

2018

I confidi in Italia

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

COMITATO
TORINO
FINANZA
PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

Questo rapporto è stato realizzato grazie al contributo di:

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

COMITATO TORINO FINANZA
PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

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

ISBN: 978-88-97434-09-2

2018

I confidi in Italia

Roberta Artusio
Diego Bolognese
Alessio Bongiovanni
Salvatore Vescina

Indice

Capitolo primo

Il sistema confidi: dimensione e articolazione dell'offerta di garanzie mutualistiche (di Alessio Bongiovanni)

Introduzione 7
1.1 Le caratteristiche anagrafiche e dimensionali del sistema 8
1.1.1 La numerosità: i vivi e i morti 8
1.1.2 L'articolazione geografica 14
1.1.3 L'articolazione settoriale 18
1.1.4 La capacità di associazione 22
1.1.5 Alcune caratteristiche organizzative 27
1.2 Il portafoglio garanzie dei confidi 31
1.2.1 L'evoluzione delle garanzie prestate dai confidi vigilati 39

Capitolo secondo

Caratteristiche gestionali e organizzative dei confidi (di Alessio Bongiovanni)

Introduzione 43
2.1 La rappresentatività del campione 44
2.2 Le caratteristiche delle garanzie e i rapporti con le imprese associate 48
2.3 La gestione del rischio creditizio 55
2.3.1 La valutazione del merito creditizio delle imprese richiedenti 56
2.3.2 Il peso delle posizioni deteriorate e gli strumenti di mitigazione del rischio 58
2.4 Le strategie di sviluppo e i processi di aggregazione 69

Capitolo terzo

Esperienze e best practice nel settore delle garanzie mutualistiche (di Alessio Bongiovanni)

Introduzione 81
3.1 Confidare S.C.p.A.: innovazione all'insegna della tradizione 83
3.2 Confidi Systema!: solidità e fiducia a beneficio delle imprese 89
3.3 Cofiter: diversificazione di prodotto per un'assistenza completa alla crescita d'impresa 99

Capitolo quarto

Analisi dei bilanci dei confidi italiani (a cura di Diego Bolognese e Roberta Artusio)

4.1 Il campione 109
4.2 Lo schema di riclassificazione dei bilanci 111
4.3 La copertura del rischio: i fondi propri 112
4.3.1 La composizione dei Fondi Propri 112
4.3.2 I Fondi Propri dei confidi del campione 116
4.3.3 Il peso del Capitale di classe 2 all'interno del totale Fondi Propri 124
4.4 La solvibilità dei confidi italiani nel biennio 2015-2016 129
4.5 La gestione del rischio di credito 140
4.5.1 Le attività deteriorate dei confidi del campione 146
4.5.2 Il tasso di deterioramento lordo e netto 152
4.5.3 Il tasso di copertura delle attività deteriorate 161
4.5.4 Le insolvenze su garanzie prestate: lo stock di garanzie in escussione dei confidi del campione 166
4.6 La redditività dei confidi italiani 170
4.6.1 Il margine operativo dei confidi italiani: serie storica 2015-2016 170
4.7 Il margine di interesse 175

Capitolo quinto

Analisi dei bilanci dei confidi piemontesi (a cura di Diego Bolognese e Roberta Artusio)

5.1 Il campione e lo schema di riclassificazione dei bilanci 4 181
5.2 La copertura del rischio: i fondi propri 182
5.2.1 La composizione dei Fondi Propri 182
5.2.2 I Fondi Propri dei confidi del campione 183
5.2.3 Il peso del Capitale di classe 2 all'interno del totale Fondi Propri 185
5.3 La solvibilità dei confidi piemontesi nel biennio 2015-2016 187

5.4 La gestione del rischio di credito 190
5.4.1 Le attività deteriorate dei confidi piemontesi 190
5.4.2 Il tasso di deterioramento lordo e netto 191
5.4.3 Il tasso di copertura delle attività deteriorate 193
5.4.4 Le insolvenze su garanzie prestate: lo stock di garanzie in escussione dei confidi del campione 195
5.5 La redditività dei confidi piemontesi 196
5.5.1 Il margine operativo dei confidi piemontesi: serie storica 2015-2016 196
5.6 Il margine di interesse 198

Capitolo sesto

Analisi dei bilanci dei confidi emiliani (a cura di Diego Bolognese e Roberta Artusio)

6.1 Il campione e lo schema di riclassificazione dei bilanci 201
6.2 La copertura del rischio: i fondi propri 202
6.2.1 La composizione dei Fondi Propri 202
6.2.2 I Fondi Propri dei confidi del campione 203
6.2.3 Il peso del Capitale di classe 2 all'interno del totale Fondi Propri 205
6.3 La solvibilità dei confidi emiliani nel biennio 2015-2016 207
6.4 La gestione del rischio di credito 210
6.4.1 Le attività deteriorate dei confidi emiliani 210
6.4.2 Il tasso di deterioramento lordo e netto 212
6.4.3 Il tasso di copertura delle attività deteriorate 214
6.4.4 Le insolvenze su garanzie prestate: lo stock di garanzie in escussione dei confidi del campione 216
6.5 La redditività dei confidi emiliani 217
6.5.1 Il margine operativo dei confidi emiliani: serie storica 2015-2016 217
6.6 Il margine di interesse 219

Capitolo settimo

Crisi ed evoluzione del business model dei confidi: alcuni spunti (A cura di Diego Bolognese e Salvatore Vescina)

7.1 Introduzione 223
7.2 Le crisi 225
7.2.1 I sintomi della crisi 225
Eurofidi 225
Unionfidi 231
7.2.2 Le scelte strategiche alla base della crisi 234
Eurofidi: un modello di business caratterizzato da un elevatissimo rischio di disintermediazione 235
Unionfidi: un modello di business economicamente non sostenibile a fronte di una dotazione patrimoniale non adeguata 237
7.3 Alla ricerca di un nuovo modello di business per i confidi 238
7.3.1 Il ruolo del confidi all'interno della catena del valore del credito 240
7.3.2 Il dimensionamento 243
7.3.3 La sostenibilità economica del business 244
Incrementare i flussi di ricavi 244
Razionalizzare i costi operativi 245
7.4 Focus: la concessione di credito di piccolo importo 247
7.4.1 Come può il sistema dei confidi approcciare il mercato del credito di piccolo importo? Il caso Banche di Credito Cooperativo (BCC) 249
7.4.2 Il sistema dei confidi è pronto ad approcciare il mercato del credito di piccolo importo? 250

Indice delle tavole 255

Il sistema confidi: dimensione e articolazione dell'offerta di garanzie mutualistiche

di Alessio Bongiovanni

Introduzione

In perfetta continuità con la struttura dei precedenti Osservatori, la principale finalità del presente capitolo è quella di fornire una dettagliata panoramica circa il settore delle garanzie mutualistiche italiano. In tal senso, oltre a un'esaustiva disamina delle peculiarità del portafoglio garanzie in essere, ampio spazio verrà dedicato all'esame delle caratteristiche anagrafiche e dimensionali del sistema, analizzando nel dettaglio la numerosità degli attori attivi, la loro ripartizione geografica e settoriale e alcune caratteristiche della loro struttura organizzativa.

Le elaborazioni in seguito trattate, basate unicamente sulle strutture di primo grado, faranno riferimento a un campione composto dalla totalità dei confidi iscritti nei rispettivi elenchi pubblicati da Banca d'Italia, considerando separatamente gli istituti iscritti all'albo ex art. 106 del TUB, soggetti a vigilanza di Banca d'Italia, da quelli afferenti all'elenco dei confidi minori. Per gli appartenenti a quest'ultima categoria è doveroso sottolineare che, vista la loro notevole eterogeneità soprattutto in termini di effettiva operatività nell'erogazione di garanzie, anche in quest'edizione dell'Osservatorio verrà fatto ricorso all'usuale sistema di codificazione già adottato nelle edizioni precedenti, in modo da ottenere una suddivisione del campione che sia funzione della reale attività del confidi e della disponibilità dei relativi prospetti contabili. Si tratta di due elementi la cui importanza è fondamentale al fine delle successive analisi, soprattutto alla luce del fatto che queste saranno quasi esclusivamente incentrate su dati contabili desumibili dai bilanci d'esercizio e su grandezze anagrafiche ricavate dalla rielaborazione di alcune informazioni contenute nel fascicolo storico[1].

Note

[1] *Si tratta di un documento tratto dalla banca dati Telemaco disponibile sulla piattaforma di Infocamere nel quale, oltre ai bilancio d'esercizio, è possibile reperire numerose informazioni quali: la sede legale e le unità locali, l'attività esercitata, il numero di dipendenti, la data e gli estremi di costituzione, il numero e l'identità di amministratori e sindaci, gli estremi relativi a eventuali trasferimenti d'azienda e lo statuto con la storia delle relative modifiche.*

Il capitolo sarà articolato in due paragrafi principali: il primo sarà dedicato alla rappresentazione del sistema confidi a livello complessivo, esaminando nel dettaglio la numerosità dei soggetti in esso attivi, la relativa ripartizione geografica e settoriale, la capacità associativa e di penetrazione e alcune caratteristiche organizzative delle strutture attive. Il secondo paragrafo si pone invece l'obiettivo di fornire un'adeguata descrizione delle caratteristiche del portafoglio garanzie in essere e della capacità di copertura del sistema confidi.

1.1 Le caratteristiche anagrafiche e dimensionali del sistema

Al fine di poter offrire una rappresentazione quanto più completa possibile del settore delle garanzie mutualistiche in Italia, la prima parte del capitolo sarà dedicata all'esposizione delle caratteristiche anagrafiche e dimensionali del sistema. Più nel dettaglio, il punto di partenza delle successive analisi è obbligatoriamente rappresentato dall'esame della numerosità dei soggetti effettivamente attivi nell'erogazione di garanzie. Per meglio comprendere la rilevanza del settore, tale analisi preliminare verrà in seguito ulteriormente approfondita esaminando la distribuzione geografica e settoriale dei confidi attivi e valutando il loro effettivo supporto al sistema economico attraverso l'indagine della loro capacità di associazione e di penetrazione nel tessuto delle piccole e medie imprese. In ultimo, adeguato rilievo verrà anche dato ad alcune grandezze di natura organizzativa quali il numero di dipendenti e di amministratori.

1.1.1 La numerosità: i vivi e i morti

Gli istituti effettivamente attivi all'interno del settore delle garanzie mutualistiche, al settembre 2017, erano complessivamente pari a 318 unità, delle quali 34 iscritte nell'apposito Albo ex Art. 106, che complessivamente rappresentano poco più del 10 per cento degli attivi, e 284 appartenenti all'elenco dei confidi minori, il cui peso è pari all'89 per cento[2].

Note

[2] *Dal campione dei confidi vigilati è stato escluso Confidi Adriatico. Sebbene questo risultasse in attesa dell'autorizzazione per l'iscrizione all'Albo 106 nel momento in cui sono stati scaricarti gli elenchi (settembre 2017), la rinuncia alla richiesta di autorizzazione avvenuta nel mese di dicembre e la sua presenza nell'elenco dei confidi minori a partire da tale data ha inevitabilmente imposto l'inclusione di quest'ultimo all'interno del campione dei non vigilati.*

Rispetto a quanto visto nei precedenti Osservatori, prosegue il processo di progressiva riduzione dei player attivi nel settore, presumibilmente accentuato non solo dal fenomeno delle aggregazioni che, come vedremo nel capitolo successivo, sembra essere ripartito anche per i confidi 112, ma soprattutto a causa dell'istituzione dell'Organismo di vigilanza sui confidi minori, tra i cui compiti vi è proprio quello di monitorare la permanenza dei requisiti necessari per il mantenimento di detta qualifica.

Tavola 1.1: Confidi attivi

	Confidi Attivi 2017		Confidi Attivi 2016	
	N	In %	N	In %
Confidi 106	34	11%	39	12&
Confidi 112	284	89%	295	88%
Tot. Attivi	318	100%	334	100%
	Confidi II Grado 2017		Confidi II Grado 2016	
Confidi 106	4		5	
Confidi 112	8		7	

Data la notevole eterogeneità che da sempre caratterizza l'universo dei confidi non vigilati, anche in questa edizione dell'Osservatorio verrà adottato l'usuale sistema di codificazione volto a individuare i confidi effettivamente attivi nell'erogazione delle garanzie, discriminandoli da quelli formalmente inattivi o da quei soggetti che, pur essendo iscritti nell'apposito elenco pubblicato da Banca d'Italia, presentano in bilancio grandezze tali da non lasciare intendere un loro coinvolgimento diretto nell'erogazione di garanzie. Più nel dettaglio i codici utilizzati sono:

- codice 0: denota tutti i confidi la cui inattività è riscontabile da fascicolo storico o da bilancio;
- codice 1: indica i confidi effettivamente attivi, per i quali sono disponibili i bilanci d'esercizio degli ultimi due anni;
- codice 2: comprende un insieme di soggetti formalmente attivi da fascicolo storico, ma le cui grandezze di bilancio sono tali da non dimostrare un'attività diretta nell'erogazione di garanzie;
- codice 3: al pari del codice 1 denota soggetti attivi nell'erogazione di garanzie, per i quali non è tuttavia disponibile il bilancio 2016;

- codice 4: utilizzato per classificare soggetti formalmente attivi da fascicolo storico, ma che non presentano i bilanci aggiornati degli ultimi due anni;
- codice 6: utilizzato per indicare soggetti di nuova costituzione, non operativi negli anni precedenti, divenuti attivi nel corso del 2016.

Una volta introdotto il sistema di codificazione adottato per classificare l'universo dei confidi minori, è interessante prendere in esame la ripartizione che emerge alla luce del loro differente grado di operatività (Tavola 1.2). Complessivamente 284 sono gli istituti effettivamente attivi nell'erogazione di garanzie, che rappresentano nel loro insieme due terzi degli enti di garanzia iscritti nell'apposito elenco. Tra questi, quelli effettivamente attivi per i quali è disponibile l'ultimo bilancio d'esercizio si confermano predominanti all'interno della categoria, rappresentando poco meno della metà dei confidi complessivi. Minoritaria, ma indubbiamente non trascurabile, la quota dei soggetti attivi sprovvisti dell'ultimo bilancio, il cui peso è di poco superiore al 20 per cento.

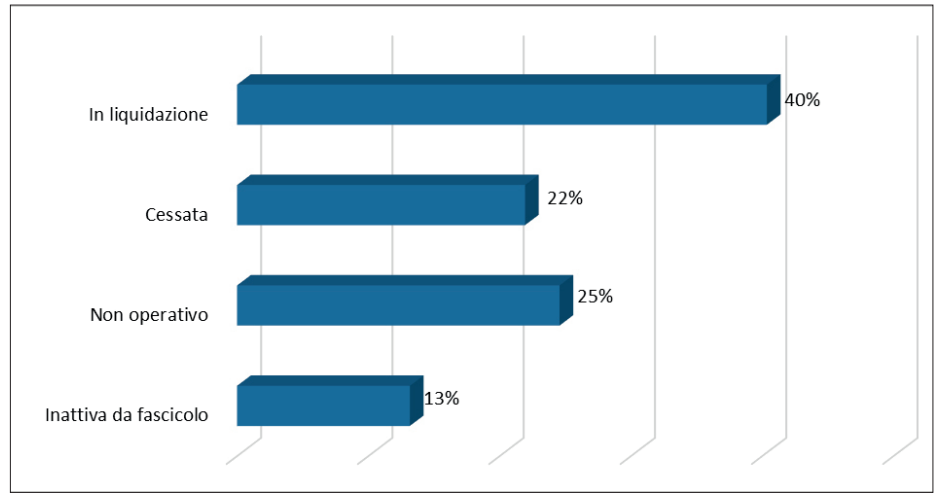
Pur essendo numericamente minori rispetto a quanto registrato nell'Osservatorio precedente, rimane ancora notevole la quota degli inattivi: circa un confidi su tre, pur essendo iscritto nell'elenco, non è infatti materialmente attivo nell'erogazione delle garanzie. Tra questi nettamente prevalenti sono i soggetti la cui inattività è desumibile dai relativi prospetti contabili, che rappresentano il 27 per cento del campione, in lieve crescita rispetto a quanto registrato lo scorso anno.

Tavola 1.2: Ripartizione dei confidi 112 attivi e inattivi

Codice	Numero Confidi 2017		Numero Confidi 2016	
	N.	In %	N.	In %
Codice 0	114	27%	108	24%
Codice 1	195	46%	224	51%
Codice 2	15	4%	12	3%
Codice 3	89	21%	67	15%
Codice 4	8	2%	26	6%
Codice 6	0	0%	4	1%
Totale	420	100%	441	100%
Confidi attivi (1+3+6)	284	67%	295	67%
Confidi Inattivi (0+2+4)	137	33%	146	33%

Alla luce della non trascurabile incidenza dei codici 0 è interessante approfondire ulteriormente l'analisi, indagando nel dettaglio quali sono le motivazioni alla base dell'inattività di un numero di soggetti così elevato. Quanto esposto nella Tavola1.3 sembra confermare ancora una volta il notevole stato di difficoltà vissuto dall'intero sistema. Una quota preponderante di tali soggetti, pari al 40 per cento, deve infatti la propria inattività alla messa in liquidazione della società. Numerosità peraltro in lieve crescita rispetto all'Osservatorio precedente. Un quarto del campione è invece costituito da soggetti la cui inattività non è riscontrabile da fascicolo storico, bensì dai volumi indicati in bilancio, spesso decisamente modesti, o dall'assenza dei prospetti contabili per un elevato numero di anni.

Tavola 1.3: Cause di inattiva dei confidi 112



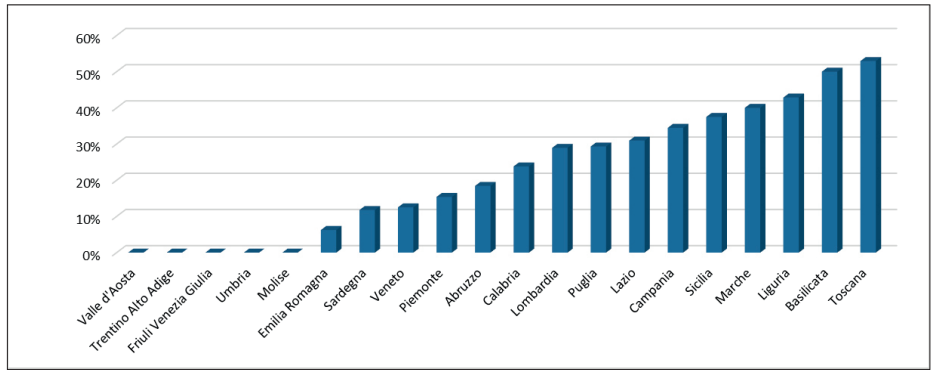
Prima di focalizzarci sui soli confidi attivi attraverso una disamina della loro articolazione geografica e settoriale, concludiamo l'analisi dei soggetti inattivi prendendo in esame la loro distribuzione geografica. A tal fine la Tavola 1.4 espone in ordine crescente l'incidenza degli inattivi all'interno di ciascuna regione. In completo accordo con quanto emerso nelle edizioni precedenti, le regioni settentrionali sono interessate da una numerosità degli inattivi nettamente inferiore alle altre aree del paese. Le regioni appartenenti a tale macroarea, infatti, si caratterizzano per una presenza di

inattivi decisamente limitata, che va dalla loro totale assenza in Valle d'Aosta, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige, sino a un massimo di tre unità registrato da Veneto e Liguria. Al quadro appena descritto fa eccezione solo la Lombardia, caratterizzata da presenza sul proprio territorio di ben 11 strutture non operative.A livello nazionale, Sicilia e Puglia sono le regioni che spiccano per numerosità, toccando rispettivamente le 18 e le 17 unità.

Al fine di tener adeguatamente conto degli attori complessivamente presenti sui mercati regionali delle garanzie, è doveroso andare oltre la mera conta numerica, prendendo in esame l'incidenza regionale degli inattivi, rapportandoli cioè al numero complessivo di confidi presenti nelle singole regioni. Con riferimento a tale nuova misura di inattività, il quadro che emerge si presenta parzialmente differente rispetto a quello appena descritto. Le regioni settentrionali si presentano ancora una volta meno interessante dal fenomeno. Solo due di queste presentano un'incidenza superiore a quella media nazionale, pari al 27 per cento. Viceversa, migliora nettamente la posizione delle già citate Puglia e Sicilia che, pur ospitandone un numero rilevante, sono caratterizzate da un peso degli inattivi rapportato al numero complessivo di confidi in esse operanti sensibilmente inferiore a quanto visto in precedenza. Guardando invece alle regioni maggiormente colpite dal fenomeno, Toscana e Basilicata si confermano stabilmente come le prime due regioni in termini di incidenza del degli inattivi, pur scambiandosi di posizione rispetto ai dati dello scorso anno, essendo infatti questi pari rispettivamente al 53 e al 50 per cento dei confidi in esse residenti.

Tavola 1.4: Localizzazione dei confidi 112 inattivi e incidenza degli inattivi per regione

Regione	Area	N. inattivi	N. complessivo Confidi	Incidenza Confidi inattivi
Valle d'Aosta	Nord-Ovest	0	1	0%
Trentino Alto Adige	Nord-Est	0	5	0%
Friuli Venezia Giulia	Nord-Est	0	3	0%
Umbria	Centro	0	9	0%
Molise	Sud	0	5	0%
Emilia Romagna	Nord-Est	1	16	6%
Sardegna	Sud	2	17	12%
Veneto	Nord-Est	3	24	13%
Piemonte	Nord-Ovest	2	13	15%
Abruzzo	Centro	7	38	18%
Calabria	Sud	5	21	24%
Lombardia	Nord-Ovest	11	38	29%
Puglia	Sud	17	59	29%
Lazio	Centro	13	42	31%
Campania	Sud	10	29	34%
Sicilia	Sud	18	48	38%
Marche	Centro	6	15	40%
Liguria	Nord-Ovest	3	7	43%
Basilicata	Sud	7	14	50%
Toscana	Centro	9	17	53%
Totale		**114**	**421**	**27%**



1.1.2 L'articolazione geografica

Passiamo ora ad esaminare la ripartizione geografica dei confidi attivi, di fondamentale importanza al fine di cogliere appieno la dimensione e l'articolazione del sistema. Come già anticipato, è doveroso precisare ancora una volta che, a partire da questo paragrafo, le elaborazioni che seguiranno avranno per oggetto unicamente i confidi effettivamente attivi nell'erogazione di garanzie.

La Tavola 1.5 mette in evidenza la distribuzione territoriale degli istituti di garanzia sul territorio nazionale, facendo emergere differenze particolarmente significative tra le due categorie di confidi. Per quanto riguarda i soli 106, la loro presenza si rivela nettamente più marcata tra le regioni settentrionali, nelle quali sono infatti presenti complessivamente 21 istituti vigilati che rappresentano più del 60 per cento dei soggetti attivi, sebbene le istituzioni aventi sede nel Nord-Est risultino essere leggermente più numerose (35 per cento del campione). Anche le regioni centrali si caratterizzano per una buona presenza di confidi 106, accogliendo infatti poco più del 20 per cento dei soggetti attivi, mentre leggermente inferiore è il peso delle strutture vigilate nel mezzogiorno (18 per cento), peraltro concentrate in quattro delle otto regioni che compongono tale macroregione, con Sicilia e Sardegna che complessivamente accolgono quattro dei sei confidi 106 meridionali. Quanto appena descritto si capovolge completamente ponendo l'attenzione sui soli confidi non vigilati. Complice anche l'elevata frammentazione del mercato, le regioni meridionali sono caratterizzate da una massiccia presenza di 112, tanto da ospitare il 52 per cento dei non vigilati attivi su tutto il territorio nazionale. Tra queste spiccano per il numero di confidi presenti la Puglia che, con le sue 36 strutture, detiene il primato in termini di numero di 112 per regione, seguita da Abruzzo e Sicilia che vantano rispettivamente 30 e 28 unità. Degno di nota il fatto che le tre regioni appena citate accolgano congiuntamente un terzo dei 112 attivi. La restante metà del campione si divide in modo relativamente uniforme tra le altre tre macro aree del paese, sebbene il centro sia caratterizzato da una lieve maggior presenza, ospitando il 18 per cento dei non vigilati complessivi, rispetto al Nord-Ovest e Nord-Est, che ne accolgono rispettivamente il 15 e il 16 per cento.

Alla luce della già vista netta maggioranza, in termini di numerosità complessiva,

dei non vigilati rispetto ai 106, il quadro appena descritto per i 112 rimane essenzialmente valido anche considerando il sistema confidi nel suo complesso: il Mezzogiorno rimane, infatti, l'area caratterizzata da una più densa presenza di confidi, accogliendone il 48 per cento, seguita del centro e dal Nord-Est, i cui confidi rappresentano per entrambe il 18 per cento del campione.

Tavola 1.5: Localizzazione geografica dei confidi italiani

Regioni	106	Confidi 106 in % del tot. 106	Confidi 106 in % del tot. Nazionale	Confidi 112			Confidi 112 attivi (1+3+6)	Confidi 112 in % del tot. 112	Confidi 112 in % del tot. Nazionale	106+112	Confidi attivi in % del tot. Nazionale
				Codice 1	Codice 3	Codice 6					
Lombardia	3	9%	1%	22	4	0	26	9%	8%	29	9%
Liguria	1	3%	0%	4	0	0	4	1%	1%	5	2%
Piemonte	3	9%	1%	10	1	0	11	4%	3%	14	4%
Valle d'aosta	2	6%	1%	1	0	0	1	0%	0%	3	1%
Totale Nord-Ovest	**9**	**26%**	**3%**	**37**	**5**	**0**	**42**	**15%**	**13%**	**51**	**16%**
Veneto	5	15%	2%	20	1	0	21	7%	7%	26	8%
Friuli Venezia Giulia	1	3%	0%	6	0	0	6	2%	2%	7	2%
Trentino Alto Adige	2	6%	1%	2	0	0	2	1%	1%	4	1%
Emilia Romagna	4	12%	1%	7	8	0	15	5%	5%	19	6%
Totale Nord-Est	**12**	**35%**	**4%**	**35**	**9**	**0**	**44**	**15%**	**14%**	**56**	**18%**
Marche	2	6%	1%	6	2	0	8	3%	3%	10	3%
Lazio	3	9%	1%	18	8	0	26	9%	8%	29	9%
Toscana	2	6%	1%	7	1	0	8	3%	3%	10	3%
Umbria	0	0%	0%	4	5	0	9	3%	3%	9	3%
Totale Centro	**7**	**21%**	**2%**	**35**	**16**	**0**	**51**	**18%**	**16%**	**58**	**18%**
Molise	0	0%	0%	2	3	0	5	2%	2%	5	2%
Puglia	1	3%	0%	27	9	0	36	13%	11%	37	12%
Basilicata	0	0%	0%	4	0	0	4	1%	1%	4	1%
Calabria	0	0%	0%	9	6	0	15	5%	5%	15	5%
Campania	1	3%	0%	3	11	0	14	5%	4%	15	5%
Sicilia	2	6%	1%	15	13	0	28	10%	9%	30	9%
Sardegna	2	6%	1%	9	6	0	15	5%	5%	17	5%
Abruzzo	0	0%	0%	19	11	0	30	11%	9%	30	9%
Totale Sud e Isole	**6**	**18%**	**2%**	**88**	**59**	**0**	**147**	**52%**	**46%**	**153**	**48%**
TOTALE ITALIA	**34**	**100%**	**11%**	**195**	**89**	**0**	**284**	**100%**	**89%**	**318**	**100%**

Tavola 1.6: Localizzazione geografica dei confidi 106 e 112

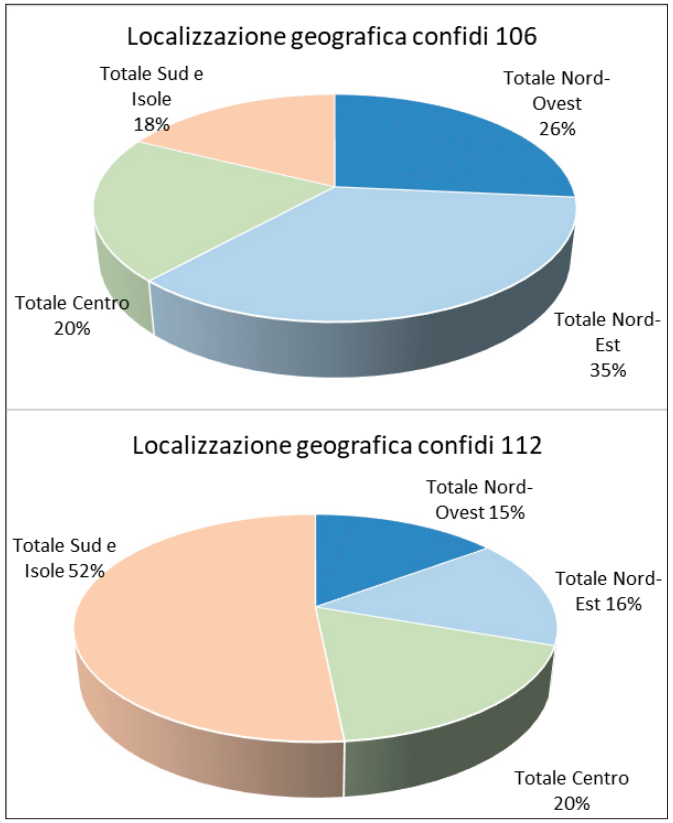
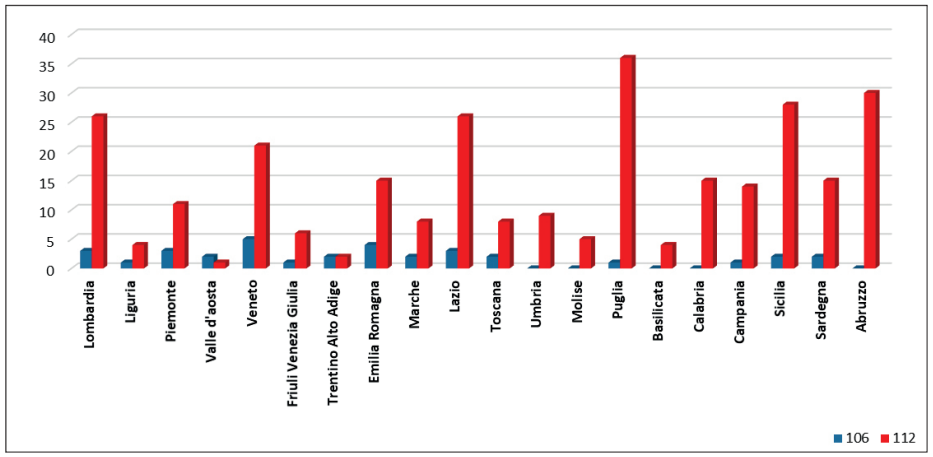


Tavola 1.7: Localizzazione geografica dei confidi italiani (numero di soggetti attivi)



La successiva Tavola 1.8 consente di cogliere un ulteriore aspetto del tutto complementare alla descrizione dell'articolazione geografica appena vista, vale a dire il numero di unità locali mediante le quali i confidi operano. Si tratta di un elemento che permette di comprendere meglio l'operatività geografica degli enti di garanzia, dal momento che il territorio da questi presidiato è in genere direttamente proporzionale al numero di unità locali possedute. Anche in questo caso il quadro che emerge sembra mettere in evidenza un'operatività nettamente differente tra le due categorie. Grazie alle loro dimensioni notevolmente più rilevanti e alla netta maggior strutturazione organizzativa, i confidi vigilati si caratterizzano per un'operatività considerevolmente più ampia se raffrontata a quella dei 112. Poco meno di due terzi dei 106 dispone infatti di 5 o più unità secondarie, percentuale che peraltro sfiora l'80 per cento se consideriamo anche coloro che hanno 3 e 4 unità locali. Non trascurabile è comunque la quota di quanti, pur essendo caratterizzati da una massa critica tale da permettergli di ottenere la qualifica di intermediario vigilato, hanno mantenuto uno stretto legame con il territorio di appartenenza, focalizzando la propria offerta di garanzie per lo più verso le imprese in esso operanti, come testimoniato dal 15 per cento dei vigilati che non dispongono di unità secondarie. Nettamente più ristretto sembra essere, invece, l'ambito di operatività dei confidi minori. Solo il 6 per cento di questi si avvale di un'ampia rete di sedi secondarie per servire un mercato geografico più esteso. La maggior parte del campione, pari al 60 per cento, basa infatti la propria attività in via prevalente sul territorio di appartenenza non ricorrendo a unità secondarie, avvalorando ulteriormente la percezione che tale categoria mantenga un contatto più stretto con le istituzioni del territorio di appartenenza.

Tavola 1.8: Numero di unità locali

	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	%	N.	%
Senza unità locali	5	15%	170	60%
Con 1 unità locali	1	3%	44	15%
Con 2 unità locali	2	6%	31	11%
Con 3 unità locali	3	9%	12	4%
Con 4 unità locali	2	6%	10	4%
Con ≥ 5 unità locali	21	62%	17	6%
Totale	34	100%	284	100%

Al fine di approfondire quanto appena commentato, la Tavola 1.9 riporta l'espansione territoriale dell'operatività degli appartenenti al campione, ottenuta considerando la localizzazione delle unità secondarie rispetto alla sede legale. Si tratta di una misura dell'ambito di attività nettamente più precisa rispetto al numero di unità locali in quanto permette di cogliere meglio il territorio geografico effettivamente presidiato dal confidi. In linea con quanto storicamente emerso, in entrambe le categorie sembra prevalere un'operatività per lo più regionale dei confidi a esse afferenti, sebbene tale prevalenza sia più debole tra i 106 rispetto a quanto registrato da 112. Il più stretto legame con il territorio di appartenenza di quest'ultima categoria sembra peraltro essere confermato anche con riferimento alla localizzazione delle sedi secondarie: oltre l'80 per cento di questi opera all'interno dei confidi regionali mediante filiali situate unicamente in tale territorio. Viceversa, tra le strutture vigilate, particolarmente significativa si presenta anche la quota di quanti si rivolgano ormai a un mercato multiregionale (37 per cento), nonché coloro che si caratterizzano per un'operatività estesa a tutte le macroaree del paese (20 per cento).

Tavola 1.9: Espansione territoriale dell'attività dei confidi

	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	%	N.	%
Provinciale	1	3%	37	32%
Regionale	12	40%	57	50%
Multi regionale	11	37%	18	15%
Nazionale	6	20%	3	3%
Totale	30	100%	114	100%
Senza unità locali	5		170	

1.1.3 L'articolazione settoriale

Conclusa l'analisi della distribuzione geografica, diviene interessante prendere in esame il settore economico al quale questi si rivolgono. A tal fine la Tavola 1.10 mette in evidenza la distribuzione settoriale dei confidi attivi, avvalendosi dell'usuale ripartizione per aree geografiche e distinguendo tra vigilati e non.

Come evidenziato abbondantemente nei precedenti Osservatori, anche quest'anno prevale, a livello aggregato, il numero di quanti hanno ormai allargato la propria attività

ad una pluralità di settori economici, progressivamente slegandosi dalla logica settoriale che spesso li caratterizzava, per intraprendere un processo di diversificazione fondamentale al fine di un'adeguata gestione del rischio. Complessivamente, delle 318 strutture attive, quelle multisettoriali si confermano nettamente la categoria più numerosa; ben 185 sono infatti gli istituti che operano senza vincoli settoriali, dei quali 159 enti non vigilati e 26 confidi 106. Significativamente inferiore è invece il numero degli istituti la cui offerta di garanzie è rivolta specificatamente a imprese appartenenti a un particolare settore. Tra questi, degno di nota è il numero delle strutture artigiane, pari a 68 unità, e quello dei soggetti attivi verso imprese del terziario che vanta 42 unità. Nettamente minoritario è invece il numero di quelli dedicati al settore agricolo e a quello industriale.

Complessivamente, vista anche la loro numerosità, i soggetti multisettoriali si presentano la categoria con l'incidenza maggiore in tutte le macroaree che compongono il paese, sebbene sia necessario sottolineare come il loro peso si presenti relativamente più limitato tra i 112, rispetto a quanto fatto registrare dai 106. Per quest'ultima categoria, l'incidenza degli enti multisettoriali è massima, essendo il loro peso caratterizzato da una variabilità che va dal 67 per cento registrato nel Nord-Est a un ragguardevole 86 per cento del Centro. Più variegato si presenta invece il quadro dei soli confidi non vigilati. A fronte di un'incidenza media a livello nazionale dei multisettoriali del 56 per cento, solo le regioni del Mezzogiorno sono caratterizzate da un presenza di tali soggetti superiore (65 per cento). Pur rimanendo quest'ultimi preponderanti, le altre macroaree del paese vantano per una presenza di confidi monosettoriali nettamente più significativa. In tal senso, degna di nota è la quota di confidi artigiani nelle due regioni settentrionali, il cui peso è pari al 24 e al 30 per cento rispettivamente per Nord-Ovest e Nord-Est; area, quest'ultima, nella quale anche i confidi agricoli raggiungono una presenza degna di nota, pari al 14 per cento. Non trascurabile è anche la numerosità delle strutture che si rivolgono al settore terziario nel Nord-Ovest e nel Centro, il cui peso per entrambe le macro aree si presenta di poco superiore al 20 per cento.

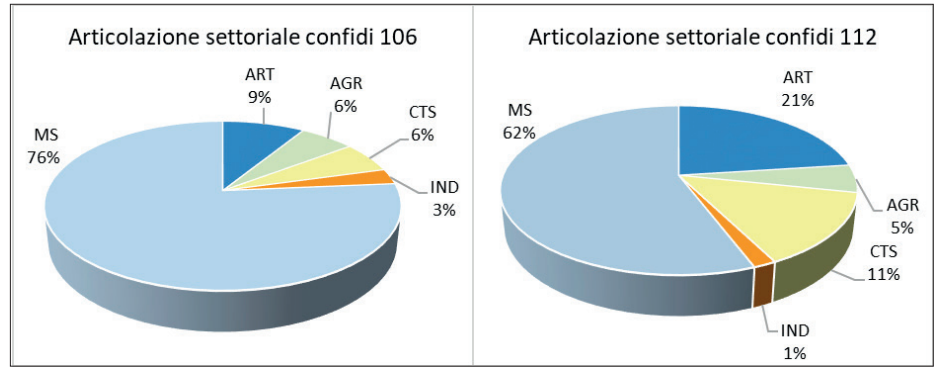
Infine, è interessante valutare la distribuzione geografica che caratterizza ciascun settore analizzando i dati mostrati nella terza sezione della già citata Tavola 1.10. A livello complessivo, vista anche la più elevata numerosità dei confidi in esse residenti, le regioni del Mezzogiorno si confermano capaci di vantare, in linea generale, una

presenza più numerosa all'interno in quasi tutti i settori. Solo i confidi agricoli si caratterizzano per una minor incidenza in tale macroarea, pari al 18 per cento, mentre nettamente più rilevante è la loro incidenza nelle regioni del Nord-Est, nelle quali toccano il picco del 41 per cento. Da sottolineare inoltre come, per i confidi industriali, le regioni meridionali condividano il primato con quelle del Nord-Est, accogliendo complessivamente due terzi dei soggetti attivi a livello nazionale.

Tavola 1.10: Articolazione settoriale dei confidi italiani

	N. Confidi 106					N. Confidi 112				
	Italia 106	Nord-Ovest	Nord-est	Centro	Sud	Italia 112	Nord-Ovest	Nord-est	Centro	Sud
Artigianato (ART)	3	2	1	0	0	65	10	13		
Agricoltura (AGR)	2	0	1	1	0	15	2	6		
Commercio, turismo e servizi (CTS)	2	0	2	0	0	40	9	5		
Industria (IND)	1	0	0	0	1	5	1	2		
Multisettore (MS)	26	7	8	6	5	159	20	18		
Totale	34	9	12	7	6	284	42	44		
In % del totale per area geografica										
	N. Confidi 106					N. Confidi 112				
	Italia 106	Nord-Ovest	Nord-est	Centro	Sud	Italia 112	Nord-Ovest	Nord-est	Centro	Sud
Artigianato (ART)	9%	22%	8%	0%	0%	23%	24%	30%		
Agricoltura (AGR)	6%	0%	8%	14%	0%	5%	5%	14%		
Commercio, turismo e servizi (CTS)	6%	0%	17%	0%	0%	14%	21%	11%		
Industria (IND)	3%	0%	0%	0%	17%	2%	2%	5%		
Multisettore (MS)	76%	78%	67%	86%	83%	56%	48%	41%		
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
In % del totale per settore di operatività										
	N. Confidi 106					N. Confidi 112				
	Italia 106	Nord-Ovest	Nord-est	Centro	Sud	Italia 112	Nord-Ovest	Nord-est	Centro	Sud
Artigianato (ART)	4%	3%	1%	0%	0%	96%	15%	19%		
Agricoltura (AGR)	12%	0%	6%	6%	0%	88%	12%	35%		
Commercio, turismo e servizi (CTS)	5%	0%	5%	0%	0%	95%	21%	12%		
Industria (IND)	17%	0%	0%	0%	17%	83%	17%	33%		
Multisettore (MS)	14%	4%	4%	3%	3%	86%	11%	10%		
Totale	11%	3%	4%	2%	2%	89%	13%	14%		

Tavola 1.11: articolazione settoriale dei confidi 106 e 112



La successiva Tavola 1.12 ci permette di affinare ulteriormente l'analisi relativa alla distribuzione settoriale, prendendo in esame il peso degli istituti attivi verso i diversi settori economici in ciascuna delle quattro macroregioni in cui è suddiviso il paese. Focalizzandoci sui soli confidi vigilati, la distribuzione delle strutture monosettoriali si caratterizza per la presenza di concentrazioni particolarmente significative a livello di singola macroarea, riflettendo inevitabilmente la loro minor numerosità. È questo il caso dei confidi attivi verso le imprese del terziario o di quelli industriali, la cui totalità delle strutture ha sede nel Nord-Est e nel Sud del paese. Degna di nota la presenza di istituti vigilati artigiani unicamente nelle regioni settentrionali, due terzi dei quali ospitati dal Nord-Ovest, e di 106 agricoli unicamente nel Nord-Est e nel Centro. Diversa è, invece, la rappresentazione che emerge per i soli confidi multisettoriali che si distribuiscono in modo nettamente più omogeno su tutto il territorio nazionale.

Il quadro appena descritto cambia notevolmente prendendo in esame i non vigilati. In questo caso, il Mezzogiorno si conferma l'area capace di vantare una rappresentatività maggiore in ben tre dei cinque settori economici in cui è stato suddiviso il campione. Più nel dettaglio, particolarmente significativa è la presenza in queste regioni dei confidi multisettoriali, artigiani e del terziario, la cui presenza è pari rispettivamente al 60, 49 e 38 per cento. L'area del Nord-Est prevale, invece, per numerosità di strutture agricole e industriali, accogliendo il 40 per cento degli attivi sul territorio nazionale.

Tavola 1.12: articolazione settoriale: confidi 106 e 112 a confronto

	Confidi 106					Confidi 112				
	Italia 106	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud	Italia 112	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud
ART	100%	67%	33%	0%	0%	100%	15%	20%	15%	49%
AGR	100%	0%	50%	50%	0%	100%	13%	40%	27%	20%
CTS	100%	0%	100%	0%	0%	100%	23%	13%	28%	38%
IND	100%	0%	0%	0%	100%	100%	20%	40%	20%	20%
MS	100%	27%	31%	23%	19%	100%	13%	11%	16%	60%

1.1.4 La capacità di associazione

Una completa ed esaustiva rappresentazione del sistema confidi non può prescindere da un approfondito esame della capacità associativa degli attori attivi nel settore. A tal fine, la Tavola 1.13 mostra il numero di imprese associate in ciascuna regione italiana, con adeguata distinzione tra confidi vigilati e non[3]. Le maggiori dimensioni che caratterizzano i 106 emergono in tutta evidenza anche analizzando tale variabile dimensionale. Nonostante la loro minor numerosità, gli enti vigilati sono interessati da una capacità associativa nettamente maggiore rispetto ai 112, come testimoniato dal fatto che ben il 57 per cento delle oltre un milione di imprese associate al sistema aderiscano a un confidi 106, valore peraltro del tutto in linea con quanto indicato nell'Osservatorio precedente.

La regione capace di annoverare il maggior numero di imprese associate è l'Emilia Romagna, vantando più di un quinto delle imprese affiliate agli enti di tale categoria, seguita da Lombardia e Lazio, la cui incidenza per entrambe è superiore al 15 per cento.

A livello macroregionale è possibile osservare una distribuzione piuttosto uniforme tra le basi associative delle regioni settentrionali e del centro, a differenza di quanto accade invece per quelle meridionali che complessivamente sono in grado di affiliare poco più del 5 per cento delle imprese afferenti all'universo dei confidi vigilati.

Per quanto riguarda il sistema dei non vigilati è possibile osservare un'incidenza nettamente più rilevante per i confidi residenti nel Mezzogiorno. Tra le tre regioni caratterizzate da una maggior numerosità in termini di imprese associate, due

Note

[3] *Per quanto riguarda i non vigilati, i dati esposti nelle Tavole 13, 14 e 15 fanno riferimento unicamente ai confidi attivi per i quali è disponibile il bilancio d'esercizio 2016 (codici 1).*

appartengono alla macroarea meridionale. Oltre alla Lombardia, che vanta oltre il 20 per cento delle imprese associate a enti non vigilati, significativa è anche la capacità associativa di Sicilia e Abruzzo, pari rispettivamente al 10,1 e al 9,2 per cento; quest'ultimo peraltro caratterizzato dall'assenza sul mercato regionale di strutture vigilate. Non trascurabile è anche la capacità associativa della Puglia (8,6 per cento), nonché quella di Liguria e Veneto pari rispettivamente al 6,7 e 6,5 per cento.

Considerando il sistema confidi nel suo complesso, vista la più rilevante dimensione in termini di imprese associate dei 106, è evidente che la loro presenza nelle singole regioni sia determinante nel definirne la relativa capacità associativa. Anche in questo caso le due macroregioni settentrionali si confermano quelle con una base associativa più ampia, tra le quali spiccano Lombardia ed Emilia Romagna, le cui imprese associate rappresentano rispettivamente il 18,6 e il 13,6 per cento di quelle complessive. Degno di nota è anche il numero di imprese associate ai confidi laziali (11,2 per cento), sebbene a livello di macroarea centrale l'incidenza si riduca leggermente soprattutto causa dello scarso apporto dei confidi non vigilati toscani, il cui numero di associati si presenta significativamente inferiore a quello dei 106 residenti in tale regione. Si mantiene comunque ragguardevole anche il peso delle strutture meridionali, capaci di associare circa 18 per cento delle imprese affiliate al sistema, grazie soprattutto alla numerosità dei 112 che sopperisce alla più limitata incidenza dei 106.

Tavola 1.13: Numero di imprese associate

Regioni	Area	N. Confidi	Confidi 106			Confidi 112				Sistema confidi	
			N. imprese associate 2016	In % del tot. Imprese associate ai Confidi 106	In % del tot. Imprese associate a livello nazionale	N. Confidi	N. imprese associate 2016	In % del tot. imprese associate ai Confidi 112	In % del tot. Imprese associate a livello nazionale	N. imprese associate complessivamente al sistema	In % del tot. Imprese associate a livello nazionale
Lombardia	Nord-Ovest	3	90.203	15,5%	8,6%	22	100.867	22,8%	9,8%	191.070	18,6%
Liguria	Nord-Ovest	1	3.500	0,7%	0,4%	4	29.714	6,7%	2,9%	33.614	3,3%
Piemonte	Nord-Ovest	3	52.275	9,0%	5,1%	10	22.288	5,0%	2,2%	74.563	7,3%
Valle d'Aosta	Nord-Ovest	2	4.107	0,7%	0,4%	1	267	0,1%	0,0%	4.394	0,4%
Veneto	Nord-Est	5	73.413	12,6%	7,2%	20	28.599	6,5%	2,8%	102.012	9,9%
Friuli Venezia Giulia	Nord-Est	1	13.056	2,2%	1,3%	6	10.050	2,3%	1,0%	23.106	2,3%
Trentino Alto Adige	Nord-Est	2	9.823	1,7%	1,0%	2	3.683	0,8%	0,4%	13.506	1,3%
Emilia Romagna	Nord-Est	4	122.392	21,0%	11,9%	7	17.334	3,9%	1,7%	139.726	13,6%
Marche	Centro	2	26.126	4,5%	2,5%	6	23.014	5,2%	2,2%	49.140	4,8%
Lazio	Centro	3	89.715	15,4%	8,7%	18	24.703	5,6%	2,4%	114.418	11,2%
Toscana	Centro	2	67.802	11,6%	6,6%	7	4.823	1,1%	0,5%	72.625	7,1%
Umbria	Centro	0	0	0,0%	0,0%	4	20.983	4,7%	2,0%	20.983	2,0%
Molise	Sud e Isole	0	0	0,0%	0,0%	2	452	0,1%	0,0%	452	0,0%
Puglia	Sud e Isole	1	11.932	2,0%	1,2%	27	38.134	8,6%	3,7%	50.066	4,9%
Basilicata	Sud e Isole	0	0	0,0%	0,0%	4	13.316	3,0%	1,3%	13.316	1,3%
Calabria	Sud e Isole	0	0	0,0%	0,0%	9	6.283	1,4%	0,6%	6.283	0,6%
Campania	Sud e Isole	1	1.844	0,3%	0,2%	3	1.208	0,3%	0,1%	3.052	0,3%
Sicilia	Sud e Isole	2	11.164	1,9%	1,1%	15	43.802	9,9%	4,3%	55.045	5,4%
Sardegna	Sud e Isole	2	5.608	1,0%	0,5%	9	13.397	3,0%	1,3%	19.005	1,9%
Abruzzo	Sud e Isole	0	0	0,0%	0,0%	19	38.774	9,0%	3,9%	38.774	3,9%
Totale		34	580.360	100%	57%	195	442.791	100%	43%	1.006.151	100%

Al fine di approfondire ulteriormente la disamina della capacità associativa del sistema, è interessante prendere in esame il numero medio di imprese associate ai confidi di ciascuna regione. Tale grandezza ci consente infatti di ottenere utili informazioni circa la dimensione e la frammentazione dei mercati regionali delle garanzie, prescindendo dalla numerosità dei confidi in esse residenti, la cui influenza è determinante nel definire la relativa base associativa. La Tavola 1.14 mette in evidenza

la graduatoria delle regioni italiane ottenuta considerando il numero medio di associati. Anche in questo caso, i confidi aventi sede nelle regioni del Mezzogiorno si confermano caratterizzati da una base associativa mediamente più limitata. La totalità delle regioni appartenenti a tale macroarea presenta, infatti, un numero medio di associati inferiore alla media nazionale, pari a 4.481, tra le quali spiccano per le dimensioni particolarmente contenute i confidi molisani, quelli calabresi e quelli campani, che mediamente associano meno di mille imprese per istituto. Come nell'edizione precedente, pur con posizioni differenti, Emilia Romagna, Toscana e Lombardia si confermano, nell'ordine, le regioni i cui confidi possono vantare una compagine sociale più numerosa.

