30%	69,76%

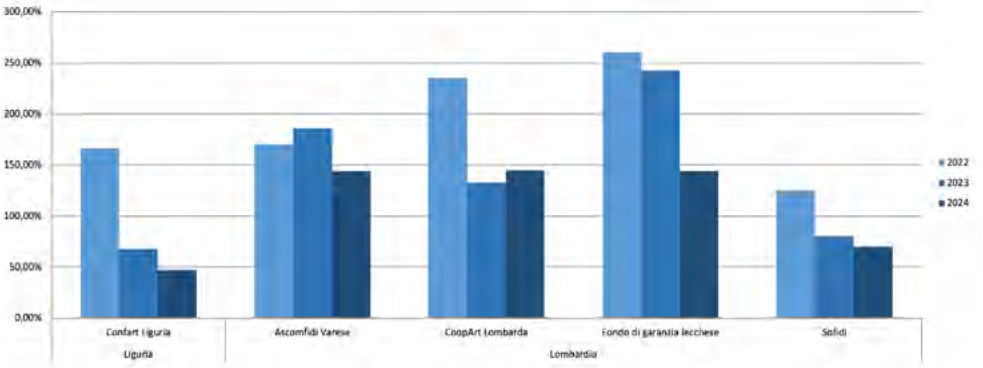


Tavola 3.33: Cost Income Ratio (CIR) (Area2, %)

		2022	2023	2024
Trentino Alto Adige	Confidi Alto Adige	71,22%	70,07%	63,36%
	Garfidi Alto Adige	80,07%	69,30%	60,55%
Friuli Venezia Giulia	Confidi Venezia Giulia	93,79%	92,29%	92,80%
Veneto	Confida	70,43%	67,73%	69,07%
	Confiditer	224,48%	132,70%	109,17%
	Fidi Artigiani	84,38%	102,34%	93,13%
	Trevigianfidi	70,98%	61,54%	66,44%

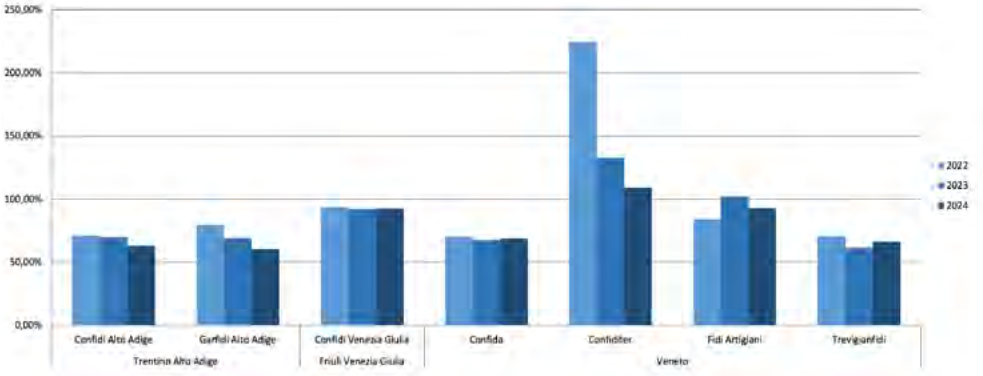


Tavola 3.34: Cost Income Ratio (CIR) (Area3, %)

		2022	2023	2024
Umbria	Corefi	1963,58%	770,34%	1106,97%
Emilia Romagna	Agrifidi 1 E.R.	99,14%	93,31%	74,27%
	Agrifidi Emilia	178,63%	77,00%	89,62%
	Creditcomm	81,35%	87,74%	83,00%
	Finterziario	75,36%	63,05%	66,70%
Lazio	IPE Coop	151,71%	108,25%	125,40%
Marche	Confidi Macerata	130,46%	102,73%	91,34%
	Fimcost	428,00%	314,42%	371,86%

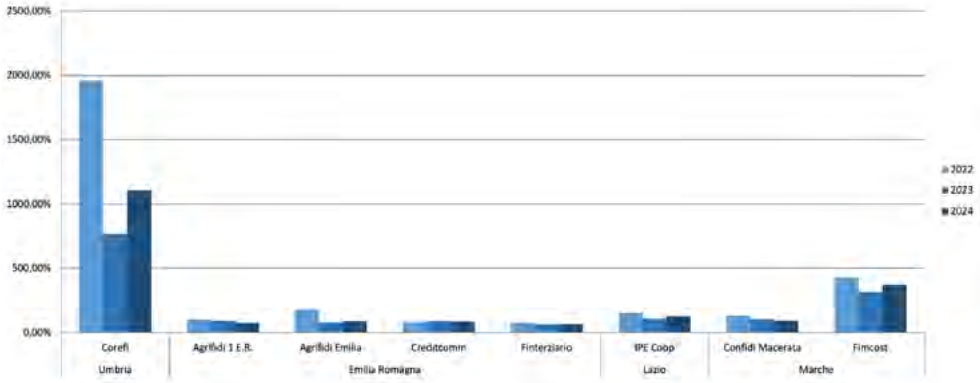


Tavola 3.35: Cost Income Ratio (CIR) (Area4, %)

		2022	2023	2024
Abruzzo	Intercredit	342,47%	221,51%	188,08%
	Italconfidi	229,22%	170,15%	204,62%
Basilicata	Confidi Sviluppo Imprese	157,86%	108,02%	101,24%
Puglia	Artigianfidi Puglia	141,87%	92,53%	117,18%
	Confidi Confcommercio Puglia	116,41%	78,57%	88,07%
	Fidit	304,66%	265,85%	214,06%

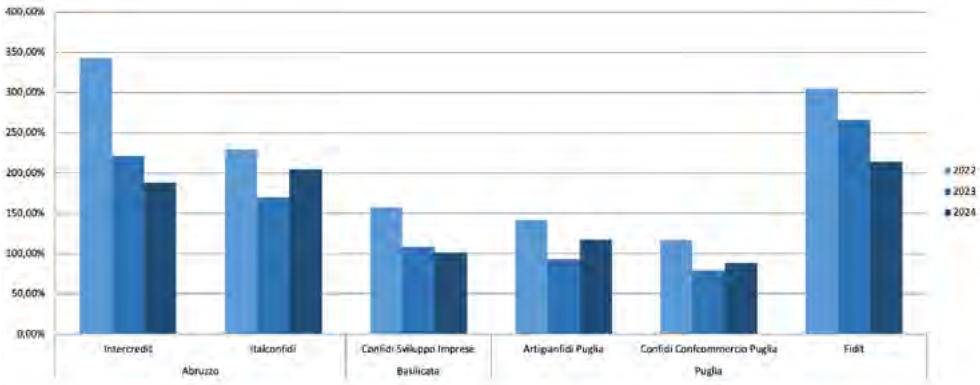
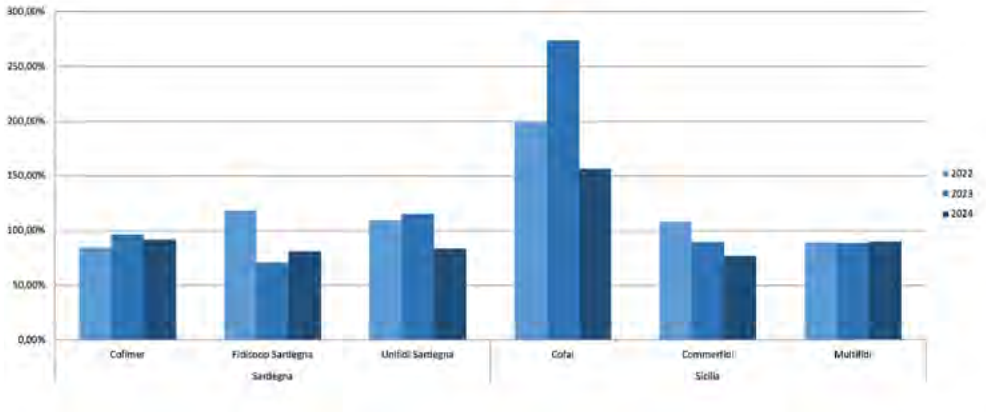


Tavola 3.36: Cost Income Ratio (CIR) (Area5, %)

		2022	2023	2024
Sardegna	Cofimer	84,57%	96,59%	91,83%
	Fidicoop Sardegna	118,33%	70,94%	81,30%
	Unifidi Sardegna	109,72%	115,21%	83,73%
Sicilia	Cofai	199,18%	273,56%	156,70%
	Commerfidi	108,25%	89,63%	77,01%
	Multifidi	89,48%	88,95%	90,07%



Nel 2024 la distribuzione dei valori di CIR mette in luce risultati simili a quelli osservati nel 2023 (anno in cui si era assistito a un miglioramento sensibile rispetto agli esercizi precedenti): quasi metà dei confidi minori del campione (14 su 32, 44% del campione) presenta valori di CIR almeno adeguati: 5 confidi sono posizionati in Cluster 4 (valori adeguati) e 9 confidi in Cluster 5 (valori più che adeguati). Si tratta di:

- Cluster 5 - valori più che adeguati: 9 confidi
  - Confart Liguria: 47%
  - Garfidi Alto Adige: 61%
  - confidi Alto Adige: 63%
  - Trevigianfidi: 66%
  - Finterziario: 67%
  - Confida: 69%
  - Sofidi: 70%
  - Agrifidi 1 Emilia Romagna: 74%
  - Commerfidi: 77%
- Cluster 4 - valori adeguati: 5 confidi
  - Fidicoop Sardegna: 81%
  - Creditcomm: 83%
  - Unifidi Sardegna: 84%
  - confidi Confcommercio Puglia: 88%
  - Agrifidi Emilia: 90%

I restanti confidi del campione (18 su 32 confidi, 56% del totale) presentano invece valori di efficienza operativa subottimali, appena sufficienti o sufficienti; fra questi il cluster più popolato è il Cluster 1 – valori subottimali di efficienza operativa (11 confidi, 34% del totale campione).

L'analisi dell'efficienza operativa dei confidi del campione – misurata dall'indicatore CIR – conferma i risultati non positivi della serie storica ma evidenzia un ulteriore miglioramento: quasi metà dei confidi minori del campione (44%) riesce ad avere un valore per il rapporto cost/income almeno adeguato

Analizzando la serie storica si può notare che sono 6 i confidi ad aver fatto registrare valori almeno adeguati in tutti i tre anni della rilevazione:

- Creditcomm
- Finterziario
- confidi Alto Adige
- Garfidi Alto Adige
- Confida
- Trevigianfidi.

Sono invece più di un terzo del campione (12 su 32, 37%) i confidi minori che in tutti i tre anni della rilevazione hanno fatto registrare valori di CIR Appena sufficienti o Subottimali.

3.5.3 Il Cost Income Ratio Operativo (CIR Operativo)

Nei due paragrafi precedenti dedicati all'analisi della redditività dei confidi sono state valutate rispettivamente:

1. La capacità del confidi di creare valore dall'attività caratteristica– ossia l'emissione di garanzie sul credito – quantificata dall'indicatore Margine Operativo
2. L'efficienza operativa – intesa come capacità del confidi di mantenere un rapporto equilibrato fra costi operativi e risultato della gestione operativa – quantificata dal Cost Income Ratio (CIR).

Per completare l'analisi della redditività andremo ora a quantificare l'efficienza operativa del core business del confidi, ossia la capacità del confidi di mantenere un rapporto equilibrato fra i costi operativi e la generazione di reddito direttamente attribuibile all'attività di emissione di garanzia. Per operare questa quantificazione ci serviremo di un rapporto costi/ricavi del tutto simile al Cost Income Ratio di cui al paragrafo precedente, ma limitandone il perimetro alla sola

gestione dell'operatività caratteristica. L'indicatore utilizzato è il Cost Income Ratio Operativo (CIR Operativo) ed è definito dal seguente rapporto:

- A numeratore i principali costi operativi del confidi. Per la loro rappresentazione è stata scelta la voce di bilancio Spese Amministrative (Conto Economico voce 130), costituita dalle due sotto-voci Costo per il personale e Altre spese amministrative.
- A denominatore le Commissioni nette (Conto Economico voce 60) il cui valore è determinato dalla differenza fra Commissioni Attive e Commissioni Passive.

Le variabili elementari dell'indicatore sono quindi le stesse dell'indicatore Margine operativo, ma vengono messe in rapporto fra loro secondo la logica Cost/Income per ottenere un indicatore percentuale dell'efficienza operativa perimetrata alla sola attività di emissione di garanzia confrontabile con il Cost Income Ratio di più ampio perimetro.

Per una maggiore confrontabilità anche per il CIR Operativo sono stati adottati gli stessi cinque clusters di valori già utilizzati per il CIR ai fini dell'attribuzione di una valutazione qualitativa sui dati risultanti dal calcolo dell'indicatore:

- Cluster 1: CIR Operativo ≥ 110%: efficienza operativa subottimale
- Cluster 2: 100% ≤ CIR Operativo < 110%: efficienza operativa appena sufficiente
- Cluster 3: 90% ≤ CIR Operativo < 100%: efficienza operativa sufficiente
- Cluster 4: 80% < CIR Operativo < 90%: efficienza operativa adeguata
- Cluster 5: CIR Operativo ≤ 80%: efficienza operativa più che adeguata.

Tavola 3.37: CIR Operativo (Area1, %)

		2022	2023	2024
Liguria	Confart Liguria	107,61%	88,80%	70,38%
Lombardia	Ascomfidi Varese	332,58%	282,30%	255,59%
	CoopArt Lombarda	272,34%	157,73%	164,25%
	Fondo di garanzia lecchese	318,06%	314,47%	413,61%
	Sofidi	224,36%	220,84%	240,60%

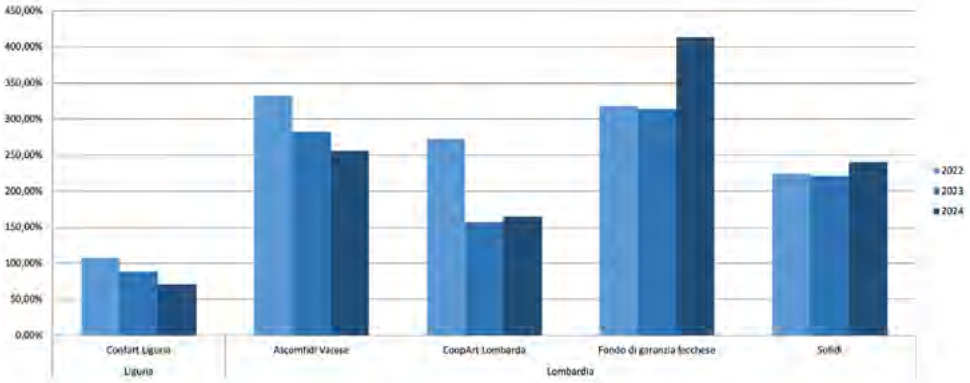


Tavola 3.38: CIR Operativo (Area2, %)

		2022	2023	2024
Trentino Alto Adige	Confidi Alto Adige	116,82%	136,26%	131,82%
	Garfidi Alto Adige	115,34%	121,31%	118,31%
Friuli Venezia Giulia	Confidi Venezia Giulia	194,31%	208,61%	261,35%
Veneto	Confida	140,53%	178,68%	161,84%
	Confiditer	334,14%	184,32%	196,05%
	Fidi Artigiani	227,20%	111,99%	104,31%
	Trevigianfidi	105,22%	82,23%	95,56%

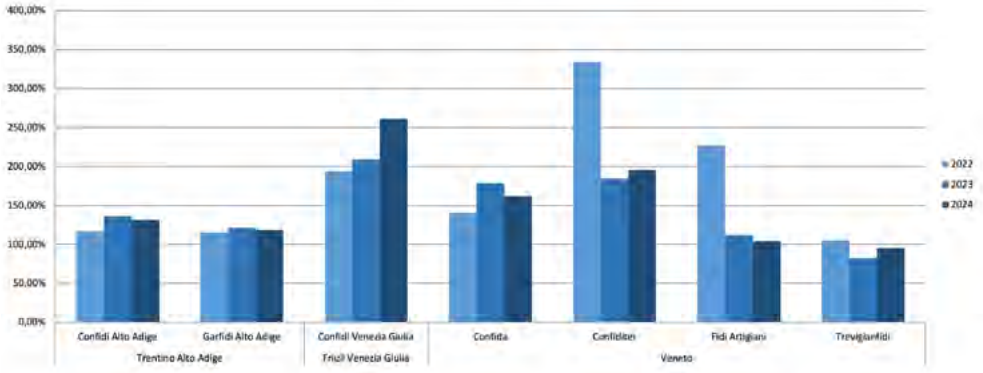


Tavola 3.39: CIR Operativo (Area3, %)

		2022	2023	2024
Umbria	Corefi	1533,45%	2220,44%	16315,16%
Emilia Romagna	Agrifidi 1 E.R.	117,66%	119,11%	102,88%
	Agrifidi Emilia	125,73%	116,25%	161,03%
	Creditcomm	72,34%	103,32%	131,20%
	Finterziario	99,58%	105,61%	116,79%
Lazio	IPE Coop	155,90%	110,05%	125,67%
Marche	Confidi Macerata	455,27%	522,30%	310,37%
	Fimcost	427,44%	679,46%	557,75%

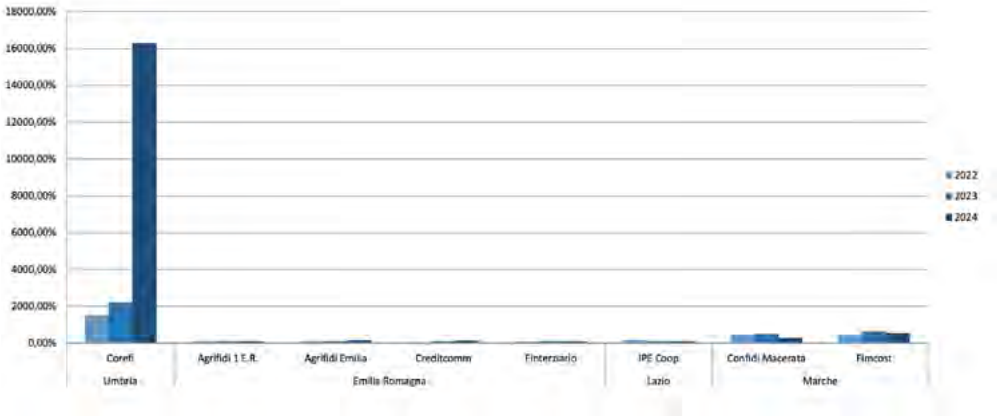


Tavola 3.40: CIR Operativo (Area4, %)

		2022	2023	2024
Abruzzo	Intercredit	309,64%	271,51%	266,70%
	Italconfidi	327,82%	215,28%	272,98%
Basilicata	Confidi Sviluppo Imprese	178,15%	154,97%	152,44%
Puglia	Artigianfidi Puglia	189,53%	127,51%	195,15%
	Confidi Confcommercio Puglia	152,15%	122,07%	186,29%
	Fidit	447,93%	376,04%	295,05%

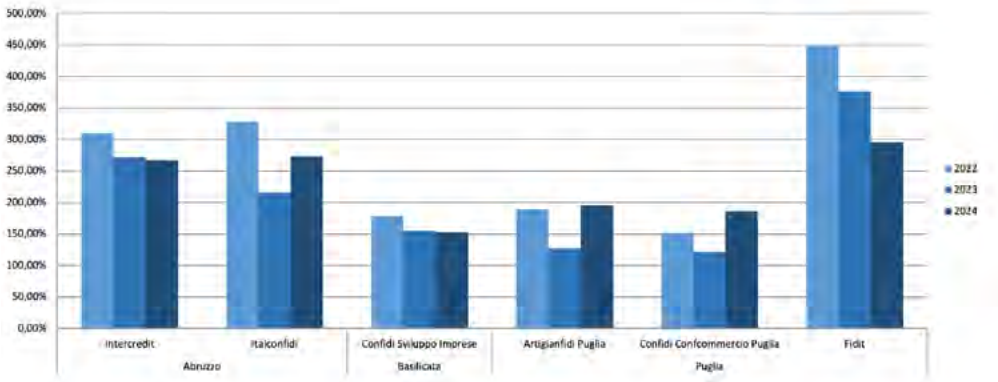
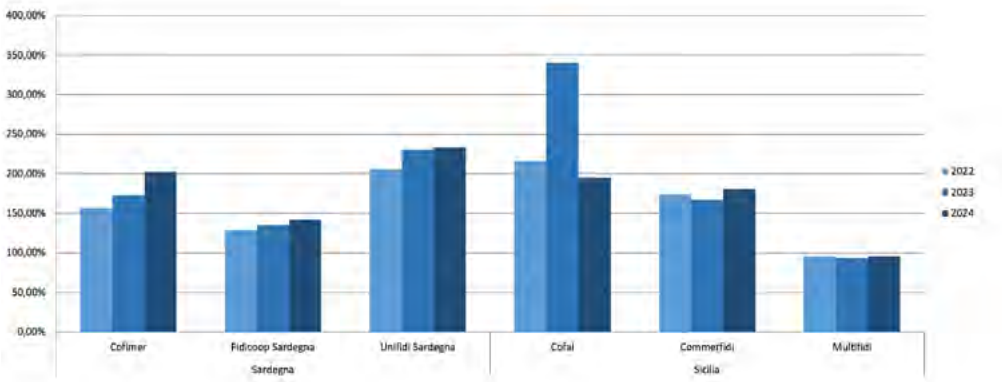


Tavola 3.41: CIR Operativo (Area5, %)

		2022	2023	2024
Sardegna	Cofimer	157,00%	173,13%	202,24%
	Fidicoop Sardegna	128,80%	135,92%	142,40%
	Unifidi Sardegna	206,08%	230,28%	233,62%
Sicilia	Cofai	216,32%	340,11%	195,19%
	Commerfidi	174,02%	167,52%	180,76%
	Multifidi	95,65%	93,61%	95,53%



I dati di efficienza operativa relativa alla sola attività caratteristica dei confidi minori del campione d'analisi confermano il quadro negativo fotografato nelle precedenti edizioni del presente Osservatorio: la situazione complessiva risulta essere molto negativa. Limitando il campo alla sola attività caratteristica dei confidi minori (l'emissione di garanzie sul credito) nel 2024 soltanto un confidi ha prodotto valori di efficienza operativa almeno adeguati: si tratta di Confart Liguria (CIR Operativo: 70%, Cluster 5 – efficienza operativa dell'attività caratteristica più che adeguata).

Troviamo poi due confidi posizionati in Cluster 3 - efficienza operativa sufficiente (Multifidi e Trevigianfidi entrambi con CIR Operativo 95,5%) e due confidi posizionati in Cluster 2 – efficienza operativa appena sufficiente (Agrifidi 1 Emilia Romagna 103% e Fidi Artigiani 104%). Tutti gli altri confidi sono posizionati in Cluster 1 – efficienza operativa subottimale: 26 confidi su 32, pari al'81% del campione.

Molti dei confidi posizionati in Cluster 1 – valori subottimali – fanno inoltre registrare valori dell'indicatore estremamente negativi: più di un terzo dei confidi minori (12 su 32, 37,5% del campione) fa registrare valori di CIR Operativo pari o superiori al 200% (costi operativi almeno doppi rispetto ai ricavi dell'attività caratteristica):

- Corefi: 16.315%[23]
- Fimcost: 558%

Soltanto un confidi del campione ha fatto registrare valori di efficienza operativa dell'attività caratteristica almeno adeguati. Sono invece 26 su 32 i confidi con valori di efficienza subottimali (84% del campione)

Note

[23] *Il valore estremamente negativo di Corefi dipende dal basso valore di commissioni nette registrato dal confidi in bilancio 2024 (circa 2 mila euro), a sua volta connesso ai bassi flussi di emissioni del 2024 (circa mezzo milione di euro).*

- Fondo di garanzia del lecchese: 414%
- confidi Macerata: 310%
- Fidit: 295%
- Italconfidi: 273%
- Intercredit: 267%
- confidi Venezia Giulia: 261%
- Ascomfidi Varese: 256%
- Sofidi: 241%
- Unifidi Sardegna: 234%
- Cofimer: 202%

Osservando la serie storica si osserva che oltre l'80% dei confidi minori (26 confidi su 32, 81% del campione) hanno fatto registrare valori di CIR Operativo appena sufficienti o subottimali in tutti i tre anni della rilevazione.

Nelle tavole successive verrà presentato per ciascuno dei confidi del campione un confronto fra il valore di CIR e il valore di CIR Operativo per verificare il delta fra i due valori e provare a ipotizzarne le ragioni.

Tavola 3.42: CIR e CIR Operativo (Area1, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Liguria	Confart Liguria	47,26%	70,38%
Lombardia	Ascomfidi Varese	144,09%	255,59%
	CoopArt Lombarda	144,68%	164,25%
	Fondo di garanzia lecchese	144,21%	413,61%
	Sofidi	69,76%	240,60%

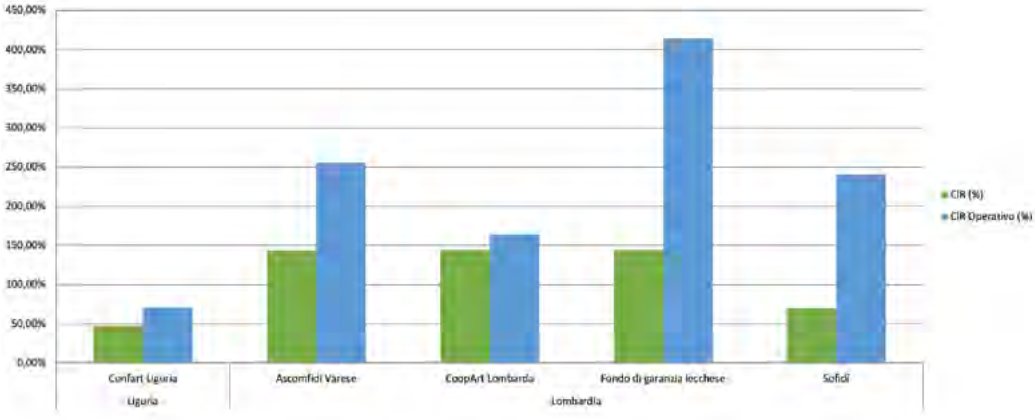


Tavola 3.43: CIR e CIR Operativo (Area2, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Trentino Alto Adige	Confidi Alto Adige	63,36%	131,82%
	Garfidi Alto Adige	60,55%	118,31%
Friuli Venezia Giulia	Confidi Venezia Giulia	92,80%	261,35%
Veneto	Confida	69,07%	161,84%
	Confiditer	109,17%	196,05%
	Fidi Artigiani	93,13%	104,31%
	Trevigianfidi	66,44%	95,56%

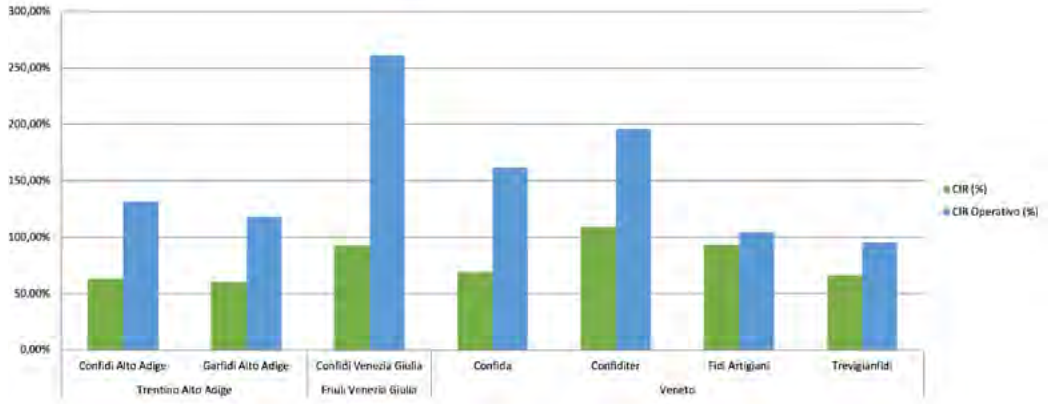


Tavola 3.44: CIR e CIR Operativo (Area3, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Umbria	Corefi	1106,97%	16315,16%
Emilia Romagna	Agrifidi 1 E.R.	74,27%	102,88%
	Agrifidi Emilia	89,62%	161,03%
	Creditcomm	83,00%	131,20%
	Finterziario	66,70%	116,79%
Lazio	IPE Coop	125,40%	125,67%
Marche	Confidi Macerata	91,34%	310,37%
	Fimcost	371,86%	557,75%

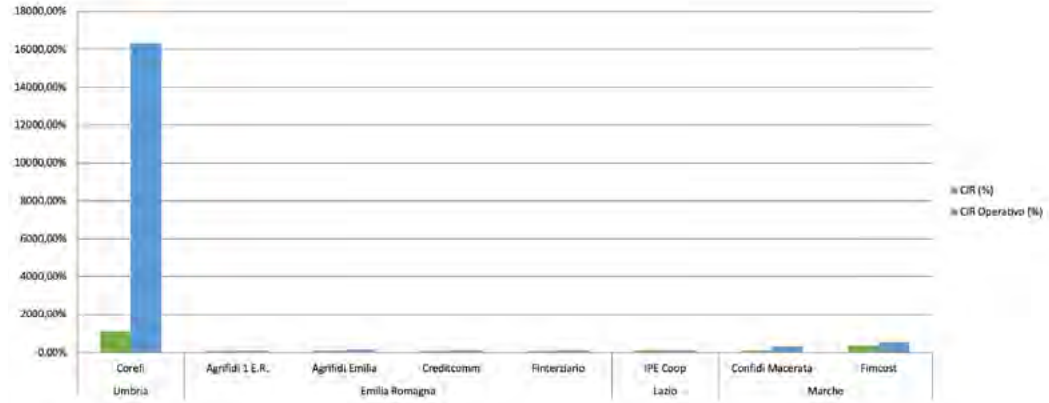


Tavola 3.45: CIR e CIR Operativo (Area4, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Abruzzo	Intercredit	188,08%	266,70%
	Italconfidi	204,62%	272,98%
Basilicata	Confidi Sviluppo Imprese	101,24%	152,44%
Puglia	Artigianfidi Puglia	117,18%	195,15%
	Confidi Confcommercio Puglia	88,07%	186,29%
	Fidit	214,06%	295,05%

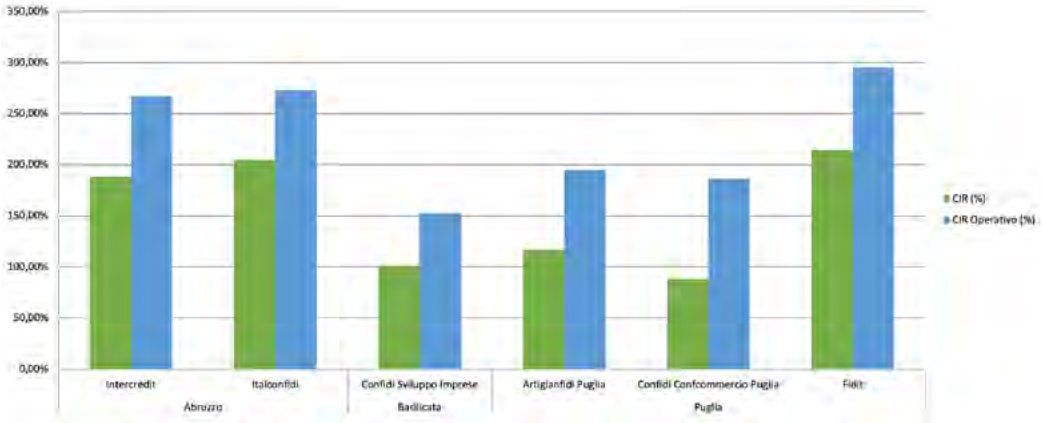
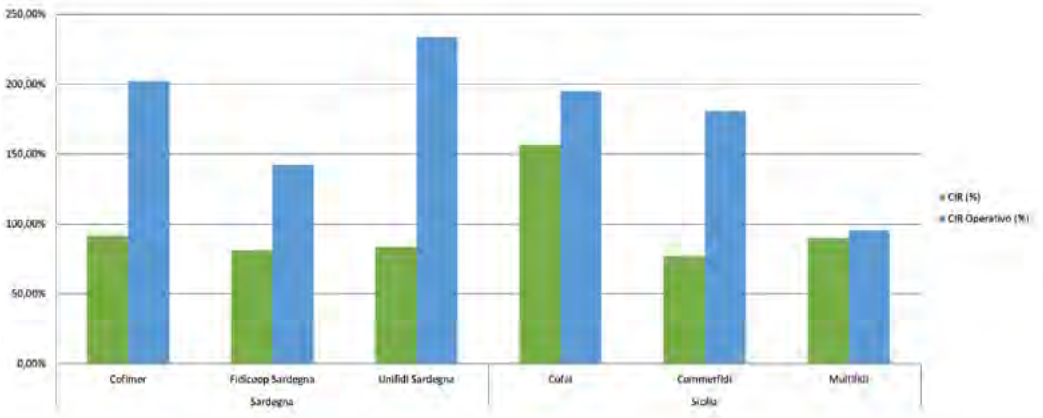


Tavola 3.46: CIR e CIR Operativo (Area5, %)

		CIR (%)	CIR Operativo (%)
Sardegna	Cofimer	91,83%	202,24%
	Fidicoop Sardegna	81,30%	142,40%
	Unifidi Sardegna	83,73%	233,62%
Sicilia	Cofai	156,70%	195,19%
	Commerfidi	77,01%	180,76%
	Multifidi	90,07%	95,53%



L'esame dei delta fra CIR e CIR Operativo permette di capire per ciascun confidi quanto l'attività non caratteristica contribuisca alla sostenibilità economica del confidi: più la differenza fra i due CIR è consistente e più il confidi affida la sua sostenibilità all'operatività non core[24] .

Nel caso dei confidi minori non sono ammesse attività diverse dall'emissione di garanzia sul credito, quindi, l'unica differenza fra CIR Operativo e CIR è data dal risultato dell'attività di investimento[25] che si calcola come sommatoria fra le seguenti voci di Conto Economico:

- Margine di interesse (voce 30)
- Dividendi e altri proventi (voce 70)
- Profitti / Perdite da operazioni finanziarie (voce 80).

Per questa ragione ci si aspetterebbe un valore medio di delta fra CIR e CIR Operativo piuttosto contenuto, e invece il delta medio del campione di confidi minori analizzato è pari a 88 p.p.[26], stabile rispetto al 2023.

Note

[24] *Per le analisi che seguono sono stati esclusi dal campione le due code della distribuzione:*
- *Valore minimo: IPE Coop confidi.*
- *Valore massimo Corefi*

Gli autori hanno optato per l'esclusione delle code della distribuzione per "pulire" l'analisi da valori estremi, strettamente connessi ad aspetti dei confidi in questione che li rendono poco omogenei col resto del campione. Rispetto al resto del campione di confidi minori, infatti, IPE Coop confidi presenta un Patrimonio 4b molto ridotto, e Corefi un valore molto basso di commissioni nette.

[25] *I confidi minori possono richiedere l'autorizzazione all'erogazione del credito diretto a valere su fondi pubblici. Nel campione in esame nella presente edizione dell'Osservatorio i confidi che hanno ottenuto tale autorizzazione sono in tutto 5: i) confidi Sviluppo Imprese, ii) Cofimer, iii) Multifidi, iv) Fidit e v) Commerfidi.*

[26] *Valore massimo: Fondo di garanzia del lecchese 269 p.p.; valore minimo: Multifidi 5 p.p.).*

Per i confidi minori del campione il peso medio del risultato dell'attività di investimento sul margine di intermediazione è del 42%.

Per più di un terzo dei confidi minori il risultato dell'attività di investimento pesa almeno il 50% del margine di intermediazione

Tale delta è direttamente dipendente dal peso dell'attività di investimento: quanto più il risultato dell'attività di investimento pesa sul margine di intermediazione, tanto più il delta fra CIR e CIR operativo sarà consistente. Nel 2024 il valore medio per i confidi minori del campione è del 42%, valore in linea con quello rilevato per i confidi maggiori (41%). Ciò significa che i confidi minori realizzano mediamente revenues da attività non core pari a quasi la metà del totale.

Sono più di un terzo (11 su 30, 36% del campione) i confidi minori per i quali il risultato dell'attività di investimento pesa almeno il 50% del margine di intermediazione.

- Sofidi: 71%
- confidi Macerata: 71%
- Fondo di garanzia del lecchese: 65%
- confidi Venezia Giulia: 64%
- Unifidi Sardegna: 64%
- Commerfidi: 57%
- Confida: 57%
- Cofimer: 55%
- confidi Confcommercio Puglia: 53%
- confidi Alto Adige: 52%

Anche quest'anno la ricerca dell'Osservatorio affianca alla tradizionale analisi dei bilanci una parte di approfondimento monografico dove, da un lato, si analizzano le attività complementari al core business dei confidi e, dall'altro, si propongono focus su temi di attualità per il sistema del credito e delle garanzie.

Quest'anno, la parte monografica consta di tre focus e di una novità.

Il primo focus è dedicato al tema del credito diretto dei confidi. Questa linea di attività è ormai una realtà consolidata dell'offerta di servizi dei confidi, tanto più importante in quanto l'accesso al credito bancario tradizionale continua a essere complesso e difficoltoso per le piccole realtà imprenditoriali, che trovano proprio nei confidi un valido canale alternativo di finanziamento.

Il secondo focus è dedicato al tema della sostenibilità, già lanciato in via sperimentale lo scorso anno e che quest'anno si concentra, in maniera più verticale, sull'impatto che l'ESG ha sull'operatività dei confidi e sui percorsi che possono essere attivati per supportare le imprese in questa fase un po' confusa di transizione verso un'economia più sostenibile.

Il terzo focus è dedicato all'intelligenza artificiale. È un tema ormai di estrema attualità che può avere ricadute importanti sul sistema del credito e, di conseguenza, anche sui confidi. Ricadute che non riguardano solo la componente della gestione o della valutazione del rischio ma anche quella organizzativa e della compliance.

La novità importante di questa edizione è l'inserimento nel nostro campione di un panel di confidi minori che si vanno ad affiancare ai confidi "106" che, ormai da qualche anno, forniscono un contributo fondamentale alla nostra ricerca.

Sono 54 (di cui 24 maggiori e 30 minori) i confidi che hanno risposto al nostro questionario che, in poche domande, cerca di individuare numeri, volumi e trend del sistema. La nostra indagine, ovviamente, non è costruita per riprodurre una rappresentazione statisticamente perfetta dell'universo dei confidi italiani ma si propone piuttosto come un "carotaggio" qualitativo delle dinamiche del mercato. In questo senso, l'indagine è utile per intercettare tendenze, opportunità e criticità che ancora non si sono pienamente manifestate ma che già possono essere analizzate e condivise.

Proprio partendo da queste considerazioni, l'Osservatorio si propone come "spazio" di confronto e di proposta per i confidi che siano disponibili a mettere a valor comune le proprie esperienze per contribuire al consolidamento di un sistema che continua a rivestire un ruolo importante nell'affiancamento e nell'accompagnamento delle imprese di minori dimensioni.

Camera di commercio Torino

COMITATO TORINO FINANZA
PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

2026

Gli approfondimenti di Torino Finanza

Gianmarco Paglietti

I confidi e il credito diretto

(a cura di Gianmarco Paglietti[1])

I confidi sono tradizionalmente conosciuti per la loro funzione di mitigatori del rischio e di facilitatori dell'accesso al credito bancario. Da alcuni anni, a questa linea di intervento hanno affiancato un secondo ambito di attività che è progressivamente cresciuto di importanza di pari passo con la crescita delle difficoltà che le imprese minori incontrano nell'accesso al credito bancario. Stiamo parlando dell'erogazione del credito diretto. Si tratta di un'attività che, in linea generale, è consentita solo ai confidi vigilati da Banca d'Italia e iscritti all'Albo previsto dall'art. 106 del TUB. Più di recente, però, sono state introdotte alcune minime concessioni che permettono anche ai confidi iscritti nell'Elenco previsto dall'art. 112 del TUB di erogare finanziamenti a valere su specifici fondi gestiti da MEF e MIMIT.

A partire dall'edizione di quest'anno, si è pertanto voluto estendere la nostra indagine, in via sperimentale, anche ai confidi minori autorizzati a erogare credito avvalendosi dei fondi messi a disposizione dai due Ministeri. Si tratta di un segmento ancora limitato del mercato ma rappresenta, sotto molti punti di vista, una prima importante apertura a favore di questi confidi che, fino a pochi anni fa, vedevano la propria operatività limitata esclusivamente all'erogazione di garanzie.

4.1 IL CREDITO DIRETTO EROGATO DAI CONFIDI MAGGIORI

L'erogazione di credito diretto da parte dei confidi maggiori è ormai una realtà consolidata: lo stock di finanziamenti erogati dai confidi che hanno partecipato all'indagine ammonta, a fine 2025, a oltre 600 milioni di euro[2].

Note

[1] *Responsabile Area "Sostenibilità, Studi e Ricerche" Innexta s.c.r.l.*

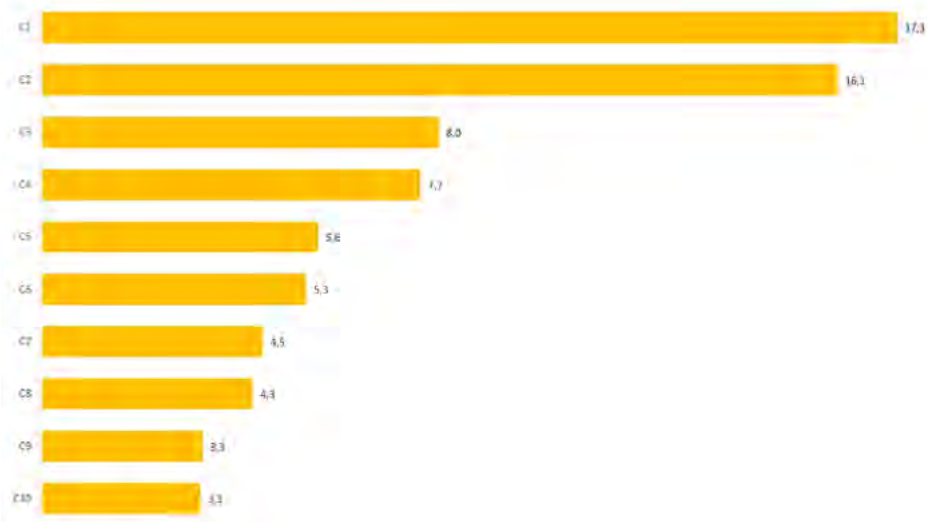
[2] *I dati riportati in questo e nei capitoli successivi sono stati forniti direttamente dai confidi che hanno partecipato alla rilevazione.*

È un dato estremamente significativo che testimonia dell'impegno, non solo finanziario, profuso dai confidi per supportare un target di aziende che, in larga parte, sono di piccole o piccolissime dimensioni e che, ormai da anni, devono fare i conti con una progressiva riduzione dell'offerta di credito da parte del sistema bancario. In questo senso, i confidi svolgono una importante funzione di supplenza, ponendosi in una posizione di complementarietà rispetto alle banche e ovviando, almeno in parte, al fabbisogno di finanza proveniente da queste imprese.

Confrontando i dati relativi ai soli confidi che hanno partecipato alle rilevazioni degli ultimi due anni, si registra un incremento dello stock del 6,7% rispetto al 2024. Altrettanto significativa è la dinamica sul lato dei flussi: nel 2025 i nuovi finanziamenti concessi superano i 270 milioni di euro, con una crescita di oltre il 20% rispetto al 2024.

Dai dati raccolti emerge un mercato concentrato intorno a pochi players: i primi cinque confidi detengono quasi il 55% dei volumi ancora in essere e i primi due controllano un terzo dello stock.

Tavola 4.1: Classifica dei primi dieci confidi per stock di finanziamenti con la relativa quota percentuale del mercato



La base di imprese supportate resta ampia e coerente con il posizionamento tipico dei confidi sul segmento delle micro e piccole imprese: sono 20.706 le imprese che hanno linee di credito attive e 4.417 quelle finanziate nel corso del 2025.

L'ammontare medio dei finanziamenti si attesta a circa 28.000 euro per quanto riguarda il portafoglio ancora in essere e a circa 60.000 euro per i flussi di nuovi finanziamenti del 2025. Si tratta di valori che rinviano a una scala di intervento coerente con i fabbisogni tipici di micro e piccole imprese: capitale circolante, stabilizzazione della liquidità, micro-investimenti materiali o immateriali, riequilibrio di tensioni finanziarie di breve periodo. Non si tratta di una finanza residuale; al contrario, il valore economico del credito diretto risiede proprio nella sua capacità di operare su importi che per il sistema bancario possono risultare troppo piccoli, troppo costosi o troppo difficili da valutare ma che per le imprese meno strutturate possono essere vitali per garantire la continuità dell'attività e per far fronte a tensioni finanziarie congiunturali.

Il tratto distintivo del campione è la crescita simultanea delle consistenze e dei flussi. La combinazione di questi due fattori è significativa: se crescesse soltanto lo stock, si potrebbe parlare di inerzia di portafoglio; se crescessero soltanto i flussi, si potrebbe ipotizzare una dinamica congiunturale. Il fatto che aumentino entrambi suggerisce, invece, che il credito diretto si sta consolidando come una linea operativa stabile e strutturata.

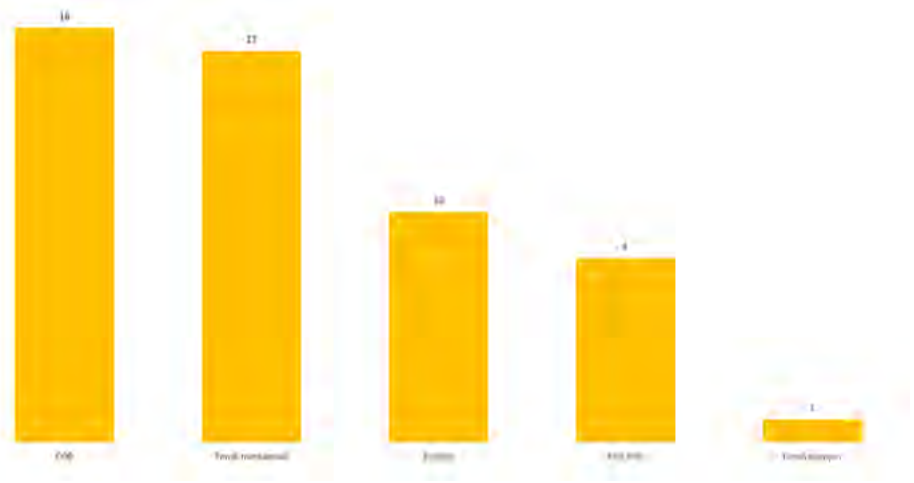
Questa dinamica, d'altra parte, pare indicare anche che i confidi hanno aumentato in modo tangibile la capacità di selezionare, deliberare ed erogare nuovi finanziamenti. Questo comporta un rafforzamento dei processi interni di origination, istruttoria, gestione del rischio e utilizzo della provvista. Appare evidente che il sistema non si limita a interventi spot ma mantiene e consolida nel tempo una base significativa di esposizioni in essere. È proprio questa continuità che rende il fenomeno

rilevante per una lettura di policy, perché trasforma i confidi in un canale stabile di supporto finanziario, capace di accompagnare il ciclo di vita dell'impresa e non soltanto di intercettarne bisogni episodici.

La stessa ampiezza della platea di imprese finanziate conferma che il credito diretto ha una funzione fortemente ancorata al tessuto diffuso delle micro e piccole imprese.

La crescita del credito diretto è sostenuta da un utilizzo molto ampio di provvista esterna: sono 21 i confidi che dichiarano di operare con plafond dedicati. La fonte più frequente è la provvista CDP, presente in 18 casi, seguita da fondi ministeriali (17), linee bancarie (10) e da altri enti o istituzioni (8).

Tavola 4.2: Le fonti di provvista del credito diretto dei confidi



Il dato è importante perché mostra come questa linea di attività non dipende unicamente dalla capacità patrimoniale autonoma del singolo confidi ma è il prodotto di una architettura di funding più articolata, nella quale convergono risorse pubbliche, para-pubbliche e bancarie. In questo senso, il confidi diventa un soggetto di intermediazione a tutti gli effetti: non soltanto seleziona il prenditore finale ma struttura il collegamento tra fonti di provvista e bisogni finanziari dell'impresa.

Questa configurazione produce due effetti. Da un lato, aumenta la leva operativa e rende possibile una crescita dei volumi che altrimenti sarebbe difficilmente raggiungibile; dall'altro, rende più sensibile l'operatività alla qualità del funding, alla continuità delle linee, ai vincoli di eleggibilità e alla capacità di tradurre fonti eterogenee in prodotti coerenti e facilmente leggibili per l'impresa destinataria.

Il dataset mostra anche alcune aperture verso strumenti complementari, minoritarie ma tutt'altro che irrilevanti: nove confidi dichiarano un coinvolgimento nel mercato dei minibond, uno in quello del lending crowdfunding, due in quello del microcredito e cinque in altre forme di intervento. In valore, lo stock di investimenti su minibond arriva a circa 22 milioni di euro mentre il flusso 2025 si colloca intorno ai 2 milioni di euro.

Si può rilevare, in base alle informazioni provenienti direttamente dai confidi, una fase di riflessione su questi strumenti di finanza (che per i confidi hanno rappresentato in passato uno strumento interessante anche di diversificazione per la tesoreria). Tuttavia il fatto che continuino a presidiare questi segmenti di mercato rappresenta la conferma di una precisa scelta strategica: questi confidi sembrano volersi muovere verso un posizionamento di mercato più ampio, proponendosi come soggetti in grado di offrire all'impresa una consulenza ad ampio raggio, anche su strumenti innovativi del mercato finanziario. In prospettiva, questo può rafforzare il ruolo dei confidi come piattaforme di prossimità finanziaria, capaci di orientare, selezionare e combinare soluzioni differenti lungo il ciclo di vita dell'impresa.

4.2 IL RUOLO DEI CONFIDI MAGGIORI NEL MERCATO DEL CREDITO PER LE PMI

La lettura integrata dei dati del campione e del contesto di mercato porta a una conclusione di fondo: il credito diretto non va interpretato

come una componente residuale dell'operatività dei confidi ma come una risposta strutturata a un'area di fabbisogno finanziario che il mercato bancario tradizionale tende a presidiare con sempre maggiore selettività.

Il primo elemento da evidenziare riguarda il nesso tra andamento del credito alle imprese e spazio economico dei confidi. Nel corso del 2025, Banca d'Italia segnalava che la contrazione dei finanziamenti alle società non finanziarie si era attenuata ma restava rilevante per le piccole imprese; nello stesso quadro, la domanda di credito risultava ancora contenuta e le politiche di offerta restavano improntate alla prudenza. Questo passaggio è importante perché descrive un contesto in cui il credito non scompare ma viene erogato con criteri più severi, soprattutto nei segmenti caratterizzati da minore fabbisogno, minore trasparenza informativa e maggiore variabilità del rischio.

È proprio in questo spazio che il credito diretto dei confidi mostra la sua importanza sistemica. I dati del campione segnalano infatti una crescita dello stock tra il 2024 e il 2025 e, soprattutto, un aumento dei flussi di nuova finanza nello stesso periodo. Si tratta di una dinamica intensa per essere letta come semplice continuità amministrativa di portafoglio: al contrario, essa suggerisce che una parte della domanda di credito delle micro, piccole e medie imprese stia trovando nei confidi un canale più accessibile, più flessibile o comunque più capace di leggere situazioni che i modelli bancari standardizzati intercettano con maggiore difficoltà.

I confidi svolgono una funzione di mediazione che è al tempo stesso finanziaria e informativa. La loro prossimità al tessuto produttivo, la conoscenza del territorio e la maggiore familiarità con storie aziendali di piccola scala consentono di integrare l'analisi quantitativa con una lettura qualitativa dei fabbisogni. Questa capacità è particolarmente rilevante per le imprese di minori dimensioni, che spesso non dispongono di assetti amministrativi evoluti, di reporting infrannuale strutturato o

di una rappresentazione formalizzata dei propri programmi di sviluppo. Il valore aggiunto del confidi, in questi casi, non sta solo nell'erogazione del finanziamento ma nel fatto di rendere finanziabile un'impresa che, senza un soggetto capace di interpretarne correttamente il profilo, rischierebbe di restare ai margini del mercato.

Il campione analizzato conferma questa lettura anche sotto il profilo della granularità operativa. La platea delle imprese servite resta ampia, mentre l'ammontare medio dei nuovi finanziamenti si colloca su una scala coerente con i bisogni tipici delle piccole imprese: capitale circolante, riequilibrio di tesoreria, piccoli investimenti materiali e immateriali, copertura di fasi di transizione o di rallentamento nei tempi di incasso. Sono bisogni finanziari che raramente generano operazioni di grande taglia ma che incidono in modo diretto sulla continuità aziendale e sulla possibilità di mantenere attivi investimenti, filiere e occupazione. In questo senso, il ruolo dei confidi ha una valenza non solo creditizia ma anche di tenuta economica diffusa.

Un ulteriore aspetto di rilievo è che il credito diretto non si colloca necessariamente in alternativa al credito bancario. In molti casi esso agisce in modo complementare: può anticipare un bisogno, accompagnare l'impresa verso una successiva bancabilità, sostenere importi troppo piccoli per essere efficientemente trattati dal canale ordinario oppure intervenire in fasi temporanee in cui la banca mantiene un atteggiamento attendista. La complementarietà è dunque la chiave interpretativa più corretta. Il confidi non rimpiazza integralmente la banca ma riduce le zone di frizione tra bisogno finanziario dell'impresa e criteri di offerta del mercato. È proprio in queste zone di frizione che si misura il suo impatto di sistema.

Naturalmente, la crescita del credito diretto pone anche temi di sostenibilità operativa. Il rafforzamento del ruolo dei confidi nel credito alle PMI richiede un equilibrio delicato tra missione di accesso, qualità del portafoglio, capacità di raccolta, governance del rischio e

adeguatezza patrimoniale. In assenza di questi presidi, il credito di prossimità rischierebbe di trasformarsi in credito fragile. Al contrario, se ben strutturato, esso può rappresentare una componente stabile dell'architettura finanziaria per le imprese minori.

In prospettiva, il ruolo dei confidi è destinato a misurarsi anche con un cambiamento qualitativo delle informazioni richieste dal mercato del credito. Alla tradizionale lettura economico finanziaria si affiancano sempre di più indicatori relativi alla sostenibilità, alla qualità organizzativa, alla resilienza delle filiere, alla capacità di governo dei rischi. Per molte PMI questo ampliamento del set informativo costituisce una difficoltà aggiuntiva. Per i confidi, invece, può diventare un'area di evoluzione strategica: aiutare l'impresa a presentarsi meglio al mercato, a raccogliere dati rilevanti e a trasformare informazioni disperse in evidenze utili al dialogo con finanziatori, banche e investitori.