Tavola 1.14: Numero medio di imprese associate

N. in classifica	Regione	Numero medio associati	N. in classifica	Regione	Numero medio associati
1	Emilia Romagna	12.702	11	Basilicata	3.329
2	Toscana	8.069	12	Sicilia	3.238
3	Lombardia	7.643	13	Trentino Alto Adige	2.719
4	Liguria	6.723	14	Abruzzo	2.093
5	Marche	6.143	15	Puglia	1.788
6	Piemonte	5.736	16	Sardegna	1.728
7	Lazio	5.448	17	Valle d'Aosta	1.465
8	Umbria	5.246	18	Campania	763
9	Friuli Venezia Giulia	4.395	19	Calabria	698
10	Veneto	4.080	20	Molise	226
Totale Italia					**4.481**

La successiva Tavola 1.15 ci permette di analizzare più nel dettaglio l'effettivo supporto dei confidi al sistema economico, esponendo per le diverse macroaree del paese il relativo indice di penetrazione, ottenuto rapportando il numero delle imprese associate ai confidi residenti in ciascuna di queste al totale delle imprese in esse attive.

Il sistema confidi nel suo complesso associa poco meno di un quarto delle imprese di piccole e medie dimensioni attive in Italia. Le regioni del Nord-Est si confermano la macroarea caratterizzata da una maggior adesione come testimoniato dal valore del relativo indice di penetrazione, superiore al 30 per cento, leggermente superiore a quello del Centro e del Nord-Ovest pari rispettivamente al 27,4 e al 24 per cento.

Riflettendo quanto già ampiamente commentato in precedenza, anche in questo caso gli istituti del Mezzogiorno, pur essendo nettamente più numerosi, sono caratterizzati da una penetrazione sensibilmente inferiore a quella delle altre macroaree. Analizzando più nel dettaglio il fenomeno, è interessante notare come ancora una volta ciò sia legato prevalentemente alla più limitata dimensione dei soggetti vigilati in esse operanti, capaci di associare meno del 3 per cento delle imprese attive. All'interno di quest'ultima categoria, alla quale complessivamente aderiscono circa il 13,45 per cento delle imprese attive a livello nazionale, maggiorente rilevante si presenta l'incidenza delle strutture del Nord-Est e del Centro, la cui penetrazione è prossima rispettivamente al 24 e al 20 per cento. Quanto appena descritto si ribalta completamente guardando ai soli confidi 112. In questo caso l'area maggiormente interessata dal fenomeno risulta essere il Sud, i cui 88 enti non vigilati associano poco meno del 13 per cento delle imprese aventi sede nel Mezzogiorno, mettendo ancora una volta in evidenza la loro inequivocabile minor dimensione, seguita dal Nord-Ovest che vanta un indice di penetrazione lievemente inferiore, prossimo al 12 per cento.

Tavola 1.15: Indice di penetrazione

Aree geografiche	N. Confidi	N. confidi in % tot.	Imprese associate	In % tot. PMI	In % tot. Imprese
	Confidi 106				
Nord-Ovest	9	26%	150.485	11,93%	11,91%
Nord-Est	12	35%	218.684	23,66%	23,64%
Centro	7	21%	183.643	19,57%	19,55%
Sud e Isole	6	18%	30.548	2,52%	2,52%
Totale	34	100%	583.360	13,46%	13,45%
	Confidi 112				
Nord-Ovest	37	19%	153.156	12,14%	12,13%
Nord-Est	35	18%	59.666	6,46%	6,45%
Centro	35	18%	73.523	7,83%	7,83%
Sud e Isole	88	45%	156.446	12,93%	12,92%
Totale	195	100%	442.791	10,22%	10,21%
	Sistema confidi				
Nord-Ovest	51	16%	303.641	24,07%	24,04%
Nord-Est	56	18%	278.350	30,12%	30,09%
Centro	58	18%	257.166	27,40%	27,38%
Sud	153	48%	186.994	15,45%	15,44%
Totale	318	100%	1.026.151	23,67%	23,65%
Totale Italia (dati ISTAT 2015)				4.334.419	4.338.085

1.1.5 Alcune caratteristiche organizzative

Per concludere la panoramica complessiva relativa all'articolazione e alle caratteristiche del sistema confidi, è interessante approfondire brevemente due caratteristiche di natura maggiormente organizzativa altrettanto rappresentative della dimensione e della strutturazione dei confidi, quali il numero di dipendenti e il numero di amministratori (Tavola 1.16 e Tavola 1.17). Anche in questo caso il quadro che emerge mette in evidenza una netta spaccatura tra le due categorie di confidi. I dati relativi al numero di dipendenti complessivamente in forza ai due sottocampioni indica inequivocabilmente una struttura organizzativa più complessa per i soggetti vigilati. Le 34 strutture della categoria impiegano, infatti, ben 1.236 addetti, al contrario di quanto accade per i soli 112, dove i 184 confidi rilevati possono contare su 827 dipendenti. Elemento, quest'ultimo, peraltro messo ancora di più in evidenza dal numero medio di dipendenti per singolo confidi, i cui valori, pari rispettivamente a 36,3 e 4,5, confermano ulteriormente la spaccatura esistente tra le due categorie. Passando all'esame della distribuzione per fasce dimensionali, è inevitabile che questa rifletta abbastanza fedelmente quanto appena descritto. Tra i vigilati, una netta maggioranza, pari a circa tre quarti del campione, ha in forza un numero di dipendenti compresi tra le 10 e le 49 unità. A questi fanno seguito i confidi che ricadono nella fascia dimensionale immediatamente superiore che, se aggiunti a quelli precedenti, accolgono la quasi totalità dei confidi 106. Marginale la quota di coloro con più di 100 dipendenti e di quanti ne impiegano meno di dieci. Viceversa, tra i confidi 112 non sono presenti soggetti la cui numerosità dei dipendenti è superiore alle 50 unità. Inoltre, anche l'incidenza della fascia 10-49 addetti si presenta piuttosto limitata, accogliendo solo l'11 per cento del campione, tra i quali nessuno capace di vantare un numero di dipendenti superiore alle 31 unità. Notevolmente più consistente si presenta, invece, il numero di quanti dispongono di un unico dipendente e di coloro che ne hanno da 2 a 4, il cui peso complessivo è superiore al 60 per cento.

Tavola 1.16: Numero dipendenti confidi attivi

Confidi 106				
	Numero	**In %**	**Media garanzie 2016**	**Media associati 2016**
0	0	0%	Nd	Nd
1	0	0%	Nd	Nd
Da 2 a 4	0	0%	Nd	Nd
Da 5 a 9	2	6%	95.355.000	1.060
Da 10 a 49	25	74%	110.389.000	10.435
Da 50 a 99	6	18%	291.832.475	44.708
Da 100 a 199	1	3%	695.991.654	65.247
Oltre 200	0	0%	Nd	Nd
Nd	0	0%	Nd	Nd
Totale	34	100%	156.796.658	17.158
Confidi rilevati	34			
Totale dipendenti	1.236			
Media dipendenti	36,35			
Confidi 112				
	Numero	**In %**	**Media garanzie 2016**	**Media associati 2016**
0	9	5%	5.123.957	1.209
1	53	27%	3.301.961	715
Da 2 a 4	68	35%	10.585.864	2.137
Da 5 a 9	32	16%	24.112.670	4.771
Da 10 a 49	22	11%	62.690.982	6.819
Da 50 a 99	0	0%	Nd	Nd
Da 100 a 199	0	0%	Nd	Nd
Oltre 200	0	0%	Nd	Nd
Nd	11	6%	Nd	Nd
Totale	195	100%	16.318.615	2.762
Confidi rilevati	184			
Totale dipendenti	827			
Media dipendenti	4,49			

La successiva Tavola 1.17 consente di cogliere un aspetto del tutto complementare a quello appena esposto, vale a dire il numero di amministratori in carica nei confidi. Rispetto alla marcata discrepanza emersa in termini di numerosità dei dipendenti, il quadro risultante dall'analisi dalla numerosità dei consigli di amministrazione mette in luce, viceversa, differenze meno pronunciate tra le due categorie. Considerevolmente più elevato si presenta, infatti, il numero di amministratori nei confidi 112, che nel complesso ne hanno in carica più di 1.320, a differenza delle 34 strutture 106, le quali possono contrare su poco più di 200 amministratori. Particolarmente

interessante il valore relativo al numero medio di amministratori che, abbastanza sorprendentemente, mostra una dimensione media dei consigli di amministrazione tra i confidi non vigilati leggermente superiore rispetto ai 106. Si tratta di evidenza del tutto singolare vista la dimensione nettamente più contenuta dei 112, nonché gli oneri burocratico-normativi decisamente meno stringenti richiesti a quest'ultimi dalle Autorità di Vigilanza. Con riferimento agli appartenenti a questa categoria, è interessante notare come una netta maggioranza del campione abbia un consiglio di amministrazione la cui numerosità dei membri è compresa tra le 4 e le 9 unità. Non trascurabile è anche la quota di quanti sono caratterizzati da consigli di amministrazione più contenuti, avendo in carica al massimo 4 amministratori (15 per cento), sebbene questi siano, mediamente, le strutture più piccole all'interno del campione. Maggiormente omogena si presenta la situazione dei 106. I confidi di tale categoria si distribuiscono equamente tra le fasce 5-9 e 10-14 amministratori, mentre del tutto marginale è la quota di quanti si caratterizzano per una maggiore numerosità degli amministratori (6 per cento).

Tavola 1.17: Amministratori dei confidi attivi

Confidi 106				
N. Amministratori	**Numero**	**In %**	**Media garanzie 2015**	**Media associati 2015**
Da 1 a 4	0	0%	Nd	Nd
Da 5 a 9	16	47%	100.581.088	8.724
Da 10 a 14	16	47%	203.277.872	21.152
Da 15 a 20	2	6%	111.672.080	37.736
Oltre 20	0	0%	Nd	Nd
Totale	34	100%		
Confidi rilevati	34			
Totale amministratori	206			
Media amministratori	6,06			
Confidi 112				
N. Amministratori	**Numero**	**In %**	**Media garanzie 2015**	**Media associati 2015**
Da 1 a 4	29	15%	7.082.333	1.146
Da 5 a 9	140	72%	18.421.589	2.629
Da 10 a 14	22	11%	19.378.251	3.858
Da 15 a 20	4	2%	42.215.591	10.311
Oltre 20	0	0%	Nd	Nd
Totale	195	100%	14.991.500	2.235
Confidi rilevati	195			
Totale amministratori	1.320			
Media amministratori	6,77			

Prima di passare all'esame delle dinamiche che hanno interessato lo stock di garanzie complessivamente erogato dal sistema confidi, è opportuno completare il quadro degli aspetti di natura organizzativa appena commentato facendo ricorso a due importanti indicatori che permettono di meglio rappresentare la loro efficienza organizzativa, ottenuti rapportando il numero di associati della singola struttura rispettivamente al numero di amministratori e al numero di dipendenti (Tavola 1.18). Con riferimento alla prima delle due variabili sopra menzionate, è interessante notare come siano i confidi vigilati a mostrare un'efficienza media decisamente maggiore. Quest'ultimi sono infatti caratterizzati da un numero medio di associati per singolo amministratore superiore alle 1.600 unità, valore che è circa quattro volte superiore a quello registrato dai 112. Si tratta peraltro di una dinamica che rimane valida anche prendendo in esame i dati mediani, i cui valori inferiori a quelli medi per entrambe le categorie indicano la presenza di un numero relativamente limitato di soggetti caratterizzati da un efficienza decisamente superiore rispetto alla maggior parte del campione. Completamente opposta, invece, la raffigurazione che emerge dall'esame dell'efficienza espressa in termini di numero di associati per singolo dipendente in forza al confidi. In questo caso sono i confidi 112 a mostrare una maggior efficienza. Complessivamente, il più elevato rapporto tra base associativa e numero di dipendenti registrato dagli appartenenti a tale categoria, il cui valore è quasi doppio rispetto a quello dei vigliati, sottolinea ancora una volta la loro capacità di ripartire il costo del personale dipendente su un numero nettamente più ampio di imprese associate, presumibilmente riuscendo a sfruttare gli obblighi normativi notevolmente meno stringenti rispetto a quanto previsto per le strutture vigilate.

Tavola 1.18: numero di associati per amministratore e dipendente

	Confidi 106		Confidi 112	
	N. Associati/ N. Amministratori	N. Associati/ N. Dipendenti	N. Associati/ N. Amministratori	N. Associati/ N. Dipendenti
Media	1.646	386	410	707
Mediana	1.043	266	242	488
Minimo	85	80	7	41
Massimo	7.897	1.186	2.024	3.327
Dev.Std	1.776	300	449	711
Coef. Variazione	1,08	0,78	1,10	1,01

1.2 Il portafoglio garanzie dei confidi

Come anticipato, la principale finalità di questo paragrafo conclusivo consiste nel mettere in evidenza le caratteristiche del portafoglio garanzie del sistema confidi. Prima di addentrarci concretamente in tale analisi, è innanzitutto doveroso sottolineare alcune inevitabili difformità rispetto a quanto esposto nella corrispondente sezione del precedente Osservatorio. Con riferimento alla sola categoria dei confidi vigilati, occorre ancora una volta ricordare l'esclusione dal campione di alcuni soggetti il cui stato di operatività ha comportato l'estromissione dall'albo ex art. 106 del TUB, determinando anche l'indisponibilità dei relativi prospetti contabili. Oltre a quello appena descritto, nettamente più rilevante si presenta il mutamento che ha interessato i confidi non vigilati. Quest'ultimi, in ottemperanza del Decreto Legislativo n. 136 del 18 agosto 2015, hanno dovuto adeguare i propri prospetti contabili ai nuovi criteri stabili dal suddetto Decreto, i cui effetti principali si sono manifestati proprio sulla rappresentazione in bilancio dell'ammontare di garanzie erogate. In particolare, con riferimento alle garanzie basate su fondi monetari vincolati, la necessità di indicare unicamente l'importo dei fondi monetari su cui ricadono le prime perdite e non l'ammontare complessivamente garantito, come spesso avveniva, ha dato origine a differenze sensibilmente pronunciate tra gli stock in essere a fine 2016 e quelli dell'anno precedente, non ascrivibili a una loro effettiva riduzione, ma derivanti per lo più dai diversi criteri contabili utilizzati[4]. Si tratta, peraltro, di un aspetto particolarmente critico soprattutto in relazione alle modalità con cui questi operano, ancora fortemente incentrate sui depositi vincolati e sul meccanismo del moltiplicatore. Alla luce di quanto appena descritto, è evidente che un confronto tra i volumi in essere nell'ultimo biennio non fornirebbe una rappresentazione veritiera circa l'andamento degli stock da questi erogati. Per questo motivo, la struttura del presente paragrafo si presenta diversa rispetto a quella tradizionalmente impiegata

Note

[4] *Nel caso di garanzie rilasciate alle quali è connesso anche un fondo monetario su cui ricadono le prime perdite assunte dall'intermediario con tali garanzie, e le perdite coperte dall'intermediario segnalante non possono superare l'importo del fondo monetario, va indicato unicamente l'importo del fondo monetario (c.d. "cap") nella sottovoce relativa alle attività costituite in garanzia di obbligazioni di terzi. Più in generale, in questa sottovoce va segnalato l'ammontare garantito dalle attività costituite in garanzia di obbligazioni di terzi". Per approfondimenti si veda: "Il bilancio degli intermediari non IFRS", Banca d'Italia (2016).*

negli Osservatori precedenti, soprattutto con riferimento alle strutture non vigilate.

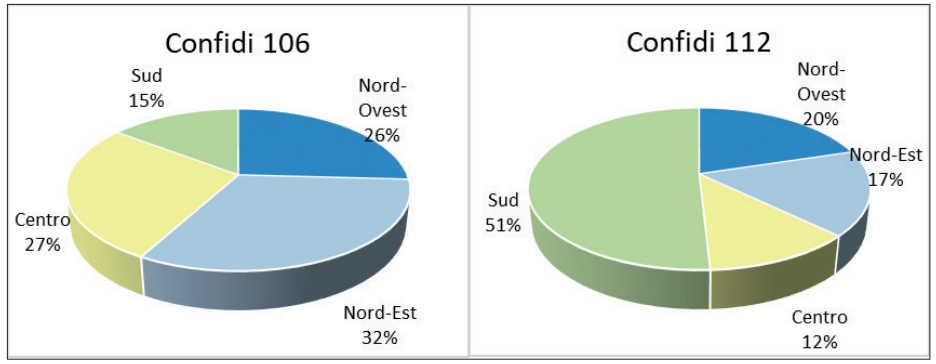
Le Tavole 19 e 20 mettono in evidenza una prima scomposizione delle garanzie complessivamente in essere presso il sistema, evidenziando separatamente l'incidenza assunta da ciascuna macroarea. A livello complessivo, i circa 8,5 miliardi di garanzie erogati dai confidi appartenenti al campione sembrano essere distribuiti piuttosto uniformemente su tutto il territorio nazionale, essendo l'incidenza di ciascuna macroarea compresa tra un minimo del 22 per cento fatto registrare dai confidi residenti nelle regioni centrali e un massimo del 27 per cento che interessa il Nord-Est e il Sud.

La dinamica generale appena descritta, tuttavia, assume sfumature anche considerevolmente differenti a seconda della categoria di confidi considerata. Più nel dettaglio, la già più volte commentata maggior dimensione delle strutture vigilate emerge ancora una volta in modo inequivocabile considerando gli stock erogati: ben il 64 per cento delle garanzie in essere presso l'intero sistema derivano da uno dei 34 confidi 106. Tra questi, nettamente preponderante lo stock fornito dagli istituti del Nord-Est, dai quali provengono poco meno di un quarto delle garanzie erogate a livello complessivo, a cui fanno seguito i volumi erogati dalle strutture centrali e del Nord-Ovest, il cui peso è pari rispettivamente al 18 e al 17 per cento. Nettamente minoritario, invece, il peso dei 106 meridionali, la cui incidenza si rivela inferiore al 10 per cento. Al contrario, focalizzandosi sui soli non vigilati, i confidi meridionali si distinguono per un'incidenza nettamente preponderante all'interno della categoria. Le garanzie da questi erogate, superiori alla metà di quelle complessivamente prestate dai 112, risultano essere il doppio dello stock in essere presso i vigilati della stessa macroregione, suggerendo come proprio il Mezzogiorno sia l'area del paese caratterizzata da una notevole maggior frammentazione nel mercato delle garanzie. Alla luce di quanto appena esposto, si riduce la rilevanza delle strutture non vigilate aventi sede nel Nord-Est e nel Centro, le cui quote di mercato, nettamente più limitate rispetto a quanto visto per i vigilati, si attestano rispettivamente attorno al 17 e al 12 per cento.

Tavola 1.19: Ripartizione geografica delle garanzie

	Confidi 106		
	Garanzie 2016	In % confidi 106	In % del sistema
Nord-Ovest	1.403.451.454	26%	17%
Nord-Est	1.741.112.030	32%	21%
Centro	1.485.719.839	27%	18%
Sud e Isole	793.644.105	17%	9%
Totale	5.423.927.428	100%	64%
	Confidi 112		
	Garanzie 2016	In % confidi 112	In % del sistema
Nord-Ovest	616.696.917	20%	7%
Nord-Est	517.531.407	17%	6%
Centro	346.882.796	12%	4%
Sud e Isole	1.430.210.614	51%	18%
Totale	2.911.321.734	100%	36%
	Totale sistema		
	Garanzie 2016	In % del sistema	
Nord-Ovest	2.020.148.371	24%	
Nord-Est	2.258.643.437	27%	
Centro	1.832.602.635	22%	
Sud e Isole	2.223.854.719	27%	
Totale	8.335.249.162	100%	

Tavola 1.20: Quota di mercato confidi 106 e 112



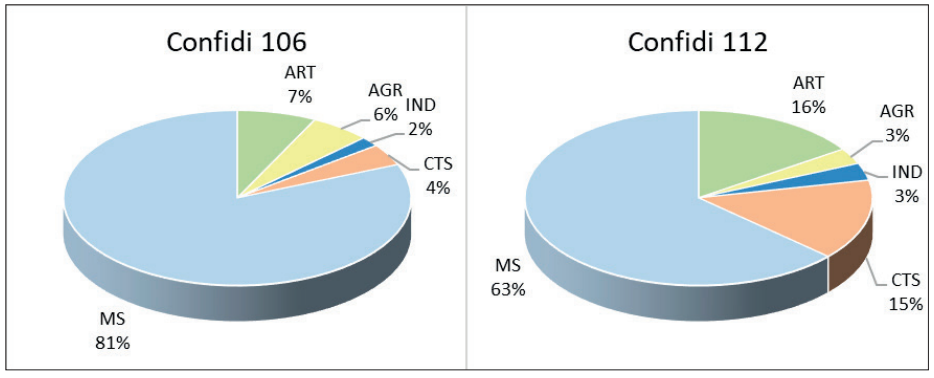
Oltre alla distribuzione geografica del portafoglio garanzie complessivo, è interessante soffermarsi anche sulla relativa ripartizione settoriale (Tavola 1.21). Come ampiamente presumibile, vista la loro più elevata numerosità esposta in precedenza, le strutture che rivolgono la loro offerta di garanzie senza specifici vincoli settoriali si

caratterizzano ancora una volta per un incidenza dei relativi stock superiore ai volumi prestati dai confidi monosettoriali. L'incidenza di quest'ultimi si rivela particolarmente limitata soprattutto tra i vigilati, nei quali il peso dei soggetti operativi unicamente verso imprese appartenenti a uno specifico settore non supera il 20 per cento, peraltro riflettendo puntualmente la ripartizione emersa dall'analisi della numerosità dei confidi attivi in ciascun settore.

Maggiormente eterogena si presenta la rappresentazione che emerge dall'analisi del portafoglio garanzie dei confidi 112. Sebbene anche in questo caso gli istituti multisettoriali siano caratterizzati da un peso preponderante, pari al 62 per cento, significativamente più rilevante si presenta l'incidenza dei confidi afferenti alla sfera del terziario e di quelli artigiani, la cui quota di mercato è pari per entrambi al 16 per cento.

Quanto appena commentato sembra quindi avvalorare la percezione che i confidi minori abbiano mantenuto nel tempo un rapporto più stretto con le associazioni di categoria, spesso vero e proprio punto di riferimento per quest'ultimi, a differenza di quanto invece accaduto per le strutture vigilate, le cui ingenti dimensioni hanno reso imprescindibile la ricerca di una maggior diversificazione di portafoglio al fine di beneficiare di una corretta gestione del rischio, slegandoli sempre di più dalle relative istituzioni di settore.

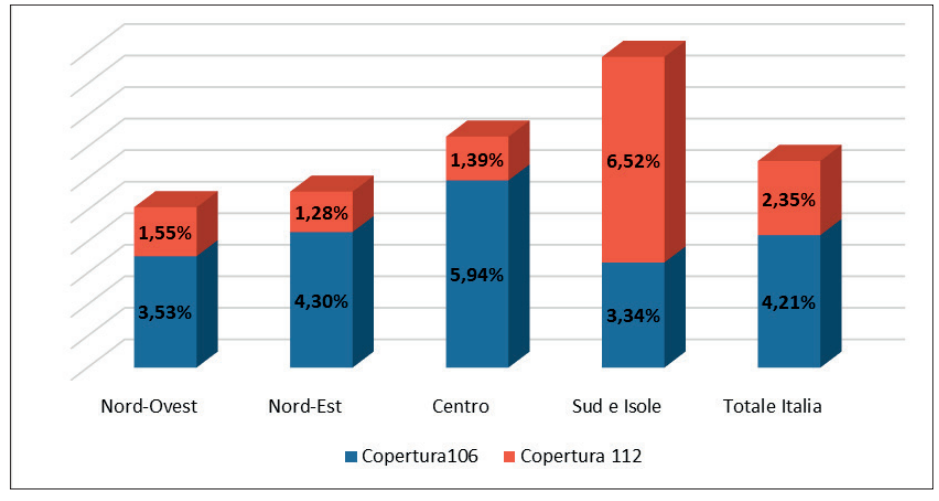
Tavola 1.21: Ripartizione settoriale del portafoglio garanzie dei confidi 106 e 112



Al fine di meglio approfondire l'effettivo supporto del sistema delle garanzie mutualistiche nel facilitare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese, è interessante valutare l'incidenza degli stock garantiti dal sistema confidi rispetto alla totalità dei prestiti concessi alle imprese di minor dimensione, avvalendosi del cosiddetto rapporto di copertura.

A livello nazionale, complessivamente i confidi del campione hanno garantito circa il 6,5 per cento dei prestiti concessi alle imprese di minori dimensioni (Tavola 1.22). Anche in questo caso l'apporto maggiore in termini di copertura è fornito dai vigilati, il cui peso è superiore al 4 per cento, mentre più limitata risulta essere la copertura dei non vigilati, di poco superiore al 2 per cento. Scomponendo il quadro appena descritto a livello di singola macroarea, è interessante notare come le regioni settentrionali siano caratterizzate da una copertura decisamente inferiore rispetto alle altre macroaree, come testimoniato dalla quota di prestiti coperta dalle garanzie dei confidi in esse residenti, pari circa al 5 e al 5,5 per cento rispettivamente per Nord-Ovest e Nord-Est, peraltro in larga parte attribuibile alle sole strutture vigilate. Al contrario, tra le regioni meridionali, sono le istituzioni non vigilate a garantire una maggiore copertura. Del 10 per cento dei prestiti concessi alle imprese di tale area a cui è associata una garanzie mutualistica, una quota preponderante, pari al 6,5 per cento, proviene infatti da strutture 112.

Tavola 1.22: Scomposizione tasso di copertura dei prestiti per macroarea

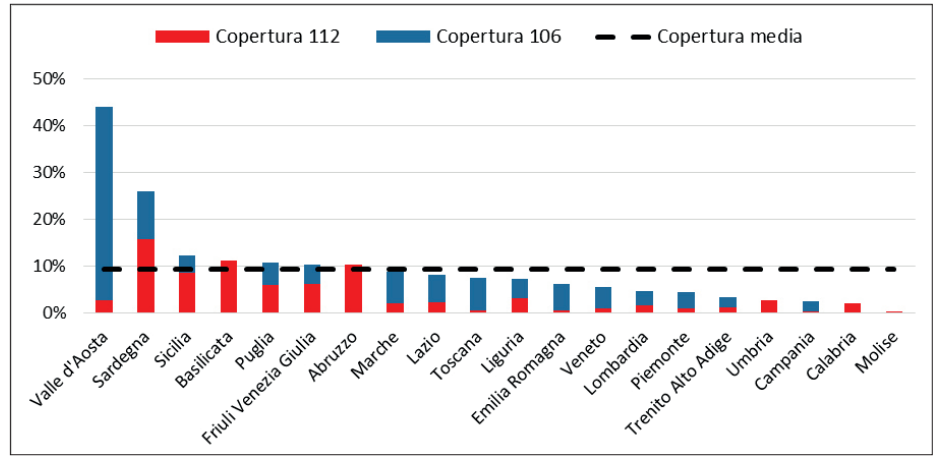


La Tavola 1.23 ci permette di affinare ulteriormente la disamina relativa al tasso di copertura, disaggregando a livello regionale le grandezze precedentemente ottenute. In linea con quanto esposto nella Tavola precedente, anche in questo caso le regioni meridionali si distinguono nettamente per la loro copertura mediamente maggiore rispetto alle restanti aree del paese. Tra le sette regioni caratterizzate da una copertura superiore al valore medio nazionale, pari al 9,3 per cento, ben 5 sono infatti quelle che appartengono al Mezzogiorno. Più nel dettaglio, in perfetta continuità con gli Osservatori precedenti, la Valle D'Aosta si conferma la regione caratterizzata da una copertura maggiore, superiore al 40 per cento. A questa fanno seguito la Sardegna, nella quale circa un quarto dei prestiti concessi è assistito da garanzie mutualistiche, e la Sicilia, capace di vantare una copertura del 12 per cento. Tra le regioni le cui imprese possono beneficiare di un supporto del sistema confidi superiore alla media nazionale spiccano anche la Basilicata, la Puglia, il Friuli Venezia Giulia e l'Abruzzo, ciascuna caratterizzata da un tasso di copertura superiore al 10 per cento.

Spostando l'attenzione sulle regioni interessate da un minor supporto dei confidi, indubbiamente degno di nota è il tasso di copertura particolarmente basso che interessa Campania e Calabria, per entrambe prossimo a 2 per cento, ma soprattutto quello registrato dal Molise, il cui valore è inferiore all'1 per cento.

Da sottolineare, infine, i contenuti tassi di copertura che mediamente interessano anche le strutture settentrionali, nonostante la loro rilevanza in termini di volumi complessivamente erogati. Tra questi spiccano, in particolare, quelli di Veneto, Lombardia e Piemonte, caratterizzati da una copertura compresa tra il 4 e il 5 per cento. Con riferimento alle prime due regioni, è necessario precisare che quanto descritto è con molta probabilità legato anche al generale miglior stato di salute delle imprese in esse attive, che potrebbe essere tale da non rendere indispensabile il ricorso a strutture di garanzia come invece accade in altre aree del paese. Per quanto riguarda il Piemonte, invece, occorre ancora una volta ricordare l'esclusione dal campione di un importante ente vigilato, che di fatto ha consistentemente ridotto il relativo tasso di copertura rispetto a quanto riportato nell'edizione precedente dell'osservatorio.

Tavola 1.23: Tasso di copertura regionale dei prestiti



Per concludere l'analisi delle caratteristiche del portafoglio garanzie in essere, è interessante approfondire ulteriormente quanto sin qui esposto, esaminando più nel dettaglio le peculiarità degli stock erogati a livello settoriale mediante l'utilizzo di alcune statistiche descrittive (Tavola 1.24).

A prescindere dalla ripartizione settoriale, le grandezze aggregate a livello di categoria mettono ancora una volta in evidenza le dimensioni notevolmente più rilevanti dei confidi vigilati. Nonostante una pur cospicua differenza in termini di volumi complessivamente erogati, in parte attenuata dall'elevata numerosità dei 112, gli enti vigilati possono infatti vantare uno stock medio di garanzie la cui dimensione, prossima ai 160 milioni, è pari circa a 10 volte quelle delle strutture non vigilate (16,7 milioni). Aspetto, quest'ultimo, che viene ulteriormente confermato anche dal confronto dei valori mediani tra le due categorie. Con riferimento a tali grandezze è interessante notare come queste indichino la presenza all'interno dei due campioni di un significativo numero di soggetti caratterizzati da un portafoglio garanzie di dimensioni sensibilmente più contenute rispetto alla media. Si tratta di un'evidenza valida soprattutto per i 112, il cui campione sembra essere caratterizzato da una notevole variabilità, come testimoniato non soltanto dal valore della mediana pari circa alla metà della media, ma anche dall'elevata eterogeneità dei soggetti ad esso appartenenti, come riportato dal più elevato coefficiente di variazione.

Concentrando l'attenzione su quest'ultima categoria, piuttosto sorprendentemente, i soggetti caratterizzati da una dimensione mediamente maggiore si rivelano essere i confidi industriali, grazie uno stock medio superiore ai 24 milioni, a cui fanno seguito le strutture multisettoriali, i cui volumi medi si aggirano attorno ai 20 milioni di euro. Per completezza è necessario precisare che quanto appena descritto è inevitabilmente influenzato anche dalla diversa numerosità dei due sottocampioni, considerevolmente più ampia per i confidi multisettoriali. All'opposto, molto contenuta si presenta la dimensione dei confidi agricoli, non solo per i limitati volumi complessivi, ma soprattutto per la dimensione media degli stock, inferiore ai 10 milioni di euro. Da segnalare anche i limitati volumi degli istituti artigiani che, pur vantando uno stock nel complesso ragguardevole, presentano in realtà portafogli garanzie piuttosto modesti, come peraltro confermato dai valori mediani, prossimi ai 5 milioni di euro, che anzi suggeriscono la presenza nel campione di un numero prevalente di istituti con dimensioni particolarmente esigue.

Sensibilmente differente è invece la rappresentazione che viene alla luce dall'analisi delle grandezze che caratterizzano gli enti vigilati. Tra questi, infatti, sono i multisettoriali a distinguersi per una dimensione mediamente maggiore rispetto a quelli monosettoriali, essendo peraltro quello multisettoriale l'unico sottocampione in grado di vantare uno stock medio superiore alla media complessiva di categoria. A differenza di quanto visto per i 112, rilevanti sono anche i volumi dei confidi vigilati artigiani e di quelli agricoli, i cui valori non si discostano eccessivamente dalla media complessiva. A testimonianza della dimensioni ragguardevoli registrate dagli appartenni alle due categorie appena citate, è interessante notare come questi divengano gli istituti di maggiori dimensioni considerando i soli dati mediani. In tal senso, particolarmente significa si presenta la differenza tra media e mediana nei soggetti multisettoriali, indicando inequivocabilmente anche in questo caso che dietro tale valor medio si cela in realtà un contenuto numero di istituti con uno stock di grazie sensibilmente superiore alla restante parte del campione.

Tavola 1.24: indicatori statistici settoriali confidi 106 versus 112

Confidi 106	AGR	ART	CTS	IND	MS	Totale
Stock garanzie	303.850.227	399.752.882	217.021.025	97.628.000	4.405.675.294	5.423.927.428
Media	151.925.114	133.250.961	108.510.513	97.628.000	169.449.050	159.527.277
Mediana	151.925.114	131.493.751	108.510.513	97.628.000	106.163.773	108.714.682
Deviazione standard	77.554.218	8.509.515	63.321.018	Nd	165.033.519	146.147.905
Coeff. di variazione	0,51	0,06	0,58	Nd	0,97	0,92
Confidi 112	**AGR**	**ART**	**CTS**	**IND**	**MS**	**Totale**
Stock garanzie	89.516.140	472.793.103	451.947.306	97.474.147	1.799.591.038	2.911.321.734
Media	9.946.238	11.650.311	15.584.390	24.368.537	19.775.726	16.731.734
Mediana	10.007.033	4.820.418	9.909.016	15.087.471	10.191.776	8.679.112
Deviazione standard	9.540.448	10.049.499	17.328.116	25.264.737	25.400.212	21.765.049
Coeff. di variazione	0,96	0,86	1,11	1,04	1,28	1,30

1.2.1 L'evoluzione delle garanzie prestate dai confidi vigilati

Per concludere l'analisi delle peculiarità e delle tendenze che caratterizzano gli stock complessivamente erogati dal sistema confidi, è interessante soffermarsi brevemente sugli sviluppi che hanno interessato i volumi dei soli confidi vigilati.

Come già descritto in precedenza, è necessario sottolineare ancora una volta la difformità tra le grandezze alla base delle successive analisi e quelle esposte nella medesima sezione dell'Osservatorio precedente. Più nel dettaglio, si tratta di una discrepanza non soltanto legata alla già citata diversa composizione del campione, ma in parte anche causata dall'intenso processo di fusioni sviluppatosi a partire dal 2015[5].

In quest'ottica, la Tavola 1.25 riporta alcune grandezze chiave del portafoglio garanzie in essere, sintetizzando peraltro alcuni elementi già emersi nel corso della precedente trattazione. In linea con le difficili condizioni del mercato del credito, soprattutto con riferimento alle imprese di piccole e medie dimensioni, anche per i confidi vigilati prosegue la fase di progressiva riduzione dei volumi di attività, sebbene nel corso dell'ultimo anno gli stock complessivamente in essere siano stati caratterizzati da una riduzione, prossima al 4 per cento, di un punto inferiore al decremento che ha invece interessato i prestiti concessi alle imprese di minor dimensione. In un contesto di generale riduzione degli stock garantiti e del credito concesso, proprio

Note

[5] *Proprio il consistente numero di aggregazioni che ha interessato l'universo dei vigilati negli ultimi due anni ha reso irrealizzabile l'usuale rappresentazione dell'andamento del portafoglio garanzie dell'ultimo triennio a causa dell'incomparabilità dei valori degli stock, soprattutto tra il 2014 e il 2015.*

la dinamica appena descritta giustifica il marginale incremento del relativo tasso di copertura degli appartenenti alla categoria che, seppur non particolarmente significativo, interrompe parzialmente la continua riduzione della quota di prestiti da questi coperta. Da sottolineare, inoltre, come lo stato di difficoltà complessivamente vissuto dal sistema trovi un'ulteriore conferma anche dalla concorde riduzione dei valori medi e mediani degli stock erogati dal singolo confidi, pari per entrambe le grandezze a circa 6 milioni di euro.

Tavola 1.25: evoluzione dello stock di garanzie 106 e indicatori statistici

	2016	2015
Stock garanzie	5.423.927.428	5.636.940.387
Stock prestiti ≤ 20 addetti	128.978.858.000	136.586.663.000
Garanzie/prestiti ≤ 20 addetti	4,21%	4,13%
Media garanzie per confidi	159.527.277	165.792.364
Mediana	108.714.682	114.494.618
Deviazione standard	146.147.905	157.184.323
Ceofficiente di variazione	0,92	0,95
	Δ 2016/2015	
Stock garanzie	-3,78%	
Stock prestiti ≤ 20 addetti	-4,73%	

La successiva Tavola 1.26 arricchisce ulteriormente l'analisi sin qui condotta mediante un confronto tra l'andamento degli stock delle garanzie e quello dei prestiti alle imprese di minori dimensioni a livello macroregionale. Tale scomposizione risulta essere di fondamentale importanza soprattutto alla luce delle diverse sfumature che caratterizzano i mercati delle garanzie delle singole macroaree. A fronte di una riduzione complessiva di poco inferiore ai 4 punti percentuali, infatti, significativamente differenti sono le dinamiche che hanno interessato le diverse macroregioni. Come nella scorsa edizione, le strutture del Nord-Est si caratterizzano per una riduzione dei volumi erogati particolarmente significativa, anche quest'anno superiore al 10 per cento, a testimonianza dell'intesa fase di crisi vissuta dalle strutture residenti in tali regioni. Più contenuta si presenta la diminuzione dei volumi dei confidi centrali, il cui calo, pari al 5 per cento, anche in questo caso è del tutto in linea con quello registrato lo scorso anno. Deboli segnali di ripresa sembrano invece emergere dai

confidi del Nord-Ovest e del Mezzogiorno, entrambi capaci di incrementare i rispettivi portafogli di garanzie di poco meno del 4 per cento, in netta controtendenza rispetto al generale andamento a livello nazionale.

Le differenze appena descritte tra le diverse aree del paese vengono meno se dalle garanzie spostiamo l'attenzione sull'esame dei prestiti concessi alle imprese di minori dimensioni. Con riferimento a quest'ultimi è interessante notare come la problematica fase attraversata dal mercato del credito continui a manifestarsi indistintamente in tutte le macroaree che compongono il paese, come testimoniato dalle riduzioni pressoché uniformi dei volumi che vanno dal 5,2 per cento del Nord-Ovest al 5,8 del Nord-Est. Passando all'esame della copertura apportata dai soli vigilati, nonostante la loro netta minor numerosità soprattutto rispetto alle strutture delle regioni settentrionali, i confidi centrali si distinguono per una maggior capacità di assistere i prestiti concessi alle PMI per mezzo delle loro garanzie, come testimoniato dal più alto tasso di copertura che li caratterizza, di poco inferiore al 6 per cento. Decisamente minore si presenta, invece, la copertura della quale beneficiano le imprese del Nord-Ovest e del Mezzogiorno, prossima al 3,5 per cento. Da sottolineare, inoltre, come proprie queste due macroregioni, grazie alla crescita dei volumi erogati, siano state in grado di aumentare nel corso del 2016 la loro copertura, a differenza di quanto registrato dai confidi del Centro, la cui copertura è rimasta sostanzialmente stabile, e da quelli del Nord-Est.

Tavola 1.26: Confronto tra variazione garanzie confidi 106 e variazione prestiti

	Δ garanzie	Δ prestiti ≤ 20 addetti	Copertura 2016	Copertura 2015
Nord-Ovest	3,59%	-5,24%	3,53%	3,23%
Nord-Est	-10,86%	-5,84%	4,30%	4,54%
Centro	-5,00%	-5,60%	5,94%	5,90%
Sud	3,76%	-5,63%	3,34%	3,03%
Totale	-3,78%	-5,57%	4,21%	4,13%

Capitolo II

Caratteristiche gestionali e organizzative dei confidi

di Alessio Bongiovanni

Introduzione

In perfetta continuità con le precedenti edizioni, anche in questo Osservatorio il secondo capitolo sarà dedicato all'esame delle strutture organizzative e gestionali che caratterizzano i player attivi nel settore delle garanzie mutualistiche. Come tradizione, le grandezze alla base delle successive analisi sono state ottenute mediante la somministrazione di un questionare online sottoposto alla totalità delle strutture di primo grado, vigilate e non, classificate come attive.

Alla luce della forte ricorrenza che ha caratterizzato le grandezze esposte nei precedenti Osservatori, abbiamo ritenuto opportuno snellire notevolmente il corposo questionario, focalizzandolo sugli elementi maggiormente significativi e ampliando il campo di indagine ad alcune specifiche tematiche. Più nel dettaglio il sondaggio somministrato è stato articolato in quattro principali sezioni. La prima di queste è necessariamente dedicata alla rappresentazione delle peculiarità del campione sul quale si fondano le successive analisi, considerando oltre la mera numerosità dei rispondenti anche caratteristiche più specifiche circa la loro operatività, quali la loro distribuzione geografica e la loro rappresentatività in termini di numero di imprese associate e stock erogati.

La seconda sezione del questionario, alla quale è dedicato un corrispondente paragrafo, si basa invece su una serie di domande volte a fornire una completa raffigurazione delle caratteristiche delle garanzie erogate, sia in termini di forma tecnica/giuridica sia in termini di finalità dei prestiti che queste assistono, a cui si aggiunge un approfondito esame dei rapporti che i confidi hanno instaurato nel tempo con le imprese associate.

Il terzo paragrafo si pone invece l'obiettivo di esaminare dettagliatamente le modalità attraverso le quali i confidi valutano e gestiscono il rischio di credito. Più nel dettaglio, ampio spazio verrà dato all'esame delle procedure che conducono alla

stima del merito creditizio dell'impresa, agli strumenti utilizzati per trasferire parte del rischio di credito e ai contributi di natura pubblica di cui questi hanno beneficiato.

L'ultima sezione del questionario è invece basata su una serie di domande relative alle intenzioni di realizzare nuove operazioni di aggregazione e alla rappresentazione delle percezioni inerenti il difficile momento attraversato dal settore. Come per le precedenti, anche alla suddetta sezione verrà dedicato ampio spazio nel corso del capitolo mediante un paragrafo specificatamente dedicato. Occorre infine precisare che, dal momento che in quest'ultimo è presente anche un'analisi storica delle dinamiche aggregative, le grandezze utilizzate per le relative elaborazioni non sono basate unicamente sulle risultanze del questionario, ma sono composte anche da alcune variabili tratte dal Fascicolo Storico del singolo confidi.

2.1 La rappresentatività del campione

Il campione a cui è stato sottoposto il questionario online 2017 è composto dalla totalità dei confidi 106 di primo grado iscritti nell'apposito albo tenuto da Banca d'Italia e da 268 soggetti non vigilati che rappresentano complessivamente circa il 94 per cento degli enti minori effettivamente attivi nell'erogazione delle garanzie. Il rimanente 6 per cento è composto da confidi per i quali non è stato possibile ottenere un canale di contatto, nonostante dai prospetti contabili questi risultino effettivamente operativi.

Come ormai storicamente assodato, il tasso di risposta è stato nettamente più elevato tra i confidi vigilati. Tra questi, infatti, ben 25 sono coloro che hanno dato riscontro al questionario, rappresentando oltre il 70 per cento delle strutture di categoria. Tra i 112 nettamente prevalente, invece, la quota di coloro che non hanno dato riscontro o che esplicitamente non hanno manifestato interesse a partecipare all'indagine (214 soggetti), da cui deriva un tasso di adesione prossimo al 20 per cento.

Tavola 2.1: Tasso di risposta al questionario

	Confidi 106			Confidi 112		
	N	In % dei confidi attivi	In % dei confidi contattati	N	In % dei confidi attivi	In % dei confidi contattati
Attivi	35			284		
Contattati	35	100,00%	100,00%	268	94,37%	100,00%
Di cui:						
Confidi che non hanno risposto	10	28,57%	28,57%	210	73,94%	78,36%
Confidi che hanno esplicitamente rifiutato di rispondere	0	0,00%	0,00%	4	1,41%	1,49%
Confidi che hanno risposto	25	71,43%	71,43%	54	19,01%	20,15%

La Tavola 2.2 offre la possibilità di cogliere meglio le caratteristiche del campione alla base delle successive analisi, sintetizzandone alcune grandezze chiave. Con riferimento ai soli 112, è interessante notare come la loro significatività quasi raddoppi prendendo in esame lo stock di garanzie erogato e il numero di imprese associate, avendo questi un'incidenza prossima rispettivamente al 38 e al 35 per cento. Da sottolineare, inoltre, come il confronto dei valori medi delle due grandezze appena esposte tra il campione degli aderenti e quelli dell'intera categoria metta in evidenza come vi sia una maggiore disponibilità all'adesione al questionario tra i soggetti più strutturati all'interno della categoria, come peraltro avvalorato ulteriormente dai relativi dati mediani.

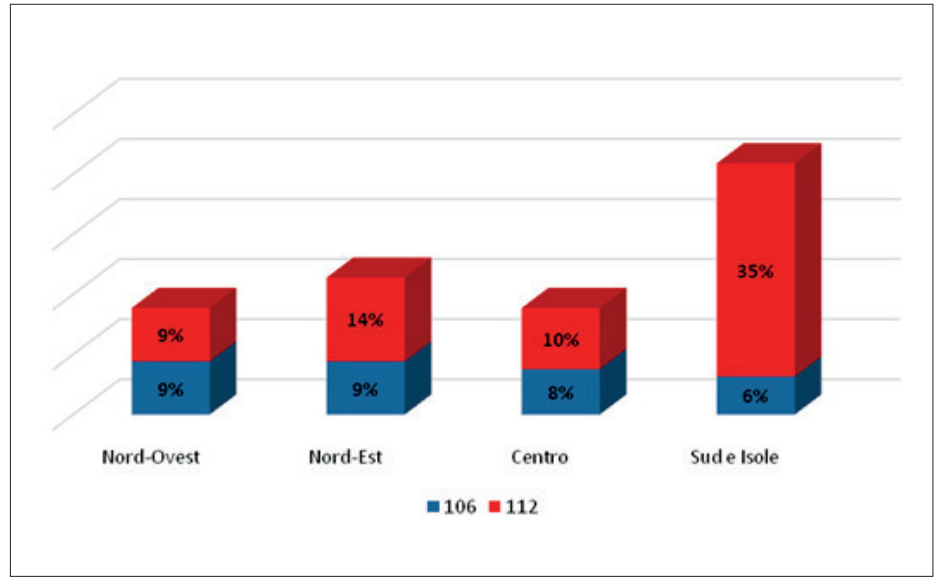
La dinamica appena descritta sembra invece venir meno analizzando la significatività del campione dei soli 106. In questo caso, infatti, l'incidenza dei rispondenti in termini di stock erogato e numero di associati si presenta essenzialmente in linea con il tasso di risposta. Degno di nota il fatto che anche i valori medi e mediani dei volumi erogati e del numero di imprese associate, sebbene lievemente più elevati per il campione dei rispondenti, non sembrino indicare differenze significative tra gli appartenenti al campione e il sistema vigilati nel suo complesso.

Tavola 2.2: Caratteristiche dimensionali dei confidi partecipanti alla rilevazione

	Confidi 106			
	Confidi rispondenti		**In % del totale sistema 106**	
Stock garanzie al 31/12/2016	3.971.971.121		73,23%	
N. imprese associate al 31/12/2016	399.673		68,51%	
	Confidi rispondenti		**Totale sistema 106**	
	Media	**Mediana**	**Media**	**Mediana**
Stock garanzie al 31/12/2016	158.794.213	108.872.764	159.527.277	108.714.682
N. imprese associate al 31/12/2016	15.987	10.212	17.158	8.992
	Confidi 112			
	Confidi rispondenti		**In % del totale sistema 112**	
Stock garanzie al 31/12/2016	1.153.279.382		38,04%	
N. imprese associate al 31/12/2016	153.196		34,62%	
	Confidi rispondenti		**Totale sistema 112**	
	Media	**Mediana**	**Media**	**Mediana**
Stock garanzie al 31/12/2016	21.512.581	14.226.016	17.323.216	8.759.223
N. imprese associate al 31/12/2016	2.837	1.750	2.800	1.364

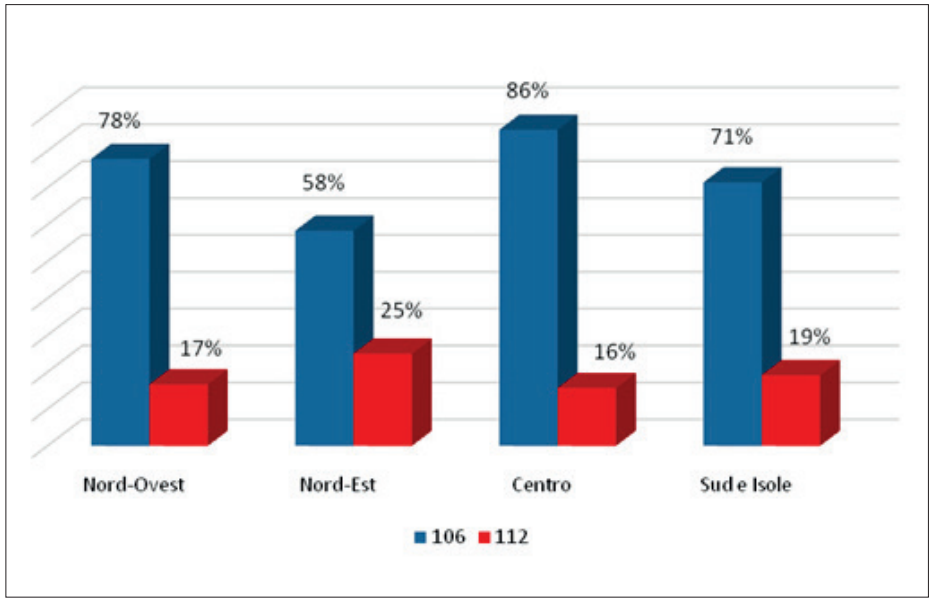
Oltre alla significatività, è interessante soffermarsi brevemente sulla composizione geografica del campione. A tal fine, la Tavola 2.3 mette in evidenza la distribuzione dei rispondenti per area geografica e per tipologia di confidi, ricalcando piuttosto fedelmente la rappresentazione storicamente ottenuta negli Osservatori precedenti. L'incidenza degli istituti del Meridione rimane preponderante all'interno del campione: gli enti garanti appartenenti a tale macroarea superano il 40 per cento dei rispondenti complessivi, con un peso particolarmente rilevante per i soggetti non vigilati, pari al 35 per cento, indubbiamente legato alla netta maggior numerosità di tale tipologia di confidi nelle regioni del Mezzogiorno. Nonostante la loro ripartizione non indichi discrepanze degne di nota, tra i vigilati è possibile notare una lieve maggior partecipazione tra i confidi aventi sede al Nord, che complessivamente rappresentano il 18 per cento del campione, mentre leggermente inferiore è la rilevanza di quelli meridionali, pari solo al 6 per cento.