Da qui discende una lettura più ampia del loro posizionamento. I confidi possono essere visti come infrastrutture leggere di accesso al credito, capaci di combinare tre funzioni: conoscenza territoriale, valutazione ravvicinata del merito e costruzione di ponti informativi tra impresa e sistema finanziario. In un sistema in cui il credito tende a essere più data-driven e più selettivo, questa funzione di traduzione e accompagnamento diventa particolarmente preziosa. Non si tratta solo di aumentare i volumi erogati ma di evitare che imprese economicamente sane ma poco trasparenti vengano escluse o sottovalutate.

Il dato forse più interessante che emerge dal campione è dunque il seguente: l'espansione del credito diretto segnala che esiste uno spazio strutturale per intermediari capaci di operare su scala più vicina alle esigenze delle piccole imprese. Finché il sistema del credito bancario resterà caratterizzato da maggiore prudenza nell'offerta, da elevati costi fissi di istruttoria e da una crescente importanza dell'informazione qualificata, questo spazio resterà aperto. Per questa ragione, i confidi

possono continuare a svolgere un ruolo essenziale non solo come supporto emergenziale o strumento accessorio ma come componente permanente del mercato.

In termini di policy e di assetto istituzionale, questo implica che il rafforzamento dei confidi non va letto soltanto nella prospettiva della tutela di un attore storico ma in quella della funzionalità complessiva del sistema. Dove il credito alle piccole imprese incontra ostacoli di scala, informazione o convenienza operativa, la presenza di intermediari specializzati può migliorare l'allocazione delle risorse e ridurre il rischio di esclusione finanziaria. Il credito diretto dei confidi, se sostenuto da assetti robusti, modelli di controllo adeguati e partnership coerenti con il sistema bancario e pubblico, può quindi rappresentare una leva concreta di inclusione finanziaria, stabilizzazione territoriale e accompagnamento alla crescita delle imprese minori.

4.3 IL CREDITO DIRETTO EROGATO DAI CONFIDI MINORI

Nel perimetro dei confidi 112, l'erogazione di credito diretto alle imprese rappresenta un'attività eccezionale e non ordinaria. In base alla normativa, infatti, i confidi minori possono svolgere attività di garanzia collettiva dei fidi e servizi di consulenza finalizzati all'erogazione dei fidi bancari e della garanzia stessa. L'erogazione diretta di credito, dunque, non costituisce la regola ma una facoltà limitata ed ammessa entro specifici limiti normativi e su due fondi dedicati.

Il primo è il Fondo per la prevenzione del fenomeno dell'usura, riconducibile al MEF; il secondo è rappresentato dalle risorse di cui all'articolo 1, comma 54, della legge n. 147 del 2013, oggi gestite dal MIMIT.

Il Fondo MEF è finalizzato a sostenere l'accesso al credito di soggetti che, pur economicamente meritevoli, sono più esposti al rischio di esclusione finanziaria. La possibilità, per i confidi 112, di utilizzare queste risorse per erogare finanziamenti diretti rappresenta quindi una

estensione di policy che mira a presidiare segmenti particolarmente fragili del mercato.

Le risorse MIMIT svolgono una funzione complementare. Esse sono rivolte al sostegno delle PMI attraverso meccanismi di finanziamento che richiedono ai confidi requisiti patrimoniali, organizzativi e procedurali specifici. Anche in questo caso, l'operatività è subordinata a una preliminare autorizzazione da parte dell'Organismo confidi Minori e si colloca all'interno di un perimetro regolato, non assimilabile a un'attività libera di concessione del credito.

Sono nove i confidi minori finora autorizzati a erogare credito a valere su questi due fondi. Di questi, otto hanno partecipato alla nostra rilevazione. Il nono confidi non è rientrato nel campione essendo stato interessato, nel corso del 2025, da una operazione di fusione con un confidi vigilato.

Degli otto confidi considerati, due hanno richiesto l'autorizzazione per il solo fondo MEF, uno soltanto per il fondo MIMIT mentre cinque hanno ottenuto l'autorizzazione a operare su entrambi i fondi.

Nel campione considerato, lo stock complessivo dei finanziamenti in essere supera i 55 milioni di euro[3], mentre i nuovi flussi erogati nel 2025 si attestano poco al di sotto dei 14 milioni di euro. Le imprese complessivamente servite sono oltre 1.000 mentre i finanziamenti erogati nel 2025 sono quasi 200. Il finanziamento medio per impresa si attesta poco sopra i 52.000 euro: un valore che indica una funzione prevalentemente orientata a bisogni di importo relativamente contenuto e alla copertura di esigenze diffuse, coerenti con la missione storica di prossimità dei confidi.

Dal punto di vista dei volumi, il canale MEF è dominante. Va precisato che mentre tutti i sette confidi autorizzati a operare su questo fondo hanno fornito il dato sui volumi erogati, nel caso del fondo MIMIT solo

Note

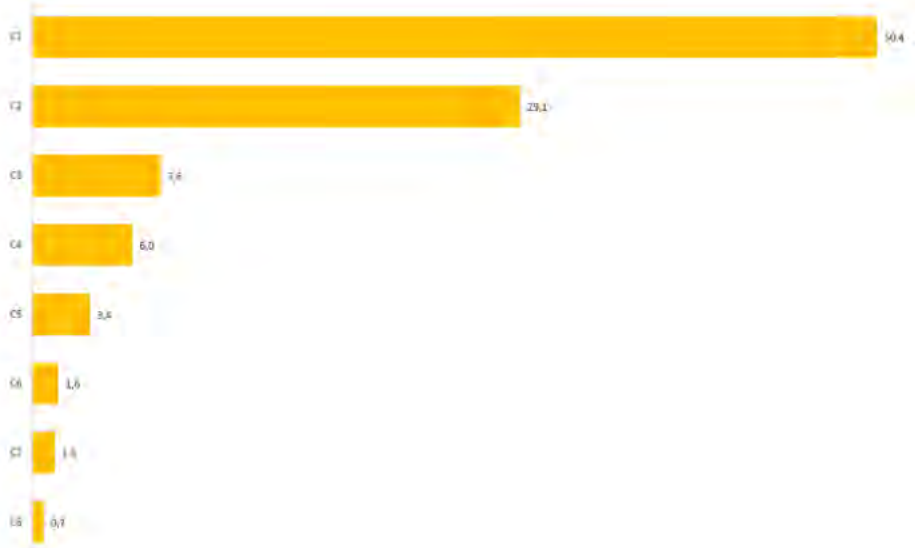
[3] *Anche nel caso dei confidi minori, i dati citati si basano sulle informazioni fornite direttamente dai confidi che hanno partecipato all'indagine.*

quattro confidi risultano aver concesso finanziamenti. Su uno stock complessivo di 55 milioni di euro, oltre 51 sono riconducibili al fondo MEF. La stessa proporzione emerge osservando i flussi relativi al 2025. I nuovi finanziamenti erogati attraverso fondi MEF superano i 12 milioni di euro, contro poco meno di 1,5 milioni dei fondi MIMIT. Anche sul numero delle imprese e delle operazioni il quadro è analogo: il canale MEF intercetta la quota largamente prevalente della platea servita e della nuova produzione.

Anche in questo caso possiamo fare l'esercizio di verificare il grado di concentrazione del mercato. Tenuto conto del numero ridotto di soggetti censiti si è ritenuto opportuno considerare unitariamente i volumi erogati sui due fondi, pur coscienti di andare incontro a una inevitabile e grossolana semplificazione.

Come si può osservare dal grafico successivo, il mercato risulta fortemente concentrato, complici i tempi necessari per giungere alla piena operatività, i limiti di attività di ciascun confidi e anche la localizzazione che, in questo caso, può influire in maniera marcata sulla domanda di credito "protetto" da parte delle aziende.

Tavola 4.3: Quote percentuale di mercato (complessivo) dei confidi autorizzati



4.4 LE CRITICITÀ

Le risposte al questionario arricchiscono la lettura quantitativa e aiutano a comprendere perché, nei confidi 112, il credito diretto resti confinato in un perimetro ancora ristretto. Le osservazioni riportate dai confidi convergono su alcuni nodi ricorrenti: scarsità delle risorse, copertura insufficiente dei costi di gestione, difficoltà di sostenere economicamente un'attività che richiede software, monitoraggio, adempimenti antiriciclaggio, gestione del rischio e promozione dello strumento.

Particolarmente significativa è la segnalazione secondo cui l'attività di erogazione diretta, specie nel quadro del Fondo anti-usura, rischia di essere anti-economica per i confidi. Il problema non riguarda soltanto l'entità dei fondi ma l'intero equilibrio del modello operativo: se le commissioni di gestione non garantiscono una remunerazione adeguata o addirittura non coprono i costi e se il mercato è presidiato anche da altri strumenti pubblici, il confidi 112 si trova a sostenere una funzione socialmente utile senza disporre di un'adeguata base economica per renderla stabile.

Alla luce dei dati esaminati, il ruolo dei confidi 112 non può essere definito in termini di scala ma in termini di presidio. Il loro contributo non consiste nel sostituirsi al credito bancario ordinario né nel replicare il modello dei confidi vigilati che erogano credito diretto in modo più strutturale. Il valore aggiunto dei confidi 112 sta piuttosto nella capacità di intercettare casi in cui il mercato standard fatica ad arrivare: imprese fragili, non bancabili, di dimensioni ridotte, con bisogni finanziari limitati ma urgenti, operatori che richiedono un accompagnamento relazionale e istruttorio più intenso.

In un contesto in cui il credito alle imprese più piccole resta più selettivo della media e in cui le politiche di offerta bancaria continuano a privilegiare profili più standardizzabili, anche un segmento quantitativamente contenuto come quello osservato assume un

significato non trascurabile. Il credito diretto dei confidi 112 svolge infatti una funzione quasi "di frontiera": non muove grandi volumi complessivi ma può risultare decisivo per una platea di imprese che rischierebbe altrimenti di restare ai margini.

Proprio per questo, la vera questione non è se i confidi 112 debbano o possano diventare erogatori strutturati di credito. I dati non suggeriscono questa traiettoria né il quadro normativo la rende plausibile. La questione è piuttosto come mantenere economicamente sostenibile un presidio che, per sua natura, opera dove il rapporto costi/ricavi è più difficile e dove la funzione di interesse generale è più evidente. In assenza di un equilibrio più favorevole tra costi di gestione, remunerazione dell'attività e coordinamento con gli strumenti pubblici di garanzia, il rischio è di depotenziare proprio quel segmento che serve le situazioni più fragili del tessuto produttivo.

I confidi tra fattori ESG e accesso al credito per le imprese

(a cura di Gianmarco Paglietti)

I fattori ESG (Environmental, Social, Governance) sono entrati stabilmente nel lessico della finanza e, con intensità crescente, anche nelle dinamiche del credito alle PMI. Per i confidi, l'ESG non è un capitolo accessorio: tocca la qualità del portafoglio garantito, l'efficacia dei presìdi di rischio e la capacità di accompagnare imprese spesso sotto-dotate di funzioni interne dedicate a pianificazione, dati e compliance.

In un contesto caratterizzato da volatilità energetica, fragilità di filiera e aumento della frequenza di eventi climatici estremi, molte vulnerabilità emergono prima sul piano operativo che su quello contabile. Le PMI possono mostrare bilanci relativamente solidi ma essere esposte a rischi prospettici: costi non trasferibili sui prezzi, interruzioni di approvvigionamento, dipendenze da fornitori o committenti esclusivi, ritardi di incasso dovuti a contenziosi o fermi produttivi.

Sempre più, i fattori ESG stanno perdendo la connotazione di un tema di sola "comunicazione" mentre sono destinati a incidere in maniera crescente su rischio di credito e qualità del portafoglio garantito. La sempre maggior attenzione del sistema bancario verso questi fattori è da collegarsi non tanto a giudizi di natura etica quanto piuttosto alla valutazione prospettica della resilienza dell'impresa (shock di mercato, energia, filiera) ai rischi fisici e di transizione e della robustezza della governance.

Questa evoluzione è coerente con gli orientamenti delle Autorità bancarie sulla concessione e sul monitoraggio del credito e con le aspettative di integrazione dei rischi ESG nei processi di risk management. Ne consegue che, anche quando le PMI non sono soggette a obblighi "pesanti" di reporting, le informazioni ESG rivestono

comunque un peso importante e crescente sotto il profilo dell'accesso al credito e della conservazione del proprio ruolo nella filiera produttiva.

In un simile contesto, il confidi può agire da ponte: rendere l'informazione ESG proporzionata, comparabile e utilizzabile in fase di istruttoria e di monitoraggio dei portafogli. Accompagnare le imprese, ovviamente, non significa "fare consulenza di sostenibilità" in senso ampio, ma aiutarle a: (i) selezionare le informazioni necessarie al mercato del credito, (ii) produrre evidenze minime, (iii) definire poche azioni con impatto su costi, continuità o qualità del dato. In questo modo l'ESG diventa una leva pratica di resilienza e bancabilità.

5.1 L'ESG COME FATTORE DETERMINANTE DI RISCHIO E RESILIENZA

L'ESG può essere interpretato come un insieme di variabili che influenzano il merito creditizio andando a incidere su tre diversi fronti all'interno di un'impresa: economico-finanziario, operativo, di governance.

Sotto il profilo economico-finanziario, sono molte le variabili ESG che condizionano costi e investimenti: energia, materie prime, adeguamenti tecnologici, requisiti di filiera. Questi fattori incidono su marginalità e capitale circolante e possono generare fabbisogni finanziari straordinari. Per le PMI, il rischio non è solo 'pagare di più' ma dover sopportare shock di breve periodo senza strumenti di pianificazione adeguati. A livello operativo, eventi climatici, incidenti, perdita di competenze, non conformità di filiera e interruzioni di fornitura possono causare ritardi, penali e perdita di clienti. In molti casi, i segnali anticipatori emergono prima su produzione e ordini che sul bilancio: per questo un set minimo di indicatori ESG può aumentare la capacità di early warning. Tutti questi elementi vanno a condizionare la stessa continuità aziendale, interessando i presidi legati agli adeguati assetti richiamati dal Codice

per la prevenzione della crisi e l'efficienza della governance (intesa in senso lato) dell'azienda.

In tale ottica, si può comprendere quanto sia importante – e per certi versi, fondamentale - la capacità di un'impresa di produrre dati affidabili mettendoli a disposizione dei propri interlocutori.

Soprattutto, è molto importante la capacità dell'impresa di 'governare' la transizione: in un'ottica di interlocuzione con il mercato, non è determinante presentarsi subito con uno "score ESG" eccellente ma fornire una fotografia chiara e realistica della propria situazione attuale. Allo stesso tempo, per chi deve migliorare le proprie performance ESG, non è fondamentale predisporre un piano di "remediation" complesso – e talvolta tanto ambizioso quanto poco credibile - ma un set di priorità realistiche (misurazione delle dinamiche aziendali, interventi mirati, calendario di investimenti, eventuali coperture assicurative) che riduca progressivamente le criticità più evidenti.

L'informazione ESG, se ben strutturata, migliora la capacità di lettura del rischio prospettico e consente di distinguere tra fragilità strutturali e criticità contingenti e di valutare se un investimento 'sostenibile' ha anche un valore aggiunto e una sua "sostenibilità" sotto il profilo economico-finanziario.

Al momento di fare un'istruttoria per valutare il merito creditizio di un'impresa, il rischio principale è l'asimmetria informativa: l'impresa può descrivere genericamente iniziative ESG senza evidenze, fornendo dati non verificabili e informazioni poco attendibili, mentre la banca richiede elementi verificabili e comparabili. In questo senso, il confidi può svolgere un ruolo di "normalizzazione" delle informazioni e di "traduzione" in flussi di dati leggibili dalle banche: in sostanza, trasformare descrizioni qualitative in indicatori minimi e in un output sintetico orientato alla valutazione del rischio.

Allo stesso modo, nella fase di monitoraggio del portafoglio, l'ESG è utile in quanto alimenta segnali anticipatori: crescita dei costi energetici,

aumento dei tempi di consegna, contenziosi ricorrenti, infortuni, perdita di clienti chiave, peggioramento della puntualità degli incassi. Un presidio leggero ma costante consente interventi di "aggiustamento" prima che emergano insoluti o tensioni bancarie. Quando emergono vulnerabilità, l'obiettivo non è produrre piani complessi ma rafforzare presidi minimi.

5.2 ESG: STRUMENTO OPERATIVO O FORMALITÀ BUROCRATICA?

Il rischio più frequente è trasformare l'ESG in un mero adempimento formale. Per essere efficace, l'ESG deve rimanere uno strumento pratico di lettura della performance e dell'esposizione al rischio, con indicatori essenziali, settorializzati e supportati da evidenze minime ma solide.

Quali sono i problemi tipici di una reportistica ESG non mirata alle esigenze degli interlocutori bancari e finanziari? Di seguito, un piccolo "inventario" delle criticità che si possono riscontrare nella comunicazione di sostenibilità delle imprese:

a. informazione "narrativa" e poco utilizzabile. Testi descrittivi e dichiarazioni di intenti senza dati o collegamenti chiari con driver creditizi (cassa, margini, continuità operativa, filiera),
b. mancanza di evidenze e tracciabilità. Dati non supportati da prove minime (documenti, registri, estratti, procedure) oppure evidenze non datate, non coerenti o non reperibili,
c. dati disomogenei e non comparabili. Indicatori raccolti in modo diverso nel tempo o tra imprese; perimetri non chiari,
d. materialità sbagliata. KPI scelti perché "di moda" o facili da compilare e non perché rilevanti per il settore o l'azienda,
e. qualità del dato debole e governance assente. Assenza di responsabilità interna e procedure di raccolta; dati non riconciliati con contabilità/HR/acquisti; forte componente della raccolta manuale dei dati,

f. incoerenza tra comunicazione ESG e dati di bilancio o operatività corrente. Dichiarazioni non compatibili con numeri economici o dinamiche operative (es. consumi/costi energia) e mancanza di spiegazioni su eventuali scostamenti,
g. focus eccessivo su una delle componenti ESG (tipicamente il pilastro ambientale) e scarsa considerazione delle altre (aspetti sociali e governance),
h. informazioni non aggiornate e non monitorabili. Questionari o report compilati una sola volta, assenza di aggiornamenti regolari su indicatori chiave,
i. sovraccarico documentale e costi di compliance percepiti. Caricamento di molti documenti senza struttura oppure rinuncia alla compilazione per questioni di costo o di tempo richiesto; aumento dell'attrito da parte delle componenti interne e dei tempi di istruttoria,
j. perimetro di "filiera" difficile da gestire. Difficoltà nel raccogliere dati su fornitori/subfornitori e nel definire criteri minimi (qualifica, clausole, audit light); rischio operativo e reputazionale.

In un quadro simile, qual è il ruolo che possono giocare i confidi nel ridurre le asimmetrie informative e facilitare il dialogo con le banche?

5.3 IL DIALOGO DI SOSTENIBILITÀ TRA PMI E BANCHE E IL RUOLO DEI CONFIDI

Il "Documento per il dialogo di sostenibilità tra imprese e banche" (che, di seguito, chiameremo per semplicità "il Documento"), elaborato nell'ambito del Tavolo per la Finanza Sostenibile promosso dal MEF, non va letto come una semplice check list da spuntare. Al contrario, per i confidi può diventare un efficace dispositivo operativo di "traduzione" per rendere più comprensibili alle imprese le richieste informative delle banche e, dal lato opposto, per aiutare il sistema creditizio a leggere

con minore difficoltà la realtà di imprese spesso piccole, eterogenee e ancora poco strutturate sul piano ESG.

Come si è detto, negli ultimi anni la sostenibilità è uscita da una dimensione solo reputazionale e si è progressivamente spostata "dentro" i processi ordinari di valutazione del rischio e di definizione delle politiche creditizie. Le banche sono chiamate a comprendere in misura crescente non solo la situazione economico-finanziaria delle PMI ma anche il loro posizionamento rispetto a fattori ambientali, sociali e di governance che possono incidere sulla resilienza del modello di business, sulla capacità di investimento e, in ultima analisi, sulla qualità del credito.

In questo contesto, il Documento assume una funzione importante perché è finalizzato a ridurre un problema strutturale del mercato: l'asimmetria informativa. Da un lato, molte imprese, soprattutto di piccole dimensioni, non dispongono ancora di presidi, linguaggi e dati ESG sufficientemente organizzati; dall'altro, le banche hanno bisogno di raccogliere informazioni comparabili e utilizzabili all'interno dei propri processi. Il valore del Documento sta proprio nell'offrire una base comune di dialogo, non necessariamente esaustiva o definitiva ma sufficientemente ordinata per avvicinare due mondi che spesso faticano a comprendersi.

La sua utilità principale, dunque, risiede nel tentativo di costruire una "grammatica" condivisa tra banche e imprese. Per soggetti intermedi come i confidi, questa grammatica è particolarmente preziosa: consente infatti di affiancare le imprese non solo nella predisposizione della pratica di affidamento ma anche nella costruzione di un racconto aziendale più leggibile sotto il profilo della sostenibilità e della bancabilità.

Letto dal punto di vista dei confidi, il Documento è uno strumento che rafforza una loro funzione storica: quella di cerniera tra l'impresa e la banca. Molte piccole imprese dispongono di informazioni utili

ma non formalizzate. Conoscono i propri consumi, hanno adottato alcune misure organizzative, gestiscono aspetti di welfare, sicurezza o governance ma non li rappresentano in una forma riconoscibile per l'interlocutore bancario. Lungi dal fare greenwashing, molte imprese di piccole dimensioni rischiano di cadere nel greenblushing, ovvero di minimizzare, nascondere, non riconoscere i propri sforzi o i propri risultati in termini di compliance ESG.

In questo spazio si inserisce il ruolo dei confidi. Sia ben chiaro: il confidi non può e non deve limitarsi a raccogliere dati. Deve svolgere, come si è detto, una funzione di traduzione, trasformando informazioni disperse, "narrative" o incomplete in un set informativo chiaro, coerente e contestualizzato. Si tratta di un'attività ad alto valore relazionale, perché richiede prossimità al territorio, conoscenza dei settori, comprensione delle logiche bancarie e capacità di calibrare le richieste sulla reale struttura dell'impresa. Proprio per questo, i confidi possono contribuire a evitare che la sostenibilità si trasformi in un ulteriore e incompreso fattore di complessità amministrativa per le imprese.

Utilizzando il Documento come punto di riferimento (e di partenza), il confidi può aiutare l'impresa a distinguere tra informazioni essenziali e informazioni accessorie, a dare priorità ai dati realmente utili e dimostrabili e a costruire, se serve, un percorso graduale di miglioramento delle proprie performance. Questo approccio è particolarmente utile per le imprese di minori dimensioni perché le mette al riparo dal pericolo di seguire una logica di compliance imitativa, pensata per soggetti più grandi e strutturati che risulterebbe sproporzionata – e troppo onerosa – per piccole realtà produttive.

Uno degli aspetti più interessanti del Documento è, come si è detto, il tentativo di introdurre uno standard minimo condiviso evitando di trasformarlo in uno schema rigido e vincolante. Questo punto è cruciale. Le imprese italiane sono estremamente diverse per settore, dimensione, assetto proprietario, grado di formalizzazione dei processi

e struttura organizzativa. Pretendere di uniformare in schemi rigidi le informazioni da richiedere alle diverse tipologie di imprese sarebbe non solo inefficiente ma anche potenzialmente distorsivo.

Il contributo dei confidi può consistere proprio nel governare questa proporzionalità e questa flessibilità di approccio adattandola alle diverse imprese assistite. Per alcune realtà sarà possibile raccogliere indicatori più solidi e continuativi; per altre sarà più realistico partire da evidenze minime, purché affidabili e coerenti.

Sotto questo profilo, il rischio principale da evitare è quello di utilizzare il Documento come un filtro "meccanico". Se la logica diventasse esclusivamente quella della checklist, le imprese meno attrezzate finirebbero per essere penalizzate non tanto per un rischio effettivo maggiore, quanto per una minore capacità di formalizzazione delle informazioni. Il valore del confidi sta invece nel prevenire questo esito: accompagnare, contestualizzare, spiegare e, dove necessario, tradurre l'assenza di una prova formale in un percorso di progressiva strutturazione.

5.4 UNA POSSIBILE AGENDA OPERATIVA PER I CONFIDI

Sulla base di queste considerazioni, quale potrebbe essere una potenziale "agenda operativa" per un confidi che voglia rafforzare questo ruolo di presidio consulenziale avanzato?

Una prima linea d'azione riguarda ovviamente la formazione interna, necessaria per dotare le strutture di competenze adeguate nel leggere le richieste ESG delle banche e nel tradurle in istruttorie proporzionate.

Una seconda linea riguarda i servizi da offrire alle imprese: check-up preliminari, strumenti guidati di raccolta dati, supporto documentale e collegamento con altri attori dell'ecosistema territoriale.

Una terza linea, non meno importante, riguarda il dialogo con il sistema bancario. I confidi possono utilizzare il Documento come base

di confronto per definire informative più chiare, percorsi di gradualità e modalità di valorizzazione delle informazioni raccolte.

Infine, vi è un tema di comunicazione verso le imprese. In una fase in cui la sostenibilità rischia di essere percepita dalle imprese minori come un onere ulteriore, il confidi può aiutare a ricollocarla dentro una narrazione più concreta: non adempimento astratto ma elemento che migliora la capacità di dialogo con chi finanzia, sostiene e accompagna i percorsi di investimento.

Per i confidi, questa è insieme una sfida e un'opportunità. La sfida consiste nell'aggiornare strumenti, competenze e processi. L'opportunità sta nel rafforzare la propria funzione di prossimità e di mediazione qualificata, in un passaggio storico in cui la qualità delle informazioni conta sempre di più quanto - e talvolta più - della loro mera disponibilità.

5.5 SIMULARE UNA "MAPPA" DELLE CRITICITÀ E DELLE POSSIBILI SOLUZIONI: UN'IPOTESI DI LAVORO

Di seguito si propone una tabella in cui si elencano le criticità più comuni che emergono dalla lettura delle informazioni provenienti dalle PMI, le esigenze informative minime da soddisfare e le possibili soluzioni che si possono mettere in campo.

Si tratta ovviamente di un esercizio "di laboratorio" che non ha pretese di esaustività e si propone come ipotesi di lavoro di base per quelle realtà che ancora non abbiano sviluppato presidi consulenziali strutturati in termini di sostenibilità.

Criticità rilevata	Evidenza minima (verificabile)	Azione correttiva (quick win)
Informazione "narrativa" e poco utilizzabile	Scheda sintetica 1–2 pagine con 5–10 indicatori materiali + data di riferimento + fonte (es. estratto contabile, registro, report interno).	Ristrutturare il contenuto in formato "creditizio": collegare ogni indicatore all'impatto su costi/cassa/ continuità; eliminare parti descrittive non misurabili.
Mancanza di evidenze e tracciabilità	1 documento/estratto per indicatore chiave (bollette aggregate, registro formazione, DVR/registro eventi, scadenziario, forecast).	Creare una cartella di evidenze standard (nome file + data + responsabile); introdurre una checklist di allegati minimi per pratica.
Dati disomogenei e non comparabili	Definizioni e perimetro di riferimento espliciti (azienda/sito; periodo; unità di misura; inclusioni/ esclusioni).	Adottare un template unico (stesse definizioni, stesse unità) e un calendario di aggiornamento; inserire sempre il perimetro nei KPI.
Qualità del dato debole e governance assente	Responsabile del dato (nome/ruolo) + procedura minima di raccolta; riconciliazione con contabilità/HR/acquisti.	Nominare un referente interno; definire processo mensile/trimestrale; usare un file standard con campi bloccati e note/fonte.
Incoerenza tra ESG e bilancio	Nota di riconciliazione: spiegazione scostamenti principali.	Inserire una sezione "spiegazione scostamenti" (max 5 righe) per ogni KPI critico; verificare coerenza con la contabilità.
Focus eccessivo su E, trascurando G	Scadenziario aggiornato + forecast di cassa 3–6 mesi + elenco KPI gestionali minimi (incassi/pagamenti, margine, commesse).	Introdurre un pacchetto Governance minimo: scadenziario, forecast, riconciliazioni; formazione breve su tesoreria e reporting.
Informazioni non aggiornate e non monitorabili	Data ultimo aggiornamento + frequenza (trimestrale/ semestrale) + storico minimo (2–4 rilevazioni).	Definire 5 KPI da aggiornare ogni trimestre; creare reminder e calendario; adottare una dashboard semplice (anche Excel).
Sovraccarico documentale / compliance percepita	Elenco allegati "core" (max 10) con priorità (obbligatorio/facoltativo) e formati accettati.	Ridurre le richieste; predisporre una lista unica riutilizzabile per più banche; usare compilazione guidata.

In estrema sintesi: un confidi può diventare un "traduttore operativo" tra PMI e banche, facendo sì che i fattori ESG non restino un tema narrativo ma diventino informazioni verificabili e utili al mercato del credito.

Il confidi può essere, allo stesso modo, l'infrastruttura territoriale che rende l'ESG proporzionato, verificabile e utilizzabile nei processi di credito. Per le imprese, ciò migliora consapevolezza e qualità informativa, aumentando la capacità di dialogo con il finanziatore. Per le banche, garantisce una miglior comprensione del rischio, permette la comparabilità dei dati e riduce i tempi di istruttoria.

Ma questo ruolo potenziale di "traduttori" e "accompagnatori" come si declina nella realtà? I confidi stanno davvero svolgendo un ruolo di "traduttori" della sostenibilità oppure questa funzione è ancora allo stato embrionale? I confidi hanno implementato strategie e linee di intervento per valorizzare al meglio questa funzione? Dal lato opposto, qual è il livello di informazione e di sensibilità delle imprese, soprattutto di minori dimensioni, sul tema della sostenibilità e dell'importanza che essa può avere nel facilitare o nel complicare l'accesso al credito?

5.6 L'INDAGINE PRESSO I CONFIDI

L'indagine si pone l'obiettivo di cogliere il livello di maturità, in termini ESG, del contesto imprenditoriale con cui i confidi si confrontano e di documentarne le strategie e le linee di azione messe in campo per supportare le aziende in questa fase di transizione.

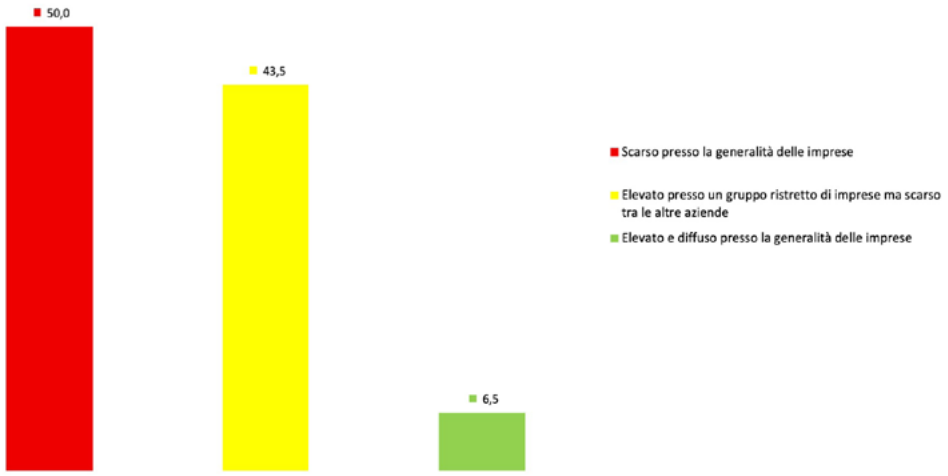
Partiamo dal giudizio che i confidi forniscono sul livello di informazione delle imprese.

Le risposte delineano una sostanziale polarizzazione del campione: la generalità delle imprese è percepita come poco o nulla informata dal 50% dei confidi, mentre per il 43,5% la conoscenza del tema è soddisfacente quantomeno presso un gruppo ristretto di esse (imprese più strutturate, export-oriented o inserite in filiere). Poco più del 6% afferma, invece, che l'informazione sia soddisfacente presso la generalità delle imprese.

Questa polarizzazione offre uno spaccato indicativo delle molte

contraddizioni che si vedono sul campo: le imprese più esposte a export e filiere (o più strutturate) si stanno già attrezzando; una parte ampia di micro e piccole imprese resta, invece, ferma a uno stadio di preparazione ancora embrionale, dove l'ESG è percepito come 'tema astratto' o 'problema delle grandi aziende.

Tavola 5.1: Il livello di informazione sul tema ESG presso le imprese secondo i confidi



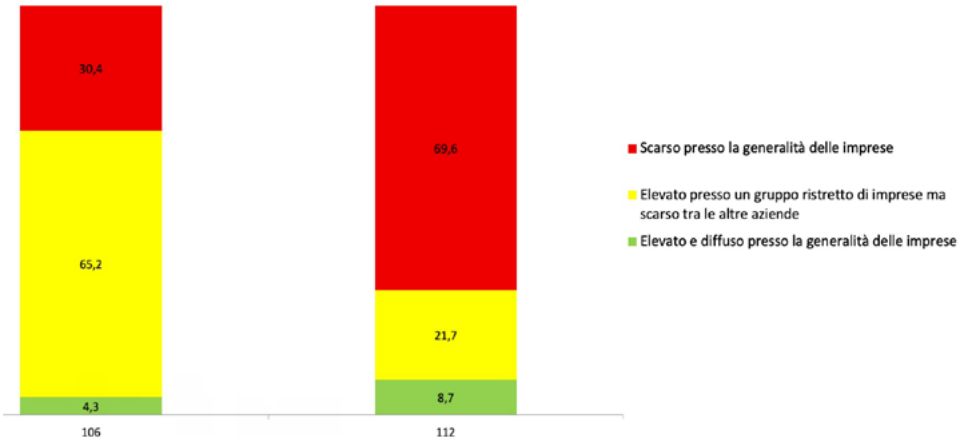
Nell'ottica delle banche questo quadro si traduce in una diffusa inadeguatezza (e spesso inattendibilità) dell'informazione proveniente da gran parte delle imprese. Per i confidi rappresenta, invece, come si è avuto modo di affermare nelle pagine precedenti, un'opportunità per proporre un supporto avanzato di accompagnamento, che si traduce nell'aiutare le imprese meno preparate a produrre informazioni basilari ma attendibili e nel supportare quelle più mature per rendere il dato facilmente elaborabile dalle banche.

È interessante, però, notare come il giudizio cambi in base alla categoria dei confidi: tra i confidi maggiori prevale l'idea di un gruppo seppur ristretto di aziende adeguatamente preparate sul tema

(65,2%), mentre tra i minori domina la percezione di un livello scarso generalizzato (69,6%).

È una differenza che suggerisce la coesistenza di ecosistemi diversi: nel primo caso si individua una fascia di imprese già "ingaggiate" (filiere, export, imprese più strutturate) che si rivolge a confidi più strutturati e capaci di offrire servizi ad alto valore aggiunto, mentre nel secondo il confidi sembra confrontarsi con una base costituita da imprese poco strutturate e ancora distanti dal tema.

Tavola 5.2: Il livello di informazione sul tema ESG presso le imprese percepito dai confidi ripartiti per tipologia



Nonostante un'informazione ancora insoddisfacente, la consapevolezza degli imprenditori sull'importanza dell'impatto dei fattori ESG sull'accesso al credito e sui rapporti di filiera pare comunque crescere, sia pure lentamente. Oltre il 38% dei confidi ritiene che la consapevolezza presso gli imprenditori stia progressivamente aumentando mentre solo il 2% (interamente concentrato tra i confidi minori) ravvisa un peggioramento della situazione.

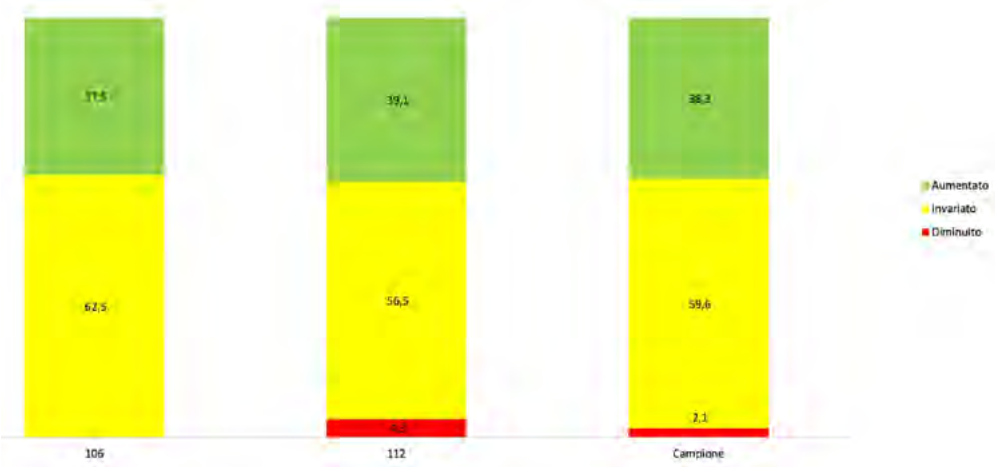
La lettura del dato suggerisce una consapevolezza in crescita ma tutt'altro che generalizzata. È plausibile che la consapevolezza cresca soprattutto quando l'ESG si traduce in richieste concrete provenienti dai

propri stakeholders: un questionario di procurement, una richiesta della banca su consumi o governance, un bando che premia investimenti di efficientamento. Resta più aleatoria dove la domanda di informazioni ESG è minore e non riveste ancora una importanza strategica nei rapporti con i propri interlocutori.

In linea generale, è comunque un dato incoraggiante perché indica che il tema sta uscendo progressivamente dalla nicchia. La sfida ora è trasformare la consapevolezza in azione: passare da "ne ho sentito parlare" a "so cosa portare in banca e con quale cadenza aggiornare le informazioni".

In questo scenario, strumenti semplici di autovalutazione e 'informative' standard possono fare la differenza nel trasformare un tema percepito come astratto in uno strumento utile per facilitare l'accesso al credito e accrescere la propria competitività.

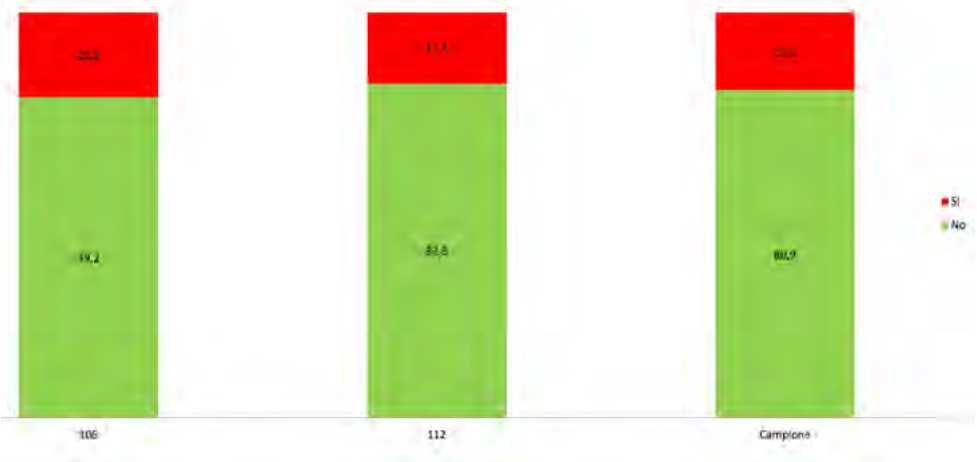
Tavola 5.3: Variazioni percepite dai confidi in merito alla consapevolezza delle imprese sull'importanza dei fattori ESG



Sembra da escludere, almeno per ora, che a favorire questa accresciuta consapevolezza sia il peggioramento delle condizioni di accesso al credito, tenuto conto che l'80,9% dei confidi dichiara di non essere a conoscenza di casi di dinieghi o di restrizioni dovuti alle cattive performance (o alla mancanza di informazioni) ESG delle imprese.

Non va, però, sottovalutato quel 19,1% di confidi che evidenzia un peggioramento delle condizioni di accesso al credito. Non è un fenomeno dominante ma non è neppure marginale. È quel tipo di percentuale che merita attenzione perché spesso anticipa trend futuri. È anche significativo che la ripartizione percentuale delle risposte sia simile tra i confidi maggiori e i minori.

Tavola 5.4: Esperienze di casi di diniego o peggioramento delle condizioni di accesso al credito riconducibili ai fattori ESG

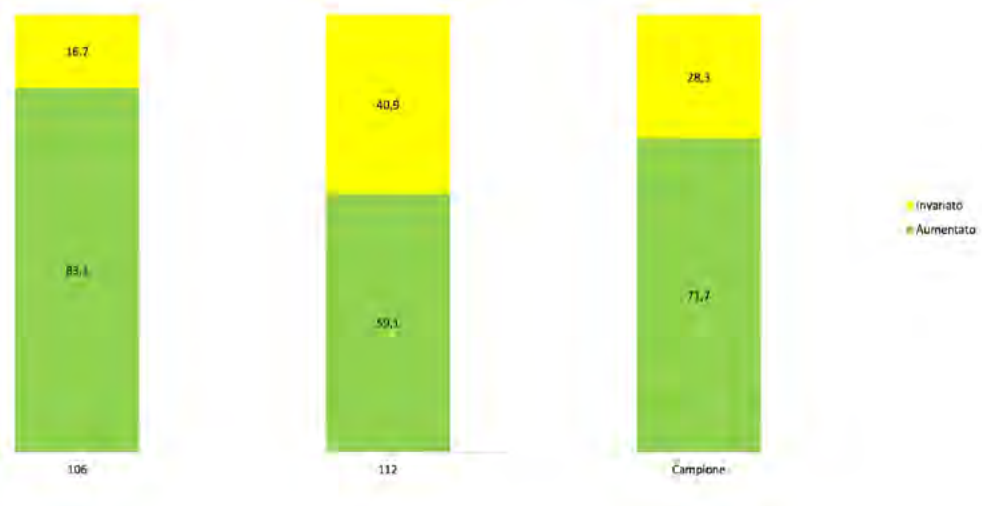


Va detto che, almeno per il momento, quando l'ESG incide, di rado si presenta come un 'diniego secco'. Più spesso si manifesta in forme graduali: richieste di integrazioni, tempi più lunghi, condizioni meno favorevoli, covenant informativi più stringenti. In questo senso, la qualità dell'informazione può diventare una leva di facilitazione dell'accesso al credito.

Un numero crescente di istituti di credito ha avviato campagne di sensibilizzazione sul tema e ha iniziato a somministrare questionari per comprendere il livello di compliance delle aziende. L'obiettivo che possono porsi i confidi è quello di aiutare le imprese a prepararsi per tempo al cambiamento di paradigma che si va delineando all'orizzonte, per evitare che quelle meno strutturate possano trovarsi impreparate

al nuovo scenario. In questo senso è significativo il dato sull'impegno profuso dai confidi per diffondere la conoscenza delle tematiche ESG presso le imprese. Il segnale che giunge dal campione è molto chiaro: l'impegno è aumentato nel 71,7% dei casi.

Tavola 5.5: L'impegno dei confidi per la diffusione dell'informazione sul tema ESG



È il dato più 'forte' della serie, e racconta di un sistema che sta spostando energie su accompagnamento, orientamento e costruzione di un linguaggio comune. Anticipando di poco i dati illustrati nelle prossime pagine, si può affermare che il sistema sta ancora costruendo le basi per un intervento strutturato e su larga scala e, quindi, la spinta si vede innanzitutto sul lato 'capacity building'. È una sequenza per certi versi fisiologica: prima alfabetizzazione delle imprese e preparazione dei processi, poi integrazione piena nei flussi delle istruttorie.

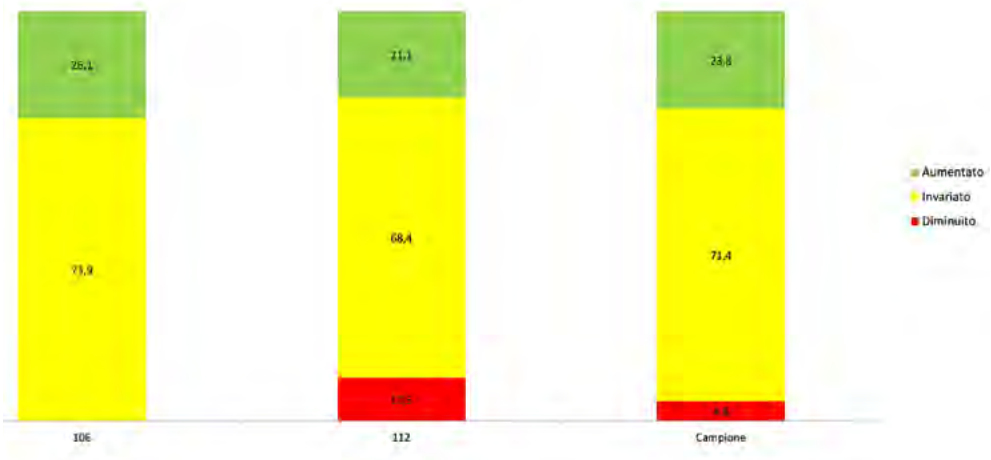
In questo caso, si nota una differenziazione di approccio tra i confidi maggiori e minori: mentre tra i primi la percentuale di quanti hanno aumentato il proprio impegno è pari all'83,3%, tra i secondi la quota si attesta al 59,1%. Il segnale resta positivo ma indica che la spinta non è uniforme.

È evidente che alcune realtà hanno già attivato policies mirate e strutturate mentre altre stanno ancora costruendo le condizioni interne per farlo. Allo stesso tempo, è facile pensare che le scelte strategiche risentano anche del target di riferimento, più strutturato e sensibile, in un caso, e meno attrezzato e meno incalzato dai propri stakeholders nel secondo.

Ma sotto il profilo operativo e gestionale, quanto incide la performance ESG delle imprese sulle deliberazioni dei confidi? Il messaggio che giunge dalle risposte del campione è quello di un cambiamento incrementale: l'ESG non sta 'ribaltando' le decisioni ma sta guadagnando spazio passo dopo passo.

Se, finora, come vedremo tra poco, l'ESG è stato usato soprattutto come informazione di contesto, è fisiologico che la percezione del suo peso decisionale cresca lentamente. L'aumento, quando c'è, tende a concentrarsi dove le richieste diventano concrete: banche più strutturate sul tema, filiere che introducono questionari e clausole, bandi e programmi dedicati.

Tavola 5.6: Mutamento dell'importanza dei fattori ESG sugli esiti delle istruttorie dei confidi

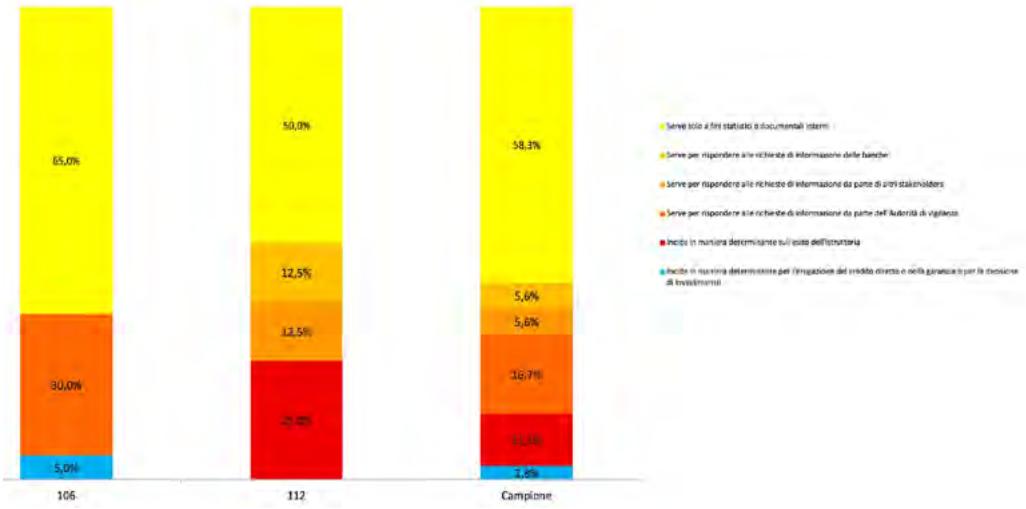


In qualunque caso, anche dove gli strumenti sono più avanzati e la sensibilità maggiore, l'ESG non è ancora un elemento discriminante di valutazione in grado di stravolgere gli esiti di un'istruttoria.

Alla luce di tali considerazioni, come viene allora utilizzato il dato sulle performance ESG delle imprese?

Nella maggioranza dei casi (58,3% dei casi) i dati ESG sono utilizzati soprattutto a fini statistici/documentali. Una quota significativa (ma inferiore a quanto ci si potrebbe aspettare) di confidi maggiori (il 30%) dichiara di farne un uso legato alle richieste di vigilanza.

Tavola 5.7: Utilizzo dei dati ESG nei processi interni dei confidi

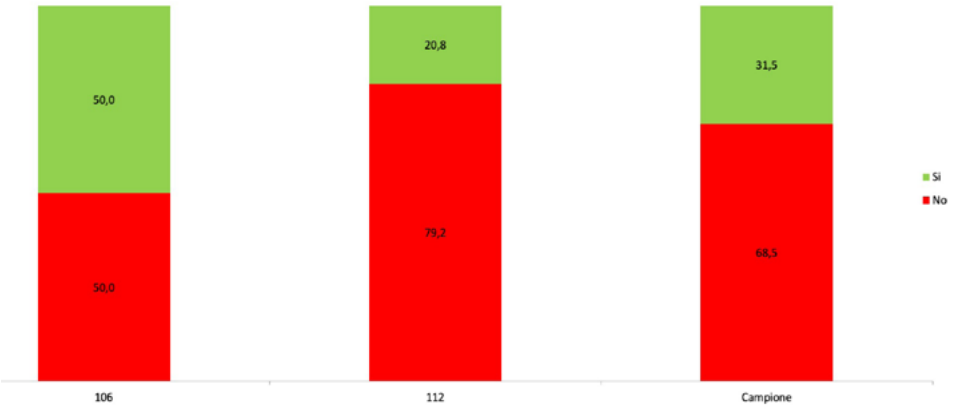


Quanti sono, invece, i confidi che hanno già introdotto sistemi di scoring ESG per valutare le imprese?

Partiamo col dire che lo scoring ESG è presente in una quota significativa ma ancora minoritaria di confidi: sufficiente per parlare di traiettoria avviata, non ancora abbastanza per parlare di standard consolidato. La lettura più interessante, però, è quella che sta dietro alle risposte negative. In molti casi non significa assenza di attenzione ma assenza di uno strumento formalizzato: l'ESG viene gestito tramite

richieste documentali ad hoc, valutazioni qualitative o informazioni raccolte solo quando una banca o una filiera lo richiede.

Tavola 5.8: Ripartizione dei confidi in base all'introduzione di sistemi di scoring ESG nei propri processi interni



Il grafico sembra raccontare un mercato "a due velocità" su cui pare incidere solo in parte l'essere confidi maggiori o minori: alcuni confidi stanno già formalizzando strumenti e template, altri restano su modalità più informali. Chi ha già introdotto strumenti (anche leggeri) sta costruendo un linguaggio comune con le banche; chi non li ha rischia di rincorrere le richieste, soprattutto quando diventano frequenti e ravvicinate. Le ragioni possono essere molte (mix settoriale, prossimità con banche più esigenti, disponibilità di risorse interne), ma l'effetto è uno: capacità diversa di produrre output comparabili per il sistema bancario.

Gli orientamenti dell'Autorità Bancaria Europea sui rischi ESG e l'impatto sui confidi maggiori

(a cura di Claudio D'Auria[1])

L'Autorità Bancaria Europea (EBA) ha pubblicato diversi documenti aventi ad oggetto l'integrazione dei fattori ESG nel sistema creditizio. Uno dei principali sono le Linee Guida sulla gestione dei rischi ESG (EBA/GL/2025/01), emanate l'8 gennaio 2025, con l'obiettivo di garantire la resilienza delle banche e degli altri intermediari finanziari nel breve, medio e lungo termine.

La data di applicazione delle Linee Guida è stata fissata all'11.01.2026 per gli enti diversi da quelli piccoli e non complessi. Per gli enti piccoli, la data di entrata in vigore è indicata nell'11 gennaio 2027. Allo stato attuale, non è stato indicato se tale normativa è applicabile anche agli intermediari finanziari iscritti all'Albo ex art. 106 TUB ma, come noto, gli orientamenti dell'EBA rappresentano sempre un punto di riferimento per le Autorità di Vigilanza anche per quanto riguarda l'attività di supervisione sugli intermediari finanziari.

L'impatto degli orientamenti EBA sugli enti bancari e finanziari è significativo, poiché implica che l'integrazione dei rischi ESG nei modelli di valutazione non è più una scelta volontaria ma un requisito di vigilanza.

Vediamo sinteticamente i contenuti delle Linee Guida, alla luce delle quali faremo alcune considerazioni sugli impatti operativi per i confidi vigilati.

Note

[1] *Managing partner di Moderari s.r.l.*

6.1 VALUTAZIONE PERIODICA DELLA RILEVANZA DEI RISCHI ESG

Tale valutazione andrebbe effettuata almeno ogni anno per gli enti di grande dimensione. La periodicità tuttavia si riduce a una volta ogni due anni per gli enti "piccoli". La valutazione è finalizzata a fornire una panoramica sulla rilevanza finanziaria dei rischi ESG per il modello di business e i profili di rischio dell'intermediario. In particolare, l'intermediario dovrebbe considerare l'impatto dei rischi ESG su tutte le tradizionali categorie di rischio finanziario (rischio di credito, di mercato, di liquidità, operativi, reputazionali, di modello di business e di concentrazione).

Relativi ai rischi ambientali (Environment) vanno considerati almeno i fattori climatici che determinano il rischio fisico e il rischio di transizione.

Il rischio fisico indica l'impatto finanziario dei cambiamenti climatici, compresi eventi metereologici estremi più frequenti e mutamenti graduali del clima, nonché del degrado ambientale, ossia inquinamento atmosferico, dell'acqua e del suolo, stress idrico, perdita di biodiversità e deforestazione. Il rischio fisico è classificato come "acuto" se causato da eventi estremi (es. siccità, alluvioni e tempeste) e "cronico" se provocato da mutamenti progressivi (es. aumento delle temperature, innalzamento del livello del mare, stress idrico, perdita di biodiversità, cambio di destinazione dei terreni, distruzione degli habitat e scarsità di risorse). Tale rischio può determinare direttamente, ad esempio, danni materiali o un calo della produttività, oppure indirettamente eventi successivi quali l'interruzione delle catene produttive.

Il rischio di transizione indica la perdita finanziaria nella quale può incorrere un ente bancario o finanziario, direttamente o indirettamente, a seguito del processo di aggiustamento verso un'economia a basse emissioni di carbonio e più sostenibile sotto il profilo ambientale.

Tale situazione potrebbe essere causata, ad esempio, dall'adozione relativamente improvvisa da parte dei Governi di politiche climatiche e ambientali, dal progresso tecnologico o dal mutare della fiducia e delle preferenze dei mercati.