Tavola 2.3: Distribuzione dei questionari per area geografica e tipologia di confidi



Oltre a valutare l'incidenza delle singole macroaree, concludiamo la disamina della significatività del campione considerando il relativo tasso di copertura, ottenuto rapportando la numerosità dei rispondenti in ciascuna macroregione al totale dei confidi in esse attivi. Tra i non vigilati, vista anche la loro più marcata numerosità, i tassi di copertura si presentano nettamente inferiori a quelli fatti registrare dai 106. Quest'ultimi, infatti, sono interessati da tassi di adesione considerevolmente più elevati, andando da un minino del 58 per cento registrato dagli istituti del Nord-Est a un massimo pari all'86 per cento per i confidi centrali. Per i 112 la situazione si presenta invece completamente opposta, essendo il Nord-Est la macroarea capace di vantare un tasso di copertura maggiore, pari al 25 per cento, e il centro quella con una copertura minore, inferiore di 9 punti percentuali. Da sottolineare come gli enti garanti del Sud presentino un'adesione inferiore al 20 per cento nonostante, come già visto, la loro quota in termini numerici sia particolarmente significativa. Quanto appena esposto sembra quindi mettere in evidenza come la ragione della loro più consistente incidenza all'interno del campione non vada tanto ricercata in maggior disponibilità a partecipare al sondaggio, ma sia piuttosto legata semplicemente alla loro più elevata numerosità.

Tavola 2.4: Tasso di copertura geografica delle risposte al questionario



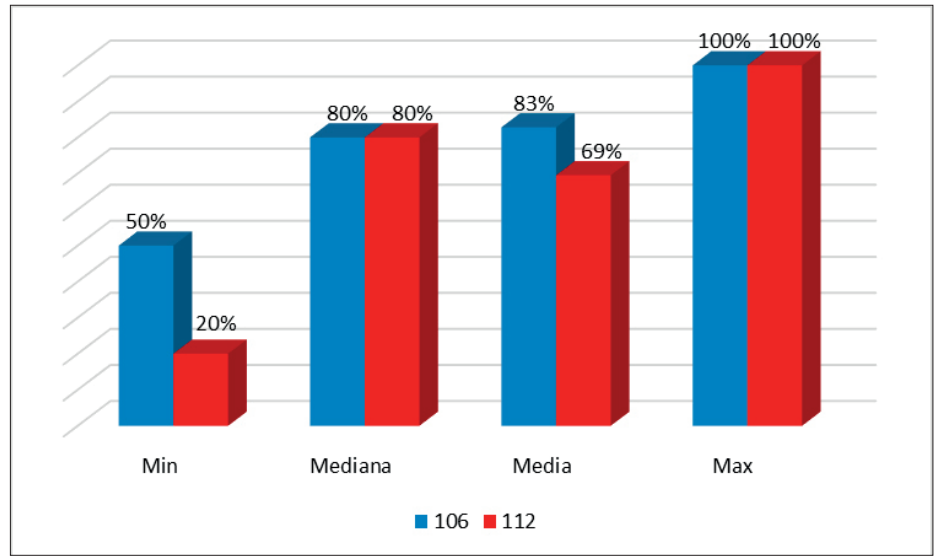
2.2 Le caratteristiche delle garanzie e i rapporti con le imprese associate

Dopo aver adeguatamente descritto il campione alla base delle successive elaborazioni e le relative caratteristiche, un primo elemento da analizzare al fine di fornire un'appropriata rappresentazione delle dinamiche in atto nel settore è rappresentato dalle caratteristiche delle garanzie offerte dai confidi e dal rapporto che questi hanno sviluppato con la loro base associativa.

A tal fine la Tavola 2.5 mette in evidenza un primo importante elemento per le imprese associate ai confidi, vale a dire la quota massima del finanziamento che questi sono disposti a garantire. In linea con quanto ottenuto nei precedenti Osservatori, mediamente le imprese associate a un ente vigilato possono beneficiare di una copertura massima superiore all'80 per cento, a differenza di quanto accade invece per quelle che ricorrono al sostegno di enti non vigilati, la cui percentuale massima garantita si aggira in media attorno al 70 per cento. Sebbene quanto appena descritto sembri indicare una discrepanza degna di nota fra le due categorie, una

lettura più approfondita delle risposte forniteci mette invece in luce come le due realtà siano caratterizzate da un'operatività molto simile in termini di quota massima garantibile. L'esatta coincidenza dei valori mediani e di quelli massimi tra le due categorie, pari rispettivamente all'80 e al 100 per cento, nonché i minimi nettamente inferiori che caratterizzano i confidi minori sembrano indicare che la differenza descritta in precedenza sia per lo più attribuibile alle presenza, nel campione dei 112, di alcuni soggetti con un'operatività caratterizzata da un elevato frazionamento del rischio, essendo la quota massima che garantiscono decisamente inferiore alla media.

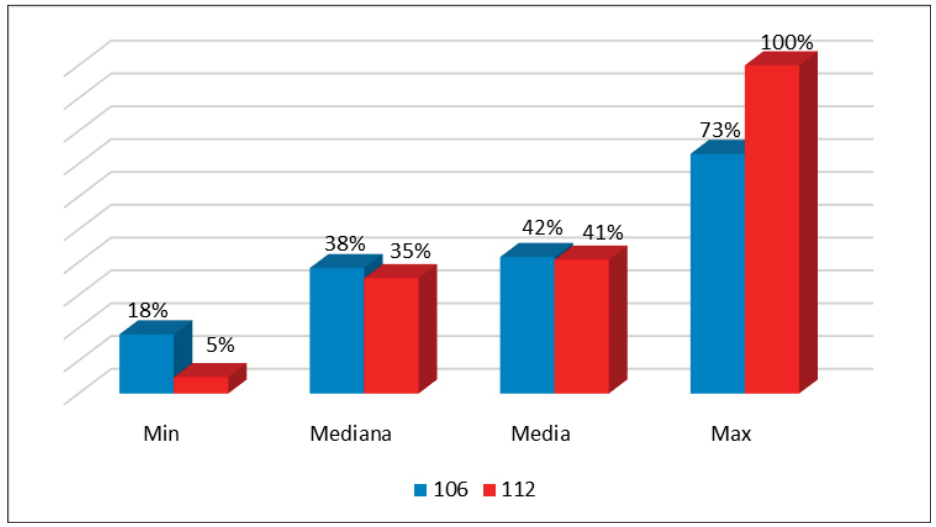
Tavola 2.5: Percentuale massima del finanziamento garantito



La successiva Tavola 2.6 ci permette invece di apprezzare un differente aspetto dell'operatività dei confidi: il numero di imprese con garanzie in essere. Il quadro che emerge dall'analisi di tale elemento non sembra mettere in evidenza differenze particolarmente pronunciate tra le due categorie. Per entrambe, infatti, poco più del 40 per cento delle imprese associate presenta una garanzia in essere a fine 2016, valori peraltro non molto difformi da quelli mediani. Da sottolineare, tuttavia, una minor variabilità tra i vigilati rispetto a quanto mostrato dai 112. Quest'ultimi, infatti, presentano una situazione molto più variegata passando da soggetti nei quali

solo il 5 per cento per cento della compagine sociale beneficia attualmente di una garanzia, sino al singolare caso in cui la totalità delle imprese socie è assistita da garanzie mutualistiche.

Tavola 2.6: Imprese associate con garanzie in essere al 31/12/2016

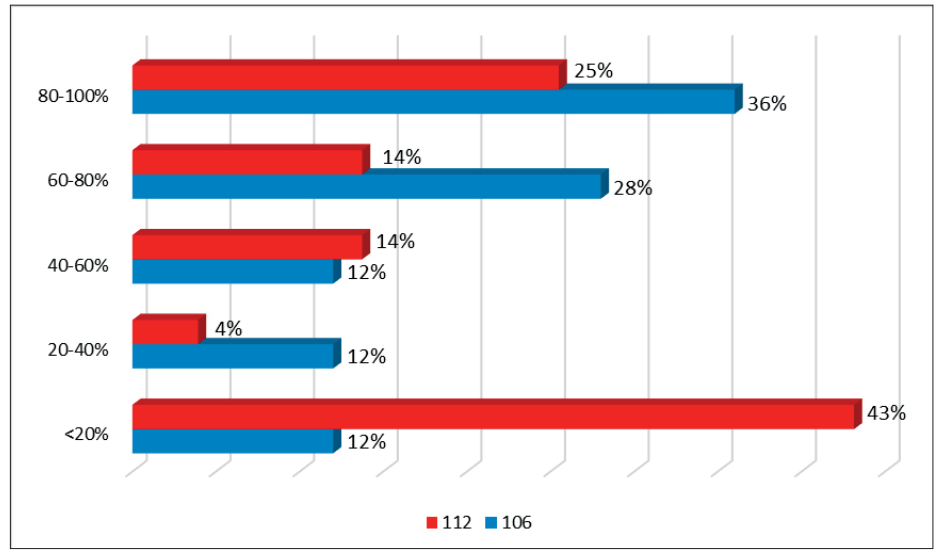


Al fine di ottenere un'adeguata rappresentazione delle modalità attraverso cui i confidi operano, appare doveroso approfondire più nel dettaglio le caratteristiche delle garanzie da questi erogati. In linea con quanto esposto negli Osservatori precedenti, l'analisi delle tipologie di garanzie offerte mette in evidenza un'operatività sensibilmente differente tra le due categorie di enti garanti. Con riferimento alla sola categoria dei vigilati, i dati contenuti nella Tavola 2.7 fanno emergere in modo inequivocabile una consistente maggior attitudine all'offerta di garanzie Basel-compliant. Tra questi una netta maggioranza, prossima ai due terzi del campione, fa un utilizzo massiccio di garanzie a prima richiesta, rappresentando queste più del 60 per cento dello stock complessivamente erogato. Degna di nota, inoltre, anche quota di coloro che utilizzano in modo pressoché sistematico tali forme di garanzia, pari al 36 per cento. All'opposto, tra i 112 preponderante si presenta la quota di quanti utilizzano in via maggioritaria le tradizionali garanzie di tipo sussidiario, rappresentando questi il 43 per cento del campione, nonostante significativa sia anche

l'incidenza dei soggetti caratterizzati da un ricorso a garanzie a prima richiesta superiore all'80 per cento (25 per cento). È interessante infine notare che, sebbene non vi sia una chiara correlazione positiva tra dimensione e propensione all'utilizzo di garanzie a prima richiesta, per entrambe le categorie i confidi che ne fanno un ricorso più intenso si distinguono mediamente per una dimensione maggiore.

Tavola 2.7: Incidenza delle garanzie a prima richiesta

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2016	%	Garanzia media 2016
<20%	12%	162.455.877	43%	16.839.596
20-40%	12%	124.215.030	4%	12.734.197
40-60%	12%	105.127.046	14%	31.973.219
60-80%	28%	171.772.819	14%	13.775.265
80-100%	36%	176.894.637	25%	26.572.446



La netta differenza in termini di operatività appena descritta emerge in modo ancora più evidente prendendo in esame la forma tecnica delle garanzie erogate. Più nello specifico, al fine di ottenere un'adeguata rappresentazione, all'interno del questionario è stato chiesto ai partecipanti di indicare l'incidenza, rispetto all'intero stock complessivamente erogato, delle garanzie a valere su fondi monetari vincolati e sul

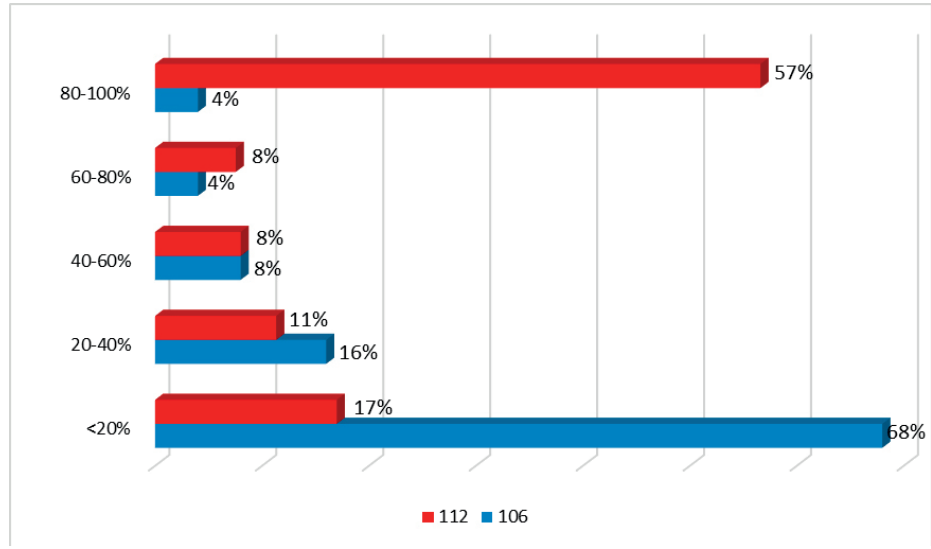
meccanismo del moltiplicatore, i cui risultati sono sinteticamente esposti nella Tavola 2.8.

Prendendo in esame gli istituti non vigilati è possibile osservare una netta prevalenza di quanti basino ancora la loro operatività quasi esclusivamente sull'erogazione di garanzie fondate sul meccanismo del moltiplicatore, essendo infatti quest'ultimi pari al 57 per cento dei rispondenti. Minoritaria è invece la quota di quanti hanno dichiarato di basare la propria operatività ricorrendo frequentemente a garanzie di tipo patrimoniale (17 per cento), senza peraltro un'evidente correlazione tra dimensione del confidi e forma tecnica utilizzata in via prevalente.

Come anticipato, il quadro si presenta completamente ribaltato analizzando quanto indicato dai confidi 106. Infatti, anche considerando la forma tecnica emerge in tutta evidenza la loro maggiore disponibilità a offrire strumenti potenzialmente in grado di far conseguire alla banche convenzionate risparmi patrimoniali. Tra questi una netta prevalenza, pari a poco meno del 70 per cento, è attiva sul mercato mediante un'offerta quasi esclusivamente incentrata sull'erogazione di garanzie a valere sul patrimonio. Da sottolineare come quanto appena descritto venga ulteriormente avvalorato considerando anche coloro il cui peso delle garanzie patrimoniali si presenta comunque superiore al 60 per cento dello stock complessivo, determinando un'incidenza complessiva degli enti garanti che basano la propria attività in via preponderante su garanzie a valere sul patrimonio prossima all'85 per cento. Con riferimento a quest'ultimo elemento è interessante notare che, se confrontato con quanto riportato nel precedente Osservatorio, anche tra i confidi 106 sembrerebbe emergere un progressivo mutamento della relativa operatività, sempre più incentrata sull'erogazione di garanzie Basel-compliant.

Tavola 2.8: Incidenza delle garanzie a valere su fondi monetari vincolati

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2016	%	Garanzia media 2016
<20%	68%	169.892.473	17%	20.767.868
20-40%	16%	132.542.881	11%	12.191.505
40-60%	8%	108.714.682	8%	17.198.046
60-80%	4%	206.764.227	8%	44.261.154
80-100%	4%	127.318.171	57%	22.319.427



Al fine di cogliere meglio le dinamiche in atto nel mercato delle garanzie mutualistiche, all'interno del sondaggio sono state inserite una serie di domande volte a esaminare più nel dettaglio le finalità dei prestiti da queste assistiti, indirettamente desumibile dalla durata delle garanzie erogate, nonché l'evoluzione dei flussi di garanzie a medio/lungo termine. Con riferimento alla durata, quanto esposto nella prima sezione della Tavola 2.9 mette in evidenza una situazione non molto difforme tra le due categorie di confidi, nella quale è possibile osservare un peso ancora piuttosto rilevante delle garanzie a medio/lungo termine, essendo la quota di coloro che hanno indicato un'incidenza delle stesse superiore al 60 per cento pari al 44 e al 48 per cento rispettivamente per vigilati e non. Per quest'ultimi è interessante

notare come la distribuzione tra le varie fasce di incidenza si presenti notevolmente eterogenea. Nonostante più di un terzo del campione dichiari un peso ragguardevole delle garanzie associate a operazioni di liquidità (fascia 40-60 per cento), significativo è anche il numero di quanti presentano un portafoglio per lo più improntato verso l'assistenza a operazioni di lungo termine (26 per cento del campione). A differenza di quanto commentato, i confidi vigilati sono invece caratterizzati da una netta maggiore omogeneità, come testimoniato dal fatto che ben l'80 per cento del campione sia interessato da un'incidenza delle garanzie a breve compresa tra il 20 e il 60 per cento.

Anche la variazione del flusso di garanzie erogato a medio/lungo termine sembra mettere in luce una maggiore eterogeneità tra i confidi 112, sebbene per entrambe le categorie prevalga la quota di quanti hanno visto diminuire, nel corso dell'ultimo esercizio, la parte di flusso destinata ad assistere le imprese nelle loro operazioni d'investimento.

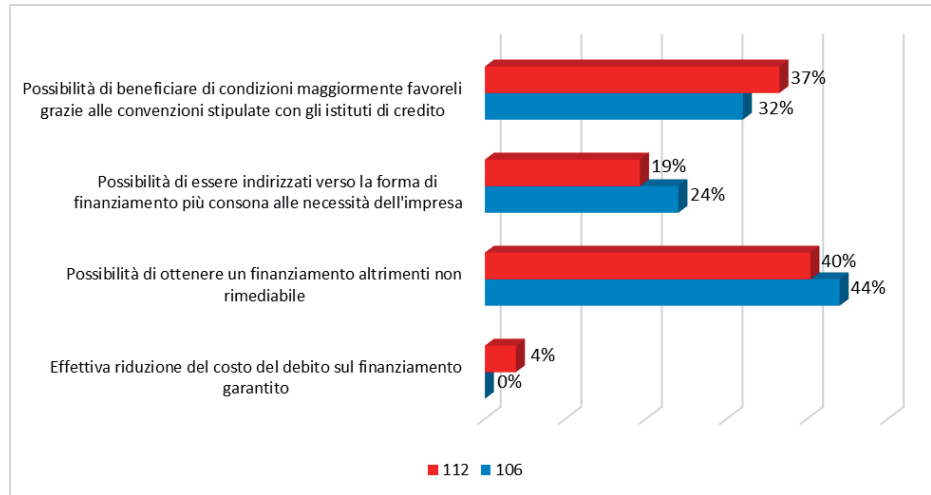
Tavola 2.9: Peso delle garanzie in essere con scadenza inferiore ai 12 mesi e variazione garanzie a medio/lungo termine

Peso delle garanzie in essere con scadenza <12 mesi	**Confidi 106**	**Confidi 112**
<20%	12%	26%
20-40%	32%	22%
40-60%	48%	35%
60-80%	8%	11%
80-100%	0%	6%
Variazione flusso erogato garanzie a medio/lungo termine	**Confidi 106**	**Confidi 112**
E' aumentato	16%	20%
E' rimasto sostanzialmente in linea con quello precedente	24%	32%
E' diminuito	60%	48%

Infine, abbiamo ritenuto interessante indagare più nel dettaglio quali sono i principali benefici effettivamente conseguibili dalle imprese mediante il ricorso a garanzie mutualistiche. Alla specifica richiesta di indicare quale sia il principale vantaggio

per le imprese associate, quanto segnalato dai confidi di entrambe le categorie sembra avvalorare ulteriormente l'imprescindibile ruolo da questi svolto nel fornire strumenti che permettano alle imprese l'accesso al credito bancario, altrimenti difficilmente ottenibile (Tavola 2.10). Inoltre, non trascurabile è anche la quota, comunque consistente, di quanti hanno indicato quale beneficio principale la possibilità di approfittare di tutta una serie di vantaggi, non solo economici, dei quali le imprese possono godere grazie alla convenzione che l'istituto di garanzia ha stipulato con le banche convenzionate.

Tavola 2.10: Principali vantaggi per le imprese beneficiarie della garanzia



2.3 La gestione del rischio creditizio

Conclusa l'indagine relativa alle caratteristiche delle garanzie erogate e al rapporto con le imprese associate, in questo paragrafo ampio spazio verrà dedicato alla descrizione degli elementi distintivi e delle peculiarità del fondamentale processo di gestione del rischio di credito a cui i confidi sono soggetti. La centralità di tale attività nel garantire un solido equilibrio gestionale al confidi rende infatti opportuna un'accurata analisi delle modalità attraverso le quali il rischio creditizio viene valutato e gestito, nonché degli strumenti utilizzati per il suo trasferimento.

2.3.1 La valutazione del merito creditizio delle imprese richiedenti

Partendo dalla prime fasi in cui si concretizza il processo di valutazione della rischiosità delle potenziali imprese beneficiarie, un primo aspetto meritevole di approfondimento è rappresentato dalle modalità mediante le quali viene valutato il merito creditizio. A tal fine quanto contenuto nella Tavola 2.11 ci permette di cogliere più nel dettaglio la diffusione dei sistemi di rating interno. Come ampiamente prevedibile, la netta minor strutturazione dei soggetti non vigilati rispetto ai confidi 106 ha reso l'adozione di sistemi proprietari per la valutazione del rischio di credito nettamente più diffusa tra quest'ultimi. Più nel dettaglio, per tale categoria più di due terzi del campione ha dichiarato di avvalersi di metodologie interne per la stima del rischio creditizio, al contrario di quanto accade invece per i 112, dove preponderante è invece la quota di coloro che non si avvalgono di rating interni (59 per cento).

Nonostante le differenze in termini dimensionali sembrino essere una discriminante particolarmente significativa nel definire le modalità di valutazione e gestione del rischio di credito, l'analisi degli elementi maggiormente considerati dai confidi per giungere a tali giudizi mette in evidenza logiche di funzionamento molto simili tra le due categorie (Tavola 2.12). L'importanza dell'elemento relazionale e della conoscenza diretta delle imprese associate su cui storicamente i confidi possono contare sembra essere un aspetto sul quale la maggior parte degli istituti continua a puntare notevolmente. All'interno di ciascuna categoria, infatti, maggioritaria è la quota dei rispondenti che hanno dichiarato di utilizzare un mix di informazioni qualitative e quantitative per valutare le richieste pervenute. L'incidenza dei soggetti che fanno ricorso frequentemente a informazioni di natura qualitativa sale ulteriormente considerando anche coloro che utilizzano unicamente tali tipologia di informazioni per la valutazione delle imprese, raggiungendo un peso complessivo pari al 67 e all'82 per cento rispettivamente per vigilati e non. Tra i vigilati, marginale è la quota di quanti duplicano di fatto il processo di valutazione bancario, prescindendo completamente dalla considerazione di informazioni qualitative, mentre del tutto assente è l'utilizzo di metodi meramente quantitativi tra i 112.

Tavola 2.11: Diffusione dei sistemi di rating interno

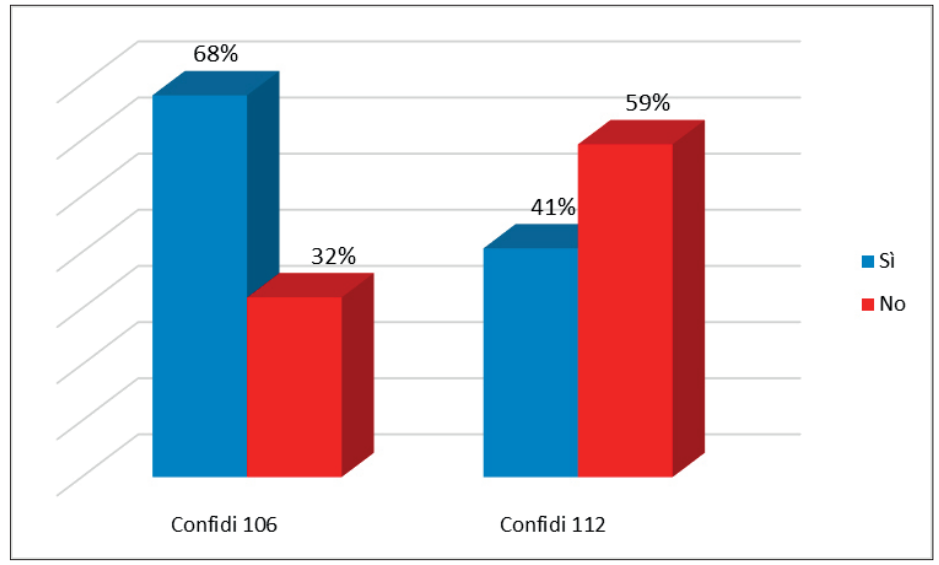


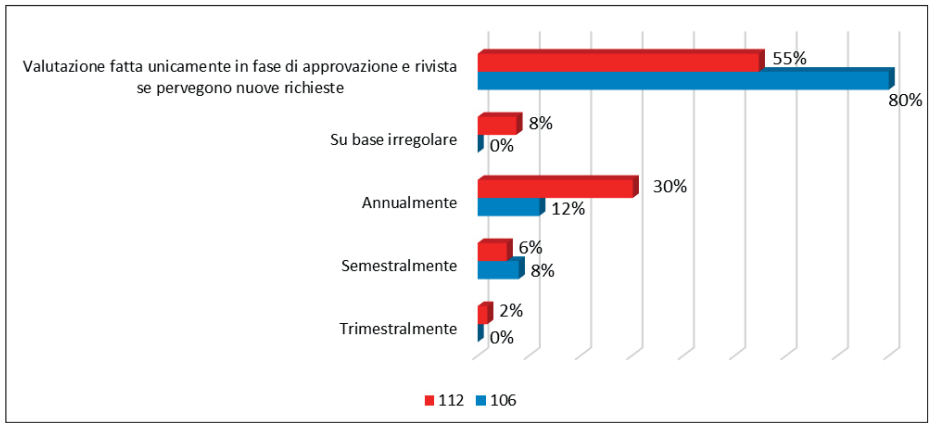
Tavola 2.12: Caratteristiche dei sistemi di rating interno

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2016	%	Garanzia media 2016
Esclusivamente su informazioni quantitative all'interno di un modello a base statistica	11%	87.904.387	0%	nd
Prevalentemente su informazioni quantitative, con limitate correzioni basate su informazioni qualitative	22%	112.459.706	18%	29.954.029
Sia su informazioni quantitative sia su informazioni qualitative, con un peso non trascurabile di quest'ultime	61%	151.486.198	70%	24.373.405
Prevalentemente su informazioni qualitative	6%	206.764.227	12%	7.752.409

La successiva Tavola 2.13 permette di cogliere un ulteriore elemento cruciale nel processo di gestione e valutazione del rischio di credito: la frequenza mediante la quale i confidi riesaminano i rating delle imprese beneficiare. In modo del tutto

uniforme per entrambe le categorie, nettamente prevalente è la quota degli istituti che utilizzano i rating meramente per pervenire a un giudizio sintetico circa la rischiosità dell'impresa al momento della valutazione, non impiegandolo successivamente nell'attività di monitoraggio delle posizioni. Abbastanza sorprendentemente, vista la loro netta maggior strutturazione e i più stringenti oneri normativi a cui sono sottoposti, considerevolmente più elevato è il numero di quanti aggiornano il rating unicamente qualora pervenga una nuova richiesta tra i vigilati rispetto ai non vigilati. Da sottolineare come, all'interno di quest'ultima categoria, una quota piuttosto significativa, pari a poco meno di un terzo del campione, ponga in essere una revisione dei rating con cadenza annuale.

Tavola 2.13: Frequenza di aggiornamento del rating



2.3.2 Il peso delle posizioni deteriorate e gli strumenti di mitigazione del rischio

Come anticipato, quest'ultima parte del paragrafo mira a fornire una panoramica circa lo stato di salute del sistema, prendendo in esame l'incidenza del peso delle garanzie deteriorate, le modalità attraverso le quali i confidi trasferiscono parte del proprio rischio di credito e i contributi di natura pubblica forniti a sostegno del settore. Prima di procedere con le elaborazioni, va precisato che anche in questo caso le grandezze esposte nelle successive Tavole sono basate sulle risultanze del

già citato questionario alla base di questo capitolo. Le non trascurabili lacune nella rappresentazione in bilancio di alcune grandezze chiave, in special modo tra i confidi minori, hanno infatti reso opportuno l'inserimento di una serie di domande volte a ottenere informazioni più puntuali circa lo stato di salute del singolo istituto. A tal fine la prima sezione della Tavola 2.14 mette in evidenza una delle grandezze principali per comprendere la solidità del sistema: il tasso di sofferenza, vale a dire il rapporto tra lo stock di garanzie in sofferenza e l'ammontare complessivo di garanzie in essere al 31 dicembre 2016. In linea con quanto storicamente ottenuto negli Osservatori precedenti, tra le due categorie di enti garanti non si rilevano differenze particolarmente significative in termini di tasso medio di sofferenza. I confidi appartenenti al campione presentano un'incidenza media delle sofferenze di poco superiore al 20 per cento, con una differenza tra le due categorie del tutto marginale come peraltro ampiamente confermato anche dal punto di vista statistico, mediante il confronto tra le medie posto in essere avvalendosi della statistica t[1], il cui valore ottenuto si presenta sensibilmente più basso della relativa soglia critica.

Il differenziale tra le due categorie si divarica leggermente focalizzando l'attenzione sui dati mediani. In questo caso sono i 106 a registrare un maggior peso delle sofferenze, essendo infatti questo prossimo al 17 per cento e superiore di circa 3 punti percentuali a quello fatto registrare dai 112. Da sottolineare, peraltro, come la differenza tra valori medi e mediani sembri metter in evidenza la presenza di un ristretto numero di istituti caratterizzati da un tasso di sofferenza superiore a quello mediamente registrato dal campione, soprattutto tra i non vigilati. A conferma di quanto appena esposto, quest'ultimi sono in effetti caratterizzati da una più consistente eterogeneità rispetto ai 106, come ampiamente testimoniato dalla più elevata deviazione standard e dal più ampio differenziale tra massimi e minimi.

Note

[1] *La statistica t è un test d'ipotesi che consente di verificare l'esistenza di una differenza significativa tra le medie di due diversi campioni, tenendo conto del differente numero di osservazioni e del grado di dispersione che li caratterizza. In particolare, posta l'ipotesi nulla che i due campioni abbiano una media identica, il test consiste nel verificare se il valore assunto da tale statistica sia superiore al rispettivo valore critico previsto, nel qual caso verrà confermata la presenza di una differenza statisticamente significativa tra le due medie ad un determinato livello di significatività*

La seconda sezione della Tavola integra quanto sin qui commentato, esponendo i dati relativi al flusso di nuove sofferenze emerse nel corso del 2016, calcolato rapportando l'ammontare di sofferenze emerso nel corso dell'anno con il loro stock complessivo alla fine del 2016. Rispetto a quanto emerso negli scorsi anni, i valori relativi al 2016 sembrano mettere in evidenza un lieve miglioramento in termini di sofferenze insorte. A differenza di quanto riportato per gli stock in essere, l'esame dei flussi di nuove sofferenze sembra mettere in luce un situazione maggiorente sfavorevole tra i confidi vigilati. Quest'ultimi sono caratterizzati, infatti, da un flusso medio di nuove sofferenze prossimo al 22 per cento, marcatamente superiore a quello registrato dai confidi non vigilati, le cui nuove sofferenze rappresentano poco più del 15 per cento dello stock complessivo. Nonostante quanto appena esposto sembri indicare performance lievemente migliori tra i non vigilati, elemento peraltro confermato anche dalla differenza dei valori mediani delle due categorie, dal punto di vista statistico il confronto tra le medie suggerisce ancora una volta un'identica esposizione al difficile contesto economico per le due categorie di enti garanti, essendo la relativa statistica t inferiore al suo valore critico. Da sottolineare, tuttavia, come su tale aspetto possa incidere anche l'elevata eterogeneità delle grandezze indicate soprattutto dai confidi vigilati, il cui range di variazione va da un minimo estremamente basso di poco superiore all'1 per cento a un considerevole massimo superiore all'80 per cento.

Tavola 2.14: Peso delle patologie creditizie 2016

	Confidi 106	Confidi 112
Tasso di sofferenza 2016		
Media	20,76%	20,60%
Mediana	16,67%	13,40%
Min	2,36%	1,44%
Max	46,26%	73,73%
Dev.std	12,79%	17,51%
N	25	52
Nd	0	2
Diff. Medie	0,16%	
T-stat	0,02	
	Confidi 106	**Confidi 112**
Quota nuove sofferenze 2016		
Media	21,85%	15,41%
Mediana	19,72%	12,07%
Min	1,28%	0,00%
Max	82,80%	50,88%
Dev.std	18,53%	13,82%
N	25	43
Nd	0	11
Diff. Medie	6,44%	
T-stat	0,62	

Alla luce della consistente rilevanza delle garanzie deteriorate che caratterizza il settore, è interessante a questo punto soffermarsi sulle modalità e sugli strumenti utilizzati al fine di trasferire parte del rischio di credito a soggetti terzi. Le grandezze contenute nella prima sezione della Tavola 2.15 mettono in evidenza un sensibile ricorso a forme di controgaranzie per entrambe le categorie. Com'era presumibile, l'intensità dell'utilizzo di tali strumenti si presenta nettamente più consistente tra i confidi vigilati, la cui totalità ha dichiarato di farne uso, a differenza di quanto registrato tra i 112, dove il 65 per cento della categoria utilizza controgaranzie per gestire la propria esposizione al rischio. Con riferimento a quest'ultimi, la loro dimensione e la loro strutturazione organizzativa sembrano essere effettivamente i principali elementi discriminanti nelle decisioni relative alle cessioni del rischio, come ampiamente testimoniato dal valore delle garanzie medie dei confidi che fanno ricorso a controgaranzie all'interno della categoria, sensibilmente superiore a quelli di coloro i quali non fanno ricorso a controgaranzie o le hanno utilizzate solo in passato.

Oltre alla frequenza di utilizzo, è stato espressamente chiesto ai partecipanti di indicare con quale controgarante abbiano un'operatività maggiore. Da una prima lettura di quanto dichiarato emerge indiscutibilmente la sempre maggior centralità del Fondo Centrale di Garanzia nel contro garantire le garanzie rilasciate dal sistema confidi (seconda sezione della Tavola 2.15). Una netta maggioranza tra i 106, pari all'80 per cento, ha infatti indicato il suddetto Fondo quale principale soggetto a cui viene trasferito parte del rischio di credito. Minoritaria la quota di quanti abbiano dichiarato di utilizzare in via preponderante enti legati al territorio di appartenenza o alle associazioni di categoria, complessivamente pari al 12 per cento, così come quelli che utilizzano più frequentemente il Fondo Europeo per gli Investimenti, che rappresentano solo l'8 per cento del campione. Quanto appena descritto muta parzialmente prendendo in esame i soli confidi minori. Sebbene anche in questo caso il Fondo Centrale rappresenti la controparte utilizzata con maggior frequenza, il più forte legame con il territorio di appartenenza e con le sue istituzioni che da sempre li caratterizza sembra influenzare anche la scelta dei partner principali utilizzati per il trasferimento del rischio. Complessivamente poco meno di un terzo dei 112 rispondenti fa ricorso a strumenti di controgaranzia che coinvolgono per lo più fondi regionali, società finanziarie regionali ed enti afferenti alle associazioni di categoria.

Tavola 2.15: Utilizzo strumenti di controgaranzia

	Confidi 106		**Confidi 112**	
Utilizzo controgaranzie:	**%**	**Garanzia media 2016**	**%**	**Garanzia media 2016**
Sì	100%	158.794.213	65%	31.943.083
No	0%	Nd	28%	14.648.876
Sono stati utilizzati in passato, al momento non sono attivi strumenti di controgaranzia	0%	Nd	7%	9.493.509
Controgaranti utilizzati in via prevalente:	**%**	**Garanzia media 2016**	**%**	**Garanzia media 2016**
FEI	8%	110.446.274	0%	Nd
Fondo Centrale di Garanzia	80%	161.846.283	70%	28.330.817
Federfidi Lombarda	0%	Nd	6%	11.976.269
Finpromoter	4%	153.285.234	12%	30.427.807
Fondi regionali	4%	222.604.825	12%	35.773.249
Altro	4%	206.764.227	0%	Nd

Al fine di arricchire ulteriormente le analisi precedenti, la successiva Tavola 2.16 propone alcune grandezze chiave circa l'utilizzo delle controgaranzie. Quanto esposto nella prima colonna mette ancora una volta in luce come il maggior ricorso a strumenti di controgaranzia dei confidi vigilati non valga solo in termini meramente numerici, ma anche considerando l'ammontare di stock coperto da controgaranzie. Per quest'ultimi una parte consistente del portafoglio, pari mediamente al 40 per cento, risulta essere coperta da controgaranzie, sebbene sia doveroso sottolineare che anche in questo caso il campione sia caratterizzato da una variabilità piuttosto accentuata, come testimoniato dall'ingente escursione tra massimi e minimi. Nettamente inferiore si presenta la copertura media dei confidi minori, per i quali solo il 20 per cento delle garanzie complessivamente in essere è assistito da controgaranzie; incidenza che peraltro diminuisce ulteriormente considerando unicamente la mediana, pari al 15 per cento, che indica un copertura decisamente limitata.

Sebbene quanto appena descritto metta in evidenza una marcata differenza in termini di utilizzo di tali strumenti, entrambe le categorie sono accomunate da una generale crescente propensione al ricorso a controgaranzie, come segnalato dalla maggior incidenza di tali forme di trasferimento del rischio sul nuovo flusso erogato rispetto agli stock in essere, presumibilmente anche in un'ottica di efficientamento dei mezzi patrimoniali, messi a dura prova dal perdurare della crisi economica e dai sempre minori fondi pubblici a supporto del sistema. Si tratta peraltro di una tendenza particolarmente spiccata tra i 112, le cui nuove erogazioni sono coperte da controgaranzie per circa un terzo del loro ammontare, nonostante il raffronto con i valori mediani indichi che quanto appena descritto risenta della presenza di un numero contenuto di confidi con una copertura decisamente superiore alla media. Anche in questo caso gli istituti vigilati si caratterizzano per un utilizzo più intenso di controgaranzie, essendo stati in grado mediamente di coprire circa la metà del flusso erogato nel corso del 2016.

L'ultima colonna espone invece la quota di garanzie in sofferenza coperta, anche solo parzialmente, da controgaranzie. Pur presentano i vigilati uno stock di garanzie complessivo adeguatamente coperto, l'ammontare di rischio più problematico legato a posizioni già trasferite allo stato di sofferenza e ancora direttamente in capo il

confidi si presenta particolarmente limitato. La quota di rischio trasferito mediante tali strumenti rispetto all'ammontare complessivo delle sofferenze è infatti pari solo al 17 per cento, valore inferiore persino alla metà della copertura di portafoglio totale precedentemente descritta. Da sottolineare inoltre come la mediana, pari al 12 per cento, indichi ancora una volta come nella maggior parte dei confidi la copertura sia in realtà più contenuta della media. Tra i non vigilati, nonostante la quota di rischio diretto in capo ai confidi rimanga significativamente elevata, una prima lettura di quanto riportato nella Tavola sembrerebbe indicare una maggior congruità tra la quota di sofferenze coperta da controgaranzie e quella relativa al portafoglio complessivo. Tale evidenza, tuttavia, viene completamente smentita del valore particolarmente basso della mediana, pari al 5 per cento, che suggerisce come la maggior parte dei rispondenti appartenenti alla categoria siano caratterizzati da una copertura decisamente ridotta.

Tavola 2.16: Intensità di utilizzo ed efficienza delle controgaranzie

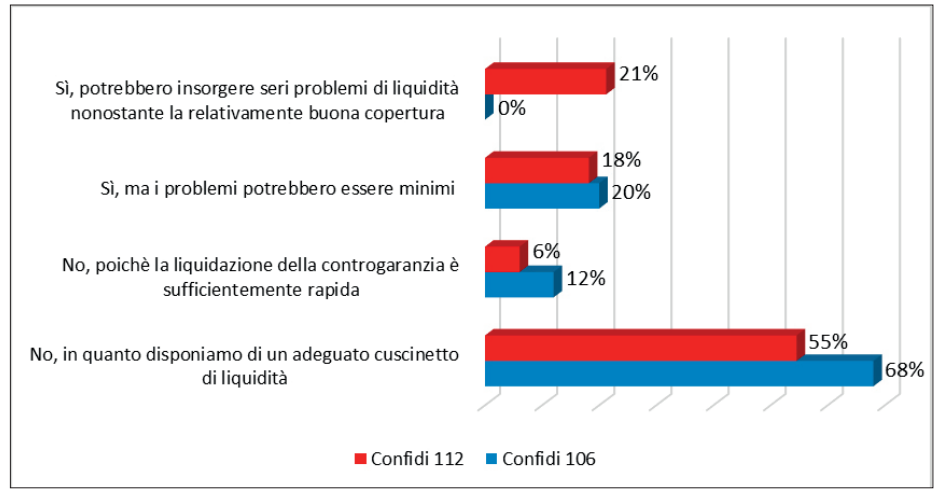
	Confidi 106		
	% dello stock in essere coperto da controgaranzie	% del flusso 2016 coperto da controgaranzie	% dello stock di sofferenze coperto da controgaranzie
Media	40,13%	49,81%	17,51%
Mediana	35,00%	50,00%	12,00%
Min	5,00%	5,00%	1,03%
Max	87,00%	95,00%	78,00%
	Confidi 112		
	% dello stock in essere coperto da controgaranzie	% del flusso 2016 coperto da controgaranzie	% dello stock di sofferenze coperto da controgaranzie
Media	20,59%	32,97%	14,59%
Mediana	15,00%	20,95%	5,00%
Min	0,00%	0,00%	0,00%
Max	65,80%	100,00%	100,00%

Dal momento che il tempo necessario per ottenere la liquidazione delle posizione escusse assistite da controgaranzie rappresenta storicamente un problema ricorrente, come già ampiamente documentato negli Osservatori precedenti, abbiamo chiesto

esplicitamente agli aderenti al questionario se ritenessero plausibile la possibilità che insorgano tensioni di liquidità a causa dei lunghi tempi di liquidazione che caratterizzano l'operatività di alcuni controgaranti. Complessivamente, per entrambe le categorie, la maggior parte del campione ritiene tale avvenimento piuttosto improbabile, sebbene occorra precisare che tale aspetto è per lo più dovuto alla percezione dei confidi di avere sufficienti disponibilità liquide e mezzi propri per poter rimediare allo squilibrio di liquidità, come indicato dal 68 e dal 55 per cento rispettivamente da vigilati e non. Non trascurabile è anche la quota di quanti ritengono che i ritardi nelle liquidazioni potrebbero comunque provocare problemi patrimoniali laddove questi siano particolarmente prolungati, pur avendo risorse proprie adeguate a compensare gli squilibri di liquidità.

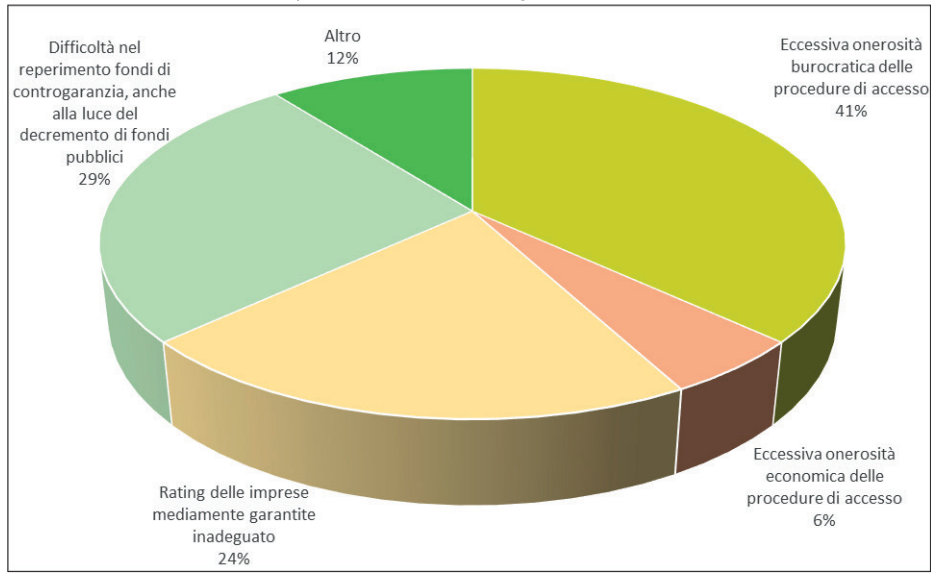
Da sottolineare, infine, che il problema della scarsa celerità nella liquidazione delle controgaranzie sembra continuare a essere particolarmente significativo, come testimoniato dal fatto che solo il 6 e il 12 per cento rispettivamente dei 112 e dei 106 ritiene che i controgaranti adempiano alle loro obbligazioni in un orizzonte temporale sufficientemente breve.

Tavola 2.17: Problematiche di liquidità a seguito di escussioni su posizioni controgarantite



Dal momento che, come visto nella già citata Tavola 2.15, un terzo dei confidi non vigilati rispondenti non ha fatto ricorso a strumenti di mitigazione del rischio, o li ha utilizzati solo in passato, abbiamo ritenuto interessante approfondire le motivazioni alla base di tale fenomeno, inserendo un'apposita domanda all'interno del questionario (Tavola 2.18). Una netta maggioranza, pari al 41 per cento dei rispondenti, ha indicato quale motivazione principale l'eccessiva onerosità burocratica delle procedure di accesso. Anche in questo la più limitata struttura organizzativa di cui i 112 generalmente dispongono sembra quindi avere un incidenza notevole sulla loro capacità di trasferire il rischio, essendo questi solitamente privi di strutture esplicitamente dedicate a tale attività e delle competenze richieste per l'accesso a tali strumenti, spesso particolarmente specifiche. Una parte comunque non trascurabile del sottocampione (29 per cento) sembra manifestare un certo grado di malessere verso il sistema delle controgaranzie, avendo indicato quale motivazione basilare la difficoltà di reperimento di tali strumenti, anche alla luce della continua riduzione di fondi di natura pubblica, il cui supporto si è storicamente rivelato centrale per sostenere il sistema delle garanzie mutualistiche e, in particolare, quello dei 112 da sempre maggiormente legato alle istituzioni del territorio. Da sottolineare, infine, come circa un quarto del campione sia caratterizzato da un'operatività verso imprese dalla rischiosità mediamente più elevata, tale da precludergli la possibilità di ricorso a strumenti di mitigazione del rischio.

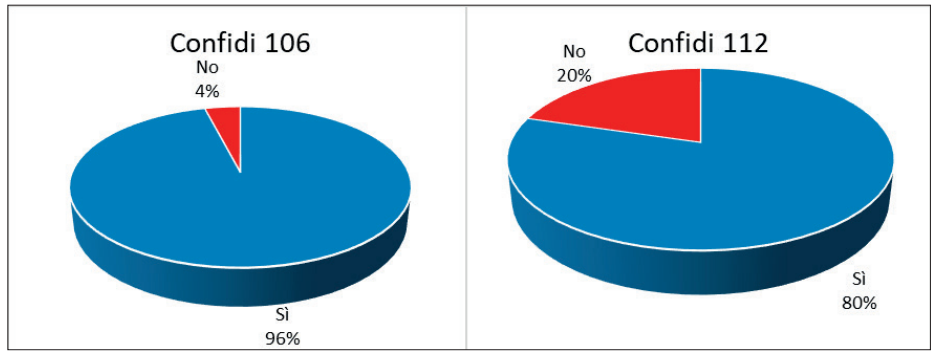
Tavola 2.18: Difficoltà nel reperimento delle controgaranzie

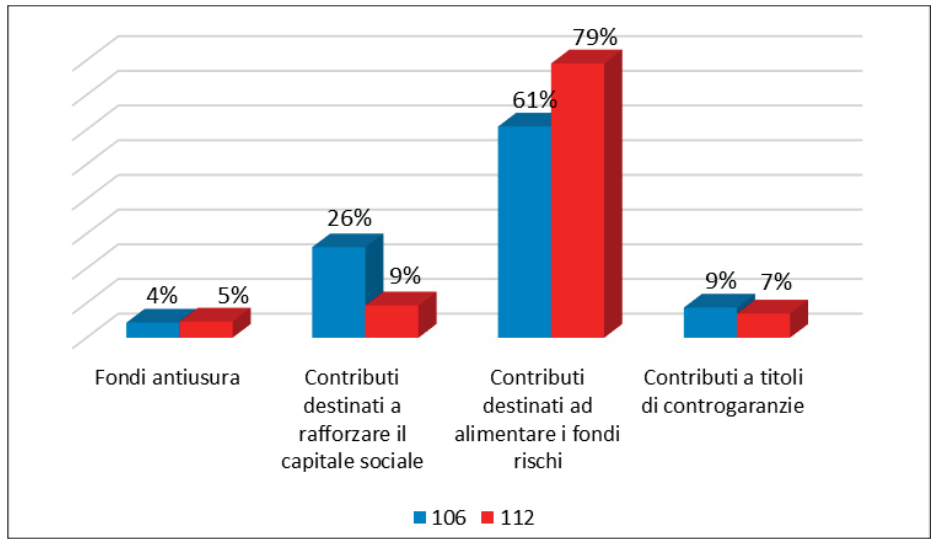


La Tavola 2.19 ci permette di approfondire ulteriormente l'analisi degli strumenti di sostegno ai quali il sistema può attingere, esaminando più nel dettaglio il supporto fornito dagli attori di natura pubblica. Complessivamente, la maggior parte degli appartenenti a ciascuna categoria ha beneficiato negli ultimi cinque anni di contributi pubblici, sebbene sia possibile osservare un beneficio maggiore tra i soggetti vigilati, tra i quali solo il 4 per cento non ha usufruito di fondi pubblici, rispetto a quanto fatto registrare dai 112, dove tale quota arriva a toccare il 20 per cento. Quanto appena descritto sembrerebbe quindi metter in evidenza una lieve preferenza degli attori pubblici a destinare risorse verso il sistema dei confidi vigilati, generalmente caratterizzato da una maggiore efficienza e da una trasparenza contabile indubbiamente più adatta alla valutazione del loro stato di salute.

La seconda sezione della Tavola espone invece la finalità principale dei fondi pubblici concessi al sistema. I contributi volti a fornire risorse qualora i confidi debbano affrontare perdite come diretta conseguenza dell'insorgere di sofferenze rappresentano la modalità di supporto maggiormente utilizzata. Quasi l'80 per cento tra i non vigilati e il 61 per cento tra i 106 ha infatti indicato di aver usufruito di fondi pubblici sotto forma di contributi finalizzati all'alimentazione dei relativi fondi rischi. Nettamente meno frequenti sono invece gli interventi volti a rafforzare direttamente la dotazione patrimoniale dei confidi. Sebbene tra i 106 tali tipologie di intervento siano comunque significative, essendo state indicate come forma prevalente da circa un quarto del campione, è necessario precisare che il suddetto valore è legato presumibilmente a una serie di interventi messi in atto da alcune regioni volti a favorire la patrimonializzazione dei confidi in esse operanti.