6.2 IDENTIFICAZIONE E MISURAZIONE DEI RISCHI ESG

Gli intermediari sono tenuti a dotarsi di metodologie che consentano di quantificare i rischi climatici e comprendere adeguatamente i rischi finanziari che possono derivare dai rischi ambientali e a definire indicatori chiave (KPI) che coprano almeno gli orizzonti temporali a breve e medio termine, oltre a un perimetro di esposizioni determinato sulla base della valutazione della rilevanza.

Per quanto riguarda i rischi sociali (Social) e di governance (Governance), in una prima fase, si richiedono valutazioni di tipo qualitativo sui potenziali impatti di tali rischi sull'operatività, fino a quando l'intermediario non sarà in grado di sviluppare misure qualitative e quantitative più evolute. In ogni caso, occorre che gli intermediari si dotino di solidi sistemi di gestione delle informazioni per individuare, raccogliere, strutturare e analizzare i dati necessari per la valutazione, la gestione e il monitoraggio dei rischi ESG.

I dati richiesti nel caso in cui la controparte sia una grande impresa sono numerosi e articolati. Laddove invece sia una PMI, gli intermediari possono tenere comunque conto dell'elenco di informazioni previste per i clienti "grandi imprese" e, ove necessario, possono colmare le eventuali lacune con dati qualitativi, valutazioni esterne o valutazioni a livello di portafoglio (in particolare, nel caso di portafoglio retail).

Per quanto riguarda le metodologie di valutazione, le Linee Guida indicano la necessità di disporre di: i) metodi basati sull'esposizione per una visione di breve periodo dei rischi ESG; ii) metodi basati sul settore, sul portafoglio e sullo scenario a supporto del processo di

pianificazione a medio termine; iii) metodi basati sullo scenario per la valutazione della sensibilità ai rischi ESG in diversi orizzonti temporali, incluso quello a lungo termine.

Le metodologie basate sul settore e sul portafoglio sono finalizzate a evidenziare i rischi ESG dei singoli settori e sottosettori economici. Le metodologie di scenario sono finalizzate a testare la resilienza dell'intermediario ai rischi ESG a partire dai rischi climatici in diversi scenari.

6.3 PROCEDURE INTERNE PER LA VALUTAZIONE DELL'ESPOSIZIONE AI RISCHI ESG

Gli intermediari sono tenuti a dotarsi di procedure interne per la valutazione delle esposizioni delle proprie attività e degli attivi chiave delle controparti ai fattori ESG.

Le procedure interne richieste nel caso di valutazione dei rischi ambientali a livello di esposizione dovrebbero includere una serie di fattori di rischio e di criteri che tengano conto dei fattori determinanti i rischi fisico e di transizione.

6.4 PRINCIPI DI GESTIONE DEI RISCHI ESG

I rischi ESG vanno considerati come potenziali fattori determinanti in tutte le categorie di rischi finanziari, tra i quali assume particolare rilievo – tenuto conto della specifica operatività dei confidi - il rischio di credito.

Per il rischio di credito, ai fini dell'integrazione dei rischi ESG, gli intermediari sono tenuti ad assicurare che le politiche settoriali del credito (che includono i fattori ESG) siano conosciute all'interno e tradotte in chiari criteri di concessione per tutte le linee di business. Relativamente ai rischi ambientali, gli intermediari dovrebbero dotarsi di metriche quantitative del rischio di credito inerenti ai diversi segmenti di clientela e agli strumenti di mitigazione del rischio più significativi.

In linea generale, gli intermediari sono invitati ad assumere un approccio integrato, nel quale i rischi ESG siano adeguatamente identificati e considerati come parte delle strategie, delle politiche e dei limiti in materia di gestione dei rischi. Inoltre, i rischi ESG dovrebbero entrare anche nelle decisioni di strategia aziendale, nonché nelle valutazioni legate alla propensione al rischio (Risk Appetite Framework, RAF).

Anche le funzioni di controllo interno sono chiamate a svolgere le proprie valutazioni sui rischi ESG. In particolare: i) la funzione Risk Management è chiamata a valutare e monitorare i rischi ESG, indipendentemente dalle funzioni operative e commerciali; ii) la funzione Compliance verifica come le funzioni operative hanno osservato i requisiti giuridici applicabili ai rischi ESG e fornisce consulenza sui rischi reputazionali connessi con il mancato rispetto degli impegni assunti dall'intermediario in materia di sostenibilità; iii) la funzione di Internal Audit valuta la qualità e l'efficacia del quadro e dei sistemi generali di controllo interno in relazione ai rischi ESG.

6.5 RISCHI ESG NELL'ICAAP

Le Linee Guida chiariscono come i rischi ESG rilevanti e i relativi impatti sulle diverse categorie di rischio finanziario vadano inseriti nel processo di autovalutazione dell'adeguatezza del capitale interno (Internal Capital Adequacy Assessment Process, ICAAP), in tutti gli scenari, attuale e prospettico, fisiologico e stressato.

6.6 PIANI DI AZIONE

Le Linee Guida stabiliscono norme dettagliate per la stesura dei piani assunti dagli enti bancari e finanziari ai sensi dell'art. 76, par. 2, commi 2 e 3, della Direttiva 2013/36/UE ([2]).

I piani sono finalizzati a fornire una panoramica delle misure strategiche e degli strumenti di gestione dei rischi che assicurino la solidità dell'intermediario nei confronti dei rischi ESG e la preparazione alla transizione verso un'economia più sostenibile.

I piani dovrebbero essere integrati nelle strategie aziendali, allineati e coerenti con le strategie di rischio, con la propensione al rischio (RAF), con l'ICAAP e con il quadro complessivo di gestione del rischio.

Nell'ambito della pianificazione della transizione, gli intermediari devono far comprendere la propria sensibilità ai rischi ESG, rischi di transizione e rischi fisici, in diversi scenari, compresi quelli che comprendono livelli più elevati di rischio.

Note

[2] *Art. 76, par. 2, commi 2 e 3, della Direttiva 2013/36/UE:*
Gli Stati membri assicurano che l'organo di gestione elabori, monitorandone poi l'attuazione, piani specifici che includano obiettivi quantificabili e processi per il monitoraggio e la gestione dei rischi finanziari derivanti, nel breve, medio e lungo termine, dai fattori ambientali, sociali e di governance, ivi compresi quelli derivanti dal processo di aggiustamento e dalle tendenze di transizione nel contesto dei pertinenti obiettivi normativi e degli atti giuridici dell'Unione e degli Stati membri in relazione ai fattori ambientali, sociali e di governance, in particolare l'obiettivo di conseguire la neutralità climatica, nonché, ove pertinente per gli enti attivi a livello internazionale, nel contesto degli obiettivi giuridici e normativi dei paesi terzi. Gli obiettivi quantificabili e i processi per la gestione dei rischi ambientali, sociali e di governance inclusi nei piani di cui al secondo comma del presente paragrafo tengono conto delle ultime relazioni e misure prescritte dal comitato consultivo scientifico europeo sui cambiamenti climatici, in particolare in relazione al conseguimento degli obiettivi climatici dell'Unione. Laddove l'ente comunichi informazioni su questioni ambientali, sociali e di governance conformemente alla direttiva 2013/34/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, i piani di cui al secondo comma del presente paragrafo sono coerenti con i piani di cui all'articolo 19 bis o 29 bis di tale direttiva e comprendono, in particolare, azioni concernenti il modello e la strategia aziendali dell'ente che siano coerenti tra i due piani.

Ai fini del monitoraggio e della gestione dei rischi ambientali specifici che possono derivare dal processo di adeguamento agli obiettivi normativi in materia climatica e ambientale, gli intermediari selezionano attentamente gli scenari.

Per gli enti di minore dimensione, i piani devono contenere almeno i seguenti aspetti:

a) Obiettivi strategici e contenuti dei piani:
   i. obiettivo strategico generale di alto livello per fronteggiare i rischi ESG nel breve, medio e lungo periodo, in linea con la strategia aziendale e la propensione al rischio;
   ii. una serie completa di obiettivi a lungo termine con traguardi intermedi per garantire la resilienza del modello di business ai rischi ESG, compresa la coerenza della struttura di business e dei ricavi con tali traguardi.

b) Obiettivi e metriche:
   i. obiettivi quantitativi fissati per affrontare i rischi ESG e metriche utilizzate per monitorare i rischi ESG e i progressi compiuti nel conseguimento degli obiettivi;
   ii. portafogli, settori, classi di attivi, linee di business e attività economiche coperte dagli obiettivi e dalle metriche di monitoraggio.

c) Governance
   i. Struttura di governance dei piani, compresi i ruoli e le responsabilità per la formulazione, l'approvazione, l'attuazione, il monitoraggio e l'aggiornamento del piano;

d) Strategia di attuazione:
   i. panoramica delle misure di breve, medio e lungo termine adottate o pianificate nell'ambito delle attività e dei processi fondamentali per conseguire gli obiettivi del piano;
   ii. adattamenti alle politiche e alle procedure relative alle categorie di rischio finanziario e alle politiche di prestito e di

investimento e alle condizioni relative alle principali attività economiche, ai settori e alla posizione geografica.

iii. Politiche di coinvolgimento delle controparti;

iv. Processi, metodologie e metriche utilizzate per raccogliere e valutare le informazioni relative all'esposizione ai rischi ESG e all'allineamento delle controparti con gli obiettivi e la propensione al rischio dell'intermediario.

Il sistema di monitoraggio dei piani dovrebbe consentire all'organo di gestione di monitorare contemporaneamente l'evoluzione delle metriche di monitoraggio dei rischi ESG e i progressi compiuti verso i traguardi del piano, con una motivazione chiara e dettagliata degli obiettivi mancati e valutazioni del potenziale impatto su diversi tipi di rischi finanziari per diversi orizzonti temporali.

6.7 IMPATTI SULL'OPERATIVITÀ E SULL'ORGANIZZAZIONE DEI CONFIDI MAGGIORI

La normativa sopra descritta implica una rivisitazione del modello organizzativo dei confidi vigilati. Pur sottolineando che si tratta di Linee Guida - e quindi non siamo di fronte a una normativa cogente - è ampiamente raccomandabile avviare una riflessione sugli argomenti principali affrontati dall'EBA.

Gli ambiti di impatto delle Linee Guida sono principalmente:

- valutazione dei rischi ESG del portafoglio clienti,
- metodologie per tenere conto dei fattori ESG per la valutazione dei rischi finanziari (in particolare, i rischi di credito),
- revisione del sistema dei controlli interni, al fine di includere le valutazioni inerenti ai rischi ESG e alle relative procedure interne tra le mansioni delle diverse funzioni di controllo.

L'inserimento dei rischi climatici (rischio fisico e rischio di transizione) nei sistemi di calcolo dei rischi tradizionali dell'attività bancaria

rappresenta una importante sfida per le banche. L'impatto sul rischio di credito determina una profonda revisione del rapporto banca-impresa, nel senso che rende le materie attinenti, in particolare, alla sostenibilità ambientale, rilevanti anche ai fini delle strategie creditizie degli enti finanziari, tra i quali anche i confidi.

La Banca d'Italia, in linea con analoghe iniziative già adottate dalla BCE e da altre Autorità di Vigilanza nazionali, consapevole del fatto che i rischi climatici e ambientali comportano implicazioni anche per le banche e gli intermediari finanziari non bancari, ha pubblicato nell'aprile 2022 il documento «Aspettative di vigilanza sui rischi climatici e ambientali». La Banca d'Italia ha anche distribuito (a un campione di 86 intermediari non bancari) un questionario di autovalutazione, volto ad apprezzare il livello di integrazione dei rischi climatici e ambientali nei loro paradigmi gestionali. Al riguardo, in funzione della nota informativa sulle evidenze del questionario pubblicata a dicembre 2022, è emerso che i processi di valutazione formalizzati dagli intermediari sono funzionali alla definizione di organiche strategie aziendali (o alla revisione di quelle esistenti) che non si limitino alla mera integrazione green dell'offerta commerciale. Risulta, oltremodo, opportuno che gli intermediari integrino obiettivi di lotta al cambiamento climatico/ ambientale nel loro modello di business traducendo tale impegno in target di sostenibilità misurabili.

Appare dunque di tutta evidenza come il rapporto banca-impresa sia destinato a una modifica strutturale, a seguito dell'introduzione dei fattori ESG (e, soprattutto, dei rischi climatici e ambientali) nei modelli di business degli intermediari finanziari: le imprese, infatti, saranno valutate tenendo conto in misura significativa e crescente della loro esposizione ai rischi di tipo ambientale (fisico e di transizione), in particolare, e di tipo ESG in generale. Ciò rappresenta un cambio di paradigma nella relazione che le imprese potranno avere con le loro banche finanziatrici, in quanto una corretta valutazione interna

alle imprese e una corretta gestione dei rischi ESG rappresenteranno un valore aggiunto nella valutazione dell'impresa stessa da parte del sistema finanziario. Di converso, imprese "energivore" o, comunque, poco attente alle tematiche ambientali, saranno gradualmente penalizzate nell'ambito dei modelli di determinazione della complessiva rischiosità dei quali si avvalgono le banche e gli intermediari finanziari.

Dal lato degli operatori finanziari, la corretta definizione delle strategie è condizione essenziale per consentire il puntuale monitoraggio circa l'effettivo grado di conseguimento degli obiettivi, da effettuare attraverso specifici indicatori di performance ambientale e climatica definiti in funzione dei diversi business model adottati.

Per quanto riguarda la diffusione della cultura legata ai fattori ESG all'interno dei confidi, potrebbe essere opportuno avviare iniziative di formazione che coinvolgano in primis la governance (consiglio di amministrazione, collegio sindacale, direzione generale) e, in secondo luogo, i responsabili (interni ed esterni) delle funzioni di controllo di II (Risk Management, Compliance, Antiriciclaggio) e III (Internal Audit, Organismo di Vigilanza ex L. 231/2001) livello. La formazione del management assume rilevanza, al fine di sensibilizzare chi ha il ruolo di indicare le finalità strategiche delle aziende sull'importanza dei fattori ESG nella gestione della complessiva rischiosità aziendale. La formazione delle funzioni di controllo rileva, in quanto tali funzioni sono destinatarie di specifiche indicazioni da parte dell'EBA sulla necessità di integrare i fattori ESG nelle rispettive attività di verifica. Successivamente, le iniziative di formazione andrebbero estese al resto del personale, in particolare a coloro che hanno il compito di valutare l'affidabilità dell'impresa richiedente il credito (sia nella forma del credito di cassa che nella forma del credito di firma).

Per quanto riguarda il credito di firma (erogazione di garanzie), i confidi vigilati possono avviare forme di interlocuzione con le banche convenzionate, al fine di condividere le valutazioni di queste ultime dei fattori ESG rilevanti per le aziende debitrici.

Complessivamente, i cantieri da avviare sulla valutazione dei fattori ESG possono essere numerosi ma possono essere resi efficienti, soprattutto dopo un'attenta valutazione dell'impatto potenziale di tali fattori sul portafoglio clienti del confidi. Ciò che va evitato è non porsi il problema, ipotizzando che non sia rilevante per l'operatività dei confidi vigilati. Questo sarebbe un errore strategico importante, proprio in considerazione della crescente attenzione delle Autorità di Vigilanza su questo tema che determinerà quanto prima una estensione anche agli intermediari vigilati delle principali Linee Guida emanate in materia.

I confidi di fronte alla sfida dell'intelligenza artificiale

(a cura di Gianmarco Paglietti)

Negli ultimi anni l'intelligenza artificiale è passata da tema specialistico a questione centrale nel dibattito economico, normativo e organizzativo. In senso generale, con l'espressione "intelligenza artificiale" si fa riferimento a un insieme di tecniche e sistemi capaci di elaborare grandi quantità di dati, riconoscere schemi ricorrenti, formulare previsioni, generare contenuti, automatizzare processi e supportare decisioni in contesti anche molto complessi. Più che una singola tecnologia, l'intelligenza artificiale (che chiameremo, per semplicità, "AI") rappresenta oggi una famiglia di strumenti eterogenei — dal machine learning ai sistemi generativi, fino alle applicazioni di automazione intelligente — che stanno progressivamente trasformando il modo in cui organizzazioni pubbliche e private raccolgono informazioni, interpretano fenomeni e prendono decisioni.

L'interesse crescente verso l'AI dipende da una combinazione di fattori. Da un lato, la disponibilità di dati digitali è aumentata in modo esponenziale; dall'altro, la capacità di calcolo e l'accessibilità di strumenti avanzati hanno reso queste soluzioni diffuse anche al di fuori dei grandi operatori tecnologici. Ne deriva una dinamica nuova: attività un tempo fondate quasi esclusivamente sull'esperienza umana, sull'analisi manuale o su procedure standardizzate possono oggi essere affiancate da sistemi in grado di processare informazioni in tempi molto più rapidi, di individuare correlazioni difficilmente rilevabili a "occhio nudo" e di restituire output dettagliati.

Questa evoluzione, tuttavia, non può essere letta in termini solo positivi. L'intelligenza artificiale non è una tecnologia neutra né automaticamente efficace. Il suo valore dipende dalla qualità dei dati utilizzati, dalla chiarezza delle finalità, dalla coerenza del contesto

applicativo e dalla capacità di governarne i limiti. In tutti i settori in cui l'AI entra in rapporto con persone, diritti, risorse economiche o decisioni sensibili, emergono infatti questioni centrali: trasparenza, tracciabilità, affidabilità, sicurezza, supervisione umana, responsabilità e rischio di bias. In altre parole, l'AI promette efficienza e capacità predittiva ma al tempo stesso richiede nuove forme di presidio organizzativo e di governance.

Questo vale in modo particolare nel settore finanziario. La finanza è da sempre un ambito ad alta intensità informativa, nel quale la capacità di raccogliere, selezionare e interpretare dati rappresenta un vantaggio competitivo decisivo. Per questo l'intelligenza artificiale appare particolarmente adatta a funzioni come analisi documentale, monitoraggio, classificazione dei rischi, previsione di eventi avversi e supporto ai processi decisionali. Al tempo stesso, però, il settore finanziario è anche uno dei contesti in cui gli effetti di un uso poco governato dell'AI possono risultare più critici: una valutazione opaca, distorta o scarsamente contestualizzata può incidere direttamente sull'accesso al credito, sulla qualità del portafoglio, sulla relazione con il cliente e, più in generale, sulla fiducia nel sistema.

7.1 L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE E IL CREDIT SCORING

È in questa cornice che si colloca il tema dell'AI applicata al credit scoring. La valutazione del merito creditizio è, infatti, uno degli ambiti in cui le potenzialità dell'intelligenza artificiale appaiono più evidenti ma anche uno di quelli in cui i rischi di un uso improprio risultano più rilevanti. L'idea di fondo è semplice: se il rischio di credito dipende dalla capacità di interpretare informazioni economiche, finanziarie, andamentali e prospettiche, allora strumenti capaci di elaborare una mole crescente di dati potrebbero migliorare precisione, tempestività e coerenza della valutazione. Ma proprio questa premessa impone cautela, perché nei processi di credito non conta soltanto la capacità di

"prevedere": conta anche la possibilità di comprendere, giustificare e governare il percorso che conduce a una decisione.

Quando si parla di AI nel credit scoring, è utile distinguere tra due possibilità di utilizzo. La prima è l'AI "abilitante", che supporta l'operatore in attività ripetitive o di preparazione all'istruttoria (estrazione e normalizzazione documentale, controlli di coerenza, pre-screening, costruzione di indicatori). Di fatto, in questa funzione l'AI non "decide" da sola il merito creditizio, non si pone come filtro finale ma potenzia il processo, aiutando a raccogliere, ordinare, leggere e valorizzare meglio le informazioni.

La seconda è l'AI "valutativa", in cui l'output del modello influenza in maniera decisiva la valutazione del rischio o l'esito della pratica. Per i confidi, questa distinzione è cruciale: la sostenibilità dell'adozione dell'AI dipende da quanto la tecnologia entra nel cuore della decisione e da come ne vengono presidiate l'accuratezza e l'attendibilità.

7.2 L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE E I CONFIDI: OPPORTUNITÀ E SFIDE

Per i confidi il tema assume una rilevanza ancora più particolare. Essi operano, infatti, in un segmento del mercato del credito in cui la distanza tra informazione disponibile e realtà economica dell'impresa è spesso significativa. La loro funzione storica non si è mai limitata a intermediare semplicemente l'accesso al credito ma è stata quella di contribuire a interpretare situazioni aziendali che difficilmente possono essere colte in modo pieno da una lettura puramente meccanica. Nel rapporto con micro e piccole imprese o con start-up, il valore del confidi risiede proprio nella capacità di integrare evidenze quantitative e conoscenza qualitativa del contesto produttivo.

Come si è avuto modo di affermare in precedenza, i confidi svolgono una funzione di traduzione tra linguaggi diversi: quello delle imprese,

(focalizzato soprattutto sull'operatività quotidiana) e quello delle banche (centrato su rischio, compliance, comparabilità e tracciabilità dei dati).

In questo senso, l'intelligenza artificiale può offrire una serie di opportunità per i confidi perché può rendere più leggibile, tracciabile e condivisibile il flusso di dati, trasformando informazioni frammentate o implicite in evidenze più strutturate utili anche nella fase di istruttoria, di valutazione e di monitoraggio.

Di fatto, può andare a incidere su quattro aspetti importanti:

1. efficienza e capacità operativa. Automazione e assistenza riducono tempi di raccolta, quantità di risorse impiegate e errori di data entry. In contesti con risorse limitate, questo è spesso il primo beneficio che legittima l'investimento;
2. comparabilità e dialogo con le banche. Strutturare dati e criteri consente di produrre output più coerenti e valutabili. Un confidi che esplicita il perimetro del modello, le metriche e la governance dei dati diventa interlocutore più attendibile: riduce attrito informativo e facilita il raccordo con le policies bancarie;
3. integrazione di nuove dimensioni informative. Si pensi ai fattori ESG come componenti di rischio e di resilienza, soprattutto per esposizioni settoriali o di filiera. Per i confidi, l'opportunità non è "aggiungere un punteggio ESG" in modo superficiale ma creare un percorso di raccolta e standardizzazione di evidenze minime (energia, emissioni rilevanti, sicurezza, governance, dipendenza da forniture critiche), trasformandole in informazioni utilizzabili in modo proporzionato. Qui l'AI può aiutare a normalizzare, controllare coerenza e integrare l'informazione;
4. qualità della valutazione e monitoraggio. Modelli predittivi e sistemi di early warning possono migliorare la tempestività nell'intercettare deterioramenti, supportare la gestione del rischio sul portafoglio garantito e favorire una logica di prevenzione.

Si tratta, a questo punto, di capire se e in che modo l'AI possa essere utilizzata senza indebolire la funzione di prossimità, di mediazione e di inclusione che i confidi svolgono nel rapporto tra impresa e banca. L'interrogativo non riguarda quindi solo la performance tecnica dei modelli ma il loro inserimento in un processo decisionale equilibrato e coerente con la missione dei confidi.

L'adozione dell'AI introduce, infatti, rischi specifici che, nel contesto dei confidi, assumono un peso particolare per l'impatto reputazionale e relazionale:

1. bias e discriminazione indiretta. Anche senza variabili "sensibili", un modello può penalizzare sistematicamente segmenti produttivi fragili se i dati sono sbilanciati o incompleti. Il rischio non è solo etico: è operativo, perché può ridurre la capacità del confidi di svolgere una funzione di inclusione finanziaria;
2. opacità e difficoltà interpretativa degli output. Se l'output non è interpretabile, diventa difficile "spiegarlo" a imprese e banche. La comprensibilità e, soprattutto, la possibilità di spiegare nel merito ma soprattutto nel metodo l'output prodotto è un requisito essenziale: l'impresa deve poter comprendere quali fattori hanno inciso e quali azioni migliorerebbero la valutazione. Senza chiarezza, aumentano contestazioni e rischio reputazionale;
3. accountability e governance della decisione. Nel credito, la responsabilità non è delegabile. L'AI può supportare il processo decisionale ma serve chiarezza su chi decide, su quando l'AI è solo informativa e quando diventa "valutativa", sul modo in cui vengono gestite rettifiche ed eccezioni;
4. privacy e conformità normativa. L'uso di dati personali e aziendali richiede basi giuridiche, minimizzazione, controlli di accesso e sicurezza. Inoltre, l'evoluzione dei quadri regolatori europei sull'uso dell'AI in ambiti sensibili spinge verso requisiti di trasparenza, gestione del rischio e supervisione umana. A questo

tema è stato dedicato un capitolo in cui si approfondiscono i limiti tracciati dalla normativa e le implicazioni che ne derivano in sede di istruttoria e valutazione.

Si tratta di rischi che emergono anche dall'indagine condotta presso i confidi, in cui è chiara la necessità di combinare le opportunità offerte dall'AI – rapidità di elaborazione, completezza di analisi, capacità di correlazione tra dati eterogenei – con il controllo dei rischi insiti nell'automazione della valutazione - bias, "allucinazioni", scarsa personalizzazione del giudizio-.

7.3 L'INDAGINE PRESSO I CONFIDI

Prima di entrare nel commento puntuale dei singoli grafici, conviene leggere l'insieme delle evidenze che emergono dall'indagine come una fotografia "in movimento" dell'attuale fase di transizione. Nel campione osservato, l'AI non emerge come una tecnologia già pienamente normalizzata e integrata nei processi ma come uno strumento in fase di sperimentazione, di valutazione e, in molti casi, di prudente avvicinamento. Questo elemento è importante perché suggerisce di non interpretare i "numeri" dell'indagine come valori "sedimentati" ma come segnali di un progressivo riposizionamento organizzativo e strategico: i dati raccolti fotografano, ovviamente, ciò che i confidi fanno oggi ma, soprattutto, danno l'idea del modo in cui stanno delineando il proprio rapporto con strumenti, modelli e logiche decisionali nuove.

Letti in questa prospettiva, i grafici non descrivono soltanto l'avanzamento del processo di adozione dell'AI ma raccontano un processo più ampio di adattamento del modello-confidi a un ecosistema del credito sempre più orientato da dati, tracciabilità, comparabilità e capacità predittiva. Da un lato, vi è l'esigenza di rendere più efficienti istruttorie, controlli e monitoraggio; dall'altro resta forte la necessità di preservare il valore distintivo dell'intermediazione di prossimità,

fondata sulla conoscenza qualitativa dell'impresa, sulla lettura del contesto e sulla possibilità di gestire casi non standard.

Per questo motivo, il tema dell'AI non può essere ridotto a una questione puramente tecnologica: nei confidi esso tocca la struttura dei processi, la qualità del patrimonio informativo, la distribuzione delle responsabilità e, in ultima analisi, il significato stesso della relazione tra impresa, garante e banca.

I commenti che seguono assumono quindi un taglio volutamente interpretativo che, talvolta, potrebbe anche "forzare" il singolo dato per dare conto di una tendenza – presumibilmente – in atto. Non si limitano a descrivere ciò che appare nei grafici ma provano a collocare le evidenze entro alcune dinamiche plausibili: la maturità digitale delle strutture, il peso delle competenze interne, la pressione regolatoria e il ruolo delle banche partner nel richiedere maggiore standardizzazione e comparabilità.