Tavola 2.19: Beneficio di fondi pubblici nell'ultimo quinquennio

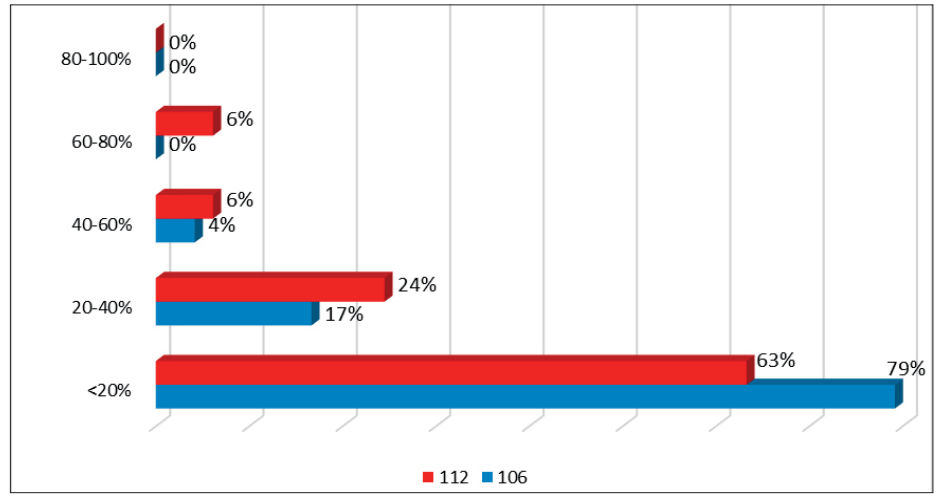




È interessante a questo approfondire più nel dettaglio il ricorso a fondi di natura pubblica, prendendo in esame la dipendenza degli enti di garanzia da tali strumenti. A tal fine la Tavola 2.20 mette in evidenza l'incidenza dei fondi pubblici rispetto al totale delle passività. A livello generale, il quadro che emerge sembra confermare ulteriormente l'ipotesi di un intervento del settore pubblico a sostegno dei confidi ormai divenuto limitato. Infatti, una netta maggioranza, pari al 79 e al 63 per cento rispettivamente per vigilati e non, ha indicato un peso di tali contributi rispetto alle passività complessive inferiore al 20 per cento. Sebbene come visto in precedenza i

non vigilati siano interessati da un numero maggiore di confidi che non hanno beneficiato fondi pubblici negli ultimi 5 anni, è interessante notare che proprio il sistema dei confidi minori sembra essere caratterizzato da una maggiore dipendenza dal sistema pubblico. Complessivamente, infatti, per più di un terzo del campione tale tipologia di fondi ha un'incidenza superiore al 20 per cento. Di questi, ben il 12 per cento è caratterizzato da legami con istituzioni pubbliche particolarmente stringenti, come testimoniato dall'incidenza dei contributi da queste erogati, superiore al 40 per cento.

Tavola 2.20: Incidenza dei fondi pubblici rispetto alle passività



2.4 Le strategie di sviluppo e i processi di aggregazione

Come anticipato, l'ultimo paragrafo del capitolo è dedicato alla trattazione delle strategie di sviluppo intraprese dai player attivi nel settore, con un particolare focus sulle operazioni di aggregazione, non solo in chiave storica ma anche prospettica.

In quest'ottica, al fine di offrire una panoramica quanto più esaustiva possibile, appare imprescindibile assumere quale punto di partenza della trattazione l'esame delle dinamiche aggregative che hanno interessato il settore in passato. A tal fine, occorre precisare che le grandezze alla base delle successive Tavole 21, 22 e 23 fanno riferimento a dati desumibili dal Fascicolo Storico di ciascun confidi e riguar-

deranno pertanto unicamente gli istituti di primo grado per i quali è disponibile il bilancio d'esercizio dell'anno 2016[2].

La Tavola 2.21 mette in evidenza un primo elemento chiave per la rappresentazione delle tendenze aggregative passate: il numero di soggetti che ha realizzato almeno un'operazione di aggregazione a partire dal 2003. Come presumibile, nettamente maggioritario è il numero di 106 coinvolti in operazioni di aggregazione (88 per cento). Solo 4 di questi sono stati in grado di raggiungere una massa critica adeguata per ottenere la qualifica di intermediario vigilato unicamente avvalendosi della crescita interna. La situazione è invece diametralmente opposta se prendiamo in esame i soli 112. La limitata dimensione di quest'ultimi, unitamente al forte legame con le associazioni di categoria e le istituzioni del territorio di apparenza, che spesso sfociano in una sorta di dipendenza da queste, sembrano infatti giustificare il minor ricorso ad aggregazioni, come testimoniato dal fatto che solo 29 per cento dei soggetti attivi ha portato a termine almeno un'operazione di fusione nel periodo considerato.

Tavola 2.21: Confidi protagonisti di operazioni di aggregazione nel periodo 2003-2017

	Confidi 106		**Confidi 112**	
	N	**In %**	**N**	**In %**
Sì	**30**	**88%**	**56**	**29%**
No	**4**	**12%**	**139**	**71%**
Totale	**34**	**100%**	**195**	**100%**

La successiva Tavola 2.22 permette di approfondire l'analisi, prendendo in esame la ripartizione geografica e settoriale dei confidi originati da operazioni di aggregazione. Per quanto riguarda l'appartenenza settoriale, è inevitabile che questa riproduca piuttosto fedelmente la suddivisione dei soggetti attivi ampiamente descritta nel corso del capitolo precedente. Vista la loro maggiore numerosità e

Note

[2] *Per i confidi non vigilati saranno quindi presi in esame unicamente i codici 1*

soprattutto considerando che una delle principali finalità perseguite dalle operazioni di fusione è spesso rappresentata dalla volontà di diversificare, anche dal punto di vista settoriale, il mercato a cui il confidi si rivolge, appare del tutto prevedibile che per entrambe le categorie una netta maggioranza degli aggregati abbia natura multisettoriale. Tra i vigilati sono infatti 24 le istituzioni aggregate che riferiscono la propria offerta di garanzie a una pluralità di settori, rappresentando l'80 per cento del campione. Per quanto riguarda i non vigilati, sebbene anche i questo caso la maggior parte dei confidi risultanti da operazioni di fusione sia di fatto multisettoriale, non trascurabile è anche la quota degli aggregati con specifica vocazione verso imprese artigiane (21 per cento del campione).

Com'era presumibile, anche prendendo in esame la ripartizione geografica dei confidi oggetto di aggregazione la rappresentazione che emerge risulta essere del tutto in linea con la suddivisone generale ottenuta nel capitolo 1. All'interno della categoria dei vigilati, sono le strutture settentrionali quelle maggiormente attive sul fronte delle fusioni, rappresentando complessivamente oltre il 60 per cento degli aggregati. A queste fanno seguito i 106 aventi sede nelle regioni centrali, che rappresentano poco meno di un quarto del campione, e le 5 strutture meridionali oggetto di fusione in passato, il cui peso è pari a 13 per cento. La rilevanza in termini di aggregazione dei confidi aventi sede nelle regioni del mezzogiorno si presenta tuttavia massima spostando l'attenzione sui 112. Tra questi, infatti, 25 sono gli istituti che hanno completato aggregazioni (44 per cento del campione). Il buon dinamismo dei confidi del Nord-est è confermato anche con riferimento ai soli non vigilati, essendo la loro incidenza superiore a un quarto del campione, mentre minoritario è il peso dei confidi centrali, tra i quali solo 6 soggetti hanno portato a termine operazioni di aggregazione in passato.

Tavola 2.22: Area geografici e ripartizione settoriale dei confidi aggregati

	Confidi 106		Confidi 112	
Area geografica	N	%	N	%
Nord-Ovest	8	27%	10	18%
Nord-Est	11	37%	15	27%
Centro	7	23%	6	11%
Sud e Isole	4	13%	25	44%
Totale	30	100%	56	100%
	Confidi 106		**Confidi 112**	
Settore di appartenenza	N	%	N	%
Artigianato	3	10%	12	21%
Agricoltura e Pesca	1	3%	3	5%
Industria	0	0%	1	2%
Commercio, Turismo e Servizi	2	7%	7	13%
Multisettore	24	80%	33	59%
Totale	31	100%	56	100%

Concludiamo l'analisi storica delle operazioni di aggregazione prendendo in esame la distribuzione temporale delle stesse. A tal fine la Tavola 2.23 espone il numero di fusioni concretizzate dai soggetti attivi in ciascuna categoria dal 2003 a oggi. A fronte di 63 operazioni complessivamente portate a termine dai 106, è interessante notare come gli anni 2015 e 2016 siano stati caratterizzati da una netta ripresa delle attività. La decisione di innalzare la soglia dei volumi di attività minimi per operare come intermediari vigilati sembra infatti aver dato nuovo impulso alle aggregazioni che, negli ultimi tre anni, hanno ormai raggiunto e superato i volumi realizzati prima della crisi finanziaria, essendo la loro incidenza complessiva di poco inferiore al 30 per cento. La dinamica appena descritta sembrerebbe quindi confermare la conclusione del periodo caratterizzato da una netta minor attività sul fronte delle aggregazioni verificatosi tra il 2009 e 2014 e caratterizzato da un numero di operazioni decisamente più limitato. La situazione si presenta invece maggiormente omogena per i non vigilati. All'interno di questa categoria le 69 aggregazioni concluse si presentano distribuite in modo piuttosto uniforme nell'orizzonte temporale considerato, nonostante una lieve maggior attività concentrata, anche in questo caso, negli anni immediatamente precedenti il 2008. A differenza di quanto

visto per i 106, è interessante notare un minor ricorso alle aggregazioni tra il 2013 e il 2016, presumibilmente anche a causa dell'elevata incertezza normativa relativa alla riorganizzazione delle categoria, terminata solo nello scorso anno. Da notare, infine, come anche per quest'ultimi il numero di fusioni realizzate nel corso del 2017 sembri essere in netta ripresa, tanto da toccare nuovamente i livelli pre-crisi.

Tavola 2.23: Anno di fusione

Anno fusione:	Confidi 106		Confidi 112	
	N	In %	N	In %
2003	4	6%	5	7%
2004	2	3%	7	10%
2005	5	8%	5	7%
2006	8	13%	6	9%
2007	4	6%	7	10%
2008	4	6%	4	6%
2009	2	3%	3	4%
2010	4	6%	5	7%
2011	6	10%	5	7%
2012	2	3%	5	7%
2013	2	3%	4	6%
2014	3	5%	1	1%
2015	4	6%	5	7%
2016	10	16%	1	1%
2017	3	5%	6	9%
Totale	63	100%	69	100%

Come anticipato, il prosieguo del paragrafo sarà focalizzato unicamente sull'analisi delle aggregazioni in chiave prospettica, ponendo l'attenzione sulle intenzioni degli aderenti al sondaggio di realizzare operazioni di aggregazione nel prossimo biennio e sulle ragioni principali che li hanno spinti a prendere in considerazione tale strategia. Quanto esposto nella Tavola 2.24 mette ancora una volta in evidenza una maggiore propensione all'utilizzo di tale forma di crescita esterna tra i confidi vigilati. Nonostante la categoria sia stata interessata da un numero consistente di fusioni negli ultimi anni, sicuramente degno di nota il fatto che una quota comunque elevata, pari al 40 per cento del campione, ritenga ancora strategico portare avanti operazioni di fusione. I dati relativi allo stock medio di garanzie per singolo confidi

sembrano inoltre suggerire che siano le strutture di minore dimensione quelle maggiormente propense alle aggregazioni, mettendo in evidenza come tale scelta strategica possa essere legata al raggiungimento o al mantenimento dell'importante soglia dei 150 milioni di euro in attività finanziare necessaria per continuare ad essere istituti vigilati. Tra i non vigilati poco più del 30 per cento ha mostrato interesse verso la realizzazione di operazioni di fusione, sebbene in questo caso sia doveroso sottolineare come mediamente questi siano i soggetti con dimensioni più elevate all'interno della categoria.

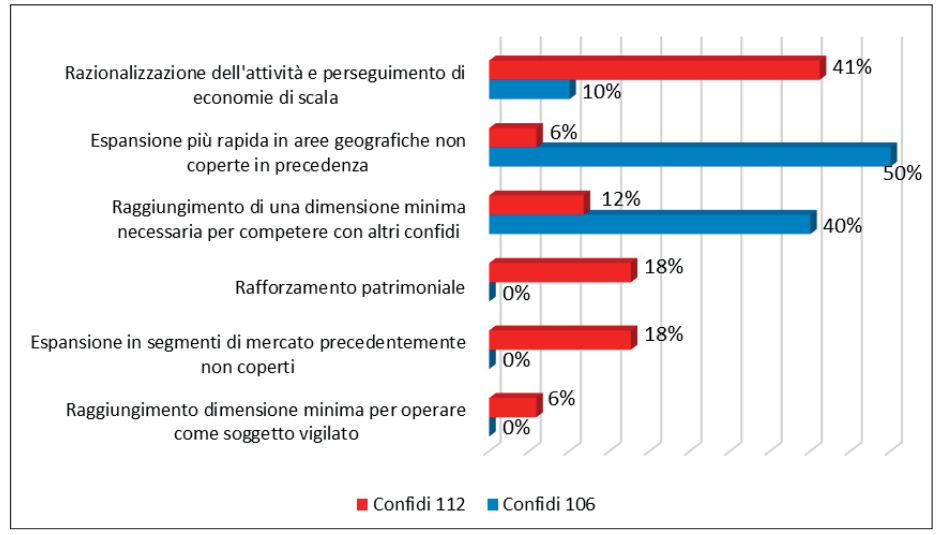
Tavola 2.24: Aggregazioni previste

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2016	%	Garanzia media 2016
Sì	40%	132.557.344	31%	21.757.583
No	60%	176.426.512	69%	18.617.333

Ai soli confidi che hanno manifestato l'intenzione di porre in essere nei prossimi due anni un'operazione di aggregazione abbiamo chiesto di indicare quale sia la motivazione alla base di tale scelta (Tavola 2.25). All'interno del campione dei vigilati, due sembrano essere le ragioni principali che spingono tali soggetti a prendere in considerazione fusioni con altri enti garanti. Il 50 per cento del campione tali operazioni ritiene utili per ampliare ulteriormente la diversificazione di portafoglio, grazie alla possibilità di espandere in modo rapido l'operatività anche in aree geografiche precedentemente non coperte. In un contesto in cui si stanno strutturando istituzioni dalle dimensioni sempre maggiori, anche spinte dalla volontà dell'autorità di vigilanza, una quota significativa del campione, pari al 40 per cento, ha individuato quale obiettivo primario delle aggregazioni la possibilità di raggiungere una massa critica di attività fondamentale per competere in maniera adeguata con gli altri attori del settore. Le finalità maggiormente perseguite dai 106 trovano invece un'incidenza marginale tra i confidi non vigilati. Per quest'ultimi, infatti, il quadro che emerge si presenta notevolmente più frammentato. Il raggiungimento di una miglior efficienza

operativa, perseguibile mediante una generale razionalizzazione dell'attività accompagnata da una riduzione dei costi di struttura ottenibile grazie a economie di scala si rivela, tuttavia, la motivazione principale. Degna di nota anche la quota di coloro che, in un contesto di continua riduzione dei fondi di natura pubblica a sostegno del sistema, vedono la crescita esterna come un importante elemento per realizzare un rafforzamento della solidità patrimoniale, nonché l'incidenza dei soggetti che mirano ad assicurarsi una più rapida espansione in particolari segmenti di mercato, altrimenti non coperti dalla propria offerta.

Tavola 2.25: Obiettivi perseguiti mediante le aggregazioni



In conclusione è interessante soffermarsi brevemente sulle percezioni degli enti di garanzia circa il momento particolarmente complesso che sta attraversando il settore e sulle strategie da questi ritenute perseguibili, nel medio termine, a sostegno della sempre più limitata redditività.

In quest'ottica abbiamo quindi chiesto agli aderenti al sondaggio se ritenessero plausibile una segmentazione del mercato delle garanzie nei prossimi anni, anche alla luce delle modifiche normative in atto (Tavola 2.26). Seppur con sfumature differenti, a livello complessivo è opinione decisamente diffusa che il mercato delle garanzie andrà in contro, nei prossimi anni, a una vera e propria segmentazione

in base alla natura dell'istituto garante da cui provengono le garanzie. Tra i vigilati sembra prevalere un'insofferenza decisamente estesa relativa all'intenso processo di disintermediazione causato dalle attuali modalità operative del Fondo Centrale di Garanzia. All'interno della suddetta categoria una netta maggioranza, prossima al 75 per cento del campione, ritiene infatti che sia già in atto un processo di progressiva segmentazione che vede le garanzie del Fondo Centrale in una posizione di netto vantaggio. Si tratta di una sensazione piuttosto diffusa anche tra i 112, essendo stata indicata da poco più del 40 per cento del campione. Con riferimento a quest'ultima categoria, degna di nota è la quota di coloro che manifestano una certa preoccupazione per gli sviluppi futuri del loro business, pari a circa un quarto del campione, ritenendo verosimile una possibile segmentazione non tanto tra le garanzie del Fondo e dei confidi vigilati, ma soprattutto a discapito di quelle fornite dai non vigilati.

Tavola 2.26: Opinioni circa il futuro andamento del mercato delle garanzie

Ritenete plausibile una segmentazione del mercato nei prossimi anni?	Confidi 106	Confidi 112
Sì, di fatto già adesso le banche danno preferenza al fondo del MCC e, in seconda battuta, alle garanzie fornite da soggetti vigilati	74%	41%
Sì, ma la preferenza ricadrà solo sulle garanzie fornite dal Fondo del MCC	13%	26%
Sì, soprattutto a discapito delle garanzie fornite dai confidi non vigilati	13%	24%
No, dal momento che per la banca è importante ottenere una garanzia	0%	9%

Alla luce delle notevoli difficoltà vissute dal settore, non solo in termini di ammontare di sofferenze, ma anche legata alla continua riduzione della già contenuta redditività, abbiamo chiesto ai partecipanti di indicare quali soluzioni intendano adottare per il raggiungimento di un miglior equilibrio economico. Curiosamente, il quadro che emerge dalla lettura di quanto esposto nella Tavola 2.27 mette in evidenza una situazione completamente analoga per le due categorie di confidi.

La consapevolezza di dover sfruttare appieno il privilegiato rapporto con le imprese associate mediante un'assistenza che vada oltre la semplice erogazione della garanzia, fornendo cioè prodotti e servizi ulteriori, sembra essere ormai piuttosto consolidata non solo tra i vigilati, la cui organizzazione nettamente più strutturata potrebbe effettivamente facilitare tale diversificazione, ma anche tra i confidi minori dove circa un terzo ritiene fondamentale l'espansione della propria gamma di servizi offerti. Significativa anche la quota di quanti reputino strategico lo sviluppo di una serie di attività volte a incrementerete la clientela e/o i volumi erogati, pari al 23 e al 20 per cento rispettivamente per 112 e 106, sebbene sia necessario sottolineare che, agli indubbi benefici in termini di ricavi, tale strategia associa anche un incremento del rischio direttamente assunto dal confidi, qualora questo non venga trasferito, e un maggior consumo del già limitato capitale sul quale questi possono contare. Come visto in precedenza, non trascurabile è anche la quota di quanti vedano nelle fusioni e nell'adesione a contratti di rete un'importante opportunità per l'ottimizzazione dei costi, beneficiando di economia di scala.

Tavola 2.27: Strategie perseguibili per incrementare la redditività

	Confidi 106	Confidi 112
Sviluppo di attività finalizzate all'incremento della clientela e/o dei volumi	20%	23%
Focus su particolari nicchie di mercato	10%	9%
Ampliamento della gamma di prodotti/servizi offerti	35%	32%
Riduzione dei costi, anche grazie a economie di scala ottenibili da fusioni o dall'adesione a contratti di rete	20%	20%
Maggior ricorso a strumenti di controgaranzia, al fine di limitare le perdite	15%	16%

Al fine di rappresentare in maniera più approfondita le percezione degli operatori attivi del settore, abbiamo deliberatamente chiesto ai partecipanti al sondaggio di indicare in forma libera quali misure adotterebbero qualora fossero incaricati di riformare il sistema confidi per assicurarne la sopravvivenza. A livello complessivo, considerando cioè congiuntamente vigilati e non, l'intero sistema ha manifestato

una marcata insoddisfazione circa le modalità mediante le quali le banche possono accedere alle garanzie dirette del Fondo Centrale. Il processo di disintermediazione in atto viene infatti percepito come l'elemento maggiorente critico per i confidi, che di fatto vedono le loro garanzie poste in una posizione secondaria. In quest'ottica, una quota particolarmente consistente tra i rispondenti ritiene auspicabile un intervento che precluda alle banche la possibilità di ricorre in maniera diretta al Fondo Centrale, imponendo l'intermediazione dei confidi nella concessione della garanzia o consentendo l'acceso diretto unicamente per operazioni di importi di dimensioni più rilevanti.

Gli appartenenti a entrambe le categorie sono poi decisamente concordi anche nel ritenere imprescindibile un maggior impegno degli attori pubblici a supporto del sistema; non tanto come sostegno diretto alla ricapitalizzazione dei confidi, ma soprattutto mediante la concessione di contributi di natura pubblica per l'alimentazione dei fondi rischi e per il riconoscimento di forti incentivi volti a favorire le operazioni di aggregazione tra enti già attivi.

Tra i soli confidi vigilati sembra anche emergere un certo disagio derivante dal non completo riconosciuto di tale qualifica. Non marginale è il numero di quanti reputano che le garanzie da essi fornite non siano adeguatamente valorizzate, auspicando un intervento sia sul fronte di maggior benefici per le banche in termini patrimoniali sia richiedendo un provvedimento normativo che vada a sancire una più netta linea di demarcazione tra enti vigilati e non vigliati.

Com'era presumibile, oltre a quelli di carattere generali validi per entrambe le categorie, i provvedimenti richiesti dai confidi 112 si presentano alquanto conflittuali con quanto appena esposto per i 106. Tra questi, infatti, due sono le criticità maggiormente percepite: l'impossibilità di ampliare completamente la sfera di prodotti oltre alla semplice garanzia, che di fatto li pone in una posizione di svantaggio rispetto all'operatività dei vigilati, e le difficoltà di accesso al Fondo Centrale di Garanzia, i cui adempimenti burocratici dovrebbero essere snelliti al fine di consentire un'equa accessibilità anche alle strutture di minore dimensione.

Capitolo III

Esperienze e best practice nel settore delle garanzie mutualistiche

di Alessio Bongiovanni

Introduzione

Il terzo capitolo dell'Osservatorio è dedicato all'analisi di tre realtà aziendali interessanti nell'ottica della ricerca di uno sviluppo del business sostenibile accompagnato da una prudente assunzione di rischio. La difficile situazione che sta investendo il sistema nel suo complesso, intensificata dalla concomitante presenza di una pluralità di elementi critici che danno adito a prospettive future piuttosto negative, impone infatti inevitabilmente alcune riflessioni critiche circa le strategie da intraprendere al fine di garantire la sopravvivenza e lo sviluppo del settore nel tempo.

L'elevata rischiosità del particolare target di imprese a cui i confidi si riferiscono, l'ingente ammontare di crediti deteriorati e, in special modo per le piccole e medie imprese, un mercato del credito che stenta ancora a mostrare segnali di ripresa stanno ponendo decisamente sotto pressione la sostenibilità del mercato delle garanzie mutualistiche, rendendo di fatto imprescindibile una trasformazione del business model dei player in esso attivi. Se oltre a questo si considera anche la maggior riluttanza del settore bancario ad affidarsi a garanzie di tipo mutualistico causata dalla scarsa dotazione patrimoniale di alcuni soggetti e dalle innegabili problematicità del settore in termini di credibilità, emerge ancora una volta in maniera del tutto evidente la necessità per i confidi di ridisegnare le proprie strategie adattandole al nuovo contesto di riferimento.

D'altro canto, come spesso avviene, l'attuale situazione di profonda crisi può in realtà aprire anche interessanti opportunità di sviluppo ai soggetti più meritevoli, caratterizzati cioè da lungimiranti visioni strategiche e da un'adeguata patrimonializzazione. Questi potrebbero infatti avere la possibilità di aggredire agevolmente le quote di mercato lasciate libere dagli enti garanti posti in liquidazione o ritenuti inaffidabili dalle controparti bancarie che, sempre più frequentemente, pongono in

essere un'attenta selezione per individuare un ristretto novero di confidi caratterizzati da un'elevata affidabilità e solidità patrimoniale con i quali instaurare durature collaborazioni.

Il presente capitolo si pone quindi l'obiettivo di dare risalto a tre importanti attori del settore, le cui scelte strategiche hanno consentito di intraprendere un virtuoso processo di sviluppo caratterizzato da un'elevata sostenibilità, permettendo di cogliere al meglio i mutamenti di mercato tuttora in atto. Più nello specifico, le trattazioni che seguono prenderanno spunto da una serie di interviste a esponenti aziendali condotte tra l'ottobre e il novembre 2017, opportunamente integrate da informazioni desumibili dai documenti contabili dell'esercizio 2016 e dai relativi piani strategici, laddove disponibili[1].

Tra i soggetti analizzati, Confidare S.C.p.A. rappresenta un primo interessante caso di come un confidi nato con una stretta vocazione settoriale abbia saputo innovarsi, elemento imprescindibile per la sopravvivenza di lungo periodo, allargando l'offerta di prodotti e servizi ad altri settori e ad altri mercati geografici. Particolarmente interessante è anche la trattazione di Confidi Systema!, ente garante nato da una maxi fusione che ha coinvolto cinque diversi istituti lombardi, quattro dei quali già soggetti a vigilanza Banca d'Italia, che si candida a essere uno dei player principali a livello nazionale e il cui modello di sviluppo è stato incentrato su un'innovativa partnership pubblico-privata. Il paragrafo conclusivo sarà invece dedicato a Cofiter, realtà decisamente innovativa che pone la garanzia al centro di un'ampia gamma di prodotti e servizi accessori, la cui offerta è fondamentale per candidarsi come interlocutore principale nel soddisfacimento delle necessità, finanziarie e non, delle piccole e medie imprese.

Note

[1] *Si ringrazia per la gentile disponibilità e lo spirito altamente collaborativo dimostrato il Dottor Caramanna, la Dottoressa De Andreis e la Dottoressa Zotta per Confidare S.C.p.A.; il Dottor Bianchi, la Dottoressa Pengue e la Dottoressa Zorzoli per Confidi Systema!; la Dottoressa Arbizzani e il Dottor Gaido per Cofiter.*

3.1 Confidare S.C.p.A.: innovazione all'insegna della tradizione

Confidare S.C.p.A., già Confartigianato Fidi Piemonte e Nord-Ovest, intermediario finanziario vigilato iscritto all'elenco ex art. 106 del TUB con sede a Torino, nasce come confidi regionale nel 2003 grazie all'aggregazione, promossa da Confartigianato Imprese, di sette confidi piemontesi caratterizzati da un'attività per lo più a carattere provinciale, la maggior parte dei quali con una forte vocazione verso il settore artigiano. Dopo una prima fase di assestamento e di consolidamento sul territorio regionale, Confidare ha avviato un processo di graduale crescita e diversificazione extra-regionale, sviluppandosi dapprima nelle regioni limitrofe, quali Liguria e Lombardia e, in un secondo momento, penetrando nei mercati del Centro e del Sud Italia grazie anche all'apertura di una sede secondaria a Roma e, più recentemente, al punto di contatto stabilito a Napoli. Pur rimanendo fortemente radicato sul territorio piemontese, il processo di sviluppo appena descritto ha di fatto trasformato Confidare da operatore regionale a un istituto a valenza nazionale, caratterizzato da uno stock di garanzie di natura finanziaria di prim'ordine, superiore ai 142 milioni di euro, sostenuto da una crescita dei volumi concessi pari al 7,5 e all'1 per cento rispettivamente per l'anno 2015 e 2016.

Nonostante la diversificazione geografica appena descritta, che sta portando a una crescita delle erogazioni soprattutto in alcuni dei mercati citati, uno dei tratti distintivi più rilevanti per il confidi è sicuramente rappresentato dalla prudenza mediante la quale vengono stabilite le decisioni strategiche di sviluppo. A testimonianza di quanto appena descritto, è interessante sottolineare come quest'elemento venga espressamente ribadito anche attraverso una specifica clausola statutaria che impone di fatto un'espansione controllata, fissando un limite massimo ai volumi di garanzia erogati su base annua per le imprese residenti fuori dal Piemonte pari al 60 per cento[2].

L'ingresso in nuovi mercati avviene solitamente per mezzo di una progressiva espansione della presenza del confidi sul territorio caratterizzata, più nello specifico,

Note

[2] *L'articolo 2 dello Statuto Sociale in vigore dal 28/04/2017 stabilisce che: "Le imprese Socie, site al di fuori della Regione Piemonte, non possono comunque superare il 50% del numero complessivo dei Soci e le linee di credito loro garantite non possono eccedere – su base annua – il 60% della operatività complessiva del Confidi."*

da due peculiarità: la stretta collaborazione con soggetti dotati di una profonda conoscenza del territorio di riferimento, come avvenuto nel caso della penetrazione sul mercato romano, nel quale un ruolo cruciale nell'accompagnamento alle primissime fasi di approccio al mercato è stato svolo da Confartigianato, e la definizione a priori di un budget da destinare a ciascuna area, in modo da tenere maggiormente sotto controllo l'espansione e l'andamento del credito nella nuova area presidiata.

La propensione all'innovazione e la ricerca di una crescente diversificazione di portafoglio sono elementi che si possono scorgere innegabilmente anche osservando la progressiva espansione della gamma di prodotti e servizi offerti dal confidi e il netto ampliamento, in termini settoriali, della compagine sociale. Infatti, pur restando le imprese di natura artigiana il cardine della base associativa, retaggio della storica vocazione settoriale del confidi, tra i nuovi soci è possibile annoverare una sempre maggior presenza di imprese operanti in altri settori. Delle circa 19.500 imprese che attivamente compongono la compagine sociale, circa il 40 per cento sono ormai quelle attive in settori diversi dall'artigianato. Aspetto, quest'ultimo, avvalorato anche dai sempre più rilevanti volumi erogati verso tali tipologie di imprese che, in continua crescita, sono ormai giunti a superare quelli destinati al settore artigiano.

Dalla dinamica appena descritta è evidente che la scelta di smarcarsi progressivamente dalla sfera di Confartigianato, al quale comunque Confidare continua ad aderire in qualità di socio, si stia rivelando appropriata al fine di ottenere un'opportuna diversificazione settoriale di portafoglio, imprescindibile per un'adeguata gestione del rischio di credito. Pur rimanendo l'incidenza delle imprese artigiane significativa anche in termini di stock erogati, pari rispettivamente a circa il 40 e il 50 per cento a seconda che si considerino rispettivamente le esposizioni creditizie fuori bilancio o quelle per cassa, il confidi sembra aver raggiunto un livello di diversificazione ottimale. Da un lato, infatti, innegabili sono i vantaggi informativi derivanti da tutta una serie di soft skills accumulate nel tempo e legate alla conoscenza approfondita del settore economico preponderante all'interno del portafoglio. Dall'altro, invece, indiscutibili sono i benefici derivanti dalla minor esposizione verso l'andamento di un unico settore economico, potendo peraltro contare su tutta una serie di strumenti capaci di fornire informazioni molto precise per la valutazione della rischiosità dei richiedenti.

Oltre alla già descritta espansione geografica e settoriale messa in atto, un ulteriore fattore ritenuto cruciale per lo sviluppo sostenibile di lungo periodo è l'innovazione di prodotto. Confidare, già da alcuni anni, ha aperto il proprio business all'offerta di prodotti e servizi aggiuntivi rispetto alla tradizionale erogazione di garanzie mutualistiche. L'attuale contesto economico ha inevitabilmente imposto una serie di riflessioni strategiche al fine di individuare soluzioni che, pur non snaturando il naturale core business aziendale, permettano comunque di poter contare su un valido supporto alla redditività e, simmetricamente, ai mezzi propri messi notevolmente sotto pressione. In quest'ottica, di particolare interesse si presentano le varie iniziative di diversificazione di prodotto intraprese, incentrate sull'attività di erogazione di credito diretto, finalizzate cioè alla concessione di prestiti di importo non superiore ai 25.000 euro a imprese caratterizzate da una buona storicità, nonché sulla concessione di fideiussioni dirette "del dare" aventi per oggetto impegni strettamente connessi all'attività caratteristica dell'impresa, sulle quali vi è un ricorso sostanziale alle controgaranzie del fondo centrale, e di fideiussioni fiscali.

In un già difficile contesto aggravato ulteriormente dalle attuali modalità operative del fondo centrale di garanzia, è interessante inoltre notare come Confidare si stia progressivamente spostando verso un'operatività rivolta maggiormente a banche di minori dimensioni, la cui più semplice strutturazione spesso non permette loro un accesso diretto alle garanzie del fondo centrale, a differenza di quanto accade invece per gli istituti bancari più strutturati, i quali prediligono nettamente tale forma di trasferimento del rischio.

La trasformazione in atto che ha visto Confidare svincolarsi sempre di più dalle associazioni di categoria di riferimento e ampliare la propria offerta anche ad altri territori si è inevitabilmente ripercossa anche sui canali mediante i quali il confidi viene a contatto con le imprese. Il peso del canale associativo, legato cioè alla segnalazione di pratiche da parte delle sedi territoriali di Confartigianato convenzionate, un tempo superiore al 75 per cento, si è infatti drasticamente ridotto con il passare degli anni, attestandosi per l'anno 2016 a un valore prossimo al 3,50 per cento del flusso complessivamente erogato. Nonostante la generalizzata maggior rischiosità delle imprese abbia contribuito ad acuire le difficoltà

del sistema, è innegabile che proprio tale dinamica abbia indotto gli attori del sistema bancario ad imporre con una frequenza sempre maggiore la presenza di una garanzia quale elemento vincolante per la concessione del finanziamento, spesso indirizzando direttamente le imprese al confidi.

Proprio lo sviluppo appena descritto, unitamente alla solidità riconosciuta dal sistema bancario, hanno di fatto reso le segnalazioni dirette delle banche convenzionate uno dei principali canali di contatto con le imprese. Quanto appena esposto mette chiaramente in evidenza la centralità dell'elemento fiduciario, la cui rilevanza è ritenuta fondamentale dal confidi per la costruzione di solide sinergie con gli istituti di credito convenzionati al fine di alimentare un clima di fiducia nella catena impresa-confidi-banca. Non trascurabile anche la quota di coloro che si rivolgono autonomamente al confidi e di quanti vi accedano in seguito a specifiche campagne di marketing, rese possibili per esempio dalla stipula di convenzioni settoriali con gli istituti bancari a condizioni particolarmente appetibili per le imprese ad esso appartenenti.

Pur mantenendo una fortissima relazione con il territorio, Confidare ritiene che sia ormai stato superato il modello secondo cui la conoscenza diretta delle imprese che in esso operano possa portare a un effettivo vantaggio competitivo nella valutazione del merito creditizio. Sebbene tale elemento possa potenzialmente consentire un vantaggio unicamente sui finanziamenti di breve termine, per scadenze più lunghe non è infatti sufficiente la conoscenza qualitativa dell'impresa associata, ma in tal caso assumono una rilevanza fondamentale i dati contabili e i relativi piani prospettici. Seguendo la logica appena descritta, Confidare ha sviluppato un interessante processo di valutazione delle imprese richiedenti articolato su vari livelli, il cui punto cruciale è rappresentato da un'analisi basata su informazioni di natura quantitativa.

Essendo il primo presidio a contatto diretto con le imprese, la rete commerciale costituisce, come naturale, il primo livello attorno al quale è incentrato il processo valutativo. A essa viene infatti affidato il compito di raccogliere tutta la necessaria documentazione, valutare preliminarmente alcuni indicatori di bilancio chiave e fornire alcuni commenti introduttivi circa lo stato di salute del richiedente. In seguito, l'istruttoria viene trasferita a un livello superiore in cui viene posto in essere un controllo

formale della richiesta, soggetta a un primo parere non vincolate espresso dal capoarea. Successivamente sarà compito dell'ufficio fidi procedere con la vera e propria valutazione del merito creditizio, tenendo conto del parere precedentemente ricevuto. L'analisi del merito di credito delle imprese richiedenti viene condotta mediante un sistema di rating interno, adottato sin dal 2009, dalla quale dipenderà non solo la decisione di affidamento, ma anche l'eventuale fascia commissionale, determinata in modo proporzionale alla rischiosità dell'impresa. Si tratta di un giudizio a cui Confidare perviene basandosi, oltre che su grandezze contabili, anche prendendo in esame i vari flussi informativi provenienti dalla centrale rischi e dagli altri principali sistemi informativi. Non è prevista un'incidenza particolarmente rilevante per le informazioni qualitative, fatta eccezione per quelle relative alla storicità dell'impresa con il confidi. Oltre ai dati storici, particolar enfasi viene posta anche sull'analisi dei dati prospettici contenuti nel business plan; elemento, quest'ultimo, che Confidare ritiene fondamentale soprattutto per le imprese in fase di start-up, per le quali la serietà e l'affidabilità del progetto imprenditoriale viene valutato anche in base a come tale documento è stato redatto. Il processo di istruttoria appena descritto è condotto in completa autonomia e indipendenza rispetto a quello bancario, apportando tuttavia un valore aggiunto a quest'ultimo grazie al contributo di un ulteriore parere, particolarmente approfondito, che integra il giudizio bancario.

Sul fronte delle strategie future, l'analisi del piano strategico 2016-18 mette in evidenza due principali linee guida improntante sul proseguimento dell'oculata gestione del rischio di credito in capo al confidi e sull'ulteriore sviluppo dell'intenso processo di diversificazione avviato. Con riferimento alla prima componente, da sempre punto di forza di Confidare grazie al quale ha saputo intraprendere un solido ed equilibrato processo di crescita, particolare attenzione verrà posta al miglioramento della già attenta politica di pricing e della prudente assunzione del rischio di credito. In tal senso numerose sono le iniziative di rafforzamento avviate, incentrate innanzitutto sul potenziamento di tutti i presidi a esso dedicato con riferimento all'intero processo di erogazione, gestione e monitoraggio delle garanzie. Aspetto particolarmente interessante è anche la ricerca di una maggior frammentazione del rischio che Confidare intende perseguire indirizzando, per quanto possibile, l'assunzione di nuove

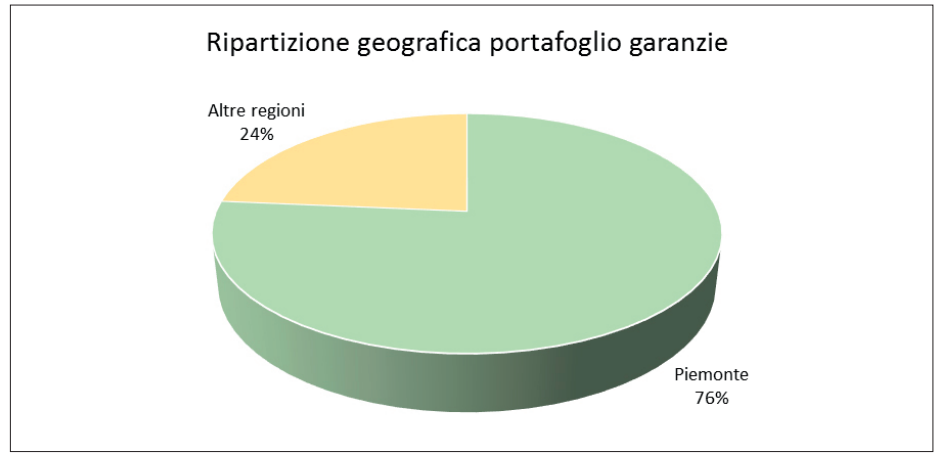
operazioni verso importi più contenuti e dotandosi di specifiche politiche in merito alla concentrazione del rischio a livello di controparte, mediante l'imposizione di limiti per gli importi garantiti di più elevato ammontare. Sempre sul tema della gestione e dell'assunzione del rischio di credito, da segnalare come Confidare si sia posto l'obiettivo di ricorrere regolarmente a strumenti di riassicurazione e controgaranzia, come peraltro evidente considerando la quasi totale copertura del flusso erogato nel corso del 2016, a cui si aggiunge una maggior attenzione alla richieste legate a operazioni d'investimento e al controllo permanente della qualità del portafoglio garanzie a livello aggregato.

Per quanto riguarda invece la diversificazione, uno dei primari obiettivi che Confidare si è posto ha per oggetto il proseguimento della già avviata espansione territoriale del mercato in cui questo opera. Le strategie individuate si basano essenzialmente sulla stipula di nuove convinzioni con primari istituti bancari e su un ulteriore ampliamento dei canali di vendita mediante il potenziamento della rete distributiva, estendendo le collaborazioni con agenti e società di mediazione creditizia in modo da coprire anche aree del paese non presidiate direttamente dal confidi tramite sedi secondarie. Come per altri solidi operatori del settore, le notevoli difficoltà vissute dal sistema delle garanzie mutualistiche, potrebbero inoltre trasformarsi in un'importante opportunità consentendogli, grazie alla propria solidità, di acquisire nuove quote di mercato lasciate libere dai soggetti maggiormente in difficoltà

In definitiva pur in un'ottica di continua innovazione e diversificazione, Confidare ha individuato e mantenuto nelle imprese socie la figura centrale del proprio modello di sviluppo, ponendosi l'ambizioso obiettivo di sviluppare servizi e prodotti accessori alla garanzia mirati a soddisfare le diverse esigenze della clientela, mantenendo inalterato il core business tipico degli enti di garanzia.

Tavola 3.1: Confidare S.C.p.A.: alcuni dati di sintesi

	Confidare
Stock garanzie totali	153.904.188
Numero associati	19.520
Numero dipendenti	53
Numero amministratori	11
Sede legale	Torino
Numero sedi secondarie	11
Localizzazione sedi secondarie	Torino, Alessandria, Tortona (AL), Asti, Biella, Milano, Novara, Roma, Savona, Gravellona Toce (VB), Vercelli
Risultato d'esercizio	-3.531.457
Sofferenze lorde[3]	25.602.807
Tasso di sofferenza lordo	17%
Tier 1 capital ratio	21,10%



Fonte: Rielaborazione dati tratti dal bilancio 2016 e dal Fascicolo Storico

3.2 Confidi Systema!: solidità e fiducia a beneficio delle imprese

Il secondo caso aziendale esposto rappresenta una realtà particolarmente interessante in quanto frutto di un ambizioso progetto di rinnovamento del sistema regionale di garanzie mutualistiche fondato su una stretta collaborazione tra soggetti privati, associazioni di categoria e istituzioni pubbliche, dalla quale ha avuto origine Confidi Systema!.

Note

[3] *Valore ottenuto dai dati relativi alle sofferenze lorde riportati nella Tavola D.3 – Garanzie rilasciate: rango di rischio assunto e qualità presente in Nota Integrativa.*

Nel 2013 la Regione Lombardia avviò un progetto di due diligence sui confidi lombardi volto ad ottenere una mappatura dello stato di salute degli enti garanti attivi e valutare la possibilità di convertire in capitale prestiti subordinati precedentemente concessi ai solo confidi vigilati. Le necessità di ottimizzazione e razionalizzazione del sistema emerse da tale processo spinsero successivamente la Regione a dar luogo ad un bando pubblico[4], finalizzato alla realizzazione di un intervento a sostegno della capitalizzazione dei soggetti ritenuti più meritevoli.

Al fine di convogliare risorse pubbliche a supporto di uno sviluppo reale delle imprese e del territorio, l'interessante schema d'intervento utilizzato venne incentrato sull'intenzione di premiare i soggetti caratterizzati da una maggiore efficienza nell'erogazione delle garanzie, mediante un apporto di risorse direttamente proporzionale alla qualità e alla dimensione del singolo confidi. Principale linea guida del bando fu quindi quella di promuovere un consolidamento del settore, mantenendo comunque la sua natura privatistica, aspetto considerato di primaria importanza per fornire agli istituti di credito garanzie effettivamente eligibili e con elevato grado di credibilità sul mercato.

La Regione, in completo accordo con le associazioni di categoria maggiormente rappresentative dell'economia lombarda quali Confartigianato, Confagricoltura e Confindustria, con cui gli obiettivi strategici e programmatici erano fortemente condivisi, diede avvio a un progetto di fusione aperto a circa 30 soggetti attivi sul mercato regionale delle garanzie, coinvolgendo una platea di confidi senza limitazioni settoriali e di categoria e attivi indistintamente come garanti di primo e di secondo grado. Il primo gennaio 2016, dall'aggregazione di cinque diversi enti di garanzia, nasce formalmente Confidi Systema![5], espressione di circa 58.700 imprese associate caratterizzate da una forte diversificazione settoriale. Le quote di mercato

Note

[4] *Trattasi dell'Avviso pubblico Regione Lombardia D.d.s. 27 giugno 2014 n. 5630.*

[5] *Dal punto di vista tecnico, l'operazione è stata perfezionata mediante una fusione per incorporazione in Artigianfidi Lombardia, confidi vigilato nato sotto l'egida di Confartigianato di: Confidi Lombardia, ente già rientrante nell'elenco ex art. 107 del TUB di emanazione confindustriale, Confidi Province Lombarde, anch'esso confidi iscritto nell'elenco ex art. 107 del TUB afferente alla sfera confidustriale, Federfidi Lombarda, soggetto attivo nell'erogazione di garanzie di secondo grado appartenente all'albo dei confidi vigilati, e CO.F.A.L., confidi minore afferente alla sfera di Confagricoltura.*

del nuovo ente di garanzia lo pongono direttamente tra i primi player a livello nazionale, essendo lo stock di garanzie finanziarie erogato prossimo ai 550 milioni di euro. Uno degli aspetti più rilevanti dell'operazione è senza dubbio l'elevato grado di patrimonializzazione raggiunto a fusione conclusa. Grazie anche all'intervento della Regione Lombardia, il cui contributo ha consentito l'iniezione di un ulteriore buffer di capitale pari a 11.466.370 euro come stabilito dal D.G.R. 9481 del 27/09/2016, Confidi Systema! vanta un total capital ratio particolarmente elevato, superiore al 23 per cento, e nettamente maggiore del 15,50 per cento circa fatto registrare lo scorso anno dai valori proforma consolidati.

A ciò si aggiungono anche una maggiore massa critica, fondamentale per il conseguimento di economie di scala e per lo sviluppo di una maggiore forza contrattuale con le banche convenzionate, l'ingente risparmio in termini di costi di struttura pari a 2,6 milioni di euro conseguito al termine del primo anno di attività post-integrazione, e la capacità di mantenere uno stretto legame con la base associativa, la cui volontà ed esigenza di servizio è sintetizzata dalle associazioni di categoria grazie al loro nuovo ruolo di stakeholder di riferimento.

La presenza e importanza delle tre associazioni di categoria costituisce uno dei punti di forza principali di Confidi Systema!. Il particolare modello di sviluppo adottato attribuisce alle associazioni di categoria un ruolo di cruciale importanza nel relazionarsi con il territorio e permette al confidi di mantenere comunque uno stretto contatto con la compagine sociale, nonostante le ingenti dimensioni raggiunte in seguito all'operazione di fusione.

È infatti particolarmente innovativo lo schema adottato per la strutturazione del sistema distributivo, fondamentale punto di collegamento con il territorio. Quest'ultimo, infatti, è stato scorporato dell'ente garante – o Confidi fabbrica - mediante la creazione di Agenzie in attività finanziarie partecipate sia dalle Associazioni di categoria che dal Confidi stesso. La costituzione delle agenzie in attività finanziarie spesso direttamente localizzate nelle sedi delle stesse associazioni di categoria ha consentito al confidi di ottenere un duplice beneficio derivante da un lato dalla riduzione dei costi della rete di vendita, trasformati da costi fissi in variabili grazie a questa operazione, e dall'altro dalla possibilità di trarre vantaggio da tutte quelle

soft information legate a elementi relazionali e alla conoscenza diretta delle imprese in ambito associativo a cui direttamente il confidi non avrebbe più avuto accesso in virtù delle ingenti dimensioni raggiunte.

Al completamento del primo esercizio post-aggregazione i risultati ottenuti sembrano essere particolarmente incoraggianti, tanto da rendere il modello di aggregazione descritto un interessante esempio anche per i sistemi mutualistici di altre regioni italiane. Oltre alle già citate economie di scala e agli elevati livelli di capitalizzazione raggiunti, il soggetto nato dall'aggregazione è stato in grado di ridimensionare notevolmente lo stock di credito anomalo presentando, al termine dell'esercizio 2016, una copertura lorda media delle posizioni in sofferenza e di quelle deteriorate pari rispettivamente al circa il 72 e il 63 per cento, accompagnata da una cospicua crescita del flusso di garanzie erogate nel corso dell'esercizio, pari al 15 per cento, nettamente in controtendenza rispetto alle dinamiche in atto a livello nazionale.

Con riferimento a quest'ultimo elemento, da segnalare come gli sforzi del confidi siano nettamente focalizzati su un'intensa attività di recupero reputazionale, soprattutto nei confronti delle controparti bancarie.

Nonostante la problematica situazione del settore già ampiamente commentata, occorre sottolineare come un ulteriore elemento peculiare nelle strategie di sviluppo di Confidi Systema! sia proprio rappresentato dalla possibilità di trasformare tale realtà in un'opportunità, sfruttando l'elevata solidità patrimoniale e la sua affidabilità per aggredire le quote di mercato inevitabilmente lasciate libere dai soggetti meno efficienti a cui il sistema bancario riconosce una minor credibilità.

Proprio in quest'ottica vanno inquadrati i numerosi sforzi, soprattutto in termini di investimenti in attività promozionali e di comunicazione finalizzati ad alimentare quotidianamente il racconto della affidabilità di Confidi riguadagnando la fiducia del sistema bancario e delle altri controparti presenti sul mercato. Ad avvantaggiarsi del recupero di fiducia saranno indubbiamente anche le imprese beneficiarie della garanzia, in quanto accompagnate da un soggetto altamente credibile ed affidabile su cui le banche possono effettivamente contare come peraltro ampiamente evidenziato dal fatto che il 95 per cento delle istruttorie giudicate meritevoli dal confidi giunge all'effettiva erogazione del finanziamento da parte dell'istituto di credito.

Il mix delle imprese associate anche all'interno delle diverse associazioni di categoria è diventato nel tempo molto eterogeneo. Confidi Systema! ha l'ambizione di esprimere ed erogare a tutte un servizio, pur rimanendo l'attività di garanzia il business di riferimento.

Diventare uno degli interlocutori primari per le imprese associate significa puntare allo sviluppo di una più stretta relazione con esse dalla quale far emergere esigenze di assistenza e supporto anche non strettamente legate al reperimento di capitale di debito da soddisfare con una gamma di prodotti e servizi rinnovata.

Sin dal momento in cui sono stati redatti i piani strategici post-integrazione, una notevole attenzione è stata posta all'espansione del perimetro delle proprie attività attraverso lo sviluppo di diversi strumenti, ciascuno dei quali caratterizzato da un diverso grado di coinvolgimento.

Tra questi un primo canale di sviluppo, indubbiamente più impegnativo visto l'elevato coinvolgimento diretto, è rappresentato da quelle soluzioni progettate per favorire l'accesso a forme di finanziamento alternative, finalizzate a ridurre l'elevata dipendenza delle imprese dal credito bancario. Per le imprese di piccole e medie dimensione più strutturate ciò avviene mediante l'accompagnamento ai mercati attraverso attività di assistenza e consulenza all'emissione di minibond. Il Confidi opera sottoscrivendo direttamente una tranche dell'emissione, fornendo quindi un importante apporto non solo in termini consulenziali, ma anche grazie all'immissione diretta di risorse finanziarie nell'impresa. Da sottolineare peraltro come in tale attività Confidi Systema! stia riscuotendo un particolare successo, essendo ormai molto prossimo al target fissato nei piani strategici triennali 2016-2018.

Altro segmento di particolare interesse è quello delle attività verso le microimprese e le startup. Confidi Systema! offre un supporto finanziario che integra i normali finanziamenti bancari unendo l'offerta di consulenza diretta alle imprese con il loro accompagnamento verso l'accesso a canali di finanziamento innovativi, beneficiando delle numerose opportunità che stanno nascendo in particolare nel fintech.

La strategia di cogliere le nuove opportunità legate allo sviluppo di tali piattaforme sfruttando la progressiva trasformazione della relazione impresa–istituti finanziari appare molto promettente, pur basandosi sulla consapevolezza che con soggetti non

afferenti alla sfera bancaria elementi quali disclosure, puntualità e trasparenza informativa oggi sono ancora "barriere all'ingresso" mentre devono diventare di primaria attenzione per sfruttare pienamente tali nuove modalità di finanziamento. I più elevati requisiti sostanziali e formali richiesti per introdurre le imprese a un palcoscenico di potenziali finanziatori impongono necessariamente l'intervento di un soggetto che sappia guidarle e indirizzarle verso una giusta presentazione al mercato, facendo in modo che i partecipanti ne colgano appieno le relative potenzialità.