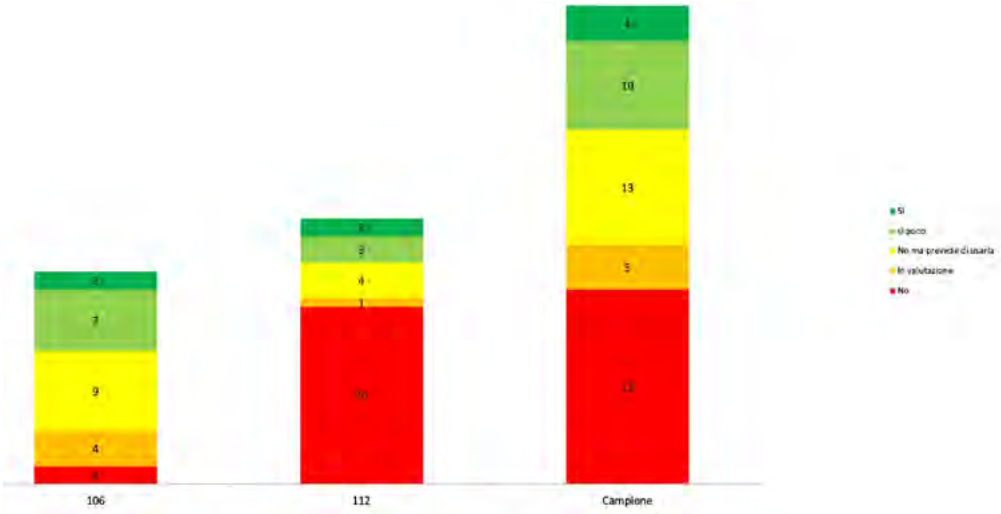
In questa chiave, le differenze tra i confidi non vanno lette come graduatorie di performance ma come segnali di traiettorie differenti, coerenti con assetti organizzativi, mix di portafoglio, culture decisionali e obblighi di vigilanza non omogenei.

Nel complesso, ciò che emerge è che l'AI, per i confidi, tende a essere valorizzata soprattutto quando si presenta come leva di supporto e di chiarificazione, più che come meccanismo sostitutivo del giudizio. La funzione più utilizzata sembra essere quella in cui la tecnologia aiuta a ordinare informazioni, ridurre attrito, anticipare criticità e rendere più leggibile il profilo dell'impresa nel dialogo con la banca. Al contrario, aumentano le cautele quando l'AI può condizionare la decisione finale o rischia di comprimere la soft information in schemi troppo rigidi. È su questo equilibrio - tra efficienza e leggibilità del dato, tra standardizzazione e prossimità, tra innovazione e presidio umano - che va letta l'intera sequenza dei grafici.

La domanda fondamentale da cui siamo partiti è: il confidi utilizza

già o prevede di utilizzare l'AI nelle proprie istruttorie e nei processi di valutazione del merito di credito delle imprese?

Tavola 7.1: Utilizzo dell'intelligenza artificiale da parte dei confidi



Come si può osservare dal grafico precedente, il campione è diviso in due "fronti" contrapposti: da un lato, i confidi che già stanno utilizzando, con vari gradi di profondità, l'AI o prevedono di usarla nel futuro prossimo (50%) e, dall'altro, quanti non la utilizzano o, al massimo, stanno facendo delle valutazioni su un suo possibile utilizzo che non è immediatamente all'orizzonte (50%).

Andando a suddividere il campione tra i confidi maggiori e minori si nota come la "categoria" appaia in questo ambito fondamentale: due terzi dei confidi minori non ha ancora utilizzato – e nemmeno ha in programma di usarla a breve – l'AI nei propri processi, a differenza dei confidi maggiori dove solo 2 confidi sui 24 condivide questa prospettiva. È ovvio che, in questo frangente, dimensioni, risorse disponibili – sotto il profilo finanziario ma anche delle competenze professionali – obblighi di compliance hanno giocato e giocano un ruolo cruciale.

Si può, però, tentare una interpretazione più di prospettiva.

L'adozione dell'AI, nei servizi finanziari intermediati e ancora di più in strutture come i confidi, si muove lungo una curva di apprendimento ben precisa: prima si sperimenta per ridurre attrito e carico operativo, poi si stabilizza una base dati affidabile e infine si inserisce l'output del modello nel processo istruttorio e decisionale. Se partiamo da questa chiave di lettura, i 18 confidi che dicono di avere in corso valutazioni o di prevederne un utilizzo in futuro ci dicono probabilmente che l'AI è percepita come uno strumento dalle grandi potenzialità ma che esistono ancora ostacoli (o cautele) da superare prima di considerarla 'pratica ordinaria'.

In questa prospettiva, il fatto che l'AI non sia ancora entrata pienamente nei processi operativi dei confidi può indicare che essa non è ancora una priorità strategica ma può anche significare che i sistemi non sono ancora pronti: dati non sistematizzati, processi poco digitalizzati, mancanza di competenze, governance non definita. In senso opposto, l'utilizzo più o meno diffuso di questa tecnologia può essere la spia di un percorso già ben avviato su data governance, architetture e routine di controllo.

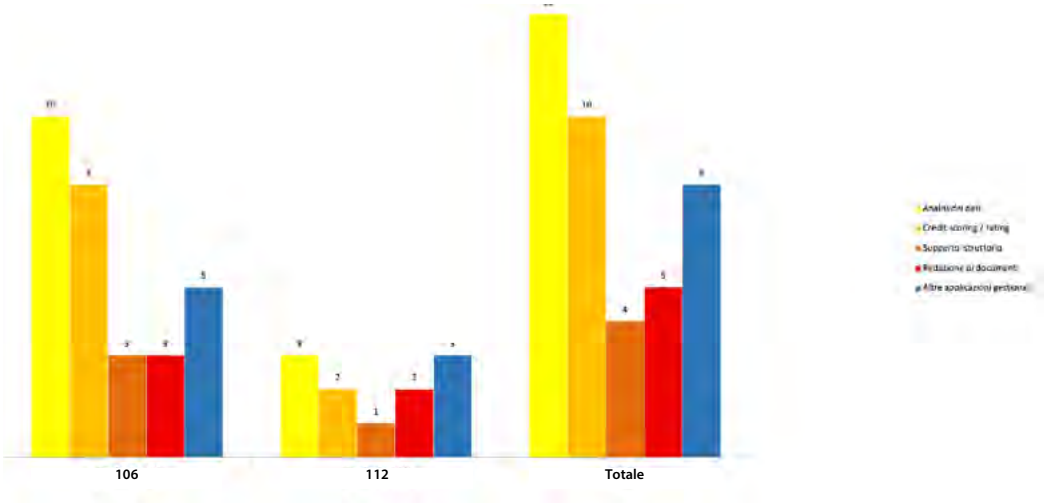
Si possono individuare, in prima approssimazione, 5 driver che, a vario livello, possono condizionare l'approccio dei confidi:

1. capacità di investimento e skill,
2. qualità/strutturazione del patrimonio di dati e informazioni disponibili (archivi storici, workflow digitali, integrazioni con fonti esterne),
3. pressione delle banche partner (richieste su tracciabilità e standard),
4. qualità del portafoglio (che aumenta la domanda di early warning e monitoraggio),
5. cultura organizzativa: se il management percepisce l'AI come leva di controllo e trasparenza, la sperimentazione è più probabile; se la percepisce come minaccia alla relazione territoriale o al proprio ruolo nel processo decisionale, la resistenza può essere più alta.

Ma nei confidi in cui ha già fatto il proprio ingresso nei processi istruttori, l'AI quale funzione gioca?

La concentrazione su analisi dati/forecasting e scoring/rating segnala che l'AI viene immaginata, soprattutto tra i confidi maggiori, come strumento per rafforzare il processo istruttorio. È una scelta razionale: è lì che si gioca la sostenibilità del portafoglio garantito ed è in tale contesto che tempi e qualità informativa possono fare la differenza. Allo stesso tempo, è una scelta 'impegnativa': portare l'AI al centro del processo istruttorio significa entrare nel perimetro delle decisioni sensibili. Qui la governance non è opzionale: occorre spiegare, tracciare eccezioni, gestire bias e rendere compliant l'intero percorso.

Tavola 7.2: Applicazioni dell'intelligenza artificiale nei processi interni dei confidi



Appare probabile che per molte realtà, l'AI sia vista più come 'potenziamento' dei modelli istruttori esistenti che come una rivoluzione degli stessi. Questo può tradursi in modelli ibridi: score tradizionali arricchiti da indicatori elaborati con l'AI oppure sistemi di early warning che non "decidono" ma "avvisano". Allo stesso modo, è plausibile che laddove le banche partner spingono per standardizzazione dei

dati e rapidità di istruttoria, i confidi rispondano cercando strumenti che rendano l'istruttoria più efficiente e standardizzabile con i flussi informativi delle banche.

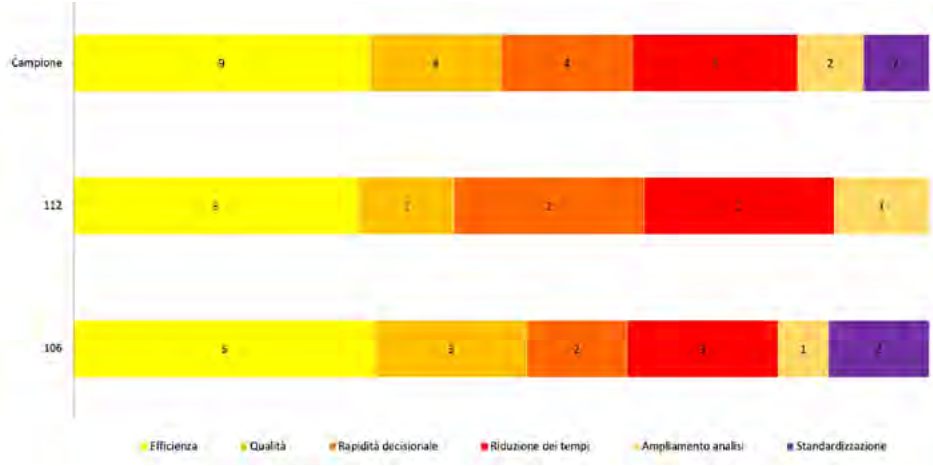
Ma, laddove l'AI è entrata nei processi istruttori, con quale "carburante" viene alimentata? Nella quasi totalità dei casi si fa ricorso a dati "tradizionali" quali bilanci, budget, Centrale Rischi, proiezioni finanziarie, dati andamentali sul credito. La prevalenza di questi dati suggerisce una scelta di prudenza e di validazione "in corso" del modello: queste fonti sono verificabili, più facili da spiegare e più compatibili con audit e controlli. Il fatto che quasi nessuno dei confidi faccia ricorso a dati "alternativi" può significare che il loro utilizzo in sede di istruttoria appaia ancora rischioso sotto il profilo dell'attendibilità o della reputazione per il rapporto costo/beneficio in termini di privacy, consenso e trasparenza/validazione dell'algoritmo.

La prudenza che traspare da queste prime evidenze induce a ritenere che molti confidi stiano cercando di consolidare la "data supply chain" prima di innovare in profondità i processi, anche facendo ricorso a dati e informazioni complementari a quelli tipici del flusso istruttorio. Allo stesso tempo, è possibile che il valore della soft information venga percepito come difficile da 'ingegnerizzare' in dataset: non perché non sia utile ma perché richiede standardizzazione (note strutturate, tassonomie, training del personale) e comporta un ulteriore cambiamento organizzativo oltre a quelli già sostenuti nel corso degli ultimi anni per far fronte all'evoluzione del contesto di mercato e alle stesse esigenze della compliance di vigilanza – soprattutto, ma non solo, nel caso dei confidi maggiori -. Non è nemmeno da escludere che siano le stesse banche a incoraggiare l'utilizzo di set di dati compatibili con i propri modelli informativi e quindi più "tradizionali" rispetto a quanto ci si può aspettare, ad esempio, da operatori Fintech più propensi a integrare questi dati con informazioni "soft" e "social".

Lo sforzo in termini di adeguamento tecnologico, costi, formazione e acquisizione di competenze a quali vantaggi conduce nell'esperienza o nelle attese dei confidi che vi fanno ricorso?

Come si può osservare dal grafico successivo, efficienza e riduzione dei tempi sono i due vantaggi più apprezzati. Non è un caso: si tratta di due benefici facilmente osservabili che creano più rapidamente consenso interno. In contesti con risorse limitate, l'AI viene prima apprezzata come strumento che libera tempo, riduce errori e automatizza task ripetitivi. In sostanza, nella prima fase di implementazione, l'AI è apprezzata innanzitutto sotto il profilo organizzativo.

Tavola 7.3: I vantaggi legati all'utilizzo dell'intelligenza artificiale



D'altra parte, l'utilizzo dell'AI è ancora nella fase di "start up" e quindi è comprensibile che venga valorizzata soprattutto in un'ottica di razionalizzazione dei processi, come risposta ai "colli di bottiglia" procedurali. Solo in un secondo momento, quando presumibilmente sarà stata adeguatamente testata sul campo, è prevedibile che possa assumere un ruolo più centrale e determinante nella fase di valutazione del rischio.

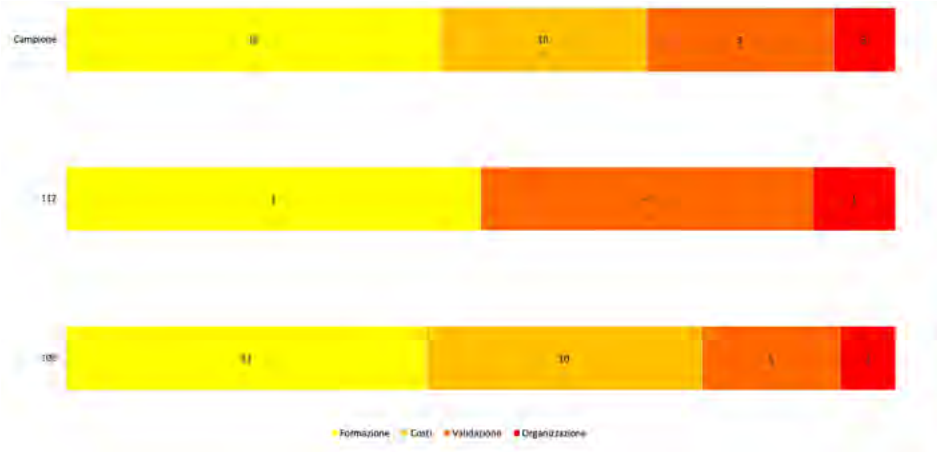
L'adozione dell'AI comporta, come si è detto, anche sfide e non di poco conto: competenze, costi di implementazione, compliance alle

regole di vigilanza e alla normativa (in primis la privacy). È un tema delicato perché laddove i vincoli, gli ostacoli e i rischi fossero percepiti come eccessivi è facile che l'AI resti confinata a ruoli secondari ed esclusa dal core dell'attività di un confidi.

Dall'analisi del grafico successivo emerge come molti confidi percepiscano, innanzitutto, un gap di competenze più che un gap tecnologico. Per utilizzare al meglio lo strumento, è necessario che i funzionari addetti sappiano come alimentarlo, come gestirlo e come prevenire o ovviare a eventuali errori. Soprattutto bisogna saper comprendere e spiegare l'output che deriva dal suo utilizzo e saperne difendere presupposti e risultati di fronte ai propri interlocutori (banche e imprenditori): in questo senso, si può comprendere l'importanza attribuita alla sfida della validazione dei modelli (e degli output prodotti).

È significativo che il tema dei costi sia messo in evidenza dai confidi maggiori: compliance di vigilanza, dimensioni dei portafogli, complessità dell'organizzazione richiedono evidentemente uno sforzo non indifferente sotto il profilo economico. D'altra parte, sono ancora pochi i confidi minori ad aver implementato attivamente strumenti AI nei propri processi gestionali e operativi ed è quindi comprensibile che la voce di costo non abbia ancora assunto un peso rilevante.

Tavola 7.4: Le sfide e le criticità legate all'utilizzo dell'intelligenza artificiale



Alla luce di quanto abbiamo evidenziato nelle pagine precedenti, non stupisce che, tra le sfide da affrontare, la quasi totalità dei confidi indichi nella "attendibilità del giudizio" e nella "responsabilità" due punti particolarmente sensibili.

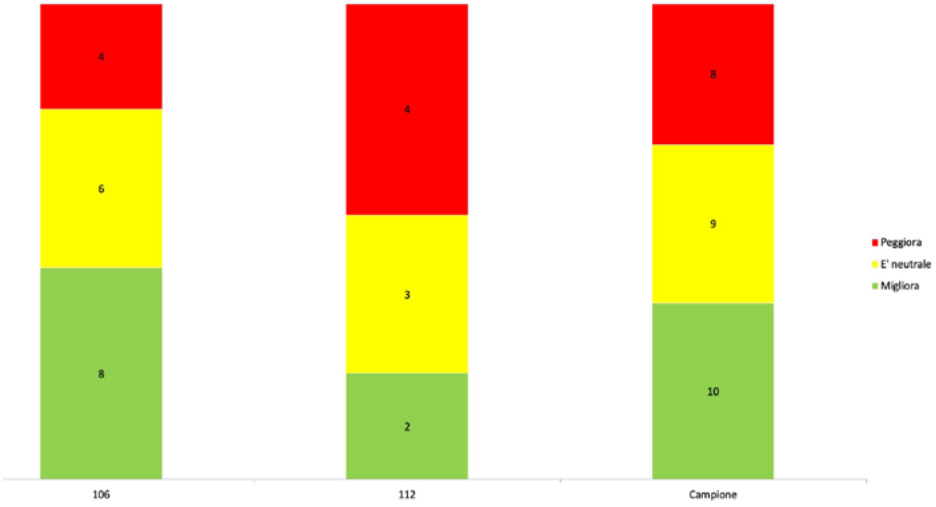
In un contesto di prossimità come quello in cui si muovono i confidi, la fiducia è capitale: una decisione 'non spiegabile' non è solo un rischio legale, è un rischio relazionale. Se il modello "apprende" su dati storici sbilanciati, può amplificare fenomeni di esclusione applicando a piccole realtà parametri tarati su imprese di maggiori dimensioni. Allo stesso modo, la responsabilità è delegabile? Secondo i confidi, anche con un utilizzo diffuso dell'AI, qualcuno deve rispondere dell'esito dell'istruttoria, soprattutto laddove la relazione con l'impresa sia più diretta: qui l'attendibilità dell'output è fondamentale.

In conclusione: l'AI faciliterà o renderà più difficile l'accesso al credito per le piccole imprese?

In questo caso le due componenti del campione – confidi maggiori e confidi minori – evidenziano percezioni – e previsioni – contrapposte: mentre tra i primi la percentuale di chi si professa ottimista è doppia rispetto ai pessimisti, tra i secondi le proporzioni si rovesciano.

Su questi giudizi possono incidere le caratteristiche strutturali e organizzative dei due gruppi che presumibilmente inducono i meno attrezzati a guardare con più diffidenza alla nuova tecnologia. Può incidere, peraltro, anche il target di riferimento: è probabile che i confidi minori abbiano come interlocutori imprese più vulnerabili, più fragili sotto il profilo anche informativo e della trasparenza e che quindi percepiscano come un potenziale rischio l'introduzione diffusa di strumenti di valutazione che riducono il peso della componente "umana" a vantaggio di un algoritmo meno "avvezzo" a dare il giusto peso alle soft information.

Tavola 7.5: Gli effetti dell'intelligenza artificiale sull'accesso al credito delle imprese



La polarizzazione delle risposte è coerente con un punto di fondo: l'AI non produce automaticamente inclusione. Può ridurre l'attrito informativo e rendere valutabili imprese che oggi 'non parlano la lingua' del credito ma può anche irrigidire le valutazioni se applicata come filtro meccanico su dati incompleti.

Probabilmente chi vede l'AI come facilitatrice la immagina come strumento di standardizzazione e remediation: aiuta a evidenziare cosa manca e come migliorare. Al contrario, chi la vede come ostacolo teme soglie rigide e opacità, soprattutto per microimprese e imprese giovani. Non va sottovalutata l'asimmetria informativa: se la PMI non produce evidenze minime, l'AI non la aiuta; se invece il confidi la accompagna a produrre quelle evidenze, l'AI diventa leva di bancabilità.

Il credit scoring applicato ai confidi. Evoluzione dei modelli, integrazione dell'intelligenza artificiale e presidi di governance

(a cura di Massimiliano Nicotra[1])

Questo capitolo esamina come il credit scoring possa essere ripensato per i confidi alla luce delle tecniche di intelligenza artificiale e delle evidenze offerte dai documenti della Banca d'Italia. L'analisi porta a una conclusione di fondo: per i confidi l'AI non dovrebbe essere impiegata per sostituire il giudizio umano e la relazione con l'impresa, ma per rendere tale giudizio più disciplinato, più informato e più verificabile. Il valore distintivo di questi intermediari continua infatti a risiedere nella capacità di ridurre l'asimmetria informativa sulle PMI attraverso prossimità, conoscenza del territorio e comprensione del contesto economico dell'impresa.

Il Quaderno Banca d'Italia n. 721 del 2022 evidenzia che i modelli AI-ML offrono benefici in termini di accuratezza e di possibile inclusione finanziaria, ma introducono rischi specifici in materia di bias, discriminazione, opacità, outsourcing e governance. Il Working Paper Banca d'Italia n. 1476 del 2025 mostra che l'interazione tra AI e relationship lending è complessa: in tempi normali l'AI migliora quantità e prezzo del credito a parità di relazione, mentre in fasi di crisi sistemica il vantaggio relativo della componente relazionale rimane significativo. Per i confidi, ciò suggerisce un'impostazione ibrida: usare il modello per rafforzare la componente hard e standardizzabile, senza disperdere il patrimonio di soft information.

Dal punto di vista operativo, il capitolo propone una configurazione progressiva e proporzionata. Il percorso consigliato parte dalla

Note

[1] *Avvocato e senior partner di Qubit Law Firm & Partners.*

qualità dei dati e dalla standardizzazione delle informazioni raccolte, prosegue con modelli gestibili – preferibilmente spiegabili e compatibili con dataset non enormi – e approda a un processo deliberativo nel quale score quantitativo, indicatori relazionali e supervisione umana interagiscono secondo regole ex ante definite. Sul piano regolatorio, le norme prudenziali, le linee guida EBA, il GDPR e l'AI Act delineano già un quadro che rende centrali qualità del dato, documentazione, tracciabilità, human oversight e non discriminazione.

La prospettiva applicativa è chiara: il futuro del credit scoring nei confidi non consiste nella scelta tra relazione e algoritmo, ma nella costruzione di un algoritmo governato dalla relazione e di una relazione resa più solida dall'algoritmo.

8.1 INTRODUZIONE

Il tema del credit scoring applicato ai confidi si colloca oggi all'intersezione tra tre direttrici di trasformazione: la crescente disponibilità di dati, la diffusione di tecniche di intelligenza artificiale e machine learning nei processi di valutazione del merito creditizio, e il permanere di una forte esigenza di giudizio professionale nei segmenti caratterizzati da elevata opacità informativa. I documenti della Banca d'Italia posti a base di questo capitolo consentono di leggere tale trasformazione sia dal lato tecnico-organizzativo sia dal lato economico della relazione creditizia. Il Quaderno n. 721 del 2022 mostra infatti come i modelli di AI-ML nel sistema finanziario italiano siano in crescita, offrano benefici in termini di accuratezza, ma introducano al contempo rischi peculiari in materia di bias, discriminazione, spiegabilità, outsourcing e governance. Il Working Paper n. 1476 del 2025 evidenzia invece che l'impiego dell'intelligenza artificiale nel credit scoring interagisce in modo non banale con il relationship lending: l'AI migliora l'elaborazione delle informazioni quantitative, mentre la relazione

banca-impresa conserva una funzione essenziale nella raccolta e nell'uso delle informazioni qualitative e contestuali.

Trasferire tali evidenze al mondo dei confidi richiede un'operazione interpretativa accurata. I confidi non sono semplicemente "banche più piccole", ma intermediari con una funzione propria nel mercato del credito: agevolano l'accesso alla finanza delle PMI, operano spesso con una forte radicazione territoriale, valorizzano la conoscenza del tessuto produttivo locale, gestiscono o interfacciano strumenti pubblici di agevolazione e, nei casi di maggiore dimensione, sono assoggettati a vigilanza prudenziale nell'albo ex art. 106 TUB, secondo un regime equivalente a quello bancario e declinato in chiave proporzionale. Questa fisionomia rende il credit scoring nei confidi strutturalmente diverso da quello sviluppato da operatori focalizzati sul credito retail standardizzato o sulla grande impresa. Nei confidi il problema non è soltanto stimare correttamente la probabilità di default, ma farlo in presenza di basi dati spesso meno estese, clientela eterogenea, informazioni qualitative rilevanti, rapporti di prossimità e un ruolo economico-istituzionale che include la selezione, l'accompagnamento e talora la canalizzazione del credito garantito.

L'obiettivo di questo capitolo è dunque duplice. Da un lato, ricostruire il quadro tecnico, economico e regolatorio dell'uso dell'AI nel credit scoring, partendo dai risultati della Banca d'Italia e dalle fonti più rilevanti. Dall'altro, proporre una chiave applicativa specifica per i confidi, individuando criteri di progettazione, cautele operative e scelte di governance coerenti con la loro natura. La tesi di fondo è che, per i confidi, il valore dell'AI non risieda nella sostituzione del giudizio relazionale, ma nella sua integrazione ordinata entro un modello ibrido: un modello nel quale l'algoritmo rafforza la capacità di lettura dei dati codificabili, mentre l'analista e la struttura organizzativa presidiano il significato economico delle informazioni, la qualità del dato, la non discriminazione, la coerenza rispetto alla missione mutualistica e la

responsabilità della decisione finale.

Questa impostazione risulta coerente con entrambe le traiettorie emerse dalla documentazione di Banca d'Italia. Da un lato, essa rileva che i modelli AI-ML sono usati prevalentemente come supporto alle decisioni e non come sostituti integrali dell'analista; dall'altro, il lavoro sul relationship lending mostra che l'AI non elimina l'importanza della relazione, ma ne modifica gli effetti, rendendo l'offerta di credito più reattiva alle condizioni specifiche dell'impresa. Per i confidi, che tradizionalmente valorizzano la conoscenza locale e la prossimità informativa, tali aspetti possono apparire determinanti: l'innovazione tecnologica non dovrebbe comprimere il patrimonio di soft information accumulato dall'intermediario, ma renderlo più disciplinato, verificabile e combinabile con la componente quantitativa.

8.2 PERCHÉ I CONFIDI COSTITUISCONO UN CONTESTO APPLICATIVO SPECIFICO

La trasposizione del credit scoring "bancario" ai confidi non può avvenire in modo meccanico. Il punto di partenza è la diversa funzione economica svolta da tali intermediari. I confidi iscritti nell'albo ex art. 106 TUB svolgono in misura prevalente attività di garanzia collettiva dei fidi e possono esercitare, entro limiti definiti, attività connesse e strumentali, incluse in via residuale altre forme di finanziamento e la gestione di fondi pubblici. Da qui discende che ogni innovazione algoritmica nei loro processi di valutazione deve essere letta non solo come scelta tecnologica, ma anche come scelta organizzativa soggetta a regole di sana e prudente gestione.

Sul piano operativo, il confidi si confronta con almeno cinque elementi distintivi. Il primo è la prevalenza delle PMI, spesso con assetti amministrativi e informativi meno strutturati rispetto alla clientela corporate delle banche maggiori. Il secondo è la maggiore incidenza delle

informazioni qualitative: qualità dell'imprenditore, stabilità del network commerciale, appartenenza a filiere, reputazione sul territorio, capacità di attraversare shock settoriali, uso effettivo delle linee di credito, comportamento nei rapporti con fornitori e banche convenzionate. Il terzo è la frequente presenza di basi dati meno ampie, soprattutto per alcuni segmenti, il che riduce la convenienza di modelli eccessivamente complessi e aumenta il rischio di overfitting dei modelli di intelligenza artificiale. Il quarto è il ruolo di interfaccia con la banca finanziatrice: il confidi non valuta soltanto il rischio "in sé", ma il rischio in relazione alla garanzia rilasciata, al pricing, alla quota coperta, alle convenzioni in essere e alla possibile attivazione di strumenti pubblici. Il quinto, infine, è la dimensione mutualistica e territoriale, che rende particolarmente delicato l'equilibrio tra efficienza allocativa e inclusione finanziaria.