Il valore della conoscenza del territorio e delle dinamiche aziendali delle imprese che in esso operano traspare palesemente prendendo in esame il processo mediante il quale viene valutato il merito creditizio in Confidi Systema!. Tale valutazione, condotta in modo assolutamente autonomo da quella posta in essere dagli istituti bancari, si basa su un articolato processo il cui elemento cardine è costituito da un sistema di rating proprietario, articolato in tre segmenti principali a seconda che il richiedente sia una startup, una micro o una piccola/media impresa. Come già accennato, oltre a considerare aspetti meramente quantitativi legati all'analisi di bilancio, alle informazioni presenti nella centrale rischi e alle prospettive settoriali, lo score risultante dal modello di rating prende espressamente in esame anche informazioni di natura qualitativa e andamentale, inserendole nelle analisi con un peso differente a seconda della dimensione e della fasi di vita dell'impresa. Tali tipologie di informazioni assumono infatti una rilevanza maggiore per le imprese in fase di start up e per quelle di micro dimensioni essendo, in questi casi, i piani strategici e i bilanci scarsamente disponibili o più difficilmente valutabili rispetto alle imprese di piccole o medie dimensioni, nel cui giudizio assumono un maggior peso le grandezze di natura quantitativa.

Significativo anche il fatto che le decisioni di affidamento non siano assunte automaticamente in base al rating attribuito, ma vengano valorizzate anche dal parere del consulente commerciale che ha avviato l'istruttoria e dell'ufficio a presidio dell'area credito.

Visto l'ampio apporto della struttura commerciale in termini di relazione diretta con gli associati, è inevitabile che anche quest'ultima partecipi al processo valutativo. Concretamente, ciò avviene mediante un intervento che si traduce nella redazione di

un parere sintetico circa la credibilità e la solidità dell'impresa richiedente. In seguito sarà compito dell'ufficio istruttoria fidi elaborare la domanda e perfezionare le analisi, integrando il parere della rete commerciale con un questionario qualitativo sottoposto all'impresa e aggiungendo le relative informazioni di bilancio e andamentali. Solo successivamente la pratica così istruita verrà sottoposta a uno degli organi deliberanti attorno ai quali è organizzata la struttura decisionale per il rilascio della garanzia[6], pervenendo a una decisione circa l'erogazione della garanzia solitamente nell'arco di due settimane. La rilevanza dell'elemento relazionale/qualitativo apportato dalla rete commerciale nel processo valutativo risulta immediatamente evidente prendendo in considerazione il limitato numero di domande di istruttoria rigettate dal confidi, prossimo al 10 per cento, ad ulteriore prova anche di un processo valutativo e di un'autonomia di giudizio non schiacciata sulla decisione della banca.

All'interno del processo di istruttoria fidi, Confidi Systema! ha dedicato e dedica tutt'ora un'attenzione particolare alle operazioni presentate dal sistema bancario in particolare all'indomani delle difficoltà operative registrate in altre realtà, che hanno spinto alla ricerca di garanti in logica puramente difensiva degli attivi e non di sviluppo e supporto per l'impresa.

Per questo la strategia aziendale impone alla rete commerciale un'analisi dettagliata delle motivazioni che hanno spinto la banca a far richiedere la garanzia all'impresa, verificando se i relativi rischi siano effettivamente congrui con le policy aziendali o se tale operazione sia un mero tentativo della banca traslare su di esso una perdita probabile.

Sebbene non direttamente coinvolta nel monitoraggio dell'andamento delle posizioni garantite in essere, essendo questa un'attività demandata a un'apposita area, la struttura commerciale si dimostra centrale anche nell'osservare lo stato di salute delle imprese associate. La gestione dell'attività di monitoraggio del credito anomalo è per lo più basata sulle informazioni mensili provenienti dal sistema bancario e ciò a ragione della dimensione del portafoglio di garanzie in essere che è tale da non rendere attuabile la gestione di incontri diretti o specifici accertamenti per tutte le

Note

[6] *Gli Organi Deliberanti previsti sono Consiglio di Amministrazione, Comitato Esecutivo, Direttore Generale, Responsabile Fidi e Responsabile Area Credito*

imprese beneficiarie, con la sola eccezione delle operazioni di importo più rilevante per le quali sono previste revisioni all'incirca semestrali., Tuttavia, la preponderanza della componente a breve termine all'interno del portafoglio garanzie e il peso consistente dei beneficiari ricorrenti superiore al 50 per cento, segnale peraltro di un elevato grado di fidelizzazione della clientela, avvalorano ulteriormente la già più volte commentata centralità della struttura commerciale nel relazionarsi con gli associati, il cui contributo alla relazione impresa-confidi si rivela sostanziale, grazie all'apporto di informazioni privilegiate circa l'andamento, la sostenibilità e lo sviluppo di quest'ultime. Confidi Systema! pone in essere un presidio aggiuntivo sul rischio complessivo di portafoglio attraverso un'attività di monitoraggio a livello macro realizzata mediamente una volta al mese, in linea con il flusso informativo proveniente dal sistema bancario, utile a verificare la congruità del livello di rischio complessivo con quanto previsto dal piano di sviluppo aziendale.

Passando all'esame dei piani e degli obiettivi strategici futuri, la principale finalità alla base delle scelte strategiche intraprese, nonché motivazione principe dell'aggregazione, è rappresentata dall'incremento dei volumi di garanzie erogate. Le attuali difficoltà del mercato del credito impongono, tuttavia, una crescita per lo più incentrata sull'aggressione di nuove quote di mercato, riportando al centro del rapporto banca-impresa il valore di solidi enti garanti di natura privata.

La finalità di stimolare le controparti bancarie attraverso un miglioramento dell'immagine e della percezione che queste hanno di Confidi Systema!, hanno stimolato, come già accennato, investimenti in comunicazione e promozione su tutti i canali dai più tradizionali ai nuovi canali social.

Da leggersi in tal senso sono anche le numerose campagne di marketing promosse da Confidi Systema! volte a stimolare in modo diretto e proattivo la domanda di garanzie delle imprese, ponendosi l'obiettivo di affermarsi sempre di più come originator alla base delle operazioni di finanziamento e preferendo nettamente queste operazioni alla segnalazione da parte di istituti bancari.

L'ambizioso percorso di sviluppo intrapreso da Confidi Systema! richiede inevitabilmente un'olistica integrazione di più elementi: l'elevata sostenibilità economico-finanziaria, un adeguato equilibrio patrimoniale, la capacità di perseguire obiettivi

quantitativi di crescita della garanzia anche su mercati o aree territoriali nuove. Una consapevole e lungimirante regia di questi elementi consente a Confidi di presentarsi come un partner solido a cui le banche possano guardare con fiducia in una comune prospettiva di crescita.

In quest'ottica, indispensabile sarà il raggiungimento di una sempre maggiore razionalizzazione in termini di consumo di capitale, conseguibile per mezzo di un più massiccio ricorso a strumenti di controgaranzia, con un obiettivo di copertura pari almeno al 70 per cento dei nuovi flussi erogati. La necessità di ricorrere in maniera considerevole al fondo centrale di garanzia impone il mantenimento di un'elevata qualità delle garanzie concesse, in pieno accordo con gli stringenti standard imposti per l'accesso al fondo.

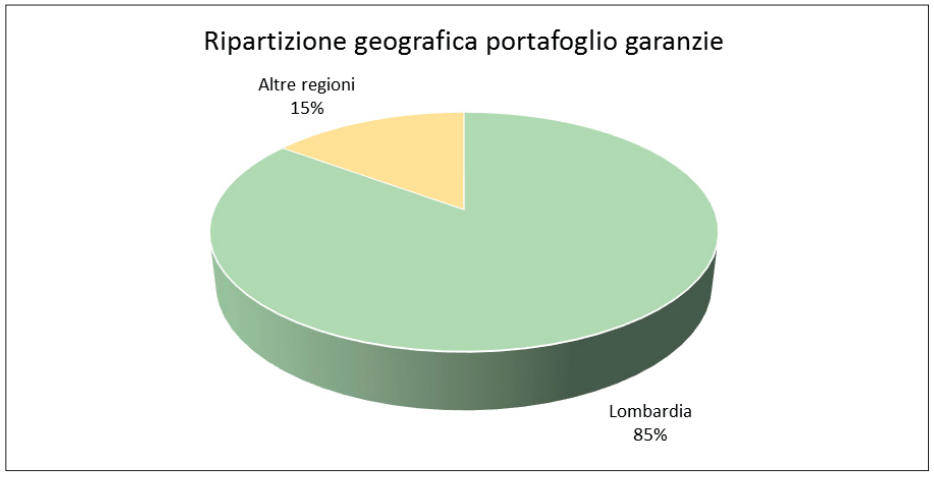
In una logica di polarizzazione dell'economia nella quale il raggiungimento di economie di scala sembra rivelarsi sempre più fattore determinante, dove si stanno affermando un sempre minor numero di soggetti di dimensioni maggiori e dove i canali del credito sono ormai sempre più diversificati e aperti anche a "fornitori" non tradizionali, le strategie adottate da Confidi Sytesma! stanno proiettando quest'ultimo verso un ambizioso processo di evoluzione rispetto alla tradizionale visione di confidi monoprodotto al fine di essere completamente in grado di cogliere il mutamento in atto, andando oltre la semplice erogazione della garanzia, e facendosi trovare pronto ad accompagnare le imprese anche con partner diversi dai tradizionali istituti bancari.

In conclusione è interessante sottolineare come l'operazione alla base della costituzione di Confidi Systema! possa effettivamente rappresentare una valida alternativa d'intervento per sostenere un settore che sta attraversando una fase di crisi particolarmente profonda. Il modello appena descritto si candida ad essere, infatti, una modalità efficiente di razionalizzazione del mercato delle garanzie, capace di veicolare capitali verso soggetti meritevoli in grado valorizzare le risorse ottenute per facilitare l'accesso al credito alle piccole e medie imprese. In tal senso, una soluzione che coinvolga maggiormente attori pubblici e privati sembra rivelarsi uno strumento ottimale per fornire adeguati mezzi di accompagnamento alle imprese in un mercato, come quello delle garanzie, da sempre caratterizzato da marginalità limitata e da una rischiosità piuttosto elevata, nel quale un sistema completamente pubblico

con molta probabilità non sarebbe in grado di garantire un'efficienza adeguata, al contrario di uno esclusivamente privato il quale, viceversa, potrebbe non essere completamente sostenibile in maniera autonoma.

Tavola 3.2: Confidi Systema!: alcuni dati di sintesi

	Confidi Systema!
Stock garanzie totali	621.186.544
Numero associati	58.698
Numero dipendenti	94
Numero amministratori	11
Sede legale	Milano
Numero sedi secondarie	5
Localizzazione sedi secondarie	Varese, Legnano (MI), Como, Biella, Brescia
Risultato d'esercizio	2.414.478
Sofferenze lorde[6]	117.342.740
Tasso di sofferenza lordo	19%
Tier 1 capital ratio	22,67%



Fonte: Rielaborazione dati tratti dal bilancio 2016 e dal Fascicolo Storico

Note

[7] *Valore ottenuto dai dati relativi alle sofferenze lorde riportati nella Tavola D.3 – Garanzie rilasciate: rango di rischio assunto e qualità presente in Nota Integrativa.*

3.3 Cofiter: diversificazione di prodotto per un'assistenza completa alla crescita d'impresa

Cofiter nasce nella prima decade degli anni 2000 da una serie di operazioni di aggregazione realizzate coinvolgendo una pluralità di confidi per lo più attivi verso imprese del settore terziario. La fusione di questi soggetti, la cui quasi totalità aveva sede nell'Emilia Romagna e la cui presenza sul mercato regionale era quindi particolarmente significativa, ha dato vita a uno dei più importanti enti garanti sul panorama nazionale, leader sul mercato regionale soprattutto nei confronti delle imprese del settore terziario, conseguenza diretta del doppio patrocinio di Confesercenti e Confcommercio sotto il quale il confidi è nato.

L'intenso processo di crescita esterna appena descritto, accompagnato dal fisiologico incremento del business, ha in seguito reso imprescindibile la sua trasformazione in intermediario vigilato. In tal senso, l'anno 2011 rappresenta il vero punto svolta nello sviluppo di Cofiter. A seguito dell'avvenuta iscrizione all'allora albo ex art. 107 del TUB, il confidi è stato interessato da una fase di profonda trasformazione e di innovazione della propria struttura organizzativa, fondamentale al fine migliorare il presidio delle varie aree aziendali, monitorare i rischi in modo più capillare e allargare le opportunità di business. La strategicità della scelta di ottenere lo status di ente sottoposto alla vigilanza di Banca d'Italia è stata peraltro ribadita anche con l'iscrizione al nuovo albo ex art. 106 del TUB, essendo infatti quest'ultimo un elemento ritenuto di fondamentale importanza per sfruttare la tendenza in atto nel sistema bancario che vede sempre più istituti di credito incentrare la propria operatività unicamente verso enti vigilati. Qualifica di confidi vigilato che peraltro è essenziale anche per l'erogazione di servizi accessori quali il credito diretto e la consulenza, di vitale importanza per stabilire una relazione con le imprese che vada oltre la mera fornitura della garanzia. In tal senso la garanzia viene infatti vista come la chiave d'accesso per entrare in contatto con le imprese, sfruttando le diverse necessità da queste manifestate mediante l'offerta di servizi ulteriori dalla più elevata redditività, che consentano di approfondire nettamente la conoscenza dell'impresa beneficiaria. Come accaduto per la maggior parte degli enti garanti vigilati, la continua propensione alla ricerca di una maggior

diversificazione settoriale del portafoglio garanzie, unitamente alla crescente complessità nell'erogazione del credito che richiede conoscenze e competenze sempre più specifiche e professionali, hanno contribuito nettamente ad allentare il rapporto con le associazioni di categoria, trasformandole da punto di riferimento irrinunciabile ad attori marginali. Mentre in passato queste rappresentavano il canale principale mediante il quale Cofiter entrava in contatto con le imprese, dal momento che le pratiche provenivano quasi esclusivamente dalle loro reti di sportelli apportando un considerevole contributo in termini di informazioni qualitative e di conoscenza diretta del tessuto imprenditoriale, oggi il loro contributo si è drasticamente ridotto, presentando un'incidenza pari circa all'8 per cento del flusso complessivamente erogato nel 2016. Più nello specifico, Cofiter è stato interessato da una progressiva trasformazione dei canali di contatto con le imprese fondata sullo sviluppo di una struttura commerciale nella quale dipendenti diretti e collaborazioni con agenti in attività finanziaria rappresentano l'elemento centrale. Alla base di tale rinnovamento vi è senza dubbio l'ambiziosa strategia di limitare l'assunzione di rischio diretto facendo ricorso in maniera sistematica alle controgaranzie offerte dal fondo centrale di garanzia. La necessità di ottenere un primo screening circa l'ammissibilità delle imprese richiedenti a strumenti di controgaranzia e le sempre più stringenti regole a cui gli intermediari sono soggetti per la concessione del credito hanno di fatto imposto al confidi importanti investimenti in termini di formazione specifica ai proprio dipendenti e alla struttura commerciale. Lo sviluppo di competenze e professionalità specifiche è, infatti, indispensabile per un'assunzione del rischio di credito sostenibile, derivante da una corretta lettura dei bilanci dei richiedenti e delle norme che regolano l'accesso al già citato fondo centrale, in modo da comprendere in quale misura il rischio relativo alle singole posizioni sia trasferibile. L'importanza degli sforzi posti in essere per la formazione traspare considerando le sinergie sviluppate tra rete commerciale e associazioni di categoria che, essendo spesso prive di divisioni specificatamente dedicate alla funzione credito, necessitano dell'imprescindibile supporto della struttura commerciale.

Il maggior ricorso a forme di trasferimento del rischio si presenta come un mutamento significativo soprattutto alla luce dello scarso utilizzo del Fondo Centrale di

Garanzia fatto in passato, come messo in evidenza dall'incidenza della quota di flusso annuo erogato coperto da controgaranzie, passata da circa il 20 per cento dello scorso anno al 75 per cento del 2017. Da sottolineare, peraltro, come il più intenso ricorso a forme di mitigazione del rischio venga ricercato anche mediante una maggior diversificazione delle fonti di controgaranzie, come attestato dal recente accreditamento presso l'Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare, sebbene tale strumento sia ancora poco utilizzato, e dai preziosi accordi con il Fondo Europeo per gli Investimenti.

Sebbene sin dalle sue origini abbia sempre cercato di ampliare la diversificazione del proprio portafoglio garanzie in termini geografici e settoriali, dal 2014 Cofiter ha avviato una profonda metamorfosi di apertura verso nuovi prodotti e servizi, non solo associati all'erogazione di garanzie, ma finalizzati alla creazione di un unico "pacchetto" volto ad accompagnare le imprese nel soddisfacimento delle loro necessità, non solamente legate al fabbisogno di capitale in senso stretto. Le scelte strategiche intraprese segnalano quindi inequivocabilmente la volontà di Cofiter rinnovare completamente il suo ruolo, passando dall'essere un soggetto quasi esclusivamente attivo nell'erogazione di garanzie ad assumere un ruolo di intermediario globale, per il quale la garanzia diviene "un di cui" all'interno di un servizio notevolmente più ampio e capace di creare un maggior valore per le imprese associate.

La risposta strategica di Cofiter all'attuale situazione di difficoltà attraversa dal settore si basa essenzialmente su una progressiva trasformazione del proprio modello di business, ancora saldamente incentrato sulle garanzie, affiancando a quest'ultime un insieme di opportunità costituito da prodotti e servizi caratterizzati da una maggiore marginalità accompagnata da un minor rischio in capo al confidi. Tra le numerose iniziative portate avanti, una delle più interessanti è sicuramente rappresentata dall'attività di erogazione di "piccolo" credito e di microcredito. Con riferimento a quest'ultimo, grazie al supporto del FEI, Cofiter si pone come controparte diretta delle imprese mediante la concessione di finanziamenti diretti con un massimale di 100.000 euro, erogabili qualora vi sia stata una precedente consulenza svolta dal confidi nei confronti dell'impresa richiedente. Pur implicando un'assunzione di rischio diretta, tale attività risulta essere particolarmente appetibile per il confidi e del tutto

complementare con il relativo core business, grazie all'opportunità di beneficiare del rapporto relazionale con l'impresa, unitamente alla possibilità di trasferire parte del rischio di credito al Fondo Centrale di Garanzia. Si tratta, peraltro, di un servizio particolarmente apprezzato, come testimoniato dai volumi raggiunti in questi primi anni prossimi ai 4 milioni di euro, con un controvalore medio della singola operazioni di circa 20.000 euro.

Un ulteriore servizio aggiuntivo del tutto complementare sul quale Cofiter punta notevolmente è la consulenza. In quest'ambito il confidi opera su uno spettro di attività molto ampio che spazia dall'assistenza nella redazione di business plan, alla consulenza legata ad analisi di bilancio per imprese più strutturate volta a cogliere eventuali opportunità di ottenere garanzie dal Fondo Centrale o agevolazioni nel reperimento di fondi, sino ad arrivare alla consulenza finanziaria e all'assistenza finalizzata a introdurre e presentare l'impresa agli istituti di credito convenzionati. L'attività consulenziale può essere vista, effettivamente, come un il trait d'union tra l'attività di erogazione di garanzie e l'offerta di un'assistenza completa, capace di accompagnare l'impresa nel suo processo di crescita. Oltre all'evidente contributo in termini di redditività, aspetto notevolmente interessante dal momento che questa può essere vista come un'appetibile fonte di diversificazione dei ricavi soprattutto alla luce del mancato coinvolgimento diretto in termini di rischio, l'offerta di consulenza consente a Cofiter di valorizzare appieno tutte le competenze e le esperienze del proprio capitale umano maturate in anni di assistenza nella facilitazione dell'accesso al credito alle PMI.

Un'ulteriore peculiarità che caratterizza l'operatività di Cofiter, degna di nota soprattutto per le imprese associate, è rappresentata dal fatto che le richieste di prestazioni ad esso rivolte non diano subito origine a un flusso commissionale derivante dalla mera valutazione dell'impresa. Il confidi, solitamente, procede mediante una prima analisi preventiva priva di costi e, solo qualora il servizio venga effettivamente erogato, saranno addebitati i rispettivi costi all'impresa.

Altro aspetto interessante nell'ambito della consulenza è l'abbinamento delle agevolazioni proposte a livello nazionale o regionale alla possibilità di erogare credito diretto o garanzie. Cofiter sta sviluppando anche questo canale molto importante

per le PMI e mediante attività di cross selling riesce ad offrire prodotti "chiavi in mano" dove le PMI sono seguite sia sotto l'aspetto agevolativo sia sotto l'aspetto dell'accesso al credito. Questa situazione oltre che aumentare le fonti di ricavo per il Confidi permettono di fidelizzare le PMI che vedono in Cofiter non più un mero prestatore di garanzia, ma una piccola consulting in grado di rispondere a bisogni che normalmente sono gestiti solo nelle grandi aziende.

Sempre in un'ottica di una maggior diversificazione, Cofiter è attivo anche nella sottoscrizione di minibond, generalmente con breve scadenza, favorendo una maggior diversificazione delle fonti di finanziamento dell'impresa emittente e beneficiando della possibilità di impiegare la liquidità in strumenti capaci di garantire un redditività adeguata, pur essendo l'attuale contesto caratterizzato da tassi d'interesse ai minimi. È interessante notare come anche Cofiter abbia saputo captare gli impetuosi sviluppi del fintech, offrendo servizi che coniugano l'assistenza all'impresa nella sua gestione ordinaria con l'ascesa di forme di finanziamento innovative, sia mediante attività di intermediazione su piattaforme di crowfunding, sia offrendo la possibilità di accompagnare le imprese allo smobilizzo fatture sfruttando la piattaforma workinvoice.it. In tal senso il contributo offerto si rivela molto prezioso per rendere quest'ultime maggiormente appetibili agli investitori fornendo una loro valutazione e un'analisi del credito che queste intendono cedere. Da segnalare, inoltre, anche gli altri business più tradizionali sviluppati, legati per esempio alle coperture assicurative, alle fideiussioni e al noleggio veicoli.

In aggiunta alla dinamica già descritta di progressivo allontanamento dalle reti associative del terziario a cui Cofiter era originariamente ancorato, prosegue l'intenso processo di espansione settoriale della base associativa. Sebbene sia ancora fortemente percepito dal mercato come ente garante legato al terziario, il confidi sta sperimentando un processo di transizione a soggetto multisettoriale trainato, da un lato, dalla strategia di acquisire nuove quote di mercato in settori prima meno presidiati e, dall'altro, favorito anche dalla scrematura in atto posta in essere dal settore bancario, che sta di fatto mantenendo un'operatività solo con i soggetti percepiti più solidi.

Particolarmente interessante, sul fronte delle strategie a medio termine, la non completa chiusura alla possibilità di perfezionare nuove operazioni di aggregazione, ponendo un'attenzione particolare alla qualità patrimoniale, elemento ritenuto dal confidi determinate soprattutto qualora i potenziali incorporati siano confidi minori, spesso caratterizzati da più deboli controlli su capitale proprio e accantonamenti. Oltre a questo, un ulteriore aspetto chiave per la creazione di valore dall'operazione e per ottimizzare l'aggregazione al fine di conseguire le ricercate sinergie è rappresentato dalla condivisione del processo di gestione e monitoraggio del credito sviluppato e consolidato negli anni da Cofiter. Centrale, in tal senso, sarà quindi un percorso di formazione per i dipendenti integrati nella potenziale nuova realtà aziendale in modo da poter sfruttare appieno tutto il vantaggio competitivo maturato nel tempo.

Con riferimento al procedimento mediante il quale avviene la valutazione del merito creditizio, è interessante notare come la consulenza rappresenti il vero e proprio punto di partenza. Partendo da questa, infatti, l'impresa viene attentamente esaminata al fine di perfezionare un giudizio volto innanzitutto a determinare la sua potenziale finanziabilità e, laddove vi siano i presupposti, se sia maggiormente indicato procedere con la concessione diretta del credito o l'erogazione della garanzia. Uno volta definito lo stato di salute dell'impresa, basandosi sulle informazioni presenti nella centrale rischi, sul flusso informativo del CRIF e sull'analisi andamentale, la valutazione puntuale del merito creditizio verrà condotta mediante il ricorso a un sistema di rating interno, il cui score risultante, oltre a rappresentare la rischiosità dell'impresa, determinerà il relativo costo applicato[8]. Degna di nota, soprattutto per le imprese associate, l'introduzione di un meccanismo "Fast" volto a facilitare e velocizzare nettamente il processo di delibera qualora la probabilità di default, la perdita attesa e le informazioni andamentali indichino una rischiosità del richiedente contenta, o nel caso in cui questo si sia precedentemente avvalso della consulenza di Cofiter, che permetta a quest'ultimo di beneficiare di una conoscenza approfondita dell'impresa. L'intero processo valutativo appena descritto prende anche in considerazione informazioni di natura qualitativa legate alla conoscenza diretta delle

Note

[8] *Da sottolineare come il costo della garanzia sia modulato non soltanto in funzione della rischiosità dell'impresa, ma anche in ragione della forma tecnica e della scadenza della garanzia prestata.*

singole imprese già socie del confidi, che presentino rapporti con lo stesso già chiusi nell'istante in cui avviene la valutazione, sebbene nel caso di erogazione di garanzie il rapporto con i beneficiari sia tenuto principalmente dalle controparti bancarie, che operano in nome e per conto del confidi.

Per quanto riguarda il miglioramento dell'efficienza gestionale, la strategia intrapresa da Cofiter mira a promuovere una maggior digitalizzazione dei rapporti con le imprese associate. In tal senso i due principali obiettivi perseguiti riguardano l'incremento della digitalizzazione dei flussi informativi e documentali, che garantirebbe un indubbio vantaggio in termini di efficienza dei processi, e l'ampliamento dell'utilizzo dei canali digitali espressamente dedicati alla comunicazione a potenziali imprese clienti, fondamentale per il raggiungimento di una platea più ampia. Con riferimento a quest'ultimo aspetto, i risultati finora conseguiti sembrano essere notevolmente interessanti vista la dimostrata capacità di incrementare il numero di imprese che autonomamente si rivolgono al confidi.

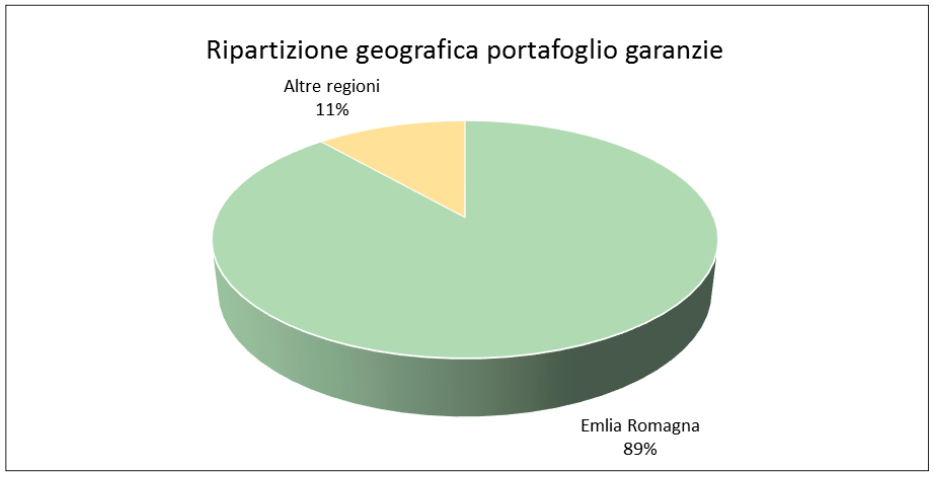
Alla luce di quanto descritto finora, è evidente il ruolo centrale svolto dal confidi nella relazione banca-impresa, non solo per le imprese associate, ma anche in termini di valore creato per gli istituti bancari convenzionati. Grazie alla sua elevata patrimonializzazione e alla trasformazione verso un soggetto sempre più a carattere consulenziale, Cofiter è stato in grado di solidificare e sviluppare ulteriormente i rapporti con le istituzioni bancarie convenzionate, andando aldilà del semplice ricorso al confidi per tutte quelle operazioni per le quali non è possibile accedere direttamente alle garanzie del Fondo Centrale. Giova infine sottolineare come spesso il suo intervento si sia rivelato di primaria importanza per l'effettivo accesso al credito bancario delle imprese socie: numerosi sono, infatti, i casi in cui Cofiter interviene preliminarmente mediante l'erogazione di credito diretto con la finalità di rendere successivamente bancabile l'impresa beneficiaria. Da segnalare, inoltre, l'apprezzabile vantaggio conseguibile dalle filiali territoriali delle banche convenzionate che possono beneficiare dell'assistenza della rete commerciale di Cofiter soprattutto per quanto riguarda la normativa per l'accesso a strumenti di controgaranzia e per la predisposizione e la raccolta della necessaria documentazione.

In conclusione il quadro appena descritto non fa altro che ribadire ulteriormente la rilevanza e la centralità dell'intervento di Cofiter per entrambi i soggetti coinvolti nel rapporto di credito. Grazie all'erogazione di una gamma completa di servizi

di accompagnamento alle imprese, il confidi è in grado di fornire contestualmente agli istituti di credito tutta una serie di strumenti aggiuntivi che permettono loro una valutazione più puntuale del merito creditizio, a titolo esemplificativo viene redatto un business plan fornito dallo stesso ente garante qualora l'impresa ne sia sprovvista. Inoltre il suo intervento nel presentare le imprese alle banche convenzionate può rivelarsi determinante al fine di consentire a quest'ultime di spostare il valore della relazione banca-impresa da un prodotto attualmente a basso valore aggiunto quale il credito, a servizi differenziati caratterizzati da una marginalità più elevata.

Tavola 3.3: Cofiter: alcuni dati di sintesi

	Cofiter
Stock garanzie totali	72.207.344
Numero associati	30.737
Numero dipendenti	37
Numero amministratori	9
Sede legale	Bologna
Numero sedi secondarie	3
Localizzazione sedi secondarie	Pesaro, Ravenna, Roma
Risultato d'esercizio	-513.983
Sofferenze lorde[9]	15.019.420
Tasso di sofferenza lordo	21%
Tier 1 capital ratio	20,85%



Fonte: Rielaborazione dati tratti dal bilancio 2016 e dal Fascicolo Storico

Capitolo IV

Analisi dei bilanci dei confidi italiani

a cura di Diego Bolognese e Roberta Artusio

4.1 Il campione

L'analisi dei bilanci del biennio 2015-2016 dei confidi italiani ha richiesto l'individuazione di un campione rappresentativo dell'universo. In sede di definizione del campione gli obiettivi da ottenere erano:

1. Definire un campione in grado di coprire una fetta consistente del mercato in termini di garanzie in essere
2. Definire un campione il più possibile rappresentativo del territorio nazionale
3. Selezionare confidi la cui reportistica fosse sufficientemente trasparente e conforme ad alcuni standard per massimizzare la confrontabilità dei dati.

I criteri individuati per la selezione dei potenziali componenti del campione sono due:

1. Iscrizione all'Albo degli Intermediari Finanziari ex art. 106 del TUB (cosiddetto "Albo Unico). Questa singola caratteristica va a soddisfare tutti e tre i criteri indicati sopra per la definizione del campione d'analisi:
   a. I confidi di questo gruppo 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.
   b. I confidi di questo gruppo hanno una localizzazione molto diffusa sul territorio nazionale: i 35 confidi di primo grado oggetto di analisi hanno infatti la propria sede localizzata in 15 regioni italiane differenti. Il campione è quindi in grado di fornire una rappresentazione completa delle varie realtà regionali italiane
   c. La vigilanza di Banca d'Italia obbliga i confidi di questo gruppo ad uno standard di reportistica contabile e di bilancio elevato. In questo modo i bilanci utilizzati per l'analisi sono tutti stati redatti secondo le prescrizioni previste dalla normativa e rappresentano rendicontazioni d'esercizio in cui l'operatività è stata quella di un intermediario finanziario per tutti i 12 mesi.

4. Attività prevalente di primo grado: tale criterio permette di depurare il campione dai confidi la cui operatività è al supporto dei confidi di primo grado e non a supporto delle PMI. Per quanto il loro ruolo sia molto importante all'interno della catena del valore della garanzia nello specifico e del credito in generale, la loro operatività risulta out of scope nella presente analisi.

L'applicazione di questi due criteri ha definito un campione di 35 confidi ripartiti su 15 regioni italiane. Per comodità di analisi gli autori hanno diviso il campione in 7 sottogruppi utilizzando una segmentazione geografica.

Tavola 4.1: Il campione d'analisi

Liguria	Lombardia	Veneto	Friuli VG	Emilia Romagna	Lazio	Campania
Retefidi Liguria	*Artfidi*	*Cofidi Veneziano*	*Confidimprese FVG*	*Cofiter*	*Creditagri Italia*	*Gafisud*
Piemonte	*Asconfidi Lombardia*	*Fidi Impresa & Turismo*	**Trentino AA**	*Confidi Punto Net*	*Fidimpresa Lazio*	**Puglia**
Ascomfidi Nord Ovest	*Confapifidi*	*Fidi Nordest*	*Confidi Trentino Imprese*	*Cooperfidi Italia*	**Marche**	*Cofidi.It*
Cogart CNA	*Confidi Systema!*	*Neafidi*	*Cooperfidi*	*Unifidi Emilia Romagna*	*Confidicoop Marche*	**Sardegna**
Confidare		Sviluppo Artigiano		**Toscana**	*Fidimpresa Marche*	*Confidi Sardegna*
Valle d'Aosta				*Artigiacredito Toscano (ACT)*		*Sardafidi*
Confidi Valle d'Aosta				*Confidi Imprese Toscane*		**Sicilia**
Valfidi				*Italia ComFidi*		*Confeserfidi*
						Fidi Med

Rispetto alla precedente edizione il campione dei confidi oggetto di analisi si è ridotto 15% passando da 41 a 35 confidi. Le ragioni di tale diminuzione sono riconducibili principalmente a fusioni o a fenomeni di messa in liquidazione.

4.2 Lo schema di riclassificazione dei bilanci

I confidi iscritti all'Albo Unico sono obbligati alla redazione del bilancio secondo i principi contabili internazionali IAS. L'applicazione di tale normativa rende i bilanci di questi confidi molto più confrontabili rispetto al passato quando non erano sottoposti ad una specifica normativa.

Ciononostante i dati utilizzati dalla presente analisi sono in parte frutto di riclassificazioni in quanto la normativa IAS e più in generale il quadro normativo per i confidi Intermediari Finanziari lasciano ancora alcune autonomie ai singoli soggetti nella redazione del bilancio, e di conseguenza il problema della confrontabilità dei bilanci dei confidi non può ancora essere considerato risolto.

Le analisi sono state operate con l'obiettivo di estrapolare dai bilanci dei confidi un numero ridotto di dati, che permettano di elaborare per ognuno dei player analizzati alcuni indicatori sintetici correlati ai due fattori critici di successo del mercato delle garanzie: solidità e profittabilità.

Obiettivo dell'analisi sarà quindi di verificare come sono strutturati dal punto di vista economico-patrimoniale i principali confidi italiani. In particolare le tematiche che andremo ad approfondire sono:

1. Copertura del rischio:
    a. Fondi Propri
    b. Capitale di classe 2
2. Solvibilità:
    a. CET 1 Capital Ratio
    b. Total Capital Ratio (TCR)
3. Attività deteriorate:
    a. Attività deteriorate lorde per cassa e fuori bilancio
    b. Attività deteriorate nette per cassa e fuori bilancio

c. Tasso di deterioramento lordo

d. Tasso di deterioramento netto

e. Tasso di copertura delle attività deteriorate lorde

4. Escussioni:

a. Stock di escussioni al valore nominale

5. Margine operativo

6. Margine d'interesse

4.3 La copertura del rischio: i fondi propri

4.3.1 La composizione dei 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 criteri di calcolo e di imputabilità degli elementi che compongono i Fondi Propri sono disciplinati dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia. Obiettivo del presente paragrafo è fornire una breve descrizione delle modalità di determinazione dei Fondi Propri rimandando per gli approfondimenti e i singoli criteri di computabilità alla normativa di riferimento[1].

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

Note

[1] *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).*

Tavola 4.2: I Fondi Propri degli Intermediari Finanziari

A. Capitale primario di classe 1 (Common Equity Tier 1 – CET1) prima dell'applicazione dei filtri prudenziali
di cui strumenti di CET1 oggetto di disposizioni transitorie
B. Filtri prudenziali del CET1 (+/-)
C. CET1 al lordo degli elementi da dedurre e degli effetti del regime transitorio (A +/- B)
D. Elementi da dedurre dal CET1
E. Regime transitorio – Impatto su CET1 (+/-)
F. Totale Capitale primario di classe 1 (Common Equity Tier 1 – CET1) (C – D +/-E)
G. Capitale aggiuntivo di classe 1 (Additional Tier 1 – AT1) al lordo degli elementi da dedurre e degli effetti del regime transitorio
di cui strumenti di AT1 oggetto di disposizioni transitorie
H. Elementi da dedurre dall'AT1
I. Regime transitorio – Impatto su AT1 (+/-)
L. Totale Capitale aggiuntivo di classe 1 (Additional Tier 1 – AT1) (G - H +/- I)
M. Capitale di classe 2 (Tier 2 –T2) al lordo degli elementi da dedurre e degli effetti del regime transitorio
di cui strumenti di T2 oggetto di disposizioni transitorie
N. Elementi da dedurre dal T2
O. Regime transitorio – Impatto su T2 (+/-)
P. Totale Capitale di classe 2 (Tier 2 –T2) (M - N +/- O)
Q. Totale fondi propri (F + L + P)

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

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

Gli elementi positivi principali che compongono il Capitale Primario di classe 1 sono[2]:

- Strumenti di capitale: computabili soltanto se di disponibilità illimitata dell'Intermediario Finanziario per la copertura delle perdite. I criteri di computabilità sono determinati dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements

Note

[2] *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).*

Regulation – CRR (art. 28 e 29) e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia. La normativa prevede inoltre che sia l'EBA ad elaborare, aggiornare e pubblicare un elenco di tutte le forme di strumenti di capitale di ciascun Stato membro che hanno i requisiti per essere considerati strumenti del Capitale primario di classe 1. Per i confidi, gli strumenti di capitale sono rappresenti essenzialmente dal capitale sociale. A riguardo, la Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia, prevede una specifica per i versamenti a fondo perduto (o in conto capitale) stabilendo che gli stessi possono essere computati nel capitale primario di classe 1 solo se sia espressamente previsto che la restituzione di tali versamenti è ammessa esclusivamente in caso di liquidazione della società e nei limiti dell'eventuale residuo attivo, in concorrenza con i titoli rappresentativi della partecipazione al capitale computabili nel capitale primario di classe 1.

- Sovrapprezzi di emissione relativi agli strumenti di capitale di cui al punto precedente
- Utili non distribuiti: la normativa prevede che questi ultimi possano essere computati nel Capitale Primario di classe 1 esclusivamente se[3]:
  - gli utili sono stati verificati da persone indipendenti che sono responsabili della revisione dei conti
  - se si dimostra in maniera soddisfacente, secondo il parere delle autorità competenti, che gli importi degli utili sono al netto di tutti gli oneri e i dividendi prevedibili.
- Altre componenti di conto economico complessivamente accumulate
- Altre riserve
- Fondi per rischi bancari generali

I principali Filtri prudenziali da sottrarre al Capitale Primario di classe 1 sono rappresentati dalle attività cartolarizzate, dalla copertura dei flussi di cassa e le

Note

[3] 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).

modifiche di valore delle passività proprie e dalle rettifiche di valore supplementari[4].

Le principali voci che compongono le detrazioni da applicare al Capitale Primario di classe 1 al netto dei filtri prudenziali sono[5]:

- Perdite relative all'esercizio in corso da decurtare al capitale primario con le percentuali e i criteri stabiliti dalla Disposizione transitoria in materia di Fondi Propri di cui alla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia e dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR
- Beni immateriali
- Attività fiscali differite che si basano sulla redditività futura
- Strumenti di capitale primario di classe 1 detenuti direttamente o indirettamente dall'Intermediario Finanziario, compresi gli strumenti propri del capitale primario di classe 1 che l'Intermediario Finanziario ha l'obbligo reale o eventuale di acquistare, in virtù di un obbligo contrattuale esistente.

Per quanto riguarda il Capitale aggiuntivo di classe 1 la Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia prevede che per gli intermediari finanziari che non raccolgono risparmio tra il pubblico (come i confidi) non si applichino le disposizioni del CRR. Il Capitale aggiuntivo di classe 1 pertanto non rientra tra gli elementi che compongono il Capitale di classe 1 del confidi.

Il Capitale di classe 2 è composto da tutti quegli strumenti di capitale subordinati[6]. Nel caso dei confidi il Capitale di classe 2 è rappresentato principalmente da elementi di patrimonio non imputabili nel CET 1 in applicazione al regime transitorio previsto dalla normativa vigente e dai fondi pubblici non imputabili nel CET 1 in quanto subordinati.

Relativamente ai fondi pubblici la Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° 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

Note

[4,5,6] 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).

in quanto utilizzabili soltanto a copertura delle perdite che si manifestano su determinati portafogli di attività o a copertura di determinate tipologie di perdite

- 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 del Fondi Propri non sia discrezione del confidi ma che debba essere valutata caso per caso dalla Banca d'Italia[7].

In coerenza con i principi di determinazione del CET 1, agli elementi positivi che compongono il Capitale di classe 2 vengono applicate delle detrazioni secondo quanto normato dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia[8].

Quanto disciplinato dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia trova applicazione a partire dai bilanci dei confidi riferiti all'esercizio 2016 creando una discontinuità informativa rispetto ai bilanci degli esercizi precedenti soggetti ad una differente metodologia di calcolo.

4.3.2 I Fondi Propri dei confidi del campione

Nei grafici che seguono, in coerenza con quanto effettuato della maggioranza dei confidi del campione in sede di redazione del bilancio 2016, verranno comunque rappresentanti, seppur separatamente, i dati del 2015 relativi non ai Fondi Propri bensì al Patrimonio di Vigilanza derivante dal precedente regime di Basilea 2.

Note

[7] *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".*

[8] *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).*

Tavola 4.3: Fondi Propri (Area1, euro, 2016)

	Somma di 2016
Liguria	**22.446.162,00**
RETE FIDI LIGURIA	22.446.162,00
Piemonte	**54.331.107,00**
ASCOMFIDI NORD-OVEST	16.478.703,00
COGART CNA	10.456.476,00
CONFIDARE	27.395.928,00
Valle D'Aosta	**34.217.832,00**
CONFIDI VALLE D'AOSTA	21.120.000,00
VALFIDI	13.097.832,00

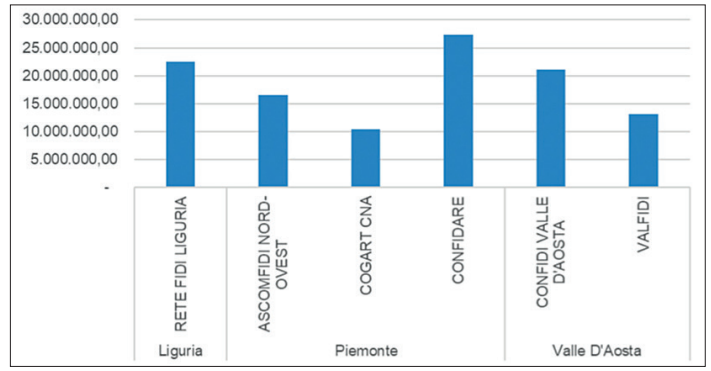


Tavola 4.4: Patrimonio di vigilanza (Area1, euro, 2015)

	Somma di 2015
Liguria	**18.966.454,00**
RETE FIDI LIGURIA	18.966.454,00
Piemonte	**50.504.588,00**
ASCOMFIDI NORD-OVE	7.407.693,00
COGART CNA	11.978.595,00
CONFIDARE	31.118.300,00
Valle D'Aosta	**35.747.900,00**
CONFIDI VALLE D'AOS	21.658.000,00
VALFIDI	14.089.900,00

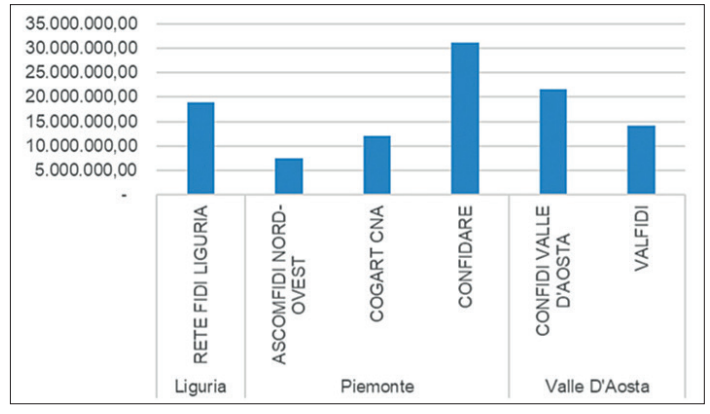


Tavola 4.5: Fondi Propri (Area2, euro, 2016)

	Somma di 2016
Lombardia	**123.771.835,00**
ARTFIDI LOMBARDIA	15.939.858,00
ASCONFIDI LOMBARDIA	24.370.988,00
CONFAPIFIDI	8.126.000,00
CONFIDI SYSTEMA!	75.334.989,00

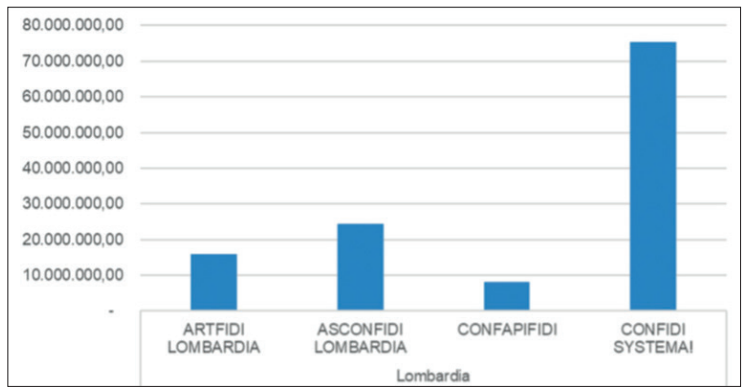


Tavola 4.6: Patrimonio di vigilanza (Area2, euro, 2015)

	Somma di 2015
Lombardia	**42.097.868,00**
ARTFIDI LOMBARDIA	13.920.610,00
ASCONFIDI LOMBARDIA	21.728.258,00
CONFAPIFIDI	6.449.000,00
CONFIDI SYSTEMA!	-

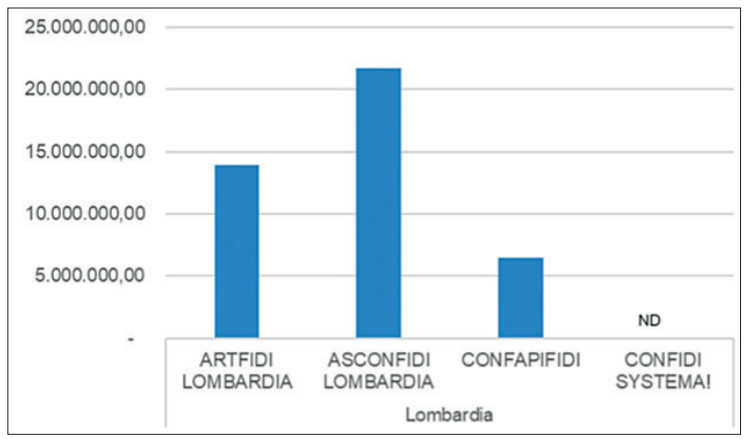


Tavola 4.7: Fondi Propri (Area3, euro, 2016)

	Somma di 2016
Veneto	**157.274.891,00**
COFIDI VENEZIANO	23.044.338,00
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO	25.211.975,00
FIDI NORDEST	23.758.135,00
NEAFIDI	61.113.785,00
SVILUPPO ARTIGIANO	24.146.658,00

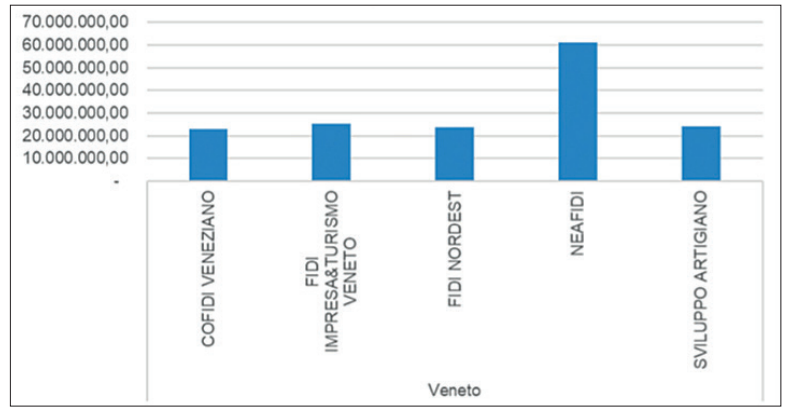


Tavola 4.8: Patrimonio di vigilanza (Area3, euro, 2015)

	Somma di 2015
Veneto	**129.740.368,00**
COFIDI VENEZIANO	23.988.191,00
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO	19.231.651,00
FIDI NORDEST	
NEAFIDI	62.814.606,00
SVILUPPO ARTIGIANO	23.705.920,00

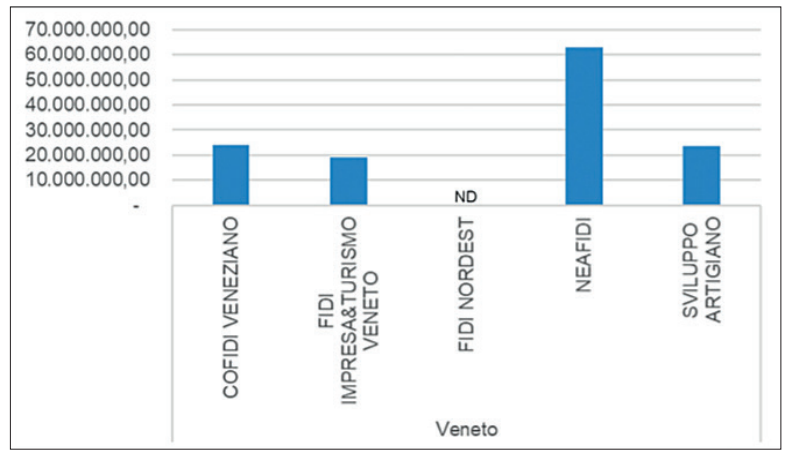


Tavola 4.9: Fondi Propri (Area4, euro, 2016)

	Somma di 2016
Friuli V.G.	**29.105.670,00**
CONFIDIMPRESE FVG	29.105.670,00
Trentino A.A.	**146.525.494,00**
CONFIDI TRENTINO IMPRESE	66.707.494,00
COOPERFIDI SC	79.818.000,00

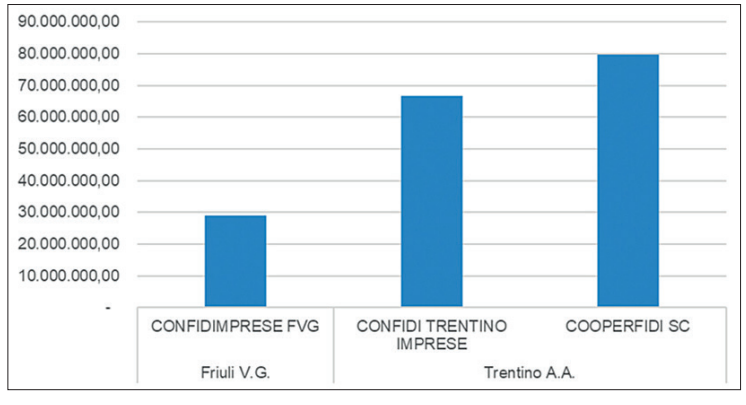


Tavola 4.10: Patrimonio di vigilanza (Area4, euro, 2015)

	Somma di 2015
Friuli V.G.	**27.825.485,00**
CONFIDIMPRESE FVG	27.825.485,00
Trentino A.A.	**75.562.000,00**
CONFIDI TRENTINO IMPRESE	-
COOPERFIDI SC	75.562.000,00

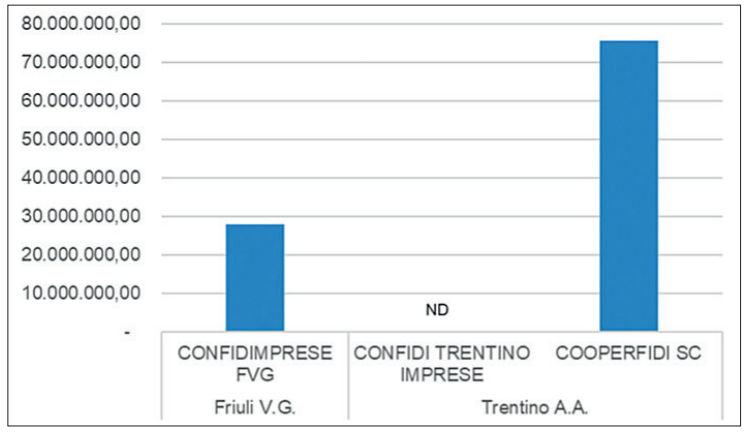


Tavola 4.11 Fondi Propri (Area5, euro, 2016)

	Somma di 2016
Emilia Romagna	**107.431.235,00**
COFITER	18.944.336,00
CONFIDI PUNTO NET	16.937.753,00
COOPERFIDI ITALIA	23.112.008,00
UNIFIDI E.R.	48.437.138,00
Toscana	**177.244.481,00**
ACT	78.026.456,00
CONFIDI IMPRESE TOSCANE	10.144.000,00
ITALIA COM-FIDI	89.074.025,00

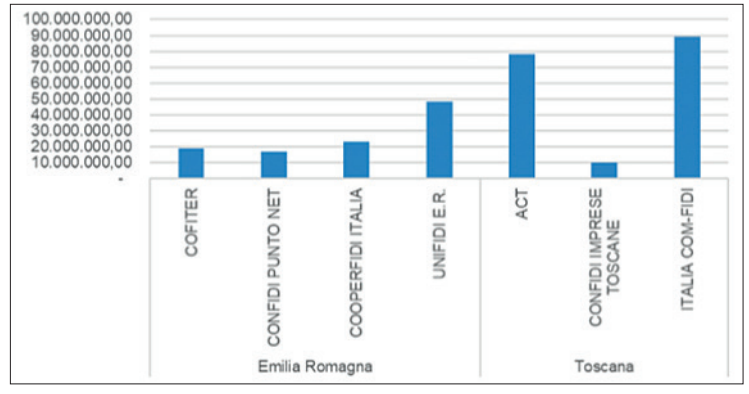


Tavola 4.12 Patrimonio di vigilanza (Area5, euro, 2015)

	Somma di 2015
Emilia Romagna	**107.368.640,00**
COFITER	19.365.143,00
CONFIDI PUNTO NET	13.745.409,00
COOPERFIDI ITALIA	22.521.977,00
UNIFIDI E.R.	51.736.111,00
Toscana	**179.036.794,00**
ACT	80.801.825,00
CONFIDI IMPRESE TOSCANE	10.294.000,00
ITALIA COM-FIDI	87.940.969,00

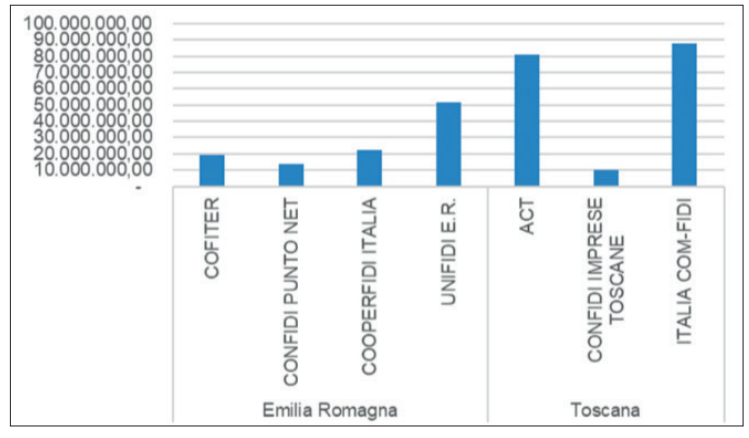


Tavola 4.13 Fondi Propri (Area6, euro, 2016)

	Somma di 2016
Lazio	**40.377.172,00**
CREDITAGRI ITALIA	24.983.172,00
FIDIMPRESA LAZIO	15.394.000,00
Marche	**52.084.303,00**
CONFIDICOOP MARCHE	20.300.178,00
FIDIMPRESA MARCHE	31.784.125,00

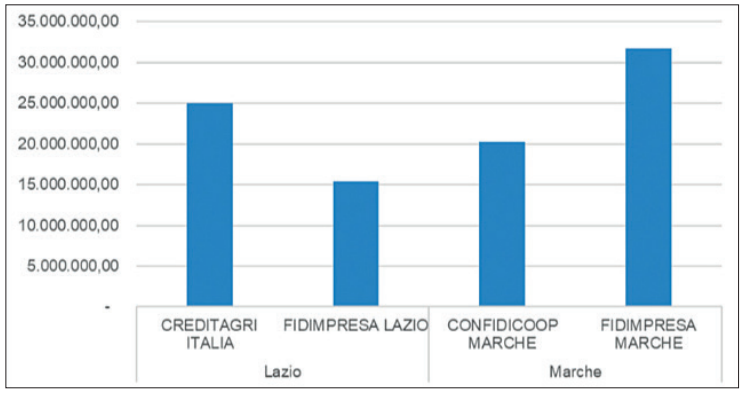


Tavola 4.14 Patrimonio di vigilanza (Area6, euro, 2015)

	Somma di 2015
Lazio	**46.040.450,00**
CREDITAGRI ITALIA	29.011.450,00
FIDIMPRESA LAZIO	17.029.000,00
Marche	**54.493.706,00**
CONFIDICOOP MARCHE	22.887.146,00
FIDIMPRESA MARCHE	31.606.560,00

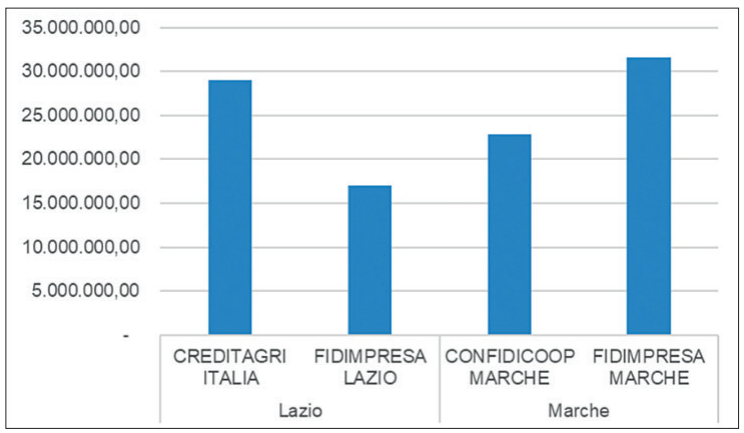


Tavola 4.15 Fondi Propri (Area7, euro, 2016)

	Somma di 2016
Campania	**3.542.000,00**
GA.FI. SUD	3.542.000,00
Puglia	**23.733.803,00**
COFIDI.IT	23.733.803,00
Sardegna	**39.210.648,00**
CONFIDI SARDEGNA	22.308.000,00
SARDAFIDI	16.902.648,00
Sicilia	**27.187.814,00**
CONFESERFIDI	17.082.387,00
FIDIMED	10.105.427,00

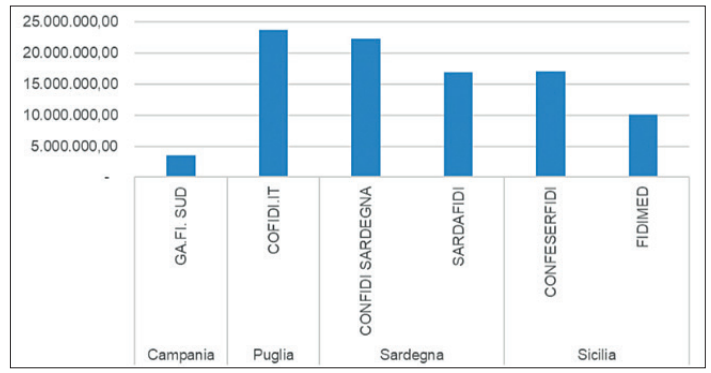
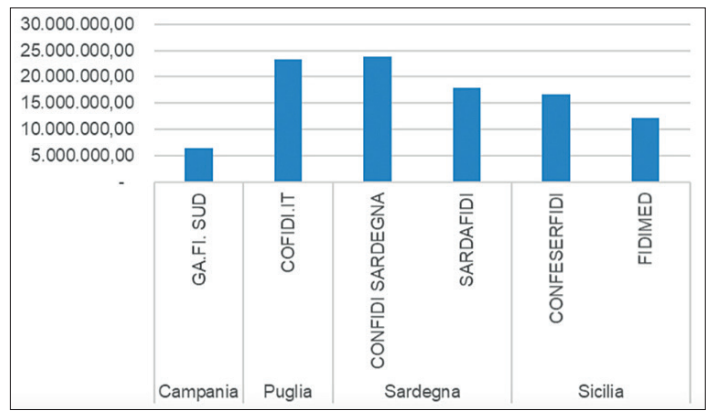


Tavola 4.16 Patrimonio di vigilanza (Area7, euro, 2015)

	Somma di 2015
Campania	**6.437.000,00**
GA.FI. SUD	6.437.000,00
Puglia	**23.238.451,00**
COFIDI.IT	23.238.451,00
Sardegna	**41.701.233,00**
CONFIDI SARDEGNA	23.839.000,00
SARDAFIDI	17.862.233,00
Sicilia	**28.911.426,00**
CONFESERFIDI	16.677.858,00
FIDIMED	12.233.568,00



I confidi del campione nel 2016 esprimono un valore complessivo di Fondi Propri pari a 1,039 miliardi di euro. Nel 2015, il Patrimonio di Vigilanza dei confidi del campione ammontava invece a complessivi 867 milioni di euro.

A livello regionale per il 2016, risultano maggiormente patrimonializzate la Toscana (valore complessivo dei Fondi Propri dei confidi con sede legale in Toscana pari a 177 milioni di euro), il Veneto (valore complessivo dei Fondi Propri dei confidi con sede legale in Veneto pari a 157 milioni di euro) e il Trentino A.A. (valore complessivo dei Fondi Propri dei confidi con sede legale in Trentino A.A. pari a 147 milioni di euro). Nel 2015 il dato risulta invariato per la Toscana (valore complessivo del Patrimonio di Vigilanza dei confidi con sede legale in Toscana pari a 179 milioni di euro) e il Veneto (valore complessivo del Patrimonio di Vigilanza dei confidi con sede legale in Veneto pari a 129 milioni di euro) mentre in terza posizione troviamo l'Emilia Romagna (valore complessivo del Patrimonio di Vigilanza dei confidi con sede legale in Emilia Romagna pari a 107 milioni di euro) anziché il Trentino A.A. come registrato nel 2016.

4.3.3 Il peso del Capitale di classe 2 all'interno del totale Fondi Propri

I Fondi Propri di un Intermediario Finanziario, come evidenziato nei paragrafi precedenti, è pari alla sommatoria del Capitale di classe 1 e del Capitale di classe 2. Il Capitale di classe 1 è rappresentato da tutti quegli elementi illimitatamente e interamente a disposizione dell'Intermediario Finanziario mentre il Capitale di classe 2 è rappresentato da tutti quegli elementi subordinati o che da normativa non possono essere imputati nel Capitale di classe 1. In entrambi i casi è la normativa di riferimento a stabilire regole e criteri di computabilità nell'una o nell'altra sezione che compone i Fondi Propri.

Verificare il peso del Capitale di classe 2 all'interno del totale Fondi Propri del confidi è molto importante perché fornisce due tipi di informazione:

- Se il Capitale di classe 2 ha scarso peso all'interno dei Fondi Propri possiamo dedurre che il totale dei Fondi Propri è caratterizzato da alta "qualità" perché costituito per massima parte da mezzi propri

- Se il Capitale di classe 2 ha un peso importante all'interno dei Fondi Propri possiamo dedurre che il confidi sta utilizzando la leva del patrimonio subordinato per massimizzare la capienza della propria dotazione patrimoniale.

I confidi dovrebbero quindi cercare di posizionarsi nel giusto trade off che permette loro di massimizzare la capienza del proprio patrimonio conservando un'alta percentuale di mezzi propri (Capitale di classe 1) per mantenere un'alta qualità dello stesso.

Nelle tavole che seguono verranno rappresentati graficamente i dati del 2016 e del 2015 con la doverosa premessa che il dato del 2016 è pari al rapporto tra il Capitale di classe 2 (C2) e i Fondi propri (FP) calcolati secondo le vigenti normative mentre il dato del 2015 è pari al rapporto tra il Patrimonio supplementare (PS) e il Patrimonio di Vigilanza (PV) derivante dal precedente regime di Basilea 2.

Tavola 4.17: Tier2 (Area1, %, 2015-2016)

	Somma di PS/PV (%) 2015	Somma di C2/FP (%) 2016
Liguria		
RETE FIDI LIGURIA	28,42%	29,06%
Piemonte		
COGART CNA	3,39%	1,09%
ASCOMFIDI NORD-OVEST	0,00%	0,10%
CONFIDARE	7,62%	0,91%
Valle D'Aosta		
CONFIDI VALLE D'AOSTA	1,35%	0,71%
VALFIDI	0,60%	0,23%

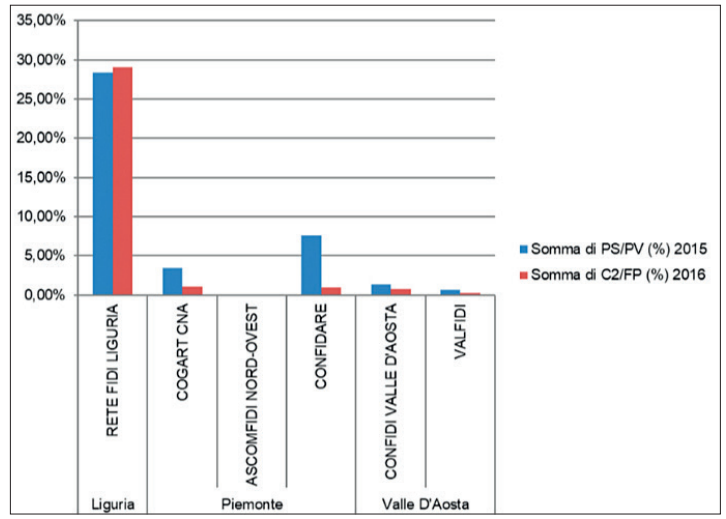


Tavola 4.18: Tier2 (Area2, %, 2015-2016)

	Somma di PS/PV (%) 2015	Somma di C2/FP (%) 2016
Lombardia		
ARTFIDI LOMBARDIA	9,11%	3,33%
ASCONFIDI LOMBARDIA	6,35%	0,81%
CONFAPIFIDI	0,00%	0,00%
CONFIDI SYSTEMA!		1,71%

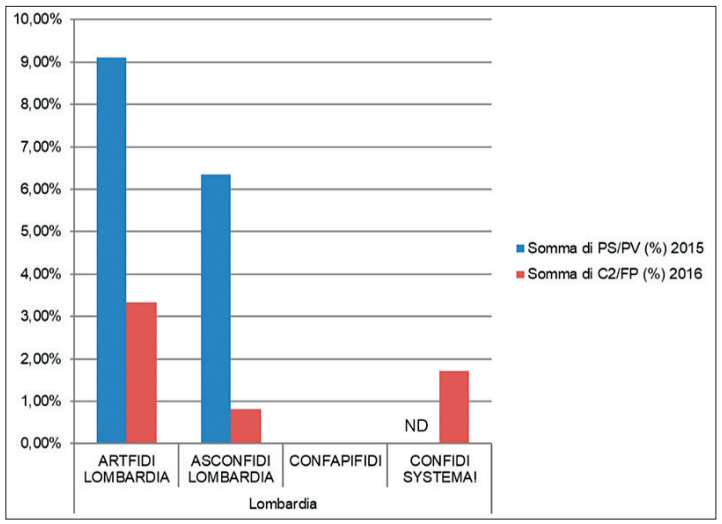


Tavola 4.19: Tier2 (Area3, %, 2015-2016)

	Somma di PS/PV (%) 2015	Somma di C2/FP (%) 2016
Veneto		
COFIDI VENEZIANO	5,58%	2,51%
NEAFIDI	3,70%	0,39%
SVILUPPO ARTIGIANO	3,39%	0,78%
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO	1,04%	0,22%
FIDI NORDEST		1,38%

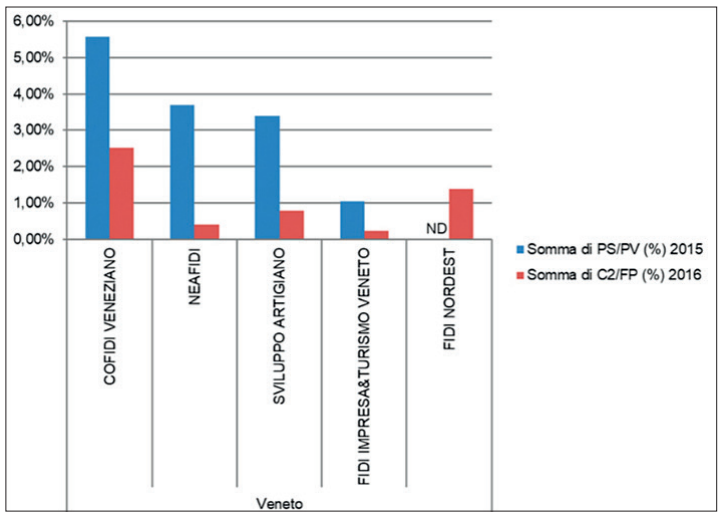


Tavola 4.20: Tier2 (Area4, %, 2015-2016)

	Somma di PS/PV (%) 2015	Somma di C2/FP (%) 2016
Trentino A.A.		
CONFIDI TRENTINO IMPRESE		0,09%
COOPERFIDI SC	-2,65%	0,01%
Friuli V.G.		
CONFIDIMPRESE FVG	1,90%	5,08%

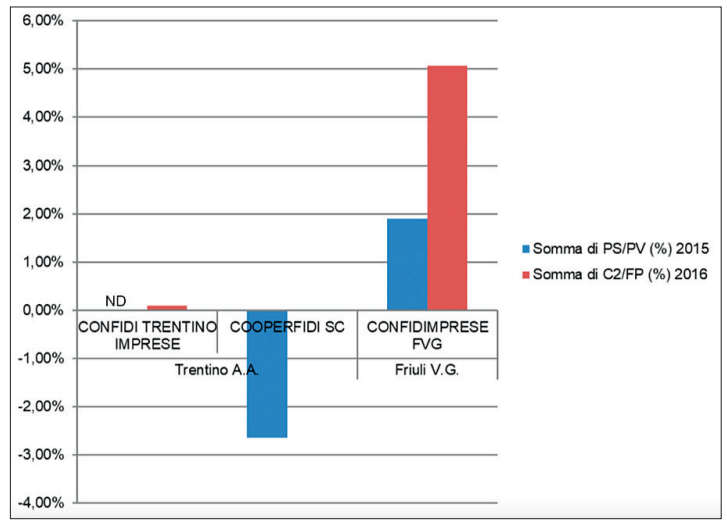


Tavola 4.21: Tier2 (Area5, %, 2015-2016)

	Somma di PS/PV (%) 2015	Somma di C2/FP (%) 2016
Emilia Romagna		
COFITER	6,44%	6,63%
COOPERFIDI ITALIA	13,38%	27,84%
CONFIDI PUNTO NET	3,00%	0,00%
UNIFIDI E.R.	16,52%	18,99%
Toscana		
ACT	0,16%	0,00%
CONFIDI IMPRESE TOSCANE	0,00%	0,00%
ITALIA COM-FIDI	7,11%	0,00%

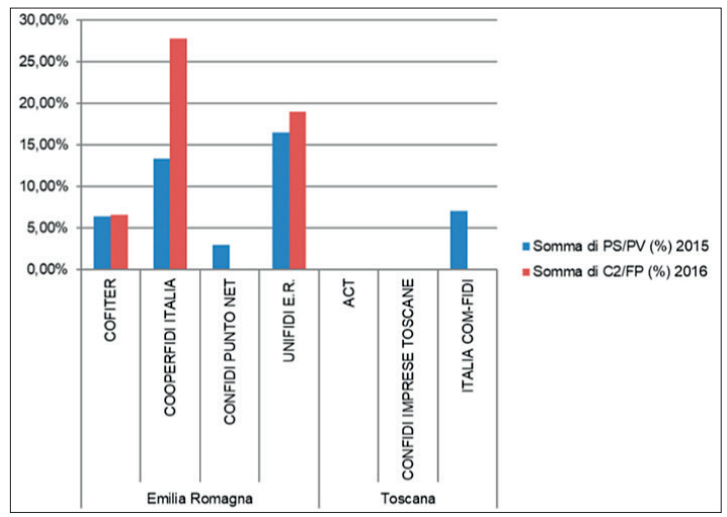


Tavola 4.22: Tier2 (Area6, %, 2015-2016)

	Somma di PS/PV (%) 2015	Somma di C2/FP (%) 2016
Lazio		
CREDITAGRI ITALIA	10,00%	0,35%
FIDIMPRESA LAZIO	1,09%	0,10%
Marche		
FIDIMPRESA MARCHE	9,06%	9,82%
CONFIDICOOP MARCHE	2,82%	7,03%

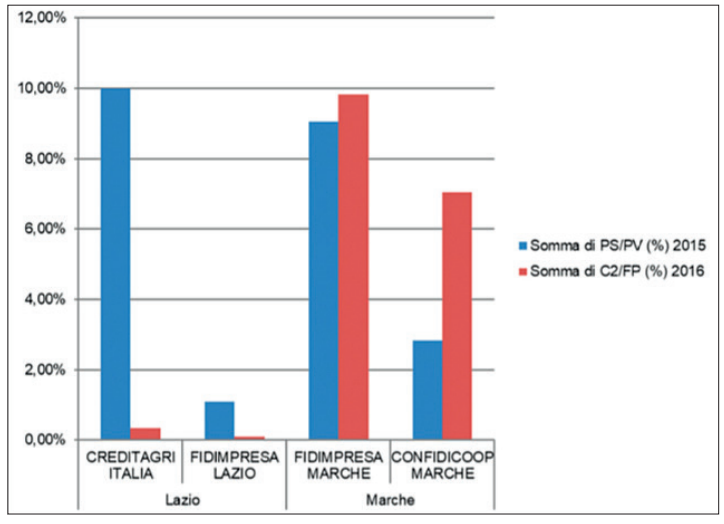
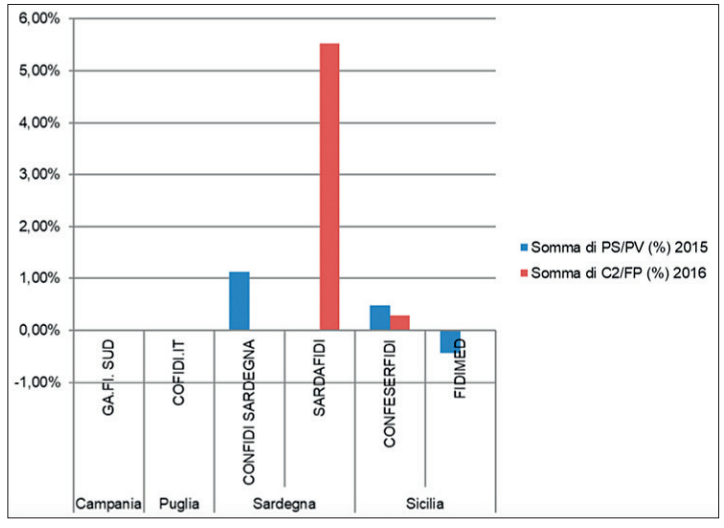


Tavola 4.23: Tier2 (Area7, %, 2015-2016)

	Somma di PS/PV (%) 2015	Somma di C2/FP (%) 2016
Campania		
GA.FI. SUD	0,00%	0,00%
Puglia		
COFIDI.IT	0,00%	0,00%
Sardegna		
CONFIDI SARDEGNA	1,12%	0,01%
SARDAFIDI	0,00%	5,53%
Sicilia		
CONFESERFIDI	0,48%	0,28%
FIDIMED	-0,44%	0,00%



I confidi italiani in linea di massima fanno scarso ricorso al Capitale di classe 2. Per la maggioranza dei confidi del campione il totale Fondi propri è caratterizzato per più del 90% dal Capitale di classe 1. Soltanto 3 confidi su 35 presentano un Capitale di classe 2 superiore al 10% del totale Fondi Propri:

- Cooperfidi Italia: 27,84%
- Rete Fidi Liguria: 29,06%
- Unifidi E.R.: 18,99%

Per questi 3 confidi il Capitale di classe 2 è rappresentato principalmente da strumenti innovativi di capitale e prestiti subordinati sottoscritti e versati da Enti pubblici locali come le Camere di commercio e le Regioni.

Il dato del 2015, seppur determinato da componenti di calcolo differenti (Patrimonio Supplementare/Patrimionio di Vigilanza) conferma il trend rilevato per il 2016. Solo 4 confidi su 35 nel 2015 registrano un'incidenza del patrimonio supplementare sul patrimonio di vigilanza pari o superiore al 10%; di questi, 3 su 4 sono gli stessi del 2016:

- Cooperfidi Italia: 13,38%
- CreditAgri Italia: 10%
- Rete Fidi Liguria: 28,42%
- Unifidi E.R.: 16,52%.

4.4 La solvibilità dei confidi italiani nel biennio 2015-2016

Il Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR stabilisce i requisiti in materia di Fondi Propri che gli Intermediari Finanziari devono rispettare. Tale Regolamento individua in particolare 3 requisiti da soddisfare[9]:

- Un coefficiente di Capitale Primario di classe 1 (CET 1 capital ratio), pari al rapporto espresso in percentuale tra il Capitale Primario di classe 1 (CET 1) al numeratore e il totale dell'esposizione al rischio al denominatore, del 4,5%

Note

[9] *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).*

- 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%
- 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 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia in deroga a quanto previsto dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – 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 2[10]:

- 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%.

La Circolare prevede inoltre che il coefficiente di Capitale totale per gli Intermediari Finanziari che non raccolgono ris parmio presso il pubblico (come i confidi) si intende soddisfatto tramite strumenti di Capitale Primario di classe 1 o strumenti di classe 2[11].

La solvibilità dei confidi è dunque un aspetto delicato non soltanto dal punto di vista sostanziale (rappresenta la capacità di onorare le obbligazioni acquisite) ma anche dal punto di vista formale: la vigente normativa di riferimento prevede infatti l'obbligo di mantenere un Total Capital Ratio (TCR) con valore maggiore o uguale al 6% e un CET 1 capital ratio con valore maggiore o uguale al 4,5%.

Come abbiamo visto, gli indicatori di solvibilità 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 sommatoria degli impegni presi dal confidi nell'ambito della sua attività ponderati per il rischio specifico.

Gli indici di solvibilità devono essere indicati dal confidi in Nota Integrativa nella Parte D - Altre Informazioni. Tali indici dipendono oltre che dalla capienza del totale Fondi Propri del confidi anche e soprattutto dal suo stock di garanzie in essere che a

Note

[10,11] *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 Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation (CRR).*

sua volta è influenzato moltissimo 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:

1. se il confidi ricorre alla controgaranzia a prima richiesta del FCG e per quale importo
2. se il confidi emette o meno garanzie segregate
3. se esiste un fondo destinato alla copertura delle garanzie segregate, e quale sia il suo ammontare
4. se 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.

Nelle tavole che seguono verranno presentati i dati 2016 dei confidi del campione relativamente al CET 1 Capital Ratio e al Total Capital Ratio.

I dati 2015 relativi al Total Capital Ratio, viste le differenti modalità di determinazione degli elementi del rapporto introdotte dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia e dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR, verranno rappresentati separatamente in coerenza con quanto effettuato dalla maggioranza dei confidi del campione in sede di redazione del bilancio 2016.

Tavola 4.24: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR (Area1, %, 2016)

	Somma di CET 1 Capital Ratio	Somma di TCR
Liguria		
RETE FIDI LIGURIA	36,18%	45,51%
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST	16,00%	16,09%
COGART CNA	10,58%	10,70%
CONFIDARE	21,10%	21,30%
Valle D'Aosta		
VALFIDI	17,94%	17,98%
CONFIDI VALLE D'AOSTA		20,70%

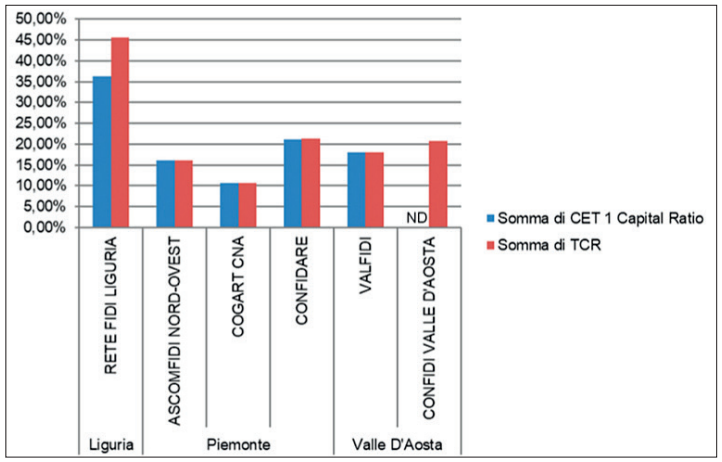


Tavola 4.25: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR (Area2, %, 2016)

	Somma di CET 1 Capital Ratio	Somma di TCR
Lombardia		
ARTFIDI LOMBARDIA		12,00%
ASCONFIDI LOMBARDIA		12,71%
CONFAPIFIDI	28,12%	28,12%
CONFIDI SYSTEMA!	22,67%	23,16%

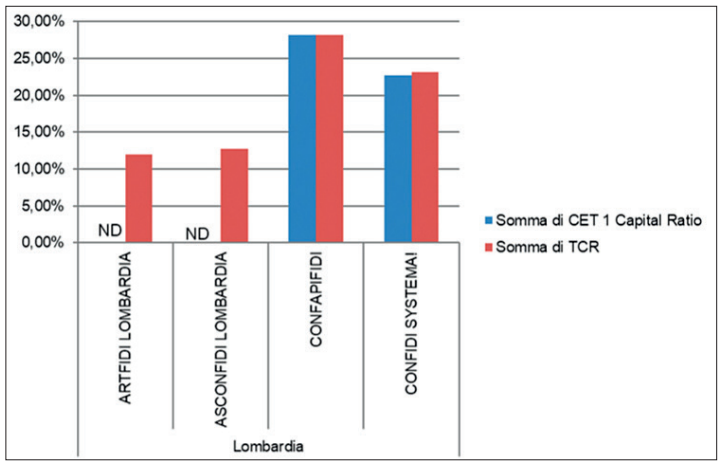


Tavola 4.26: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR (Area3, %, 2016)

	Somma di CET 1 Capital Ratio	Somma di TCR
Veneto		
NEAFIDI	94,87%	95,24%
COFIDI VENEZIANO	26,72%	27,03%
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO	19,08%	19,12%
SVILUPPO ARTIGIANO	12,74%	12,84%
FIDI NORDEST	18,51%	18,77%

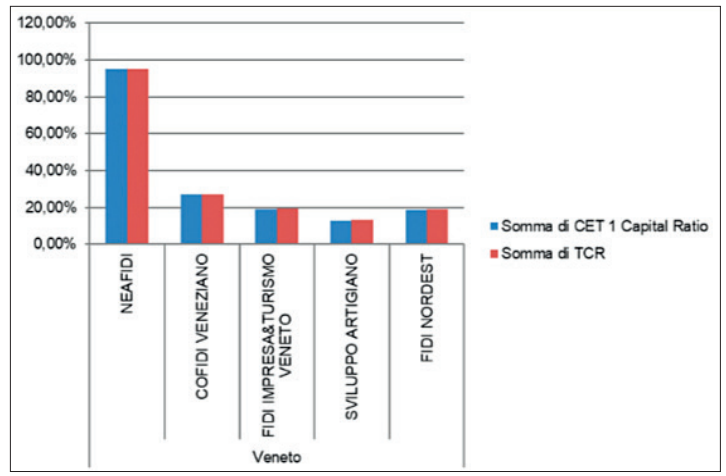


Tavola 4.27: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR (Area4, %, 2016)

	Somma di CET 1 Capital Ratio	Somma di TCR
Trentino A.A.		
CONFIDI TRENTINO IMPRESE	33,54%	33,51%
COOPERFIDI SC	63,75%	63,75%
Friuli V.G.		
CONFIDIMPRESE FVG	23,64%	24,90%

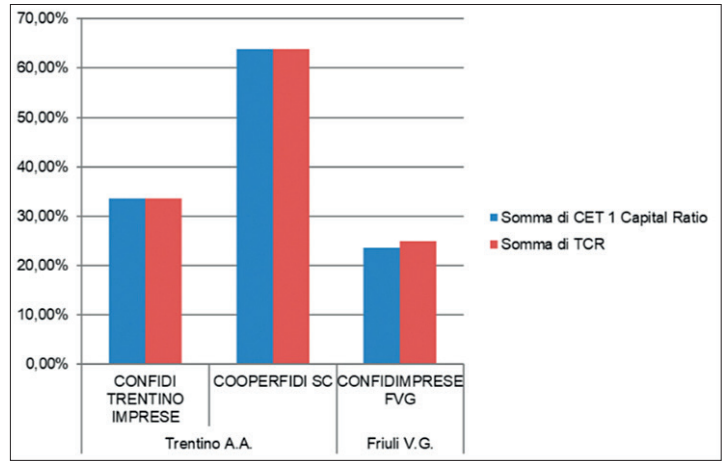


Tavola 4.28: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR (Area5, %, 2016)

	Somma di CET 1 Capital Ratio	Somma di TCR
Toscana		
ACT	17,28%	17,28%
CONFIDI IMPRESE TOSCANE	30,52%	30,52%
ITALIA COM-FIDI	44,84%	44,84%
Emilia Romagna		
COFITER	20,89%	22,33%
COOPERFIDI ITALIA	18,32%	25,39%
CONFIDI PUNTO NET	27,32%	27,32%
UNIFIDI E.R.	8,91%	11,00%

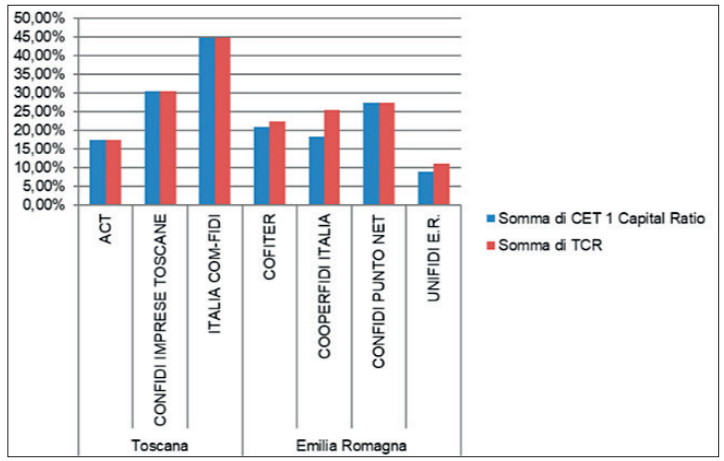


Tavola 4.29: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR (Area6, %, 2016)

	Somma di CET 1 Capital Ratio	Somma di TCR
Lazio		
CREDITAGRI ITALIA	11,49%	11,53%
FIDIMPRESA LAZIO	23,40%	23,43%
Marche		
CONFIDICOOP MARCHE	20,30%	21,80%
FIDIMPRESA MARCHE	16,28%	18,05%

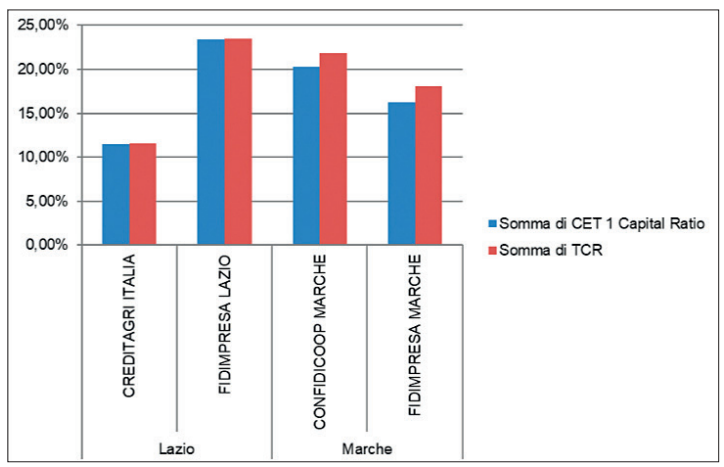


Tavola 4.30: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR (Area7, %, 2016)

	Somma di CET 1 Capital Ratio	Somma di TCR
Campania		
GA.FI. SUD	14,46%	14,46%
Puglia		
COFIDI.IT	17,23%	17,23%
Sardegna		
SARDAFIDI	10,56%	11,18%
CONFIDI SARDEGNA	22,87%	22,87%
Sicilia		
CONFESERFIDI	15,50%	15,54%
FIDIMED	11,69%	11,69%

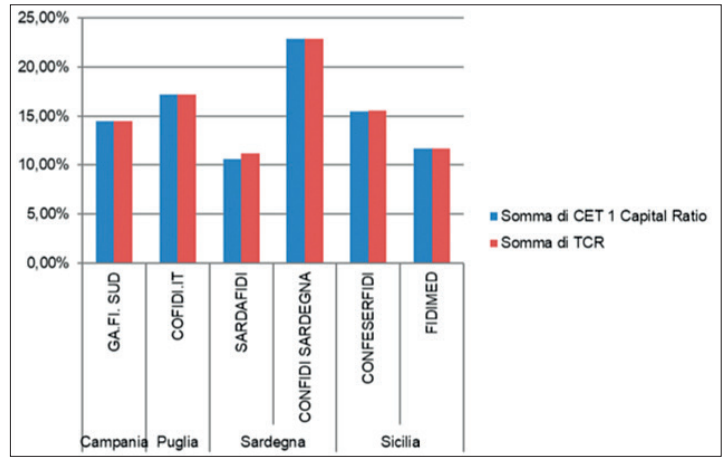


Tavola 4.31: Total Capital Ratio - TCR (Area1, %, 2015)

	Somma di TCR 2015
Liguria	
RETE FIDI LIGURIA	12,29%
Piemonte	
ASCOMFIDI NORD-OVEST	18,00%
COGART CNA	11,72%
CONFIDARE	19,20%
Valle D'Aosta	
CONFIDI VALLE D'AOSTA	20,77%
VALFIDI	17,25%

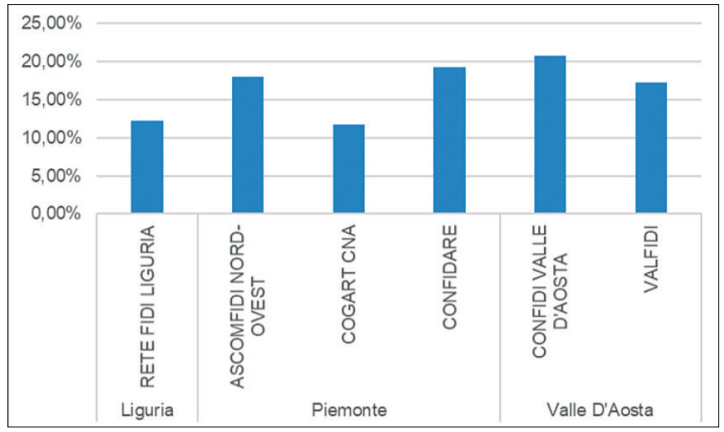


Tavola 4.32: Total Capital Ratio - TCR (Area2, %, 2015)

	Somma di TCR 2015
Lombardia	
ARTFIDI LOMBARDIA	10,26%
ASCONFIDI LOMBARDIA	12,34%
CONFAPIFIDI	20,70%
CONFIDI SYSTEMA!	0,00%

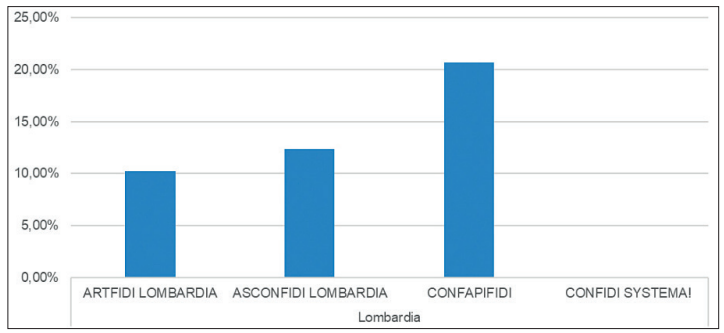


Tavola 4.33: Total Capital Ratio - TCR (Area3, %, 2015)

	Somma di TCR 2015
Veneto	
COFIDI VENEZIANO	18,69%
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO	12,25%
FIDI NORDEST	0,00%
NEAFIDI	67,94%
SVILUPPO ARTIGIANO	9,71%

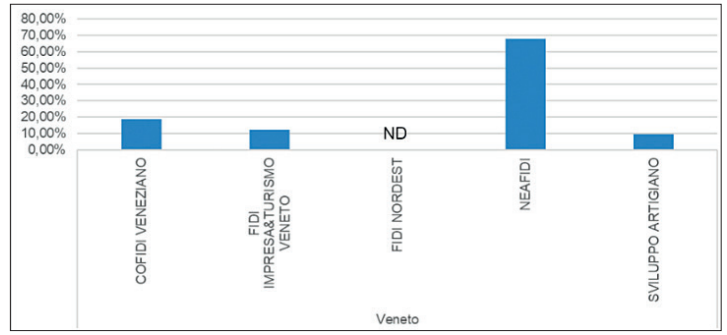


Tavola 4.34: Total Capital Ratio - TCR (Area4, %, 2015)

	Somma di TCR 2015
Friuli V.G.	
CONFIDIMPRESE FVG	20,31%
Trentino A.A.	
CONFIDI TRENTINO IMPRESE	0,00%
COOPERFIDI SC	57,50%

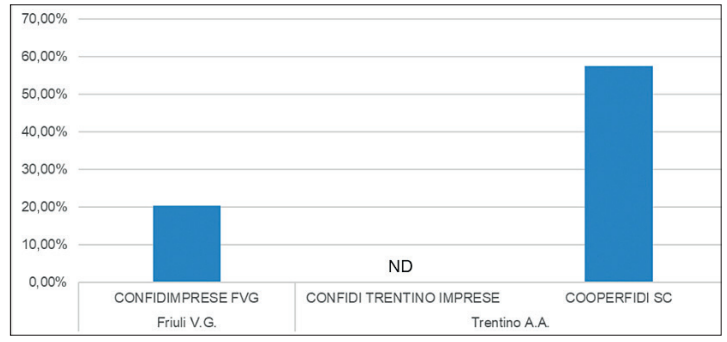


Tavola 4.35: Total Capital Ratio - TCR (Area5, %, 2015)

	Somma di TCR 2015
Emilia Romagna	
COFITER	18,59%
CONFIDI PUNTO NET	19,90%
COOPERFIDI ITALIA	24,00%
UNIFIDI E.R.	8,49%
Toscana	
ACT	12,80%
CONFIDI IMPRESE TOSCANE	16,95%
ITALIA COM-FIDI	44,07%

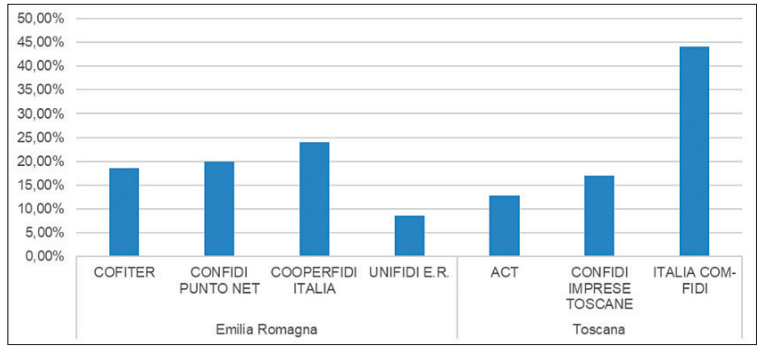


Tavola 4.36: Total Capital Ratio - TCR (Area6, %, 2015)

	Somma di TCR 2015
Lazio	
CREDITAGRI ITALIA	11,59%
FIDIMPRESA LAZIO	20,32%
Marche	
CONFIDICOOP MARCHE	22,50%
FIDIMPRESA MARCHE	14,62%

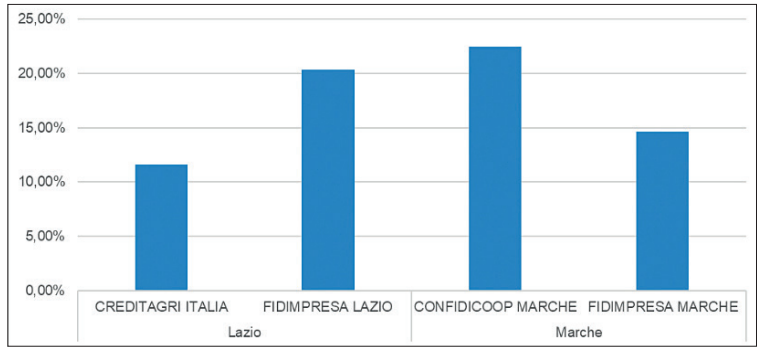
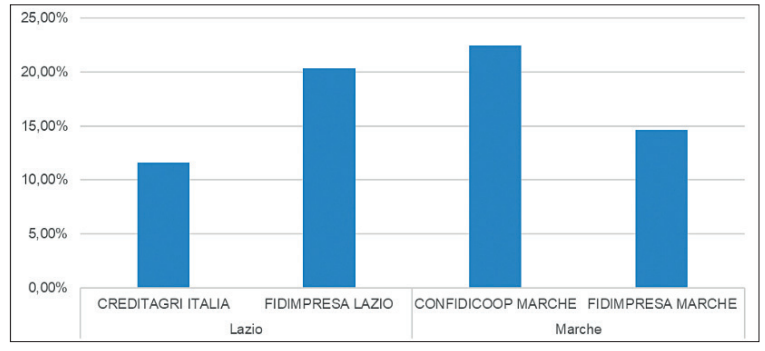


Tavola 4.37: Total Capital Ratio - TCR (Area7, %, 2015)

	Somma di TCR 2015
Lazio	
CREDITAGRI ITALIA	11,59%
FIDIMPRESA LAZIO	20,32%
Marche	
CONFIDICOOP MARCHE	22,50%
FIDIMPRESA MARCHE	14,62%



I dati 2016 relativi al CET 1 capital ratio sono positivi per tutti i confidi del campione: tutti i confidi del campione[12] presentano un CET 1 capital ratio superiore e doppio alla soglia minima prevista dalla normativa vigente e pari al 4,5%.

Anche i dati 2016 sul TCR sono positivi: tutti i confidi del campione presentano non solo un TCR superiore al limite regolamentare del 6% ma addirittura superiore al 10%.

Il dato sul TCR sembra quindi migliorare rispetto a quanto rilevato nella precedente edizione del rapporto sui Confidi in Italia che vedeva per il 2015 2 confidi su 41 con un TCR, seppur determinato con differenti modalità di calcolo rispetto al TCR 2016, inferiore al 6% e un confidi su 41 con un TCR, seppur determinato con differenti modalità di calcolo rispetto al TCR 2016, molto vicino alla soglia minima.

La ragione di tale miglioramento è anche legata a fenomeni di fusione e di liquidazione che stanno portano progressivamente ad una razionalizzazione dei confidi non solo in termini numerici ma anche a vantaggio di un mercato caratterizzato da player più virtuosi e solidi.

Note

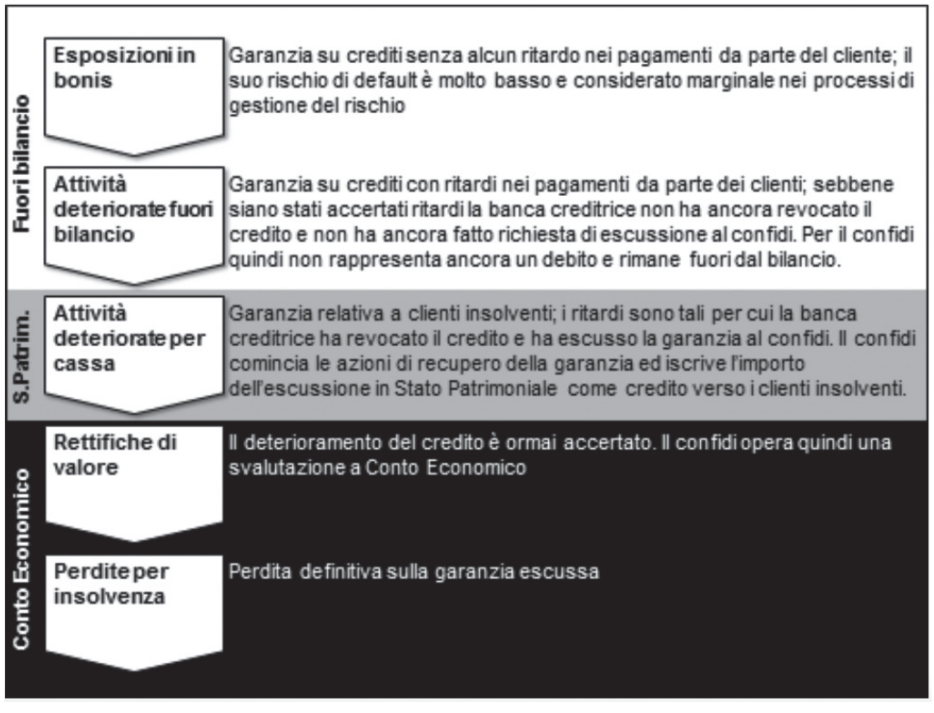
[1] *Per Confidi Valle d'Aosta, Artfidi Lombardia e Asconfidi Lombardia il dato non è disponibile*

4.5 La gestione del rischio di credito

Il rischio di credito è un asse fondamentale per la valutazione di un confidi in quanto il core business consiste nell'erogazione di garanzie sul credito e di conseguenza nell'assunzione di rischio di credito, ossia il 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 stessa.