Queste caratteristiche suggeriscono che il credit scoring nei confidi debba essere progettato secondo logiche diverse da quelle tipiche degli operatori fintech orientati alla massima automazione. Un confidi efficiente non è quello che decide più rapidamente in assoluto, ma quello che riesce a decidere in modo proporzionato, tracciabile e coerente con la qualità della propria clientela di riferimento. In altri termini, il vantaggio competitivo del confidi non consiste nel trasformarsi in un puro processore di dati, ma nel saper fondere una lettura quantitativa robusta con una conoscenza contestuale che altri operatori non possiedono.

In questo senso, il rapporto tra credit scoring e missione del confidi diventa il perno su cui ruota l'introduzione di tecnologie di intelligenza artificiale in tale settore. Se la funzione del confidi è ridurre le asimmetrie informative a beneficio delle PMI meritevoli, il modello di scoring deve essere costruito per cogliere situazioni nelle quali il merito creditizio è presente, ma non emerge pienamente da indicatori standard. L'uso dell'intelligenza artificiale può aiutare a valorizzare un più ampio insieme di variabili e a individuare relazioni non lineari difficili da intercettare con

modelli tradizionali; tuttavia, tale potenziale produce valore solo se il set informativo resta coerente con l'attività del confidi e purché la decisione finale incorpori una valutazione economica sostanziale. Un modello che migliorasse gli indicatori statistici sacrificando la comprensione delle ragioni sottostanti, o che penalizzasse in modo sistematico cluster di imprese territorialmente o dimensionalmente particolari, sarebbe poco compatibile con il ruolo del confidi.

Da ciò emerge una prima conclusione applicativa: nei confidi il credit scoring dovrebbe essere concepito come sistema di supporto alla decisione e di ordinamento del rischio, non come apparato di automatica esclusione. La soglia di automazione può crescere nei segmenti più standardizzati, ma il nucleo della decisione, specie per le posizioni di maggiore complessità, dovrebbe restare ancorato a un processo deliberativo governato, documentato e verificabile.

Profilo	**Banca**	**confidi**	**Implicazione per il credit scoring**
Funzione prevalente	Concessione diretta del credito	Garanzia collettiva dei fidi e attività connesse	Lo score deve servire la decisione di garanzia, non solo la decisione di prestito
Clientela tipica	Retail, PMI, corporate	PMI socie/ consorziate, microimprese, professionisti	Maggiore eterogeneità informativa e maggiore peso dei casi limite
Patrimonio informativo	Dataset spesso ampi e standardizzati	Dataset più contenuti, forte componente qualitativa e territoriale	Preferibili modelli robusti, spiegabili e compatibili con basi dati non ampie
Relazione	Importante ma variabile per segmento	Elemento distintivo del vantaggio informativo	La soft information va strutturata e non lasciata a note libere
Decisione finale	Spesso industrializzata per segmenti standard	Più collegiale e connessa a convenzioni bancarie e fondi pubblici	Necessario un modello ibrido con escalation e override motivato

8.3 DALLA STATISTICA TRADIZIONALE ALL'AI-ML: COSA CAMBIA NEL CREDIT SCORING

Il Quaderno Banca d'Italia n. 721 ricostruisce con chiarezza il salto che separa la modellistica statistica tradizionale dalle tecniche di AI-ML (ossia di intelligenza artificiale e machine learning). Nei modelli econometrici classici, la selezione delle variabili rilevanti e la specificazione delle forme funzionali sono in larga misura guidate dalla teoria economica e dalla conoscenza dell'analista; nelle tecniche di machine learning, al contrario, l'algoritmo seleziona automaticamente relazioni anche complesse e non lineari, potendo sfruttare basi dati più ricche e meno immediatamente interpretabili. La letteratura richiamata dalla Banca d'Italia nel suo Quaderno evidenzia, in generale, una migliore accuratezza predittiva dei modelli di ML rispetto ai modelli tradizionali, pur con ampiezza variabile del beneficio e con un costo crescente in termini di opacità.

Il documento del 2022 segnala inoltre che, nel sistema finanziario italiano, le applicazioni osservate si concentrano soprattutto su tecniche supervisionate e, in particolare, su combinazioni di alberi decisionali. Il dato assume rilevanza per i confidi, perché suggerisce quale sia oggi la "frontiera praticabile" per operatori che vogliono innovare senza spingersi subito verso architetture troppo onerose in termini di dati, competenze e controlli. Le tecniche indicate da Banca d'Italia offrono, infatti, un compromesso ragionevole tra performance e spiegabilità, risultando più gestibili rispetto a reti neurali profonde in contesti nei quali i dataset sono meno estesi e la motivazione della decisione verso organi interni, banche convenzionate e clienti resta essenziale.

L'AI, inoltre, amplia il perimetro informativo potenzialmente utilizzabile. La Banca d'Italia osserva che i modelli possono incorporare dati finanziari strutturati, dati non finanziari strutturati, flussi transazionali, informazioni da open banking e, in alcuni casi, dati meno tradizionali. Tuttavia, la stessa indagine mostra che, nella

prassi, gli intermediari italiani ricorrono soprattutto a dati finanziari interni o acquistati da provider specializzati, mentre l'uso di fonti web e social è ancora estremamente limitato (oltre che, in alcune ipotesi per la clientela retail, espressamente vietato dalla normativa europea). Anche questa evidenza è rilevante per i confidi: il valore aggiunto non sembra dipendere da un ricorso spinto a dati "esotici", ma dalla capacità di organizzare bene dati già pertinenti al rischio di credito e al comportamento finanziario dell'impresa, evitando derive verso forme di profilazione scarsamente giustificabili.

Il passaggio all'AI-ML modifica anche il modo in cui si concepisce il modello. Non si tratta più soltanto di stimare un parametro, ma di governare un ciclo di vita: selezione del dataset, pulizia e imputazione dei dati, training, validazione, monitoraggio, riaddestramento, explainability, verifica dei bias, gestione dei fornitori. Questo mutamento è spesso sottovalutato, soprattutto da organizzazioni di minori dimensioni. Per un confidi, adottare sistemi di intelligenza artificiale implica, quindi, la necessaria adozione di un processo: definizione di ruoli e responsabilità, indicatori di performance, criteri per l'override umano, presidi sui dati, documentazione tecnica e funzionale.

Sul piano economico, l'interesse verso queste tecniche si spiega con tre promesse principali. La prima è una migliore accuratezza nel distinguere i prenditori più meritevoli da quelli meno meritevoli. La seconda è la capacità di sfruttare dati aggiuntivi o relazioni complesse, riducendo i falsi negativi in situazioni in cui le imprese sono poco "leggibili" con gli approcci tradizionali. La terza è l'incremento di efficienza di processo, che in taluni contesti può tradursi in tempi più rapidi di istruttoria. Tuttavia, soprattutto nel caso dei confidi, questi vantaggi devono essere ponderati con il rischio di affidarsi a modelli performanti ma scarsamente comprensibili, dipendenti da outsourcer esterni o costruiti su dataset che non riflettono correttamente la clientela servita.

La lezione di fondo del Quaderno 721 è quindi equilibrata: l'AI-ML promette benefici reali, ma non deve essere trattata come tecnologia auto-giustificante. Per i confidi, ciò implica una scelta metodologica prudente. La priorità dovrebbe essere la qualità del disegno del modello e del suo inserimento nell'organizzazione, non l'adozione dell'algoritmo più sofisticato in astratto.

8.4 I BENEFICI DELL'AI NEL CREDIT SCORING E L'UTILIZZO NEI CONFIDI

Applicata ai confidi, l'intelligenza artificiale può generare valore concreto in almeno quattro aree. La prima è il miglioramento della capacità di segmentazione del rischio. Nelle strutture che dispongono di storici sufficientemente robusti sulle posizioni garantite, sui comportamenti di rimborso, sulle escussioni, sulle ristrutturazioni e sui rapporti con le banche convenzionate, modelli di ML ben costruiti possono cogliere pattern che sfuggono a punteggi lineari o a schemi fondati esclusivamente su soglie predeterminate. Ciò è particolarmente utile nei casi in cui il merito di credito sia influenzato da combinazioni di fattori settoriali, dimensionali e comportamentali che interagiscono in modo non lineare.

La seconda area è l'ampliamento del perimetro di analisi. Il Quaderno 721 sottolinea che l'intelligenza artificiale consente di valorizzare informazioni ulteriori rispetto a quelle tradizionalmente utilizzate. Nel contesto dei confidi, ciò può tradursi non tanto nell'uso di dati invasivi o di dubbia giustificazione, quanto nella migliore integrazione di fonti legittime e funzionali al rischio: andamenti bancari, dati di centrale rischi ove disponibili nelle forme consentite, dati di bilancio, informazioni settoriali, utilizzo di dati pubblici, storia delle garanzie, esito di precedenti interventi del confidi, qualità dei flussi di cassa desumibili da documentazione aggiornata, e dati acquisiti con consenso in logiche di open banking. Per molte PMI, specie micro e piccole, il

problema non è l'assenza totale di informazione, ma la sua dispersione. Un sistema ben disegnato può ricomporla.

La terza area è l'efficienza istruttoria. In organizzazioni che gestiscono volumi elevati di pratiche con risorse limitate, il modello può supportare la pre-valutazione, la priorizzazione dei dossier, la definizione di approfondimenti mirati e la standardizzazione minima del processo. Questo non significa decidere automaticamente, ma concentrare l'attenzione umana dove il valore del giudizio esperto è maggiore. Nei confidi tale aspetto è importante: il beneficio dell'intelligenza artificiale non coincide necessariamente con la decisione automatica, ma con la migliore allocazione del tempo degli analisti e degli organi deliberanti.

La quarta area è l'inclusione finanziaria qualificata. La Banca d'Italia osserva che alcuni intermediari vedono nell'intelligenza artificiale la possibilità di allargare l'offerta di credito a soggetti tradizionalmente esclusi per scarsa storia creditizia. Per i confidi questo punto è particolarmente sensibile. Tra gli elementi della loro missione, infatti, può ricomprendersi quello di accompagnare imprese che presentano buona qualità economica, ma non dispongono di una storicità sufficiente per soddisfare criteri bancari rigidi. Se correttamente governata, l'AI può aiutare a distinguere tra opacità informativa e rischio elevato, riducendo il numero di imprese meritevoli che restano fuori dal mercato del credito. L'inclusione in tale mercato deve essere, però, "qualificata": non espansione indiscriminata della garanzia, bensì più accurata individuazione delle situazioni in cui il sostegno del confidi produce un miglior rapporto tra rischio assunto e beneficio economico per il territorio.

In tale prospettiva, un confidi evoluto potrebbe utilizzare il credit scoring AI-driven come sistema di supporto a tre livelli. Un primo livello di screening, per individuare le pratiche ordinarie con profilo chiaro. Un secondo livello di approfondimento, per i casi intermedi in cui il modello segnala elementi contrastanti o margini di potenziale sottovalutazione.

Un terzo livello deliberativo, nel quale l'analista integra il risultato quantitativo con le soft information, motivando l'eventuale conferma o superamento dell'esito algoritmico. Questo assetto appare coerente con le evidenze della Banca d'Italia ed è funzionale alla specificità dei confidi, dove l'asimmetria informativa si riduce spesso attraverso una relazione conoscitiva e non soltanto tramite dati standardizzati.

È necessario, d'altronde, precisare che l'aumento dell'accuratezza statistica non coincide automaticamente con un miglioramento del processo nel suo complesso. Un modello può aumentare la capacità predittiva e, al tempo stesso, risultare poco gestibile, poco spiegabile o troppo dipendente da variabili di contesto non stabili. Per questo, nel caso dei confidi, l'adozione dell'AI deve essere misurata su un criterio più ampio: non solo performance dello score, ma qualità complessiva della decisione garantita.

8.5 IL VALORE DELLA RELAZIONE: LA LEZIONE DEL WORKING PAPER BANCA D'ITALIA 1476

Il contributo forse più originale per la riflessione sui confidi proviene dal Working Paper Banca d'Italia n. 1476 del 2025, dedicato al rapporto tra intelligenza artificiale e relationship lending. Il lavoro mostra che l'uso dell'AI nel credit scoring non elimina la rilevanza della relazione banca-impresa, ma ne modifica il funzionamento. In tempi normali, a parità di durata della relazione, le banche che utilizzano sistemi di intelligenza artificiale concedono più credito e a tassi inferiori rispetto alle altre; durante la crisi pandemica, invece, questo vantaggio relativo non si è manifestato, mentre l'offerta di credito delle banche non-AI verso le imprese "relazionali" mostra una dinamica più marcatamente controciclica. In sintesi, l'intelligenza artificiale tende a rendere il credito meno dipendente dagli shock macroeconomici generali e più reattivo alle condizioni specifiche dell'impresa.

Tali conclusioni mettono in discussione una falsa alternativa spesso presente nel dibattito: o relazione o algoritmo. Il paper di Banca d'Italia dimostra che la relazione non scompare con l'AI; piuttosto, cambia il suo peso relativo e cambiano i modi in cui essa incide su quantità e prezzo del credito. Dove la relazione con l'impresa, con il territorio e con le banche convenzionate costituisce parte del capitale organizzativo dell'intermediario, la sfida non è difendere la soft information contro la tecnologia, ma evitare che la tecnologia venga implementata in modo da sterilizzare il patrimonio informativo relazionale.

Se si guarda alla natura del confidi, il parallelismo è evidente. La relazione lunga e continuativa con le imprese consente di raccogliere informazioni che difficilmente entrano nei dataset standardizzati: capacità dell'imprenditore di reagire a shock temporanei, qualità della governance nelle imprese di minori dimensioni, affidabilità della catena di pagamento, tenuta commerciale su mercati locali, presenza di commesse ricorrenti, serietà nei rapporti con il confidi e con il sistema bancario. Tutto ciò costituisce soft information. Il rischio di un uso ingenuo dell'AI è che tali informazioni vengano espulse dal processo in nome della standardizzazione. Il Working Paper suggerisce invece la soluzione opposta: usare l'intelligenza artificiale per rafforzare la lettura della componente hard, lasciando che la relazione continui a svolgere una funzione integrativa e, soprattutto, correttiva.

Per i confidi si può, quindi, ipotizzare un modello ibrido di relationship scoring. In questo schema, il modello quantitativo restituisce una valutazione probabilistica e segnala i principali driver del risultato; l'analista aggiunge una scheda strutturata di soft information; la decisione finale deriva dalla combinazione dei due piani, secondo regole interne definite ex ante. Il punto decisivo è che la soft information non dovrebbe essere lasciata al puro commento libero, ma tradotta almeno in parte in variabili osservabili, checklist, indicatori documentabili o criteri di override. Solo così si evita che la relazione degeneri in

impressionismo soggettivo e, al tempo stesso, si impedisce che l'algoritmo diventi una black box priva di contrappesi.

Il documento del 2025 offre anche una seconda indicazione preziosa. Poiché l'AI sembra rendere l'offerta di credito più sensibile alle condizioni specifiche dell'impresa e meno alle oscillazioni macroeconomiche generali, i confidi potrebbero usarla come strumento di affinamento microeconomico, specialmente nei periodi ordinari. Nei periodi di stress sistemico, invece, dovrebbe rafforzarsi il ruolo delle valutazioni qualitative, delle politiche di portafoglio, delle cautele settoriali e della funzione istituzionale del confidi come soggetto di sostegno ordinato alle PMI. Ne deriva una governance "a elasticità variabile": più spazio al modello quantitativo quando il contesto è stabile e la segmentazione può fare la differenza; più peso al presidio umano e di policy quando gli shock sistemici rischiano di rendere meno affidabile l'estrapolazione dai dati storici.

In definitiva, la lezione del Working Paper della Banca d'Italia è che relazione e AI possono essere complementari, a condizione che l'organizzazione sappia governarne l'integrazione.

8.6 DATI, VARIABILI E QUALITÀ INFORMATIVA NEI CONFIDI

Uno dei nodi più delicati nell'applicazione dell'AI ai confidi riguarda la qualità del patrimonio informativo. In astratto, il machine learning promette di estrarre valore da grandi quantità di dati eterogenei; in concreto, per molti confidi il problema non è l'abbondanza ma l'asimmetria: archivi costruiti in epoche diverse, informazioni raccolte con finalità prevalentemente istruttorie e non statistiche, campi qualitativi non standardizzati, serie storiche discontinue, posizioni chiuse con regole di classificazione non sempre uniformi. Prima ancora di scegliere l'algoritmo, occorre quindi domandarsi quali dati il confidi

possiede davvero, con quale qualità, su quale orizzonte temporale e con quale coerenza definitoria.

La progettazione del dataset dovrebbe seguire una logica per strati. Il primo strato è costituito dai dati di base: bilanci, indicatori di redditività, patrimonializzazione, liquidità, leva, anzianità dell'impresa, struttura del debito, andamento dei ricavi, puntualità nei pagamenti, eventuali segnalazioni deteriorate, informazioni sull'utilizzo delle linee di credito. È il nucleo minimo sul quale ogni modello deve poggiare. Il secondo strato comprende i dati andamentali e di relazione: storico delle richieste di garanzia, esito delle delibere, rinnovi, escussioni, rientri, intensità del rapporto con il confidi, qualità della documentazione fornita, tempestività nei flussi informativi, comportamento nelle fasi di revisione. Il terzo strato è composto da dati di contesto: settore, area geografica, appartenenza a filiere, dipendenza da pochi clienti o fornitori, presenza di commesse ricorrenti, utilizzo di strumenti pubblici di sostegno, legami con specifiche banche convenzionate. Il quarto strato, da trattare con particolare cautela, riguarda dati ulteriori desumibili da open banking o da altre fonti legittime, da attivare solo quando aggiungano effettivo valore informativo e siano compatibili con i principi di pertinenza e proporzionalità.

Per i confidi è fondamentale evitare due errori speculari. Il primo è la povertà informativa: costruire un modello sofisticato su dati poveri o incoerenti produce un output apparentemente raffinato ma sostanzialmente fragile. Il secondo è l'accumulo indiscriminato di variabili: introdurre troppi campi poco controllati, magari perché disponibili presso provider esterni, aumenta il rischio di opacità, instabilità e utilizzo di proxy non desiderati. La qualità del dataset non coincide con la sua dimensione. Coincide, piuttosto, con la capacità di rappresentare il fenomeno di rischio in modo coerente con l'attività del confidi.

Un punto particolarmente importante riguarda la trasformazione della soft information in informazione riutilizzabile. Se le considerazioni qualitative restano relegate a note libere, esse sono difficilmente analizzabili, confrontabili e controllabili. Se invece vengono tradotte in campi strutturati – per esempio grado di concentrazione commerciale, presenza di eventi straordinari non ricorrenti, qualità della governance, dipendenza da uno specifico committente, tenuta dei margini in fasi recenti, affidabilità nelle interlocuzioni – esse possono entrare nel processo in modo più disciplinato. Non è necessario, né sempre opportuno, che tutti questi campi diventino variabili del modello statistico. È però utile che siano raccolti in forma standard, così da poter essere analizzati, monitorati e, nel tempo, eventualmente incorporati in moduli specifici di scoring relazionale.

Un ulteriore tema è quello delle variabili indirette. Nei modelli di AI molte variabili possono funzionare, infatti, da indicatori indiretti di caratteristiche non esplicitamente dichiarate. Per questa ragione il confidi potrebbe svolgere un lavoro di classificazione preventiva: quali sono strettamente economico-finanziarie, quali sono contestuali ma pertinenti, quali sono solo apparentemente utili e potrebbero introdurre distorsioni, quali richiedono una base giuridica e organizzativa più robusta.

Infine, la qualità informativa va mantenuta nel tempo. Un dataset inizialmente valido può deteriorarsi per cambi di processo, per nuove fonti con standard diversi, per modifiche nelle definizioni contabili o per shock che alterano la distribuzione delle variabili. Da qui la necessità di controlli continuativi: completezza dei campi, tassi di missing, coerenza delle classificazioni, drift delle distribuzioni, verifica delle etichette storiche di default o deterioramento. Nel caso dei confidi, questi controlli dovrebbero essere pochi ma stabili, scelti in base alla capacità dell’organizzazione di eseguirli realmente.

L'adozione dell'AI, inevitabilmente, non inizia dal modello ma dai dati. Nei confidi il primo investimento dovrebbe essere nella qualità, nella standardizzazione e nella governabilità del patrimonio informativo, essendo l'asset primario da cui poter fare la differenza tra innovazione sostanziale e modernizzazione apparente.

8.7 I RISCHI: BIAS, DISCRIMINAZIONE, OPACITÀ E DIPENDENZA DA TERZI

Accanto ai benefici, la Banca d'Italia ha sottolineato anche i rischi specifici dei modelli AI-ML. Il primo gruppo riguarda la non corretta differenziazione del rischio, cioè l'eventualità che il modello non ordini correttamente i clienti in base al merito creditizio. Il secondo gruppo riguarda la discriminazione, diretta o indiretta, dovuta all'uso di attributi o di variabili che producono effetti sfavorevoli su individui o gruppi sociali. Il terzo gruppo concerne la spiegabilità e la possibilità, per l'intermediario, di comprendere e motivare la decisione. Il quarto investe la governance complessiva del modello, compreso il ricorso all'outsourcing.

Nel caso dei confidi, tali rischi assumono una conformazione peculiare. Il tema del bias è particolarmente delicato perché la base dati può essere meno ampia e più segmentata rispetto a quella di grandi banche o provider fintech. Ciò significa che eventuali squilibri del campione, errori storici di selezione, eccesso di peso di alcuni settori o territori, o sottorappresentazione di imprese giovani e innovative possono incidere più fortemente sul risultato. Un modello addestrato su un passato nel quale certe categorie di imprese sono state poco finanziate non necessariamente "impara" il merito di credito; può invece apprendere il riflesso di scelte precedenti, riproducendole in modo apparentemente neutrale.

Vi è poi il problema della discriminazione indiretta. Anche quando il modello non utilizza esplicitamente dati che si potrebbero definire

sensibili, può produrre esiti distorsivi attraverso dati indiretti. Per i confidi questo rischio è concreto soprattutto nelle valutazioni che coinvolgono ditte individuali, professionisti, soci garanti o microimprese, in cui le informazioni relative alla persona fisica si intrecciano con quelle dell'attività economica. Le fonti online richiamate nel dibattito più recente insistono proprio su questi profili: rapporto con il GDPR, limiti alla profilazione automatizzata, rischio di social scoring e necessità di spiegazioni comprensibili verso la clientela. Un confidi che adotti logiche troppo aggressive di data enrichment o di scoring automatizzato senza solide basi giuridiche e organizzative si potrebbe esporre a rischi legali sproporzionati rispetto ai benefici attesi.

L'opacità del modello rappresenta un ulteriore elemento critico. La Banca d'Italia rileva che gli intermediari italiani adottano prevalentemente tecniche post hoc di explainability, ma che i presidi su fairness e mitigazione dei bias sono ancora limitati. Per i confidi il tema è ancora più sensibile, perché la decisione deve essere spiegabile non solo all'interno ma anche nei rapporti con le banche convenzionate, con gli organi di controllo, con eventuali fondi pubblici e con la clientela. Un modello che nessuno sa veramente interpretare può generare una falsa sensazione di oggettività, spingendo gli operatori a fidarsi proprio quando sarebbe più necessario esercitare giudizio critico.

Il ricorso a fornitori esterni merita un'attenzione specifica. Gli interventi della Banca d'Italia riportano che, in molti casi, le competenze di sviluppo, manutenzione e controllo dei modelli di machine learning non sono pienamente internalizzate e che l'outsourcing è frequente. I confidi, per ragioni dimensionali, sono particolarmente esposti a questa dinamica. Tuttavia, l'esternalizzazione non trasferisce la responsabilità dell'intermediario. Se il confidi non comprende dataset, logica del modello, limiti di utilizzo, criteri di riaddestramento e metriche di monitoraggio, il rischio è di adottare uno strumento formalmente

avanzato, ma sostanzialmente non governato. In una logica prudenziale, ciò sarebbe difficilmente compatibile con una sana e prudente gestione.

Ne consegue che il vero rischio non è la presenza dell'algoritmo in quanto tale, ma la sua implementazione come oggetto esterno all'organizzazione, dotato di autorità decisionale di fatto e sottratto a verifica critica. Assume pertanto importanza centrale la riconduzione del modello entro un sistema di responsabilità umana, controlli periodici, soglie di utilizzo, casi di esclusione e obblighi di documentazione.

Tavola 8.1: Rischi principali e presidi consigliati

Profilo	**Manifestazione tipica nei confidi**	**Presidio consigliato**
Qualità del dato	Replica di scelte passate su cluster di imprese poco finanziati	Data dictionary, controlli su completezza/coerenza, versionamento delle definizioni
Bias storico	Retail, PMI, corporate	Analisi del campione, test per segmenti, confronto fra esiti storici e merito effettivo
Proxy discriminatorie	Variabili apparentemente neutre ma correlate a caratteristiche sensibili	Mappatura preventiva delle variabili, verifica di fairness, esclusione o limitazione delle variabili indirette critiche
Opacità del modello	Output difficili da motivare a organi, banche e clienti	Explainability obbligatoria, report dei driver principali, casi di uso esclusi
Dipendenza da outsourcer	Scarsa comprensione interna del modello acquistato	Clausole contrattuali su logica, dati, audit, riaddestramento, supporto alla spiegazione
Drift e shock di contesto	Cambi di settore/territorio che alterano la distribuzione dei dati	Monitoraggio periodico, soglie di allerta, revisione straordinaria del modello
Supervisione umana debole	Affidamento eccessivo all'output algoritmico	Regole di override, escalation, separazione fra sviluppo, uso e controllo del modello

8.8 QUADRO NORMATIVO E RESPONSABILITÀ: PERCHÉ L'ADOZIONE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE NON È UNA ZONA FRANCA

Il quadro normativo che rileva per i confidi non contiene, allo stato, una disciplina settoriale interamente dedicata al credit scoring AI-driven, ma offre già un insieme significativo di principi e obblighi. La Banca d'Italia, negli studi sopra citati, evidenzia che la normativa prudenziale vigente consente di presidiare larga parte dei rischi connessi ai modelli AI-ML attraverso le regole generali su governo, gestione e controllo del rischio. Per gli intermediari vigilati, e dunque anche per i confidi ex art. 106 TUB, il punto non è l'esistenza di un vuoto normativo assoluto, ma la corretta applicazione di regole già presenti a tecniche nuove.

Le Linee guida EBA su loan origination and monitoring sono particolarmente rilevanti. Esse richiedono che gli intermediari comprendano metodologia, dati di input e assunzioni dei modelli impiegati, assicurino qualità e adeguatezza dei dati, mantengano documentazione aggiornata e presidino il processo decisionale automatizzato con politiche e procedure coerenti. Il recente factsheet EBA del 21 novembre 2025, dedicato alle implicazioni dell'AI Act (il Regolamento (UE) n. 2024/1689) per il settore bancario e dei pagamenti, conferma che, per i sistemi di AI ad alto rischio, la normativa dell'Unione in materia bancaria e dei pagamenti è in larga misura complementare all'AI Act e non presenta contraddizioni significative; l'EBA sottolinea però la necessità, per gli operatori, di integrare efficacemente i due quadri.