L'emissione di ogni garanzia (con le eccezioni determinate dall'applicazione di alcuni mitigatori di rischio) determina per il confidi l'assunzione di un rischio di credito. Tale rischio di credito non si manifesta per tutte le garanzie emesse ma solo per quelle che progrediscono oltre lo step definito "in bonis" nel processo di deterioramento descritto nella seguente tavola:

Tavola 4.38: Processo di deterioramento delle garanzie emesse



Nella presente sezione ci occuperemo delle fasi del processo dal deterioramento in avanti:

1. Attività deteriorate:
    a. Fuori bilancio
    b. Per cassa
2. Insolvenze:
    a. Rettifiche
    b. Perdite

I confidi 106 devono indicare in bilancio, in Nota Integrativa, una riclassificazione delle esposizioni creditizie in base al rischio connesso alle stesse. Tale riclassificazione è consultabile alla Tabella 2.1 all'interno della Parte D - Altre informazioni[13]; la tabella ha una struttura fissa che fornisce due ordini di informazioni:

1. lo stato di deterioramento del rischio lordo: ripartizione delle esposizioni creditizie fra categorie di rischio standard;
2. la quantificazione del rischio netto per ogni stato: per ognuna delle categorie di rischio standard si indicano gli accantonamenti specifici e di portafoglio e si calcola per differenza il rischio netto.

Tavola 4.39: Tabella 2.1 Esposizioni creditizie verso la clientela: valori lordi, netti e fasce di scaduto

Tipologie esposizioni/valori	Esposizione lorda					Rettifiche di valore specifiche	Rettifiche di valore di portafoglio	Esposizione Netta
	Attività deteriorate				Attività non deteriorate			
	Fino a 3 mesi	Da oltre 3 mesi fino a 6 mesi	Da oltre 6 mesi fino a 1 anno	Oltre 1 anno				
A. ESPOSIZIONI PER CASSA								
a) Sofferenze					X		X	
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni					X		X	
b) Inadempienze probabili					X		X	
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni					X		X	
c) Esposizioni scadute deteriorate					X		X	
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni					X		X	
d) Esposizioni scadute non deteriorate	X	X	X	X		X		
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	X	X	X	X		X		
e) Altre esposizioni non deteriorate	X	X	X	X		X		
- di cui: esposizioni oggetto di concessioni	X	X	X	X		X		
TOTALE A								
B. ESPOSIZIONI FUORI BILANCIO								
a) Deteriorate					X		X	
b) Non deteriorate	X	X	X	X		X		
TOTALE B								
TOTALE A+B								

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 scaduto:

- 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.
- Esposizioni oggetto di concessioni (c.d. *forbearance*): viene inoltre introdotta la nuova categoria di crediti forborne, vale a dire di crediti (in bonis o deteriorati) oggetto di concessioni (*forbearance*) da parte della banca. Le misure di *forbearance* costituiscono delle 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*).

Note

[13] *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).*

La rendicontazione delle attività deteriorate a seguito dell'introduzione della forma standard di reportistica esposta in precedenza 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, da applicare al bilancio relativo all'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2016 (con eccezioni) di Banca d'Italia sono state introdotte delle 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[14]:

- 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

Rispetto a quanto disciplinato dalle precedenti Istruzioni di redazione dei bilanci non è più prevista la distinzione tra garanzie in corso di escussione valore nominale e valore di bilancio ma viene riporto esclusivamente il valore nominale con indicazione separata dell'importo delle controgaranzie e del totale de fondi accantonati.

Note

[2] *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).*

Tavola 2.40: Tabelle D.7 e D.8 Garanzie (reali o personali) rilasciate in corso di escussione: dati di stock e dati di flusso

D.7 Garanzie (reali o personali) rilasciate in corso di escussione: dati di stock

Tipo garanzie	Valore nominale	Importo delle controgaranzie	Fondi accantonati
- Garanzie finanziarie a prima richiesta:			
A. Controgarantite - Fondo di garanzia per le PMI (L.662/96) - Altre garanzie pubbliche - Intermediari vigilati - Altre garanzie ricevute			
B. Altre			
- Altre garanzie finanziarie:			
A. Controgarantite - Fondo di garanzia per le PMI (L.662/96) - Altre garanzie pubbliche - Intermediari vigilati - Altre garanzie ricevute			
B. Altre			
- Garanzie di natura commerciale:			
A. Controgarantite - Fondo di garanzia per le PMI (L.662/96) - Altre garanzie pubbliche - Intermediari vigilati - Altre garanzie ricevute			
B. Altre			
Totale			

D.8 Garanzie(reali o personali) rilasciate in corso di escussione: dati di flusso

Tipo garanzie	Valore nominale	Importo delle controgaranzie	Fondi accantonati
- Garanzie finanziarie a prima richiesta:			
A. Controgarantite - Fondo di garanzia per le PMI (L.662/96) - Altre garanzie pubbliche - Intermediari vigilati - Altre garanzie ricevute			
B. Altre			
- Altre garanzie finanziarie:			
A. Controgarantite - Fondo di garanzia per le PMI (L.662/96) - Altre garanzie pubbliche - Intermediari vigilati - Altre garanzie ricevute			
B. Altre			
- Garanzie di natura commerciale:			
A. Controgarantite - Fondo di garanzia per le PMI (L.662/96) - Altre garanzie pubbliche - Intermediari vigilati - Altre garanzie ricevute			
B. Altre			
Totale			

Rimane inoltre l'obbligo di redazione delle tabelle:

- D.9 – Variazione delle garanzie rilasciate deteriorate: in sofferenza
- D.10 – Variazione delle garanzie rilasciate deteriorate: altre
- D.11 – Variazione delle garanzie rilasciate: non deteriorate

Queste tabelle sono un importantissimo passo avanti nella reportistica sulle dinamiche di gestione delle partite in deterioramento e delle eventuali escussioni e perdite da parte dei confidi in quanto fungono da raccordo fra gli schemi di classificazione delle partite deteriorate (Tabella 2.1) e i nuovi schemi di classificazione delle partite in corso di escussione (Tabelle D.7 e D.8).

4.5.1 Le attività deteriorate dei confidi del campione

Nelle tavole seguenti verrà proposta una panoramica sulle attività deteriorate al lordo e al netto delle rettifiche dei confidi del campione al 31/12/2015 e al 31/12/2016.

Tavola 4.41: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area1, euro, 2015-2016)

	Sum of Val.Lordi - Att.deter.	Sum of Val.Netti - Att.deter.
Liguria		
RETE FIDI LIGURIA		
2015	65.407.322	49.984.979
2016	63.768.018	49.598.154
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST		
2015	19.345.206	11.385.106
2016	31.651.196	21.583.973
COGART CNA PIEMONTE		
2015	41.015.048	23.602.388
2016	41.909.000	24.516.000
CONFIDARE		
2015	77.246.586	48.158.979
2016	81.398.620	45.335.602
Valle D'Aosta		
VALFIDI		
2015	9.287.964	4.469.807
2016	9.704.589	4.057.196
CONFIDI VALLE D'AOSTA		
2015	10.640.000	4.493.000
2016	10.086.000	3.559.000

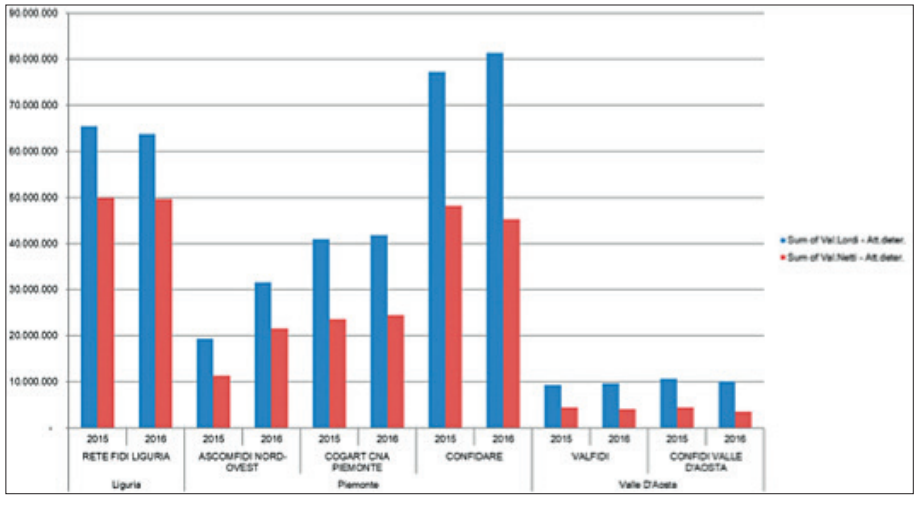


Tavola 4.42: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area2, euro, 2015-2016)

	Sum of Val.Lordi - Att.deter.	Sum of Val.Netti - Att.deter.
Lombardia		
ARTFIDI LOMBARDIA		
2015	36.926.775	17.652.597
2016	34.569.072	14.557.815
ASCONFIDI LOMBARDIA		
2015	-	-
2016	18.255.617	14.137.356
CONFAPIFIDI		
2015	42.459.000	22.410.000
2016	45.206.000	24.948.000
CONFIDI SYSTEMA!		
2015	-	-
2016	207.479.220	80.924.329

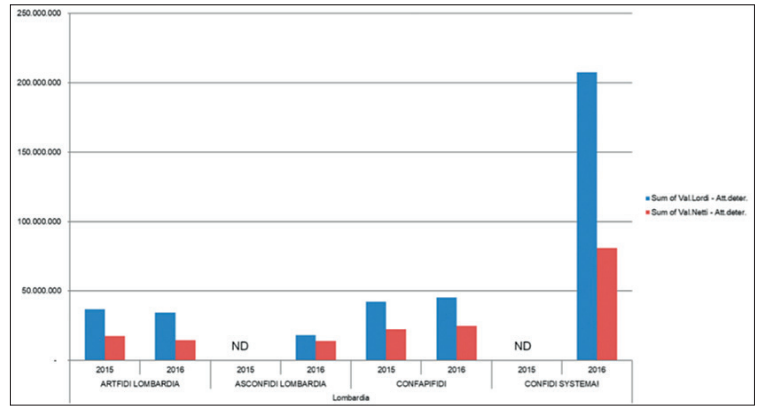


Tavola 4.43: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area3, euro, 2015-2016)

	Sum of Val.Lordi - Att.deter.	Sum of Val.Netti - Att.deter.
Veneto		
NEAFIDI		
2015	62.252.980	28.799.364
2016	58.561.039	25.179.778
COFIDI VENEZIANO		
2015	14.832.042	6.998.033
2016	14.543.225	6.725.525
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO		
2015	28.654.947	12.250.008
2016	37.672.738	15.257.151
SVILUPPO ARTIGIANO		
2015	59.491.923	28.382.999
2016	71.424.343	36.285.245
FIDI NORDEST		
2015	-	-
2016	32.188.167	14.570.269

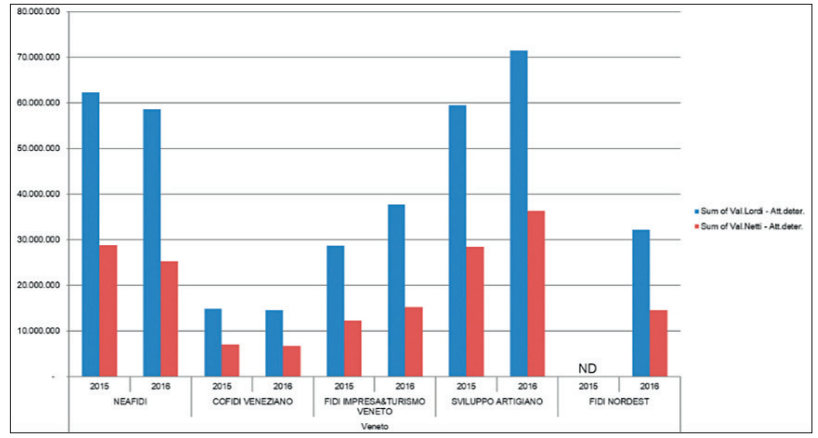


Tavola 4.44: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area4, euro, 2015-2016)

	Sum of Val.Lordi - Att.deter.	Sum of Val.Netti - Att.deter.
Trentino A.A.		
CONFIDI TRENTINO IMPRESE		
2015	-	-
2016	64.402.958	21.676.740
COOPERFIDI SC		
2015	8.610.000	3.517.000
2016	12.915.000	7.237.000
Friuli V.G.		
CONFIDIMPRESE FVG		
2015	38.034.421	13.295.691
2016	38.039.987	12.277.264

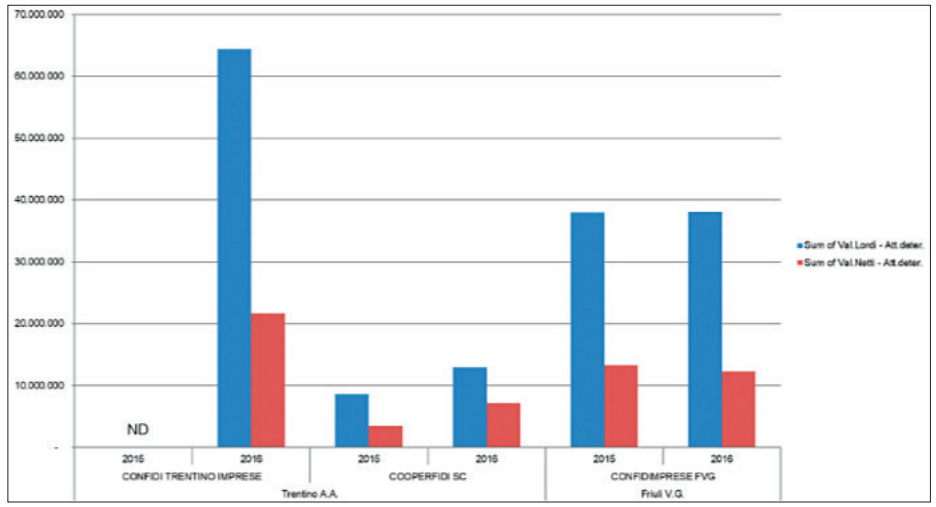


Tavola 4.45: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area5, euro, 2015-2016)

	Sum of Val.Lordi - Att.deter.	Sum of Val.Netti - Att.deter.
Toscana		
ARTIGIANCREDITO TOSCANO		
2015	246.533.000	141.500.000
2016	213.290.317	131.716.761
CONFIDI IMPRESE TOSCANE		
2015	29.577.000	19.206.000
2016	24.451.000	14.315.000
ITALIA COM-FIDI		
2015	50.075.506	25.802.701
2016	50.775.024	27.351.295
Emilia R.		
COFITER		
2015	33.400.875	16.953.758
2016	30.731.353	16.986.710
COOPERFIDI ITALIA		
2015	25.604.363	8.498.253
2016	25.777.390	8.583.800
UNIFIDI EMILIA ROMAGNA		
2015	220.969.166	151.201.388
2016	249.146.217	156.369.363
CONFIDI PUNTO NET		
2015	12.566.206	7.560.251
2016	15.075.043	9.181.897

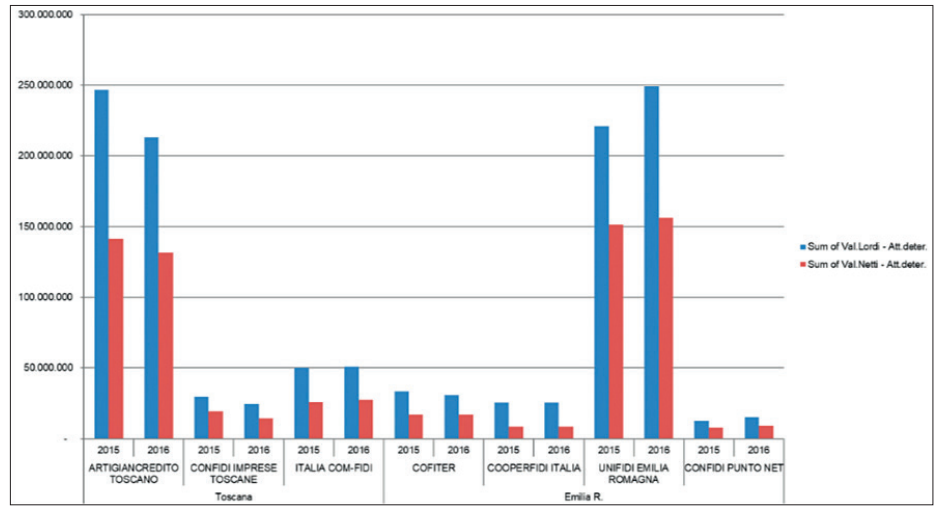


Tavola 4.46: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area6, euro, 2015-2016)

	Sum of Val.Lordi - Att.deter.	Sum of Val.Netti - Att.deter.
Lazio		
CREDITAGRI ITALIA		
2015	36.746.787	28.726.457
2016	42.894.061	32.794.705
FIDIMPRESA LAZIO		
2015	37.952.000	15.615.000
2016	38.305.000	13.981.000
Marche		
CONFIDICOOP MARCHE		
2015	18.156.573	7.406.347
2016	16.386.540	6.032.771
FIDIMPRESA MARCHE		
2015	53.631.184	33.008.100
2016	43.158.412	23.386.374

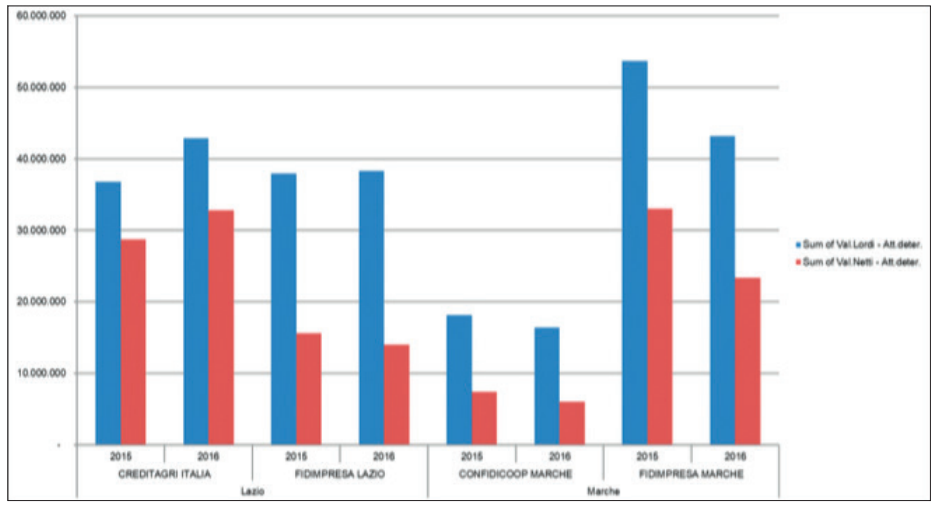
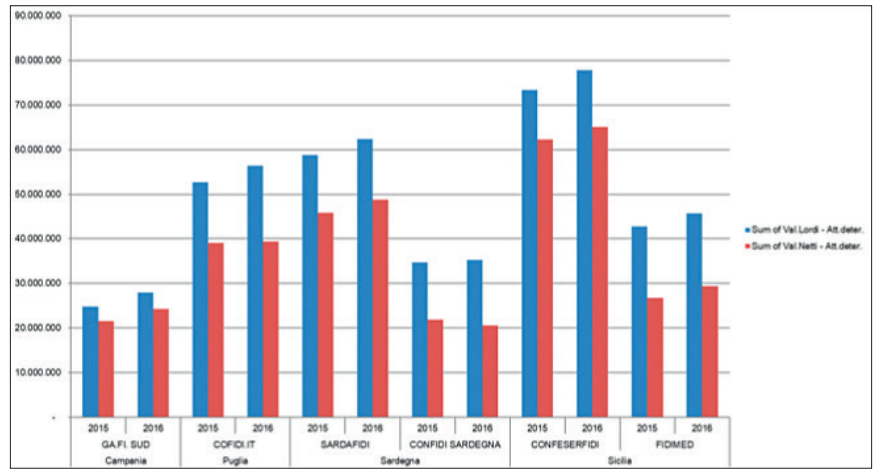


Tavola 4.47: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area7, euro, 2015-2016)

	Sum of Val.Lordi - Att.deter.	Sum of Val.Netti - Att.deter.
Campania		
GA.FI. SUD		
2015	24.856.000	21.526.000
2016	27.974.000	24.286.000
Puglia		
COFIDI.IT		
2015	52.711.682	39.071.075
2016	56.317.039	39.450.380
Sardegna		
SARDAFIDI		
2015	58.715.047	45.825.149
2016	62.390.237	48.777.379
CONFIDI SARDEGNA		
2015	34.711.000	21.880.000
2016	35.248.000	20.583.000
Sicilia		
CONFESERFIDI		
2015	73.291.197	62.276.936
2016	77.806.811	65.097.444
FIDIMED		
2015	42.749.335	26.838.282
2016	45.741.309	29.414.712



Le dinamiche delle attività deteriorate fra il 2015 e il 2016 mettono in luce una situazione complicata per i confidi italiani; dei 31 confidi analizzati[15] 21 (68% del campione) presentano attività deteriorate lorde in crescita e 10 (32% del campione) vedono la diminuzione delle attività deteriorate rispetto all'esercizio precedente.

Le crescite registrate sono nella maggior parte dei casi non marginali: 8 dei confidi del campione presentano crescite di attività deteriorate lorde a doppia cifra.

Note

[15] *Per l'analisi del presente indicatore il campione è composto da 31 confidi: per Asconfidi Lombardia, Confidi Systema!, Fidi Nordest e Confidi Trentino Imprese le informazioni relative al deterioramento dello stock per il 2015 sono indisponibili*

[16] *Incrementi pari o superiori al 20%*

Si registrano anche alcuni incrementi molto consistenti; nell'elenco che segue sono indicati i confidi che hanno registrato le crescite più consistenti[16]:

- Ascomfidi Nord Ovest: +63,61%
- Cooperfidi sc: +50%
- Fidi Impresa & Turismo: +31,47%
- Sviluppo Artigiano: +20,06%

Con alta probabilità la causa principale di questi numeri è da ricercarsi nella situazione di mercato profondamente deteriorata con merito creditizio medio delle PMI italiane in peggioramento. Inoltre alcuni di questi confidi ha intrapreso nel corso degli ultimi anni un percorso di fusione e di incorporazione di confidi minori che potrebbe aver influito negativamente sulla qualità del portafoglio di rischi generando così un sensibile incremento delle attività deteriorate lorde. Si può anche infine ipotizzare tra le cause principali di incremento una mancata applicazione di politiche rigorose e prudenti di selezione dei rischi in entrata da parte dei confidi.

È però da sottolineare che le dinamiche delle attività deteriorate nette sono migliori rispetto a quelle delle attività deteriorate lorde: i confidi che presentano un deterioramento netto in crescita rispetto al 2015 sono 17 (55% del campione). Il dato è molto elevato ma inferiore a quello sulle attività deteriorate lorde, e questo evidenzia che i confidi si stanno strutturando per la gestione dei rischi ex post, attraverso maggiori accantonamenti, ma anche operazioni di work-out e ristrutturazione di posizioni problematiche.

4.5.2 Il tasso di deterioramento lordo e netto

Il tasso di deterioramento misura l'entità dei rischi assunti dal confidi nell'ambito dell'attività di erogazione di garanzie. Tale indicatore mette in relazione le seguenti grandezze:

- Attività deteriorate lorde/nette (al numeratore del rapporto): è l'ammontare complessivo di tutte le attività concesse dal confidi ai propri affidati che si trovano in stato di deterioramento sia esso per cassa o fuori bilancio e incluso nelle categorie sofferenza, inadempienza probabile, esposizioni scadute deteriorate, esposizioni fuori bilancio deteriorate.

- Totale attività lordo/netto (al denominatore del rapporto): è l'ammontare complessivo di tutte le attività del confidi deteriorate e non.

I valori utilizzati per calcolare il rapporto sono entrambi presi dalla Tabella 2.1 della Nota Integrativa dei confidi e rappresentano rispettivamente il totale delle attività deteriorate lorde/nette (per cassa e fuori bilancio) e il totale delle attività (deteriorate lorde/nette per cassa e fuori bilancio e attività non deteriorate lorde/nette per cassa e fuori bilancio).

Il risultato fornito da questo indice è la percentuale di attività in stato di deterioramento e quindi comportanti un rischio concreto per il confidi sul totale delle attività in essere. È un dato molto significativo in quanto:

- Fornisce indicazioni sulla qualità del risk management operato dal confidi
- Fornisce informazioni per il forecast delle perdite: è in base all'andamento delle partite deteriorate che vengono fatte le previsioni sulle perdite future e conseguentemente calcolati gli accantonamenti a fondi rischi su garanzie prestate.

Il tasso di deterioramento può essere calcolato al lordo o al netto delle rettifiche specifiche o di portafoglio operate dagli accantonamenti a fondo rischi. Infatti per ciascuna classe di deteriorato il confidi dichiara un determinato ammontare di accantonamenti che vanno a rettificarne il valore. In altre parole il rischio determinato dalle attività deteriorate lorde viene diminuito dagli accantonamenti; la differenza

sono le attività deteriorate residue a seguito dell'utilizzo dei fondi a copertura (attività deteriorate nette).

Tavola 4.48: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area1, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016)

	Sum of Deter.lordo	Sum of Deter.netto
Liguria		
RETE FIDI LIGURIA		
2015	31,28%	26,30%
2016	35,49%	30,07%
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST		
2015	26,98%	17,91%
2016	20,38%	15,00%
COGART CNA PIEMONTE		
2015	30,53%	20,48%
2016	31,19%	21,21%
CONFIDARE		
2015	36,36%	26,29%
2016	37,05%	24,72%
Valle D'Aosta		
VALFIDI		
2015	10,63%	5,43%
2016	11,14%	5,00%
CONFIDI VALLE D'AOSTA		
2015	11,31%	5,15%
2016	11,01%	4,22%

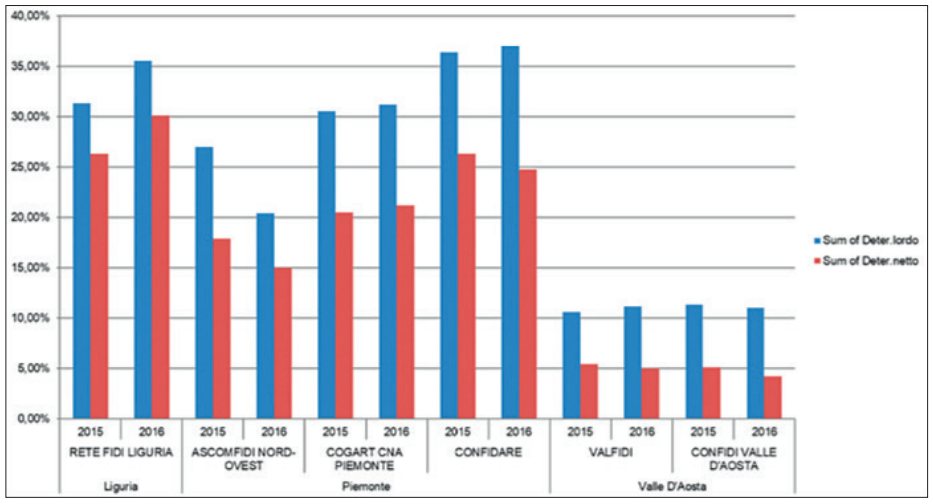


Tavola 4.49: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area2, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016)

	Sum of Deter.lordo	Sum of Deter.netto
Lombardia		
ARTFIDI LOMBARDIA		
2015	55,74%	38,79%
2016	21,13%	10,25%
ASCONFIDI LOMBARDIA		
2015		
2016	9,14%	7,28%
CONFAPIFIDI		
2015	36,67%	23,59%
2016	33,43%	21,84%
CONFIDI SYSTEMA!		
2015		
2016	33,58%	16,52%

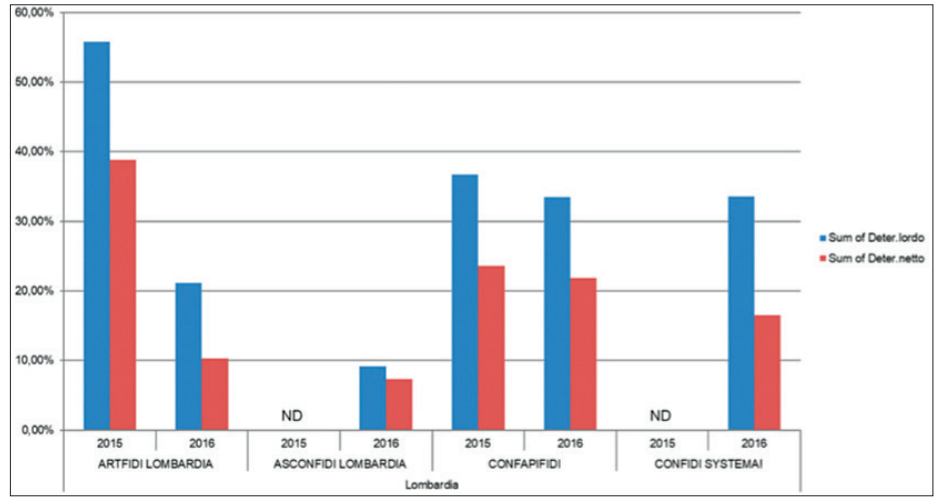


Tavola 4.50: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area3, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016)

	Sum of Deter.lordo	Sum of Deter.netto
Veneto		
NEAFIDI		
2015	28,10%	15,61%
2016	29,89%	15,78%
COFIDI VENEZIANO		
2015	9,96%	5,02%
2016	10,34%	5,12%
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO		
2015	18,31%	9,05%
2016	48,74%	30,84%
SVILUPPO ARTIGIANO		
2015	21,34%	11,61%
2016	24,30%	14,19%
FIDI NORDEST		
2015		
2016	16,74%	8,49%

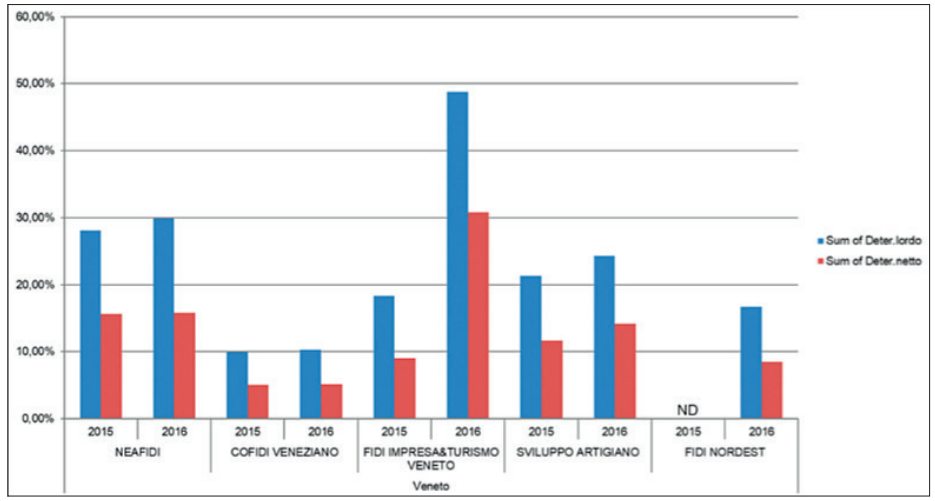


Tavola 4.51: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area4, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016)

	Sum of Deter.lordo	Sum of Deter.netto
Trentino A.A.		
CONFIDI TRENTINO IMPRESE		
2015		
2016	40,35%	20,14%
COOPERFIDI SC		
2015	6,57%	2,81%
2016	9,35%	5,51%
Friuli V.G.		
CONFIDIMPRESE FVG		
2015	23,07%	9,65%
2016	22,53%	8,70%

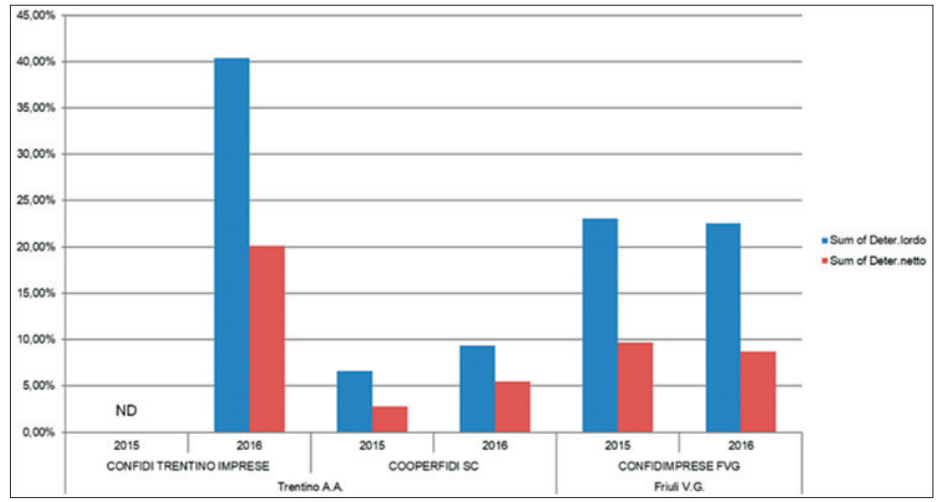


Tavola 4.52: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area5, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016)

	Sum of Deter.lordo	Sum of Deter.netto
Toscana		
ARTIGIANCREDITO TOSCANO		
2015	24,67%	77,83%
2016	24,91%	17,02%
CONFIDI IMPRESE TOSCANE		
2015	28,21%	20,57%
2016	25,59%	16,95%
ITALIA COM-FIDI		
2015	35,61%	22,30%
2016	22,04%	13,27%
Emilia R.		
COFITER		
2015	25,00%	14,82%
2016	22,56%	14,10%
COOPERFIDI ITALIA		
2015	24,60%	10,13%
2016	21,47%	8,60%
UNIFIDI EMILIA ROMAGNA		
2015	29,34%	22,32%
2016	37,67%	27,88%
CONFIDI PUNTO NET		
2015	17,43%	11,44%
2016	15,37%	10,07%

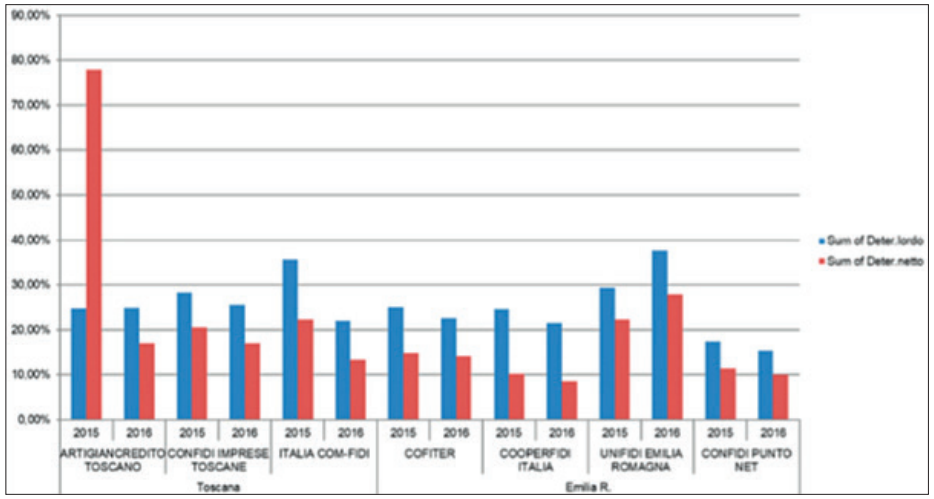


Tavola 4.53: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area6, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016)

	Sum of Deter.lordo	Sum of Deter.netto
Lazio		
CREDITAGRI ITALIA		
2015	16,65%	13,57%
2016	19,58%	15,76%
FIDIMPRESA LAZIO		
2015	32,53%	17,08%
2016	35,81%	17,38%
Marche		
CONFIDICOOP MARCHE		
2015	17,26%	8,11%
2016	12,98%	5,38%
FIDIMPRESA MARCHE		
2015	23,13%	15,84%
2016	18,66%	11,05%

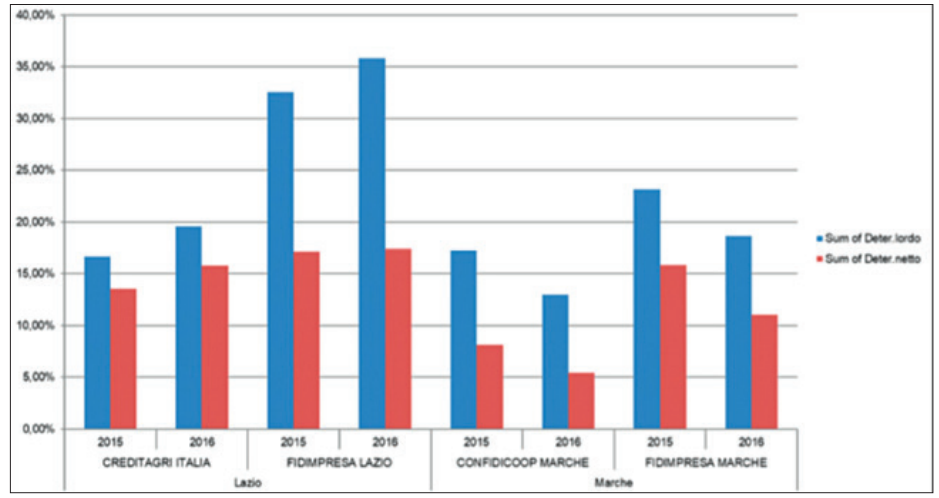
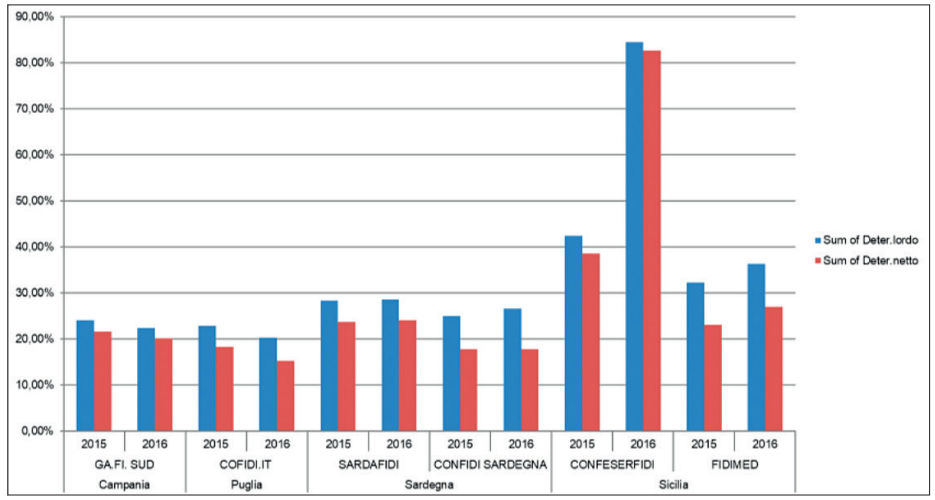


Tavola 4.54: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area7, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016)

	Sum of Deter.lordo	Sum of Deter.netto
Campania		
GA.FI. SUD		
2015	24,03%	21,57%
2016	22,37%	20,01%
Puglia		
COFIDI.IT		
2015	22,86%	18,28%
2016	20,14%	15,24%
Sardegna		
SARDAFIDI		
2015	28,24%	23,67%
2016	28,52%	23,96%
CONFIDI SARDEGNA		
2015	24,95%	17,64%
2016	26,55%	17,72%
Sicilia		
CONFESERFIDI		
2015	42,30%	38,46%
2016	84,36%	82,51%
FIDIMED		
2015	32,17%	23,02%
2016	36,28%	26,90%



Le dinamiche del tasso di deterioramento sono sostanzialmente stabili rispetto a quanto rilevato nella precedente edizione: i confidi che presentano nel 2016 un tasso di deterioramento lordo pari o superiore a un terzo delle esposizioni totali sono il 31% (11 su 35) contro il 38% risultante dalle rilevazioni della precedente edizione. Tale dato migliora se si fa riferimento al tasso di deterioramento netto: soltanto 2 confidi su 35 registrano esposizioni deteriorate nette pari o superiore ad un terzo delle esposizioni totali nette, e questo conferma quanto osservato in precedenza,

ossia che i confidi stanno migliorando e rendendo più efficienti i processi di gestione del rischio ex-post.

Passando all'analisi delle dinamiche osserviamo che la maggior parte dei confidi del campione ha visto aumentare il proprio tasso di deterioramento lordo che ha registrato un incremento per il 55% del campione (17 confidi su 31[17]). Le dinamiche sul tasso di deterioramento netto registrano invece una diminuzione per la maggioranza dei confidi del campione (17 su 31[18] confidi pari al 55%). Tale dato è indicativo dei maggiori accantonamenti effettuati dai confidi e conferma ulteriormente i miglioramenti fatti nella gestione del rischio ex-post.

4.5.3 Il tasso di copertura delle attività deteriorate

Abbiamo visto nel paragrafo precedente come i confidi coprano parzialmente le attività deteriorate attraverso rettifiche, ovvero la costituzione di fondi rischi specifici e di portafoglio il cui eventuale utilizzo per copertura va a mitigare la perdita economica per perdite su crediti.

Tali rettifiche (specifiche o di portafoglio) sono ripartite sulle specifiche classi di rischio delle attività deteriorate per cassa e fuori bilancio. L'importo delle rettifiche a copertura tende ovviamente a diminuire in termini percentuali rispetto all'importo dell'esposizione della classe di rischio che va a coprire al diminuire del rischio connesso alla classe di rischio stessa; esemplificando, è altamente probabile che le rettifiche sulle sofferenze per cassa siano in termini percentuali maggiori rispetto ad esempio alle inadempienze probabili.

Per avere un indicatore sintetico che quantifichi la prudenza nella gestione del rischio dei confidi è possibile calcolare il rapporto fra le rettifiche e lo stock delle attività deteriorate lorde. Tale indicatore infatti quantifica l'ammontare di accantonamenti in relazione al rischio connesso alle attività deteriorate: più il valore dell'indicatore è alto e più il confidi ha adottato una politica prudente di gestione del rischio.

Note

17, 18 Per Asconfidi Lombardia, Confidi Systema!, Fidi Nordest e Confidi Trentino Imprese i dati del 2015 non sono disponibili.

Tavola 4.55: Tasso di copertura delle attività deteriorate (Area1, % su attività deteriorate lorde, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Liguria		
RETE FIDI LIGURIA	24%	23%
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST	41%	36%
COGART CNA	42%	45%
CONFIDARE	38%	45%
Valle D'Aosta		
VALFIDI	52%	62%
CONFIDI VALLE D'AOSTA	58%	71%

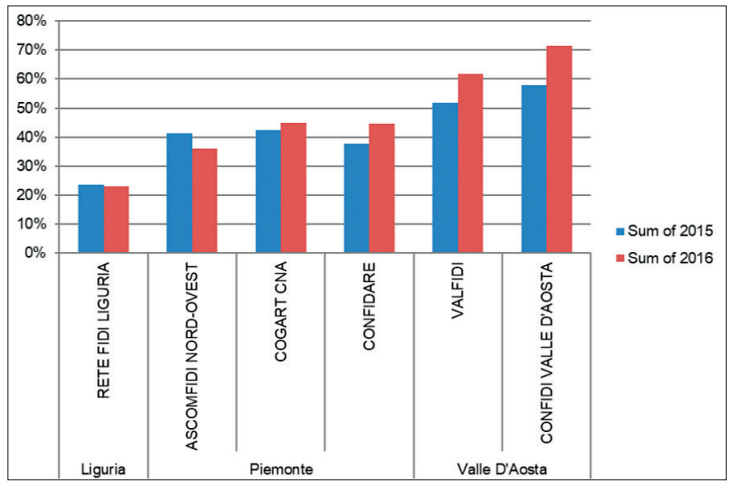


Tavola 4.56: Tasso di copertura delle attività deteriorate (Area2, % su attività deteriorate lorde, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Lombardia		
ARTFIDI LOMBARDIA	52%	63%
ASCONFIDI LOMBARDIA		31%
CONFAPIFIDI	47%	46%
CONFIDI SYSTEMA!		62%

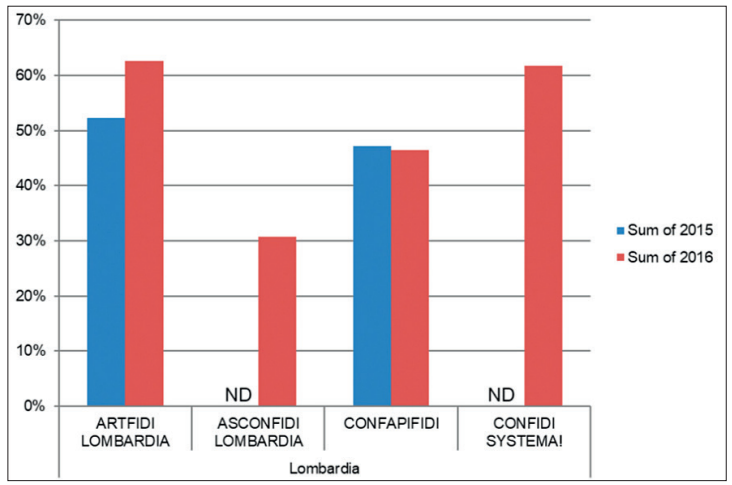


Tavola 4.57: Tasso di copertura delle attività deteriorate (Area3, % su attività deteriorate lorde, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Veneto		
NEAFIDI	54%	62%
COFIDI VENEZIANO	53%	63%
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO	57%	74%
SVILUPPO ARTIGIANO	52%	54%
FIDI NORDEST		64%

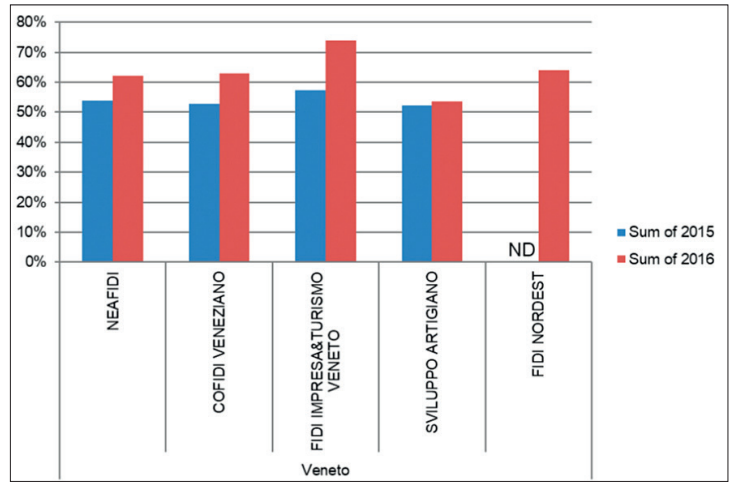


Tavola 4.58: Tasso di copertura delle attività deteriorate (Area4, % su attività deteriorate lorde, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Trentino A.A.		
CONFIDI TRENTINO IMPRESE		81%
COOPERFIDI SC	59%	52%
Friuli V.G.		
CONFIDIMPRESE FVG	65%	73%

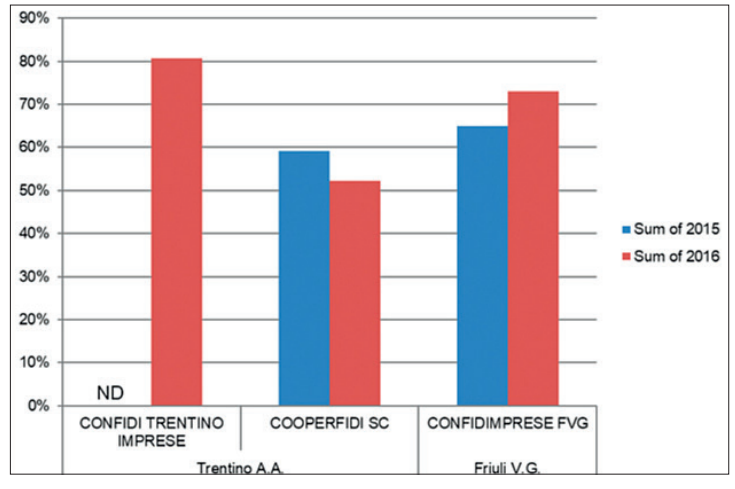


Tavola 4.59: Tasso di copertura delle attività deteriorate (Area5, % su attività deteriorate lorde, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Toscana		
ACT	43%	39%
CONFIDI IMPRESE TOSCANE	35%	45%
ITALIA COM-FIDI	48%	48%
Emilia Romagna		
COFITER	49%	51%
COOPERFIDI ITALIA	67%	79%
CONFIDI PUNTO NET	40%	46%
UNIFIDI E.R.	32%	40%

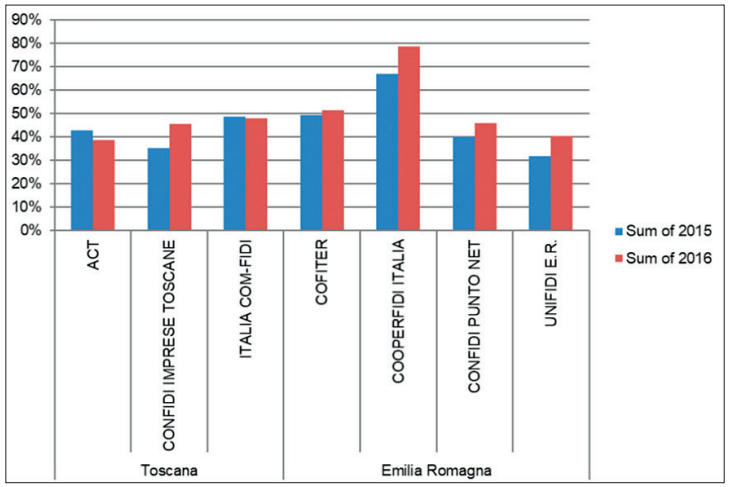


Tavola 4.60: Tasso di copertura delle attività deteriorate (Area6, % su attività deteriorate lorde, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Lazio		
CREDITAGRI ITALIA	22%	26%
FIDIMPRESA LAZIO	59%	69%
Marche		
CONFIDICOOP MARCHE	59%	86%
FIDIMPRESA MARCHE	38%	46%

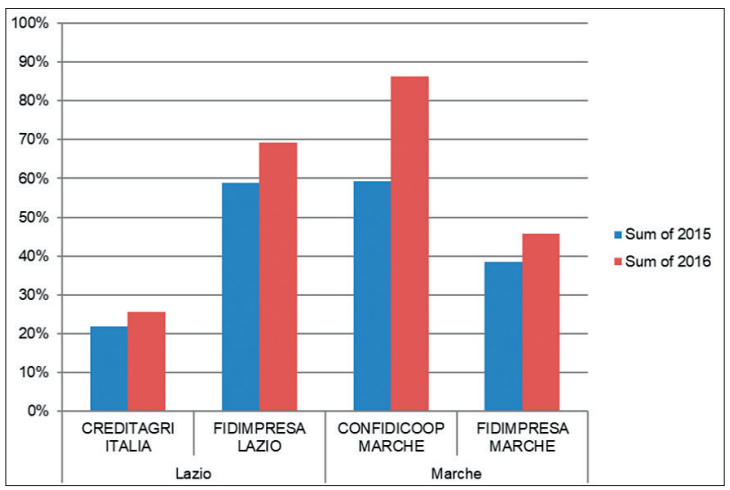
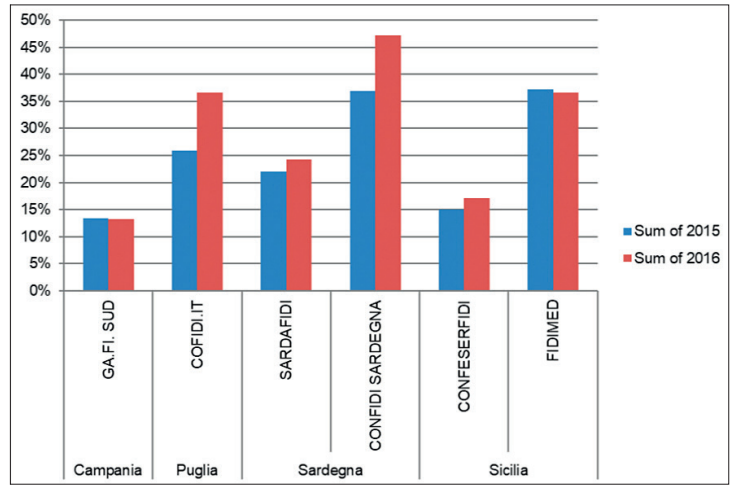


Tavola 4.61: Tasso di copertura delle attività deteriorate (Area7, % su attività deteriorate lorde, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Campania		
GA.FI. SUD	13%	13%
Puglia		
COFIDI.IT	26%	37%
Sardegna		
SARDAFIDI	22%	24%
CONFIDI SARDEGNA	37%	47%
Sicilia		
CONFESERFIDI	15%	17%
FIDIMED	37%	37%



Come già anticipato in precedenza i confidi del campione stanno impegnando molte risorse nella copertura della attività deteriorate lorde. Il tasso di copertura medio del campione nel 2016 è del 50,16% e il 46% dei confidi del campione presenta un tasso di copertura pari o superiore al 50%.