Sul versante europeo generale, l'AI Act costituisce ormai il riferimento imprescindibile. La normativa europea classifica come ad alto rischio i sistemi di AI utilizzati per valutare il merito creditizio o attribuire un credit score alle persone fisiche. Il punto è rilevante per gli intermediari e per i confidi, ma va letto con attenzione. Una quota rilevante dell'attività di questi ultimi, infatti, riguarda imprese e non

consumatori. Ciò significa che la classificazione high-risk dell'Allegato III non si proietta automaticamente su ogni forma di scoring corporate. Tuttavia, nei casi in cui il processo coinvolga persone fisiche – si pensi a ditte individuali, professionisti, garanti, amministratori, soci illimitatamente responsabili, o prodotti destinati a consumatori – il perimetro dell'AI Act può diventare rilevante. Inoltre, anche quando non si ricade nel caso tipico dell'Allegato III, i principi di gestione del rischio, supervisione umana, qualità del dato, trasparenza e tracciabilità offrono comunque un benchmark organizzativo utile.

Un secondo profilo decisivo riguarda il GDPR e, più in generale, la tutela della clientela. Il Quaderno 721 richiamando l'art. 22 del Regolamento (UE) n. 2016/679 pone un accento sulla rilevanza della profilazione, del consenso, del diritto a informazioni significative sulla logica utilizzata e dei limiti al trattamento automatizzato. Il dibattito giuridico recente svoltosi in sede di Corte di Giustizia Europea sul credit scoring automatizzato insiste proprio sul rapporto tra AI e GDPR, sulla necessità di rendere comprensibili le decisioni automatizzate e sui rischi di scivolamento verso forme di social scoring o di profilazione illecita. Ciò significa che la ricerca di performance predittiva non può giustificare l'uso indiscriminato di dati eccedenti o poco pertinenti. Il principio di minimizzazione del dato, la pertinenza rispetto alla finalità di valutazione del rischio e la capacità di spiegare in modo non meramente formale l'esito dello scoring devono diventare criteri di progettazione del modello, non controlli ex post.

Il tema della responsabilità appare, infine, centrale. Nell'uso di sistemi di intelligenza artificiale per la concessione del credito, i profili più sensibili concernono il divieto di pratiche discriminatorie, il rischio di profilazione illecita e la violazione degli obblighi informativi. In tale contesto è evidente che l'adozione di sistemi automatizzati non attenua la responsabilità dell'intermediario, ma rende più stringenti i doveri di organizzazione, controllo e motivazione. Ciò implica che il modello deve

necessariamente essere inserito in un assetto deliberativo nel quale sia sempre chiaro chi decide, con quali informazioni, in base a quali regole di utilizzo del sistema e con quali possibilità di intervento correttivo.

8.9 EXPLAINABILITY, FAIRNESS E HUMAN OVERSIGHT: I TRE PILASTRI DEL MODELLO IBRIDO

Se si osservano le evidenze raccolte dalla Banca d'Italia nel 2022, emerge un quadro molto istruttivo: gli intermediari percepiscono molti benefici e pochi rischi incrementali, ma i sistemi di governance e controllo non risultano sempre calibrati alle peculiarità dell'intelligenza artificiale. Proprio per questo, in una prospettiva applicativa ai confidi, tre pilastri meritano di essere formalizzati in modo rigoroso: explainability, fairness e human oversight.

Per explainability non si deve intendere soltanto la capacità del data scientist di leggere output tecnici, ma la possibilità per il confidi di tradurre il funzionamento del modello in una spiegazione utile ai diversi destinatari: consiglio di amministrazione, direzione, funzione rischi, rete commerciale, istruttori, revisori, banca convenzionata e cliente. Le tecniche post hoc come SHAP o feature importance possono essere molto utili, ma non bastano da sole. Occorre definire ex ante quali spiegazioni siano rilevanti per l'organizzazione: per esempio, quali driver pesano maggiormente sul punteggio, quale variazione dei dati determinerebbe un cambio di classe, quali segnali fanno scattare una revisione umana rafforzata, quali caratteristiche del dataset limitano l'affidabilità del risultato.

La fairness va poi affrontata in termini più maturi di quanto oggi avvenga spesso nella prassi. La Banca d'Italia ha evidenziato che molti intermediari si fermano alla fairness through unawareness, cioè all'eliminazione di attributi apertamente sensibili. Si tratta di un presidio utile, ma insufficiente. Nei confidi occorre andare oltre,

almeno per i segmenti in cui la valutazione tocca persone fisiche o microimprese fortemente personificate. Ciò significa svolgere test periodici per verificare se il modello produce esiti sistematicamente peggiori per cluster rilevanti, analizzare le variabili indirette, controllare la stabilità dei risultati nel tempo e interrogarsi sulla coerenza tra performance statistica e obiettivo istituzionale di sostegno al credito delle PMI. Fairness, in questo contesto, non vuol dire concedere credito a prescindere dal rischio, ma impedire che l'algoritmo cristallizzi discriminazioni o esclusioni non giustificate economicamente.

Il terzo pilastro è la supervisione umana. Tutte le fonti più autorevoli convergono su questo punto. La Banca d'Italia segnala che, nella quasi totalità dei casi osservati, i modelli di intelligenza artificiale supportano la valutazione, ma la responsabilità finale resta in capo agli analisti; l'AI Act europeo inserisce la supervisione umana fra i requisiti centrali dei sistemi ad alto rischio; le fonti giuridiche e regolatorie insistono sul fatto che la decisione automatizzata non può sottrarsi a controlli e possibilità di intervento (art. 22 GDPR). Per i confidi, la supervisione umana dovrebbe essere declinata non come formula rituale, ma come insieme di meccanismi concreti: facoltà di override motivato; obbligo di secondo livello per pratiche con score vicino alla soglia; revisione rafforzata per casi ad alto impatto; verifica periodica delle motivazioni di override; separazione tra chi sviluppa il modello, chi lo usa e chi lo controlla.

Questi tre pilastri si sostengono a vicenda. Senza explainability, la supervisione umana diventa apparente. Senza fairness, la spiegabilità rischia di limitarsi a descrivere un errore sistematico. Senza human oversight, fairness ed explainability restano esercizi formali privi di capacità correttiva. Per questo un confidi che voglia adottare l'intelligenza artificiale nel credit scoring dovrebbe incorporare questi elementi nel proprio regolamento del credito, nelle policy sui modelli, nei contratti con i fornitori e nella reportistica agli organi.

8.10 INTERAZIONE CON BANCA CONVENZIONATA, PRICING DELLA GARANZIA E FONDI PUBBLICI

Nel mondo dei confidi il credit scoring non opera mai in maniera isolata. La decisione sulla garanzia si inserisce in una relazione triangolare fra impresa, confidi e banca finanziatrice, alla quale spesso si aggiunge una quarta componente: il fondo pubblico, nazionale o regionale, che può concorrere alla mitigazione del rischio o alla canalizzazione dell'intervento. Questa specificità ha importanti implicazioni sull'uso dell'AI.

In primo luogo, il modello del confidi non può limitarsi a stimare un rischio astratto, ma deve stimare un rischio rilevante per la decisione di garanzia. Ciò significa considerare l'esposizione nel suo assetto concreto: percentuale di copertura, durata, finalità del finanziamento, presenza di co-garanzie o controgaranzie, struttura del pricing, ruolo della banca originatrice, eventuale ammissibilità a fondi pubblici. Un punteggio costruito ignorando queste variabili rischia di essere formalmente corretto ma scarsamente utile sul piano decisionale. Per i confidi la domanda non è soltanto "questa impresa è rischiosa?", ma "questa operazione, con questa struttura di garanzia e in questo quadro di convenzioni, è sostenibile?".

In secondo luogo, il rapporto con la banca convenzionata introduce un tema di allineamento informativo. Se il confidi dispone di un modello avanzato, ma non è in grado di tradurre il risultato in una metrica comprensibile e condivisibile con la banca, il vantaggio informativo rischia di disperdersi. Per questa ragione, l'output del modello dovrebbe essere accompagnato da indicatori di lettura semplici: fascia di rischio, driver principali, elementi di attenzione, eventuale motivazione dell'override. Ciò facilita la negoziazione con la banca e rafforza il ruolo del confidi come soggetto capace di qualificare la domanda di credito, non soltanto di assorbirne il rischio.

In terzo luogo, l'AI può incidere sul pricing della garanzia. In linea teorica, un migliore ordinamento del rischio consente di differenziare in modo più accurato il costo della garanzia o le condizioni di accesso a determinati strumenti. Tuttavia, nei confidi questo passaggio richiede cautela. Un pricing troppo granulare, interamente derivato dal modello, potrebbe entrare in tensione con finalità mutualistiche o con obiettivi di sostegno a particolari segmenti di PMI. Di conseguenza, il modello dovrebbe essere usato per orientare il pricing entro corridoi o classi, non necessariamente per generare automaticamente un prezzo puntuale.

Il rapporto con i fondi pubblici costituisce un ulteriore punto di attenzione, in quanto la presenza di risorse pubbliche rende ancora più importanti trasparenza, tracciabilità e motivazione delle scelte. In questo contesto, l'AI potrebbe essere impiegata per una migliore preselezione delle pratiche, per la verifica di coerenza documentale, per l'individuazione di posizioni che meritano accompagnamento istruttorio o per la gestione dell'early warning sulle posizioni garantite.

Si può quindi affermare che, nei confidi, l'AI non dovrebbe essere pensata solo come tecnologia di scoring, bensì come tecnologia di coordinamento decisionale. Il suo valore massimo emerge quando aiuta a migliorare l'interfaccia tra impresa, confidi, banca e strumenti pubblici, facendo sì che la garanzia sia allocata in modo più accurato, più documentabile e più coerente con la struttura complessiva dell'operazione.

8.11 UN'ARCHITETTURA OPERATIVA PER IL CREDIT SCORING DEI CONFIDI

Alla luce delle fonti considerate, l'architettura più adatta ai confidi sembra essere quella di un sistema di scoring multi-livello, fondato su integrazione tra dati di base, indicatori relazionali e presidi deliberativi. In concreto, il processo potrebbe articolarsi in sei fasi.

La prima fase è la costruzione del patrimonio informativo. Il confidi dovrebbe censire in modo ordinato le fonti già disponibili e quelle realisticamente acquisibili: anagrafica dell'impresa, bilanci, andamentale dei rapporti bancari e del rapporto con il confidi, storico delle garanzie, esiti di precedenti delibere, eventuali eventi di rinegoziazione o escussione, dati qualitativi raccolti in istruttoria, informazioni di settore, utilizzo di misure pubbliche e, ove coerente, dati ottenuti tramite open banking. La regola dovrebbe essere la pertinenza al rischio, non la massimizzazione indiscriminata del dato.

La seconda fase è la segmentazione del portafoglio. Un unico modello per tutta la clientela del confidi è spesso una soluzione solo apparentemente efficiente. La segmentazione per micro-cluster omogenei – per esempio microimprese, PMI strutturate, start-up con storia limitata, professionisti, posizioni assistite da specifici strumenti pubblici – consente di ridurre il rumore statistico e di calibrare meglio i driver rilevanti. Naturalmente la segmentazione deve restare sostenibile con la dimensione del dataset, evitando frammentazioni eccessive.

La terza fase è lo sviluppo del modello quantitativo. In chiave prudente, per molti confidi le tecniche ensemble tree-based appaiono la scelta più ragionevole, in linea con la prassi osservata dalla Banca d'Italia. Il modello dovrebbe restituire non solo uno score finale, ma anche elementi di interpretazione: principali variabili determinanti, stabilità del risultato, distanza dalla soglia, indicazione di incertezza.

La quarta fase è l'integrazione della soft information, in cui si concentra la specificità del modello ibrido. Gli elementi relazionali dovrebbero essere raccolti tramite schede standardizzate, con domande chiuse e spazi motivazionali limitati, in modo da consentire confrontabilità e auditabilità. Alcune informazioni possono essere trasformate in indicatori semi-strutturati: continuità dei rapporti con clienti principali, concentrazione del fatturato, eventi straordinari

temporanei, qualità della governance, affidabilità nella condivisione documentale, relazioni con la filiera. La funzione di questi indicatori non è sostituire il modello statistico, ma fornire un canale formalizzato attraverso il quale la conoscenza dell'analista entri nella decisione.

La quinta fase è la deliberazione. Il confidi dovrebbe definire in regolamento casi di decisione standard, casi di approfondimento obbligatorio e casi di escalation. Ad esempio: score alto e soft information coerente, iter semplificato; score intermedio o elementi discordanti, approfondimento istruttorio; score negativo ma con indicatori relazionali forti, valutazione collegiale e motivazione rafforzata dell'override; score positivo ma segnali qualitativi critici, sospensione dell'automatismo e richiesta di integrazione documentale. In questo modo il modello diventa parte di una catena decisionale governata.

La sesta fase è il monitoraggio nel tempo. Il confidi dovrebbe verificare non solo default e performance predittiva, ma anche drift del modello, distribuzione degli score, impatto per segmenti, frequenza e qualità degli override, coerenza tra score, pricing e assorbimento di garanzia, effetti sull'accesso al credito dei soci, concentrazioni settoriali o territoriali. Un monitoraggio ben costruito consente di capire se il modello sta migliorando la selezione oppure se sta semplicemente spostando il rischio da un punto all'altro del portafoglio.

Questa architettura, pur richiedendo investimenti organizzativi, appare proporzionata alla natura dei confidi. Essa non presuppone una trasformazione radicale in operatori tecnologici puri, ma consente di innalzare la qualità del processo decisionale mantenendo al centro il patrimonio relazionale dell'intermediario.

8.12 GOVERNANCE, CONTROLLI INTERNI E OUTSOURCING

In questo contesto assume particolare rilevanza la governance del progetto di intelligenza artificiale, spesso individuato come punto debole delle evidenze esaminate da Banca d'Italia: reportistica non sempre adeguata, limitata attenzione ai rischi specifici dell'AI, insufficiente copertura dei controlli sulla qualità dei dati, frequente outsourcing di sviluppo e manutenzione. Questi elementi vanno letti come avvertimento operativo. L'adozione di modelli avanzati senza corrispondente maturazione dei controlli interni può produrre un'organizzazione apparentemente moderna, ma in realtà più vulnerabile.

Come già sopra chiarito il primo presidio necessario è l'attribuzione delle responsabilità organizzative interne. Il consiglio di amministrazione deve approvare la cornice di policy sull'uso dei modelli, definendo finalità, limiti di utilizzo, livelli di automazione ammessi, principi di supervisione umana e metriche di reporting. Devono essere assicurate risorse, competenze e coordinamento fra area credito, funzione rischi, compliance, IT e audit. La funzione rischi, in particolare, dovrebbe presidiare validazione metodologica, monitoraggio e utilizzo coerente del modello. La compliance a sua volta avrà il ruolo di validare la pertinenza dei dati, profilazione, trasparenza verso la clientela e coerenza con il quadro normativo.

Il secondo presidio è la documentazione. Prendendo spunto dalle previsioni dell'AI Act ogni modello dovrebbe essere accompagnato almeno da quattro documenti: una nota metodologica, una nota funzionale, una policy di utilizzo e un piano di monitoraggio. La nota metodologica descrive dataset, variabili, algoritmo, ipotesi, limiti e risultati di validazione. La nota funzionale traduce questi elementi in termini comprensibili agli utenti interni. La policy di utilizzo stabilisce per quali decisioni il modello è impiegato, quali soglie rilevano, quando è ammesso l'override e chi lo

autorizza. Il piano di monitoraggio fissa indicatori, periodicità, soglie di allerta e responsabilità.

Il terzo presidio riguarda l'outsourcing. Nei confidi è legittimo, e spesso inevitabile, ricorrere a provider esterni per software, modelli o servizi di data analytics. Tuttavia, il rapporto con il fornitore dovrebbe essere disciplinato in modo da evitare dipendenze opache. Il contratto dovrebbe garantire almeno accesso alla logica generale del modello, descrizione delle variabili utilizzate, flussi di aggiornamento, requisiti di qualità del dato, log di utilizzo, supporto per spiegazioni e audit, informazione preventiva sulle modifiche, possibilità di verifiche indipendenti e chiare regole su riaddestramento e versioning. L'obiettivo è impedire che il confidi resti mero utilizzatore passivo di un motore decisionale progettato altrove.

Il quarto presidio è la formazione. L'art. 4 dell'AI Act impone un obbligo di alfabetizzazione alle organizzazioni sui sistemi di intelligenza artificiale. A maggior ragione qualora un sistema venga posto in uso all'interno di una struttura gli utenti che ne sono utilizzatori devono avere piena contezza delle funzioni e dei limiti del modello; essi dovranno saper leggere gli indicatori principali, riconoscere i casi nei quali il risultato non è affidabile, motivare un override e documentarne le ragioni. Nello stesso tempo, gli organi sociali devono essere posti in condizione di comprendere il senso del progetto: non il dettaglio tecnico dell'algoritmo, ma il rischio che esso modifica e i controlli che lo rendono accettabile.

Infine, la governance deve essere proporzionale. Un piccolo confidi non è tenuto a replicare l'assetto di una grande banca. Ma la proporzionalità non può diventare sinonimo di assenza di regole. Piuttosto, significa concentrare i presidi essenziali: chiarezza delle finalità, comprensione minima del modello, controllo sui dati, reporting semplice ma informativo, supervisione umana effettiva e disciplina dei fornitori.

8.13 TRASPARENZA VERSO IL CLIENTE E DOCUMENTAZIONE DELLA DECISIONE

Una delle conseguenze più rilevanti dell'adozione di sistemi di AI nel credit scoring riguarda il modo in cui la decisione viene documentata e comunicata. La questione non è meramente formale. Nei confidi, infatti, la relazione con il socio o con l'impresa cliente è spesso continuativa, e la qualità della comunicazione influisce sia sul rapporto fiduciario sia sulla capacità dell'intermediario di ottenere informazioni migliori nelle valutazioni successive.

Il primo livello di trasparenza è interno. Ogni pratica dovrebbe consentire di ricostruire, anche a posteriori, quali dati sono stati utilizzati, quale versione del modello era attiva, quale punteggio è stato generato, quali driver principali hanno inciso sul risultato, se vi sia stato override umano e con quali motivazioni. Tali pratiche sono necessarie affinché l'organizzazione possa apprendere dalla propria esperienza potendo valutare se effettivamente l'algoritmo stia migliorando la qualità delle decisioni interne.

Il secondo livello di trasparenza riguarda il rapporto con la banca convenzionata o con altri soggetti istituzionali coinvolti nell'operazione. In molti casi non sarà opportuno né necessario condividere il dettaglio tecnico del modello; sarà però utile poter offrire una motivazione economicamente sensata dell'esito: punti di forza e di debolezza della posizione, coerenza del rischio con la misura di garanzia, eventuali elementi qualitativi che hanno inciso sul giudizio finale.

Il terzo livello, il più delicato, concerne il cliente. Le regole europee e nazionali in materia di protezione dei dati e trasparenza non impongono la consegna indiscriminata del codice sorgente o di dettagli proprietari del modello, ma richiedono che l'interessato possa ricevere informazioni significative sulla logica utilizzata e sulle conseguenze del trattamento automatizzato nei casi rilevanti (in caso di decisioni automatizzate). Ciò significa predisporre, almeno per le fattispecie più delicate, un

linguaggio di spiegazione comprensibile, non meramente tecnico. Motivare il rigetto di una pratica richiamando solamente l'esito "da sistema" non integra sicuramente una spiegazione come prefigurata dalla normativa; sarà invece necessario indicare che la valutazione è risultata negativa per la combinazione di alcuni fattori economico-finanziari e andamentali, precisando – quando possibile – quali profili potrebbero migliorare in futuro.

La documentazione della decisione svolge anche una funzione difensiva sul piano legale e reputazionale. Documentare in modo ordinato il proprio processo, distinguendo fra output del modello e decisione finale, mantenere traccia degli interventi umani e spiegare i principali driver dell'esito colloca l'intermediario in una posizione giuridica più solida.

Dal punto di vista operativo, ciò richiede specifici strumenti: report sintetici allegati alla pratica; motivazioni standard per gli override; log della versione del modello; template di comunicazione verso il cliente calibrati per tipologia di esito; e, soprattutto, una cultura interna che non tratti la spiegazione come un onere burocratico, ma come parte della qualità della decisione.

8.14 UNA ROADMAP REALISTICA DI IMPLEMENTAZIONE PER I CONFIDI

Da quanto esaminato è evidente che l'introduzione di sistemi di intelligenza artificiale per il credit scoring debba avvenire per fasi. Una roadmap realistica può essere articolata in quattro stadi.

Il primo stadio è quello "diagnostico". In questa fase il confidi non costruisce ancora il modello, ma valuta il proprio grado di prontezza: qualità e profondità degli archivi, disponibilità di dati storici sufficienti, presenza di variabili coerenti e stabili, mappatura dei processi decisionali, identificazione dei punti in cui la soft information entra oggi nel processo, ricognizione dei vincoli normativi e contrattuali,

assessment delle competenze interne. Questa fase ha anche una funzione culturale: serve a capire se il problema da risolvere è realmente uno di scoring o piuttosto uno di organizzazione del dato.

Il secondo stadio è quello sperimentale. In tale fase si sviluppa o acquisisce un primo modello su un perimetro limitato, preferibilmente un segmento omogeneo e con dataset relativamente affidabile. La sperimentazione dovrebbe essere svolta in parallelo al processo vigente, senza effetti immediati sulle delibere, per misurare scostamenti, accuratezza, spiegabilità, frequenza di falsi positivi e falsi negativi, e casi nei quali la relazione umana corregge utilmente l'output del modello.

Il terzo stadio è l'integrazione guidata. Una volta validato il modello, esso può entrare a supporto del processo deliberativo, inizialmente come strumento di pre-classificazione o di supporto alla priorizzazione delle pratiche. In questa fase occorre formalizzare regole di utilizzo, soglie, casi di escalation, reporting e controlli periodici. È anche il momento in cui il confidi deve decidere quale livello di explainability rendere obbligatorio in istruttoria e quali motivazioni debbano accompagnare un override.

Il quarto stadio è il consolidamento. Solo quando il modello ha mostrato stabilità, utilità e governabilità, il confidi può considerare un suo uso più incisivo: per esempio nella determinazione di policy di portafoglio, nella segmentazione del pricing della garanzia, nella gestione dell'early warning, nella calibrazione dei controlli successivi o nell'interlocuzione con le banche convenzionate. Anche in questa fase, tuttavia, il livello di automazione dovrebbe rimanere proporzionato alla natura della clientela e alla disponibilità di dati affidabili.

La roadmap implica un messaggio semplice: l'adozione di un sistema di intelligenza artificiale per il credit scoring non dovrebbe essere valutata come un mero progetto software, ma come progetto di trasformazione regolata. Il vero obiettivo non è possedere un algoritmo,

bensì costruire un sistema di decisione più robusto, più trasparente e più coerente con la missione dell'intermediario.

Tavola 8.2: Roadmap di implementazione

Fase	Obiettivo	Attività chiave	Output atteso
1. Diagnosi	Capire il grado di prontezza	Mappatura dati, processi, competenze, vincoli normativi	Assessment di fattibilità e gap analysis
2. Sperimentazione	Testare il modello senza impatto immediato sulle delibere	Pilot su segmento omogeneo, backtesting, confronto con processo vigente	Misura di accuratezza, limiti e casi di disallineamento
3. Integrazione guidata	Usare il modello come supporto strutturato	Definizione di soglie, override, reportistica, ruoli e controlli	Inserimento del modello nel processo deliberativo
4. Consolidamento	Estendere l'uso alle funzioni di portafoglio	Monitoraggio continuo, revisione periodica, eventuale ampliamento dei casi d'uso	Sistema di scoring governato e stabile in produzione

CONCLUSIONI

Le fonti analizzate consentono di formulare una conclusione netta. L'intelligenza artificiale può avere un ruolo importante nel credit scoring dei confidi, ma solo se viene adottata in forma complementare e non sostitutiva rispetto al patrimonio relazionale che caratterizza questi intermediari.

Il Quaderno Banca d'Italia n. 721 mostra che i modelli AI-ML offrono benefici concreti in termini di accuratezza, ma richiedono presidi su bias, spiegabilità, governance e outsourcing. Il Working Paper n. 1476 evidenzia che l'AI non cancella il valore della relazione, bensì interagisce con essa: rende il credito più sensibile alle condizioni specifiche dell'impresa e meno dipendente dagli shock macroeconomici generali, ma non offre risposte nei momenti di crisi sistemica. Per i confidi, queste due evidenze convergono nello stesso punto: l'algoritmo

migliora il processo solo se si innesta su un'organizzazione capace di governarlo e di integrarlo con la soft information.

La specificità dei confidi impone, infatti, un approccio selettivo e proporzionato. La loro clientela, in larga parte composta da PMI, presenta spesso livelli di opacità informativa che rendono essenziale la conoscenza del contesto economico, dell'imprenditore e della filiera di appartenenza. Un modello interamente automatizzato rischierebbe di impoverire proprio il vantaggio informativo che i confidi possono offrire al sistema del credito. Al contrario, un modello ibrido – fondato su scoring quantitativo, indicatori relazionali strutturati, possibilità di override motivato e controlli periodici – appare la soluzione più coerente con la loro funzione.

Sul piano normativo, non esiste uno spazio di eccezione nel quale l'AI possa essere adottata senza regole. Le discipline prudenziali, le linee guida EBA, il GDPR e l'AI Act delineano già un quadro nel quale qualità dei dati, documentazione, supervisione umana, trasparenza e non discriminazione diventano elementi strutturali del progetto. Per i confidi ex art. 106 TUB, soggetti a vigilanza prudenziale equivalente a quella bancaria in chiave proporzionale, questo significa che l'innovazione non è alternativa alla compliance: ne è una manifestazione avanzata, se correttamente governata.

In termini operativi, il percorso che appare più convincente non è di adottare soluzioni massimamente sofisticate, ma quello di una progressiva maturazione dei dati, dei processi e dei controlli. Occorre partire da dataset pertinenti, tecniche gestibili, segmenti omogenei, sperimentazioni circoscritte e policy chiare. Solo successivamente, una volta dimostrata la robustezza del modello, si può ampliare il raggio di azione verso funzioni più evolute di portafoglio, early warning e pricing.

Si può dunque affermare che, per i confidi, il futuro del credit scoring non consiste nella scelta tra relazione e algoritmo, ma nella

costruzione di una relazione assistita dall'algoritmo e di un algoritmo disciplinato dalla relazione. In questa sintesi risiede il punto di equilibrio tra innovazione, prudenza, inclusione finanziaria e responsabilità.

Riferimenti bibliografici

Fonti

- Banca d'Italia, Intelligenza artificiale nel credit scoring. Analisi di alcune esperienze nel sistema finanziario italiano, Questioni di Economia e Finanza, n. 721, ottobre 2022.
- L. Gambacorta, F. Sabatini, S. Schiaffi, Artificial intelligence and relationship lending, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 1476, febbraio 2025.
- Banca d'Italia, confidi - accesso al mercato e requisiti per l'iscrizione nell'albo ex art. 106 TUB, consultazione online aggiornata al 9 marzo 2026.
- Banca d'Italia, FAQ - Istanze dei confidi ex art. 106 TUB, consultazione online aggiornata al 9 marzo 2026.
- European Banking Authority, Final Report - Guidelines on loan origination and monitoring (EBA/GL/2020/06), 29 maggio 2020.
- Regolamento (UE) 2024/1689 del Parlamento europeo e del Consiglio del 13 giugno 2024 che stabilisce regole armonizzate sull'intelligenza artificiale.
- European Banking Authority, AI Act: implications for the EU banking sector, factsheet, 21 novembre 2025.



I CONFIDI IN ITALIA

Indagine sui confidi italiani: caratteristiche dell'offerta di mercato e scenari strategici.

Camera di commercio Torino

COMITATO TORINO FINANZA
PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

Comitato Torino Finanza presso la Camera di commercio di Torino
via San Francesco da Paola 24 10123 Torino
tel. +39 011 571 6390
www.to.camcom.it/torinofinanza comitato.torinofinanza@to.camcom.it