Anche dal punto di vista delle dinamiche i risultati dell'analisi confermano le precedenti considerazioni: la maggioranza dei confidi (74% del campione pari a 23 confidi su 31[19]) ha incrementato il proprio tasso di copertura nel 2016 rispetto all'esercizio precedente.

Note

[19] *Per Asconfidi Lombardia, Confidi Systema!, Fidi Nordest e Confidi Trentino Imprese le informazioni della Tabella 2.1 per il 2015 sono indisponibili.*

4.5.4 Le insolvenze su garanzie prestate: lo stock di garanzie in escussione dei confidi del campione

Come anticipato all'inizio del presente paragrafo, la Circolare Bankit "I bilanci degli intermediari finanziari, delle SGR e delle SIM" è andata a sanare alcune delle lacune informative presenti negli anni precedenti: con l'introduzione delle tabelle D.7 e D.8 (ex tabelle D.5 e D.6) si riescono infatti ad avere informazioni sulle escussioni in corso, che rappresentano un'approssimazione accettabile delle perdite del confidi.

Nella presente analisi è stato preso in considerazione lo stock di escussioni, per coerenza e omogeneità con gli altri indicatori presi in considerazione.

Per ognuno dei confidi del campione è stato preso in considerazione il valore nominale dello stock di garanzie in corso di escussione che rappresenta il valore contabile residuo delle garanzie escusse.

Tavola 4.62: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area1, euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Liguria		
RETE FIDI LIGURIA	649.100,00	99.663,00
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST	681.805,00	843.695,00
COGART CNA	2.154.025,00	3.180.820,00
CONFIDARE	4.721.750,00	5.592.146,00
Valle D'Aosta		
CONFIDI VALLE D'AOSTA	5.000,00	-
VALFIDI	562.995,00	942.295,00

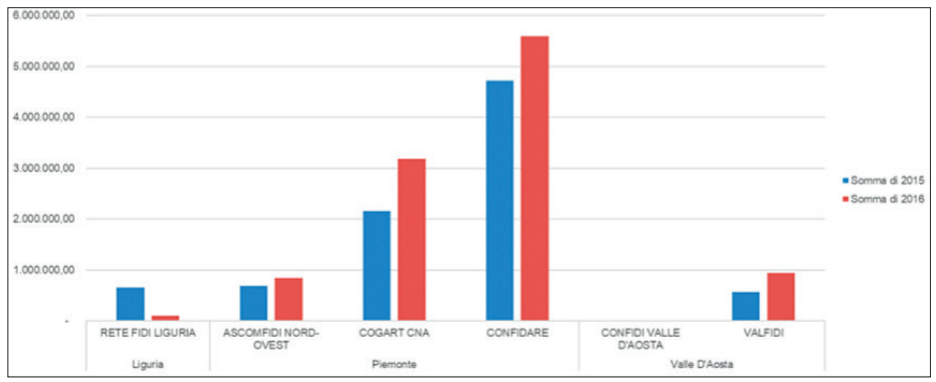


Tavola 4.63: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area2, euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Lombardia		
ARTFIDI LOMBARDIA	27.525,00	73.419,00
ASCONFIDI LOMBARDIA		1.989.091,00
CONFAPIFIDI	6.834.000,00	3.735.000,00
CONFIDI SYSTEMA!		33.533.394,00

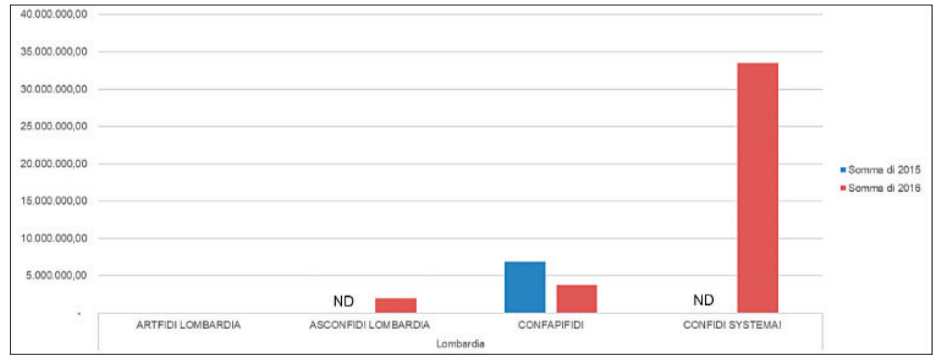


Tavola 4.64: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area3, euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Veneto		
COFIDI VENEZIANO	75.992,00	390.142,00
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO	3.804.991,00	43.402,00
NEAFIDI	2.251.233,00	928.947,00
SVILUPPO ARTIGIANO	3.737.276,00	3.933.640,00
FIDI NORDEST		1.810.968,00

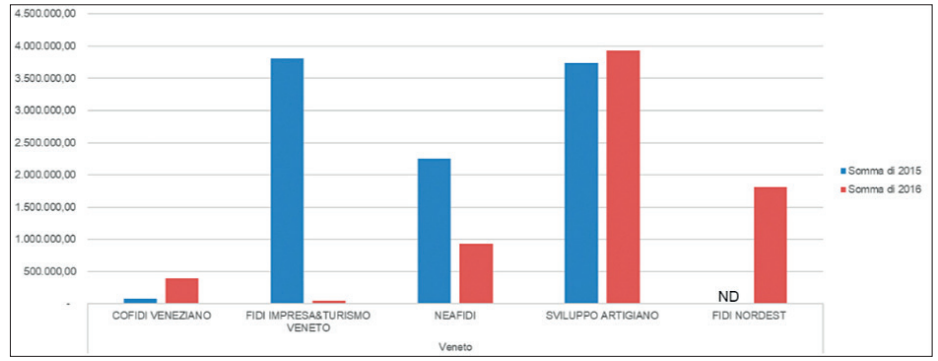


Tavola 4.65: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area4, euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Friuli V.G.		
CONFIDIMPRESE FVG	2.778.757,00	1.577.827,00
Trentino A.A.		
CONFIDI TRENTINO IMPRESE		4.832,00
COOPERFIDI SC	-	21.000,00



Tavola 4.66: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area5, euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Emilia R.		
COFITER	1.535.449,00	1.712.238,00
COOPERFIDI ITALIA	1.889.538,00	6.018.122,00
CONFIDI PUNTO NET	2.727.549,00	1.690.917,00
UNIFIDI E.R.	34.803.842,00	76.496.884,00
Toscana		
CONFIDI IMPRESE TOSCANE	2.921.000,00	3.601.000,00
ITALIA COM-FIDI	1.219.404,00	990.511,00
ACT	23.905.183,00	57.344.138,00

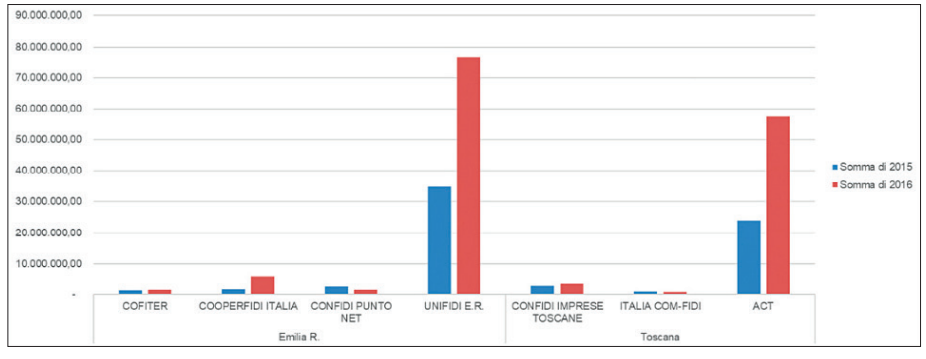


Tavola 4.67: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area6, euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Lazio		
CREDITAGRI ITALIA	1.364.666,00	3.501.120,00
FIDIMPRESA LAZIO	16.796.000,00	10.460.000,00
Marche		
CONFIDICOOP MARCHE	892.489,00	1.105.522,00
FIDIMPRESA MARCHE	5.491.373,00	7.624.807,00

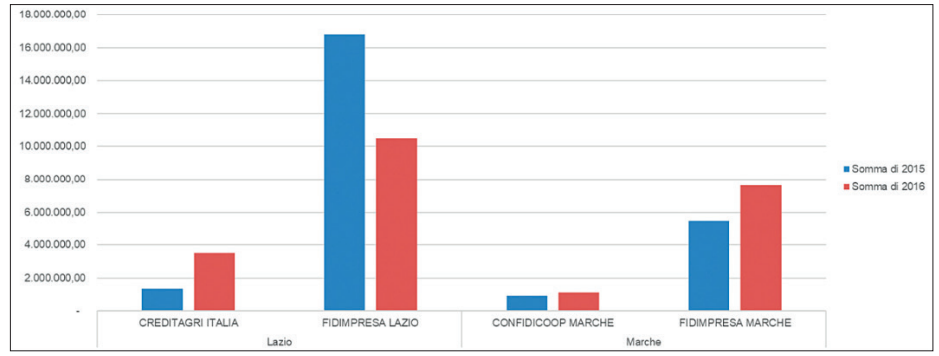
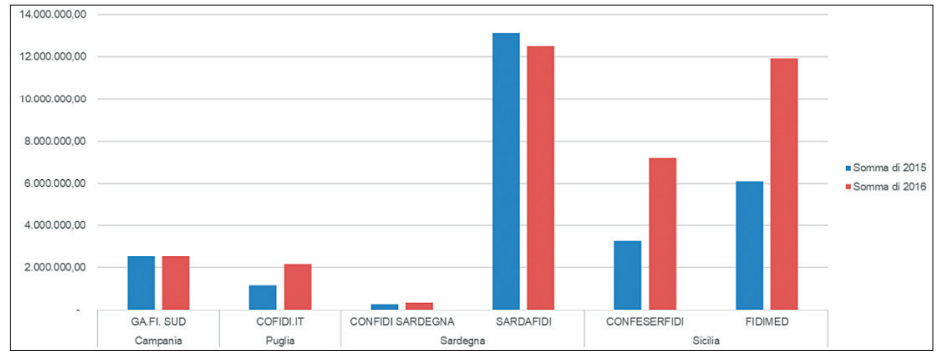


Tavola 4.68: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area7, euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Campania		
GA.FI. SUD	2.550.000,00	2.550.000,00
Puglia		
COFIDI.IT	1.164.175,00	2.150.154,00
Sardegna		
CONFIDI SARDEGNA	263.000,00	349.000,00
SARDAFIDI	13.156.992,00	12.499.254,00
Sicilia		
CONFESERFIDI	3.266.677,00	7.183.267,00
FIDIMED	6.087.501,00	11.923.701,00



Le dinamiche dei valori nominali degli stock di garanzie in corso di escussione fra il 2015 e il 2016 mettono in luce una situazione complicata per i confidi italiani; dei 31 confidi analizzati[20] 20 (65% del campione) presentano stock in corso di escussione in crescita, 10 (32% del campione) registrano un decremento mentre un confidi lascia invariato il dato rispetto all'esercizio precedente.

4.6 La redditività dei confidi italiani

4.6.1 Il margine operativo dei confidi italiani: serie storica 2015-2016

La redditività dell'attività di prestazione di garanzia, ovvero il reddito dell'attività caratteristica dei confidi, è quantificata dal margine operativo.

Il margine operativo oggetto della presente indagine è stato calcolato come somma algebrica di:

- Ricavi operativi: sono le commissioni attive, ovvero i ricavi direttamente dipendenti dall'emissione di garanzia[21].
- Costi operativi[22]: costi il cui sostenimento è necessario per poter operare, nello specifico:
  - commissioni passive (principalmente commissioni relative alla riassicurazione/controgaranzia del credito)
  - costi amministrativi (costi del personale e altre spese amministrative)

Note

[20] *Per l'analisi del presente indicatore il campione è composto da 31 confidi: per Asconfidi Lombardia, Confidi Systema!, Confidi Trentino Imprese e Fidi Nordest e informazioni relative allo stock di garanzie in corso di escussione per il 2015 sono indisponibili*

[21] *Alcuni dei confidi del campione applicano un modello di pricing che prevede il rimborso delle spese di segreteria. Tali ricavi non sono contabilizzabili all'interno della voce commissioni attive, ma devono essere contabilizzati in altre voci di ricavo, perché non strettamente e non necessariamente connessi all'emissione di garanzia. Le spese di segreteria infatti variano la loro natura a seconda del modello di pricing adottato dai singoli confidi; le varie fattispecie sono le seguenti:*
a. Rimborso delle spese di valutazione pratica
b. Rimborso delle spese di istruttoria pratica
c. Rimborso delle spese di valutazione e istruttoria pratica
Tali ricavi assumono la natura di ricavi operativi solo nel caso b., ma non è possibile fare un distinzione delle varie fattispecie fra confidi e confidi. Di conseguenza per l'analisi in questione si è deciso di escludere le voci di ricavo diverse dalle commissioni attive dal computo dei ricavi operativi. In alcuni casi questo potrebbe creare una sottovalutazione dei ricavi operativi del confidi e di conseguenza del margine operativo prodotto

[22] *Non sono comprese le perdite su garanzie prestate*

Si ritiene essere molto importante isolare l'attività caratteristica dagli altri aspetti economici che interessano la gestione di un confidi per avere una panoramica del mercato non solo in termini di dimensioni e solidità, ma anche in termini di redditività.

Nelle tavole che seguono il margine operativo del 2016 sarà messo a confronto con quello del 2015 per verificare quale sia l'andamento generale del mercato nell'ultimo biennio in termini di redditività del core business.

Tavola 4.69: Margine operativo (Area1, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Liguria		
RETE FIDI LIGURIA	218.809	- 469.326
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST	- 899.237	- 1.721.818
COGART CNA	- 1.399.655	- 766.953
CONFIDARE	- 1.040.697	- 1.727.852
Valle D'Aosta		
VALFIDI	41.101	51.633
CONFIDI VALLE D'AOSTA	- 72.553	- 58.157

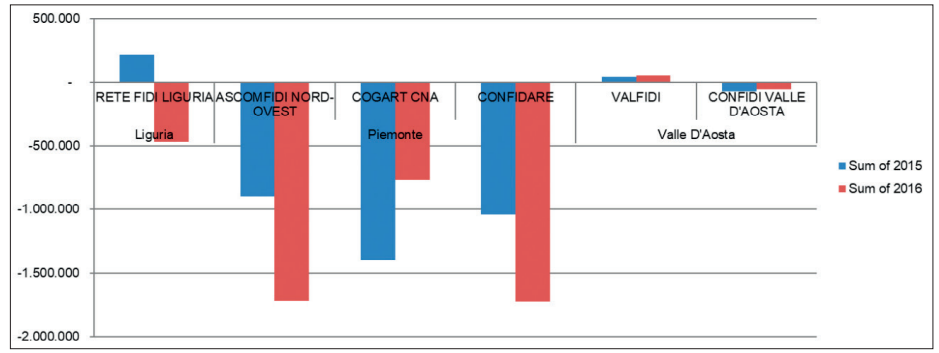


Tavola 4.70: Margine operativo (Area2, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Lombardia		
ARTFIDI LOMBARDIA	156.009	- 29.010
ASCONFIDI LOMBARDIA	- 207.227	- 338.441
CONFAPIFIDI	- 992.334	- 1.106.573
CONFIDI SYSTEMA!	- 189.665	- 1.002.873

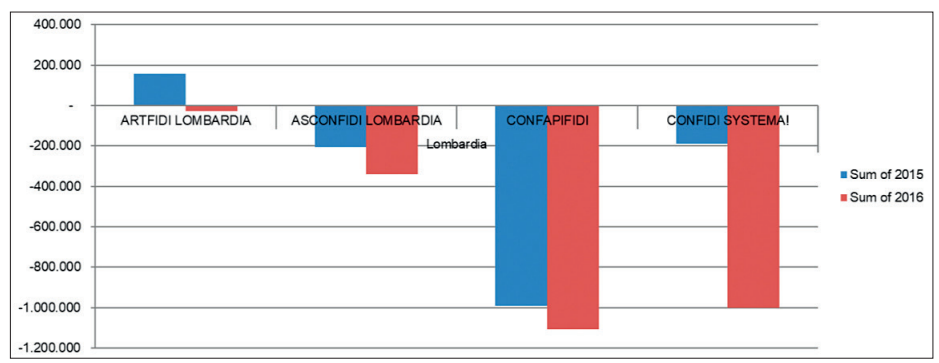


Tavola 4.71: Margine operativo (Area3, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Veneto		
NEAFIDI	- 1.481.494	- 1.814.914
COFIDI VENEZIANO	- 269.495	- 214.071
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO	- 908.813	- 735.875
SVILUPPO ARTIGIANO	1.177.516	1.799.767
FIDI NORDEST	935.262	314.255

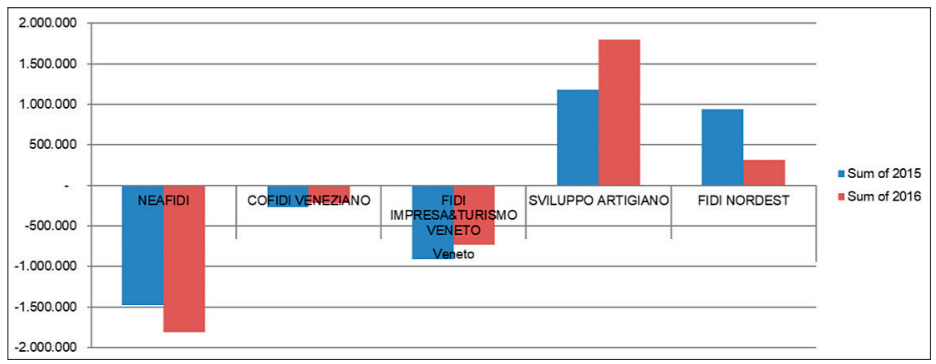


Tavola 4.72: Margine operativo (Area4, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Trentino A.A.		
CONFIDI TRENTINO IMPRESE	- 1.038.383	- 2.678.419
COOPERFIDI SC	- 687.877	- 595.813
Friuli V.G.		
CONFIDIMPRESE FVG	- 156.245	- 303.572



Tavola 4.73: Margine operativo (Area5, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Toscana		
ACT	7.645.666	7.405.677
CONFIDI IMPRESE TOSCANE	571.632	363.340
ITALIA COM-FIDI	- 275.648	340.479
Emilia R.		
COFITER	- 1.330.135	- 1.952.946
COOPERFIDI ITALIA	- 597.038	- 861.769
CONFIDI PUNTO NET	- 767.993	- 635.055
UNIFIDI E.R.	- 1.577.779	- 1.971.762

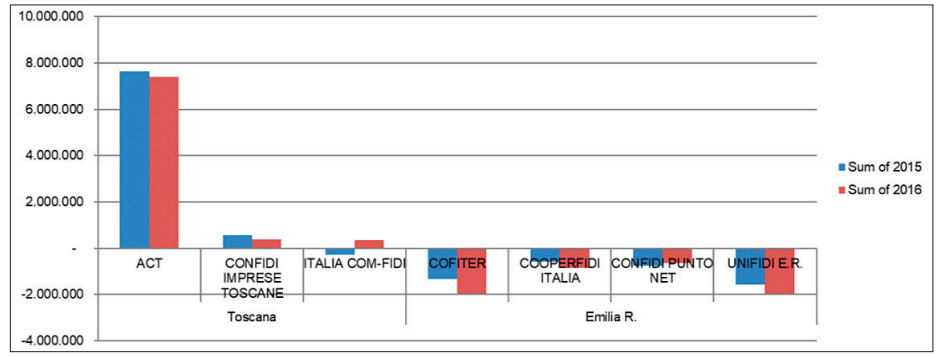


Tavola 4.74: Margine operativo (Area6, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Lazio		
CREDITAGRI ITALIA	- 2.257.497	- 2.700.783
FIDIMPRESA LAZIO	- 21.110	- 506.928
Marche		
CONFIDICOOP MARCHE	- 190.946	- 55.931
FIDIMPRESA MARCHE	230.541	- 152

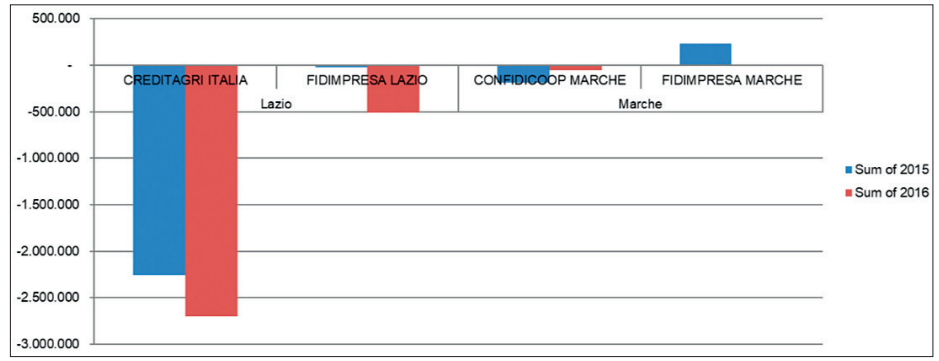
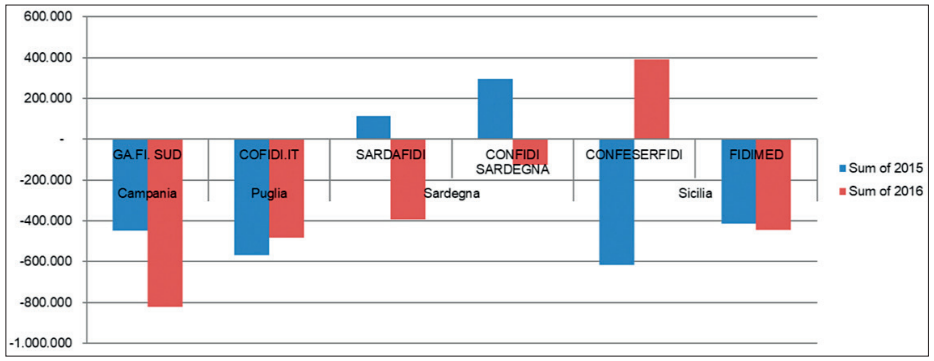


Tavola 4.75: Margine operativo (Area7, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Campania		
GA.FI. SUD	- 449.903	- 823.176
Puglia		
COFIDI.IT	- 566.977	- 483.115
Sardegna		
SARDAFIDI	114.097	- 392.772
CONFIDI SARDEGNA	296.633	- 124.872
Sicilia		
CONFESERFIDI	- 614.996	391.432
FIDIMED	- 413.682	- 444.147



L'86% dei confidi del campione ha concluso il 2016 con un margine operativo negativo (30 confidi su 35). Tale dato è abbastanza preoccupante: la maggioranza dei confidi italiani non è in grado di generare ricavi da core business sufficienti per coprire i costi operativi. Bisogna inoltre considerare che il calcolo del margine operativo non tiene conto della voce di costo più rilevante per i confidi, ovvero il costo della gestione del rischio.

Nel 2016 il macro-scenario relativo alla redditività dei confidi italiani è inoltre peggiorato rispetto all'esercizio precedente: nel 2016 i confidi che hanno prodotto margine negativo sono pari all'86% del campione contro il 71% del 2015. In termini di dinamiche dei singoli confidi si conferma il trend in peggioramento: la maggior parte dei confidi del campione (66% pari a 23 confidi su 35) ha peggiorato il proprio risultato operativo rispetto al 2015.

Un dato interessante è anche il risultato dell'analisi delle inversioni di trend interne ai singoli confidi:

- Inversione di trend positiva:
  - Confeserfidi: da -614k euro nel 2015 a +391k euro nel 2016
  - Italia Com-Fidi: da -276k euro nel 2015 a +340k euro nel 2016

- Inversione di trend negativa:
  - Artifidi Lombardia: da 156k euro nel 2015 a -29k euro nel 2016
  - Confidi Sardegna: da 297k euro nel 2015 a -125k euro nel 2016
  - Fidimpresa Marche: da 231.000 euro nel 2015 a -152 euro nel 2016
  - Rete Fidi Liguria: da 219k euro nel 2015 a -496k euro nel 2016
  - SardaFidi: da 114k euro nel 2015 a -393k euro nel 2016

4.7 Il margine di interesse

Il margine d'interesse è il risultato della somma algebrica fra gli interessi attivi e gli interessi passivi connessi agli investimenti sul mercato monetario e finanziario operati dai confidi come impiego della propria liquidità.

Tavola 4.76: Margine d'interesse (Area1, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Liguria	**1.307.306,00**	**1.296.795,00**
RETE FIDI LIGURIA	1.307.306,00	1.296.795,00
Piemonte	**1.971.123,00**	**1.771.467,00**
ASCOMFIDI NORD-OVEST	131.074,00	132.939,00
COGART CNA	359.525,00	384.946,00
CONFIDARE	1.480.524,00	1.253.582,00
Valle D'Aosta	**872.371,00**	**692.970,00**
CONFIDI VALLE D'AOSTA	535.589,00	423.500,00
VALFIDI	336.782,00	269.470,00

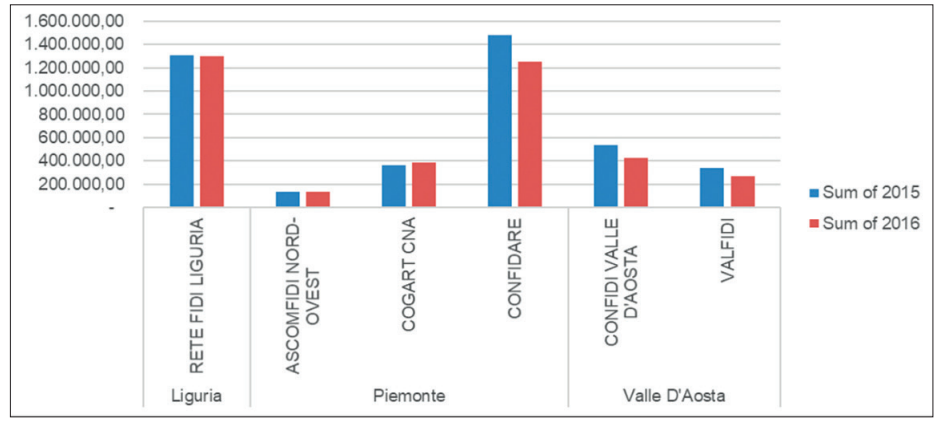


Tavola 4.77: Margine d'interesse (Area2, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Lombardia	**2.553.240,00**	**4.963.664,00**
ARTFIDI LOMBARDIA	557.562,00	513.913,00
ASCONFIDI LOMBARDIA	336.786,00	365.165,00
CONFAPIFIDI	64.613,00	88.386,00
CONFIDI SYSTEMA!	1.594.279,00	3.996.200,00

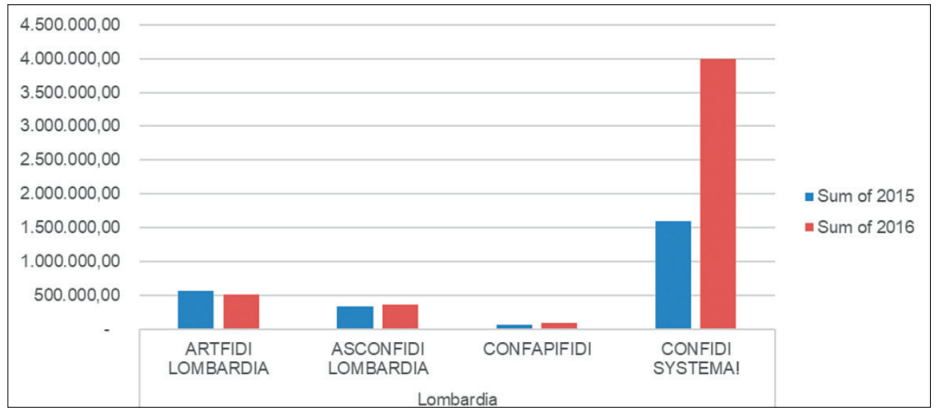


Tavola 4.78: Margine d'interesse (Area3, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Veneto	**5.652.394,00**	**5.435.112,00**
COFIDI VENEZIANO	173.575,00	149.949,00
FIDI IMPRESA&TURISMO VENETO	926.152,00	1.298.927,00
NEAFIDI	2.553.248,00	2.133.546,00
SVILUPPO ARTIGIANO	997.227,00	961.849,00
FIDI NORDEST	1.002.192,00	890.841,00

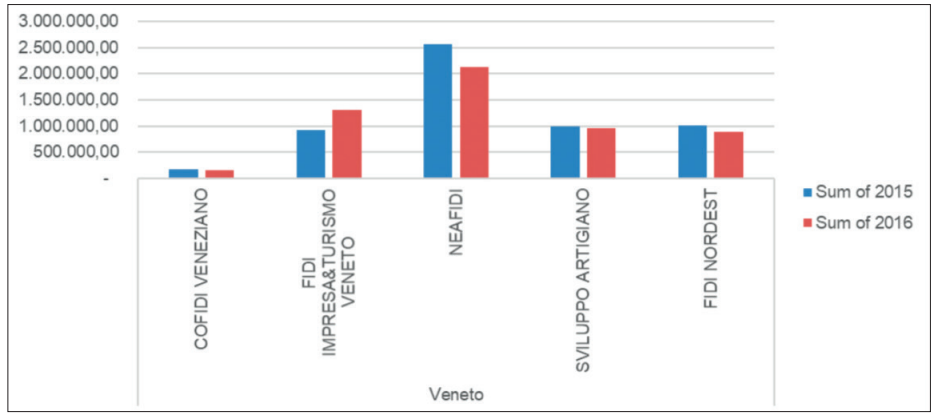


Tavola 4.79: Margine d'interesse (Area4, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Friuli V.G.	**627.422,00**	**480.237,00**
CONFIDIMPRESE FVG	627.422,00	480.237,00
Trentino A.A.	**1.413.414,00**	**1.509.486,00**
CONFIDI TRENTINO IMPRESE	597.939,00	856.580,00
COOPERFIDI SC	815.475,00	652.906,00

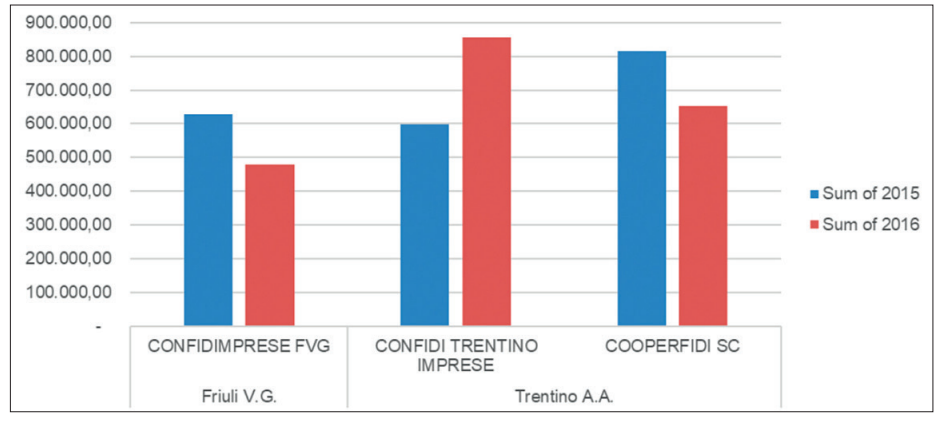


Tavola 4.80: Margine d'interesse (Area5, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Emilia R.	**2.992.058,00**	**2.622.411,00**
COFITER	414.720,00	458.490,00
COOPERFIDI ITALIA	675.638,00	598.796,00
CONFIDI PUNTO NET	543.193,00	534.888,00
UNIFIDI E.R.	1.358.507,00	1.030.237,00
Toscana	**3.290.147,00**	**2.879.620,00**
CONFIDI IMPRESE TOSCANE	291.565,00	141.070,00
ITALIA COM-FIDI	1.943.233,00	1.704.585,00
ACT	1.055.349,00	1.033.965,00

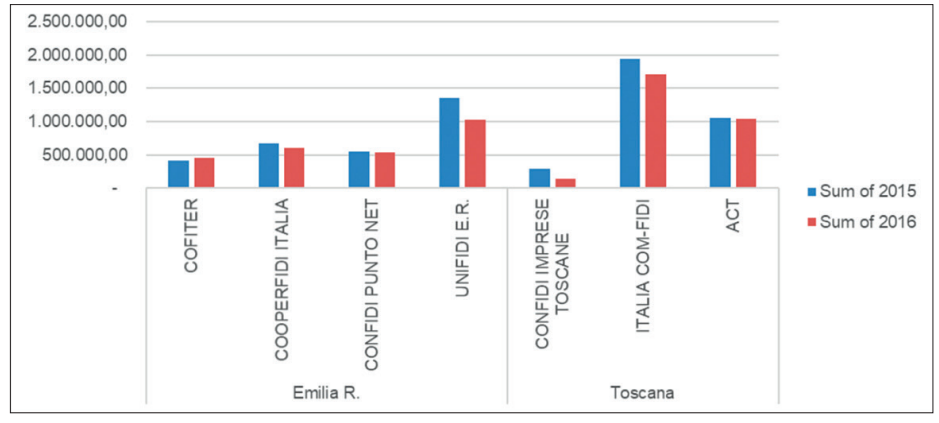


Tavola 4.81: Margine d'interesse (Area6, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Lazio	**463.452,00**	**378.561,00**
CREDITAGRI ITALIA	123.688,00	98.973,00
FIDIMPRESA LAZIO	339.764,00	279.588,00
Marche	**2.407.042,00**	**2.374.884,00**
CONFIDICOOP MARCHE	835.195,00	820.362,00
FIDIMPRESA MARCHE	1.571.847,00	1.554.522,00

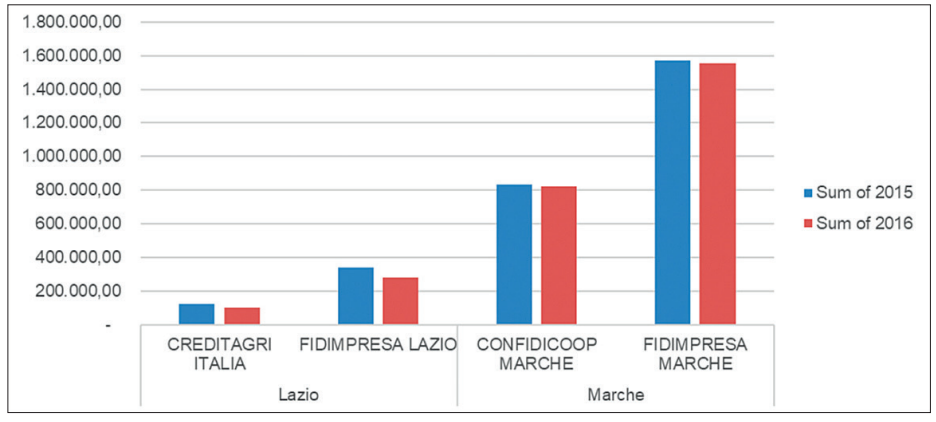
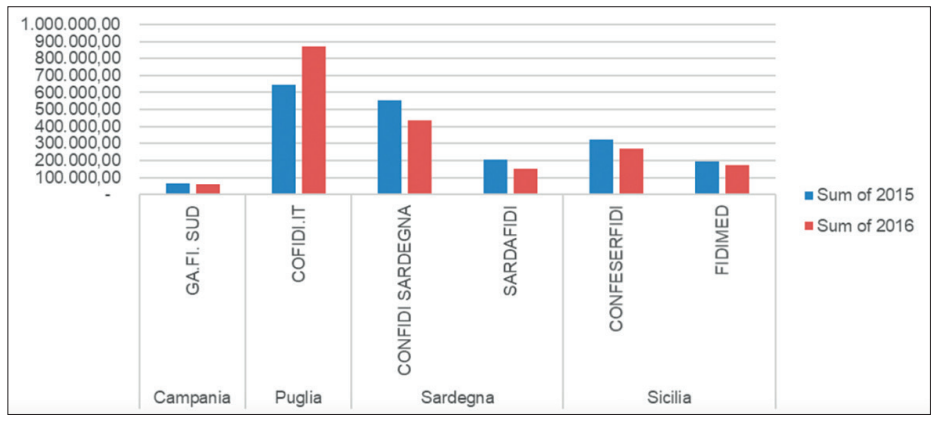


Tavola 4.82: Margine d'interesse (Area7, euro, 2015-2016)

	Sum of 2015	Sum of 2016
Campania	**67.781,00**	**61.992,00**
GA.FI. SUD	67.781,00	61.992,00
Puglia	**643.079,00**	**870.106,00**
COFIDI.IT	643.079,00	870.106,00
Sardegna	**760.179,00**	**586.853,00**
CONFIDI SARDEGNA	551.768,00	436.645,00
SARDAFIDI	208.411,00	150.208,00
Sicilia	**518.277,00**	**447.952,00**
CONFESERFIDI	325.234,00	273.057,00
FIDIMED	193.043,00	174.895,00



I dati dimostrano come il margine da interessi fornisca ai confidi un buon contributo al sostenimento della redditività, compensando almeno in parte il contributo scarso o nella maggior parte dei casi negativo, della gestione caratteristica: nessuno dei confidi del campione presenta un margine di interesse negativo nel 2016 e nel 2015; tuttavia il trend non è incoraggiante: per il 74% dei confidi del campione (26 confidi su 35) il margine da interessi del 2016 è diminuito rispetto al 2015.

Capitolo V

Analisi dei bilanci dei confidi piemontesi

(a cura di Diego Bolognese e Roberta Artusio)

5.1 Il campione e lo schema di riclassificazione dei bilanci

Il campione utilizzato per l'analisi dei bilanci del biennio 2015-2016 è rappresentato dalla totalità dei confidi piemontesi di I grado iscritti all'Albo degli Intermediari Finanziari ex. art. 106 del TUB (c.d. "Albo Unico):

- Ascomfidi Nord Ovest
- Cogart CNA
- Confidare

Tutti i confidi del campione, avendo portato a compimento la trasformazione in Intermediario Finanziario, sono obbligati alla redazione del bilancio secondo i principi contabili internazionali IAS. L'applicazione di tale normativa, obbligatoria a seguito dell'iscrizione dapprima nell'elenco 107 e nell'Albo Unico, poi, rende i bilanci dei confidi vigilati molto più confrontabili rispetto al passato, quando i confidi non erano sottoposti a nessuna specifica normativa.

Ciononostante i dati utilizzati dalla presente analisi sono in parte frutto di riclassificazioni in quanto la normativa IAS e più in generale il quadro normativo per i confidi vigilati lasciano ancora alcune autonomie ai singoli soggetti nella redazione del bilancio, e di conseguenza il problema della confrontabilità dei bilanci dei confidi non può ancora essere considerato risolto.

Le analisi sono state operate con l'obiettivo di estrapolare dai bilanci dei confidi un numero ridotto di dati, che permettano di elaborare per ognuno dei player analizzati alcuni indicatori sintetici correlati ai due fattori critici di successo del mercato delle garanzie: solidità e profittabilità.

Obiettivo dell'analisi sarà quindi di verificare come sono strutturati dal punto di vista economico-patrimoniale i principali confidi piemontesi. In particolare le tematiche che andremo ad approfondire sono:

1. Copertura del rischio:
   a. Fondi propri
   b. Capitale di classe 2
2. Solvibilità:
   a. CET 1 Capital Ratio
   b. Total Capital Ratio (TCR)
3. Garanzie deteriorate:
   a. Garanzie deteriorate lorde per cassa e fuori bilancio
   c. Garanzie deteriorate nette per cassa e fuori bilancio
   d. Tasso di deterioramento lordo
   e. Tasso di deterioramento netto
   f. Tasso di copertura delle garanzie deteriorate lorde
4. Escussioni:
   a. Stock di escussioni al valore nominale
5. Margine operativo:
6. Margine d'interesse:

5.2 La copertura del rischio: i fondi propri

5.2.1 La composizione dei 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.

Le modalità di computo dei Fondi Propri come abbiamo visto nel corso dei precedenti capitoli sono disciplinati dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia. In sintesi i Fondi Propri sono composti da due parti distinte:

1. Il Capitale di classe 1 (Tier 1 Capital): determinato dalla somma del Capitale Primario di classe 1 (CET 1 Capital) e del capitale aggiuntivo di classe 1, rappresenta il patrimonio nella piena disponibilità del confidi e senza obblighi di restituzione
2. Capitale di classe 2 (Tier 2 Capital): è rappresentato principalmente da tutti quegli strumenti di capitale subordinati.

Quanto disciplinato dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia trova applicazione a partire dai bilanci dei confidi riferiti all'esercizio 2016 creando una discontinuità informativa rispetto ai bilanci degli esercizi precedenti soggetti ad una differente metodologia di calcolo.

5.2.2 I Fondi Propri dei confidi del campione

Nei grafici che seguono, in coerenza con quanto effettuato della maggioranza dei confidi del campione in sede di redazione del bilancio 2016, verranno comunque rappresentanti, seppur separatamente, i dati del 2015 relativi non ai Fondi Propri bensì al Patrimonio di Vigilanza derivante dal precedente regime di Basilea 2.

Tavola 5.1: Fondi Propri dei confidi piemontesi (euro, 2016)

	Somma di 2016
Piemonte	**54.331.107,00**
ASCOMFIDI NORD-OVEST	16.478.703,00
COGART CNA	10.456.476,00
CONFIDARE	27.395.928.00

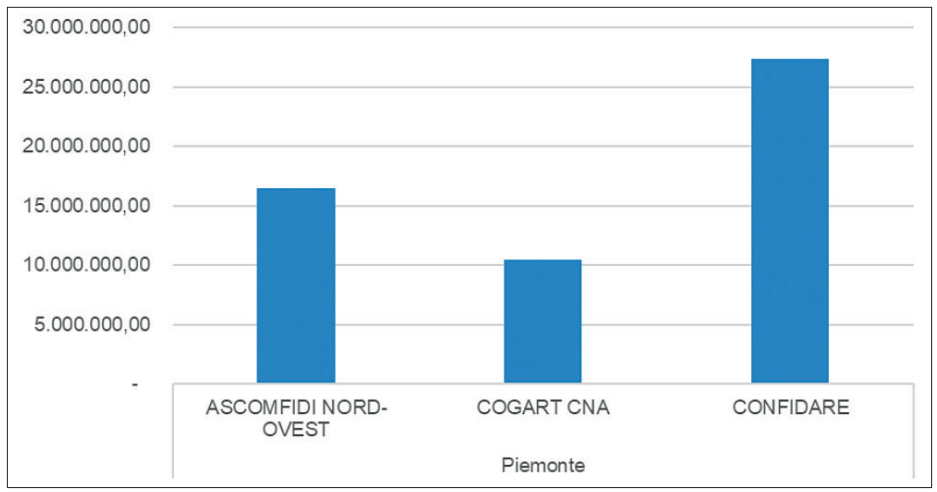
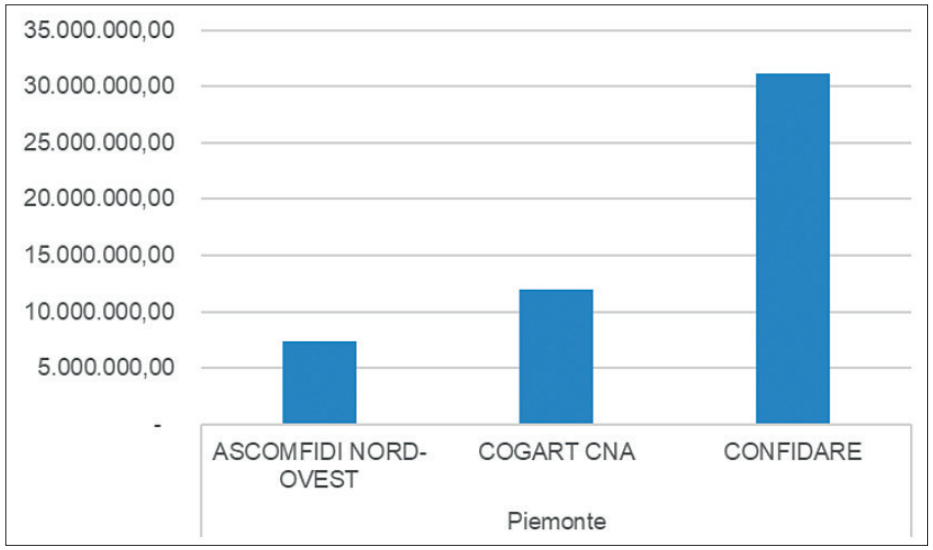


Tavola 5.2: Patrimonio di vigilanza dei confidi piemontesi (euro, 2015)

	Somma di 2015
Piemonte	**50.504.588,00**
ASCOMFIDI NORD-OVEST	7.407.693,00
COGART CNA	11.978.595,00
CONFIDARE	31.118.300,00



I confidi piemontesi nel 2016 esprimono un valore complessivo di Fondi Propri di 54,331 milioni di euro pari al 5% del totale nazionale e al 49% della propria Area di riferimento[1].

I dati del 2015 relativi al Patrimonio di Vigilanza non si discostano di molto rispetto a quanto rilevato nel 2016 per il totale Fondi Propri: nel 2015 il valore complessivo del Patrimonio di Vigilanza dei confidi piemontesi ammontava a 50,505 milioni di euro pari al 6% del totale nazionale e al 48% della propria Area di riferimento[2].

Note

[1, 2] Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta

5.2.3 Il peso del Capitale di classe 2 all'interno del totale Fondi Propri

I Fondi Propri di un Intermediario Finanziario, come evidenziato nei capitoli precedenti, è pari alla sommatoria del Capitale di classe 1 e del Capitale di classe 2. Il Capitale di classe 1 è rappresentato da tutti quegli elementi illimitatamente e interamente a disposizione dell'Intermediario Finanziario mentre il Capitale di classe 2 è rappresentato da tutti quegli elementi subordinati o che da normativa non possono essere imputati nel Capitale di classe 1. In entrambi i casi è la normativa di riferimento a stabilire regole e criteri di computabilità nell'una o nell'altra sezione che compone i Fondi Propri.

Verificare il peso del Capitale di classe 2 all'interno del totale Fondi Propri del confidi è molto importante perché fornisce due tipi di informazione:

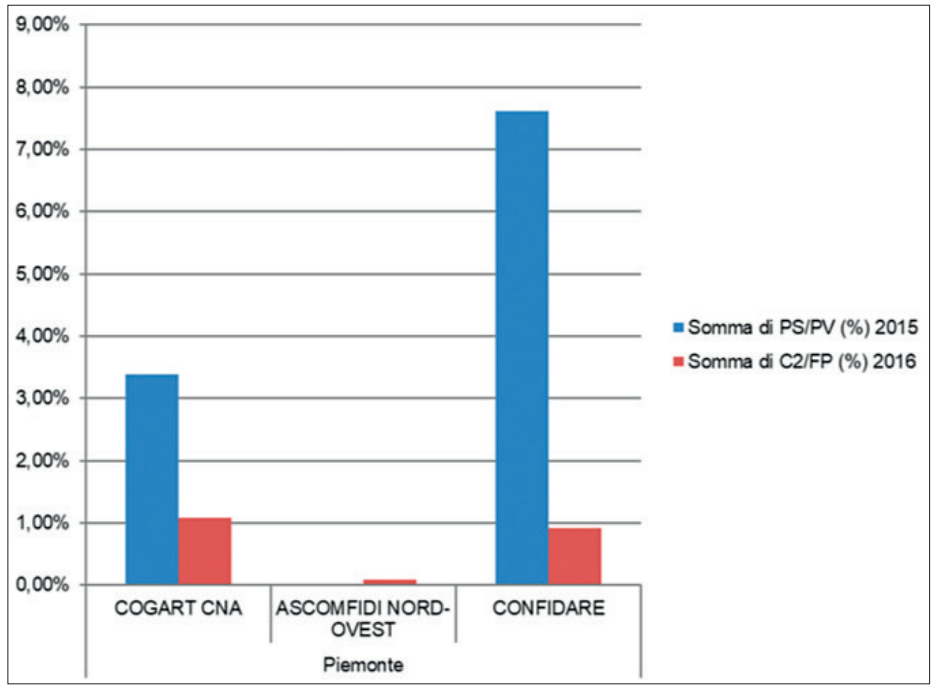
- Se il Capitale di classe 2 ha scarso peso all'interno dei Fondi Propri possiamo dedurre che il totale dei Fondi Propri è caratterizzato da alta "qualità" perché costituito per massima parte da mezzi propri
- Se il Capitale di classe 2 ha un peso importante all'interno dei Fondi Propri possiamo dedurre che il confidi sta utilizzando la leva del patrimonio subordinato per massimizzare la capienza della propria dotazione patrimoniale.

I confidi dovrebbero quindi cercare di posizionarsi nel giusto trade off che permette loro di massimizzare la capienza del proprio patrimonio conservando un'alta percentuale di mezzi propri (Capitale di classe 1) per mantenere un'alta qualità dello stesso.

Nelle tavole che seguono verranno rappresentati graficamente i dati del 2016 e del 2015 con la doverosa premessa che il dato del 2016 è pari al rapporto tra il Capitale di classe 2 (C2) e i Fondi propri (FP) calcolati secondo le vigenti normative mentre il dato del 2015 è pari al rapporto tra il Patrimonio supplementare (PS) e il Patrimonio di Vigilanza (PV) derivante dal precedente regime di Basilea 2.

Tavola 5.3: Tier2 dei confidi piemontesi (%, 2015-2016)

	Somma di PS/PV (%) 2015	Somma di C2/FP (%) 2016
Piemonte		
COGART CNA	3,39%	1,09%
ASCOMFIDI NORD-OVEST	0,00%	0,10%
CONFIDARE	7,62%	0,91%



I confidi piemontesi in linea di massima fanno poco ricorso Capitale di classe 2. Per tutti i confidi del campione il Capitale di classe 2 nel 2016 ha un peso irrilevante sul totale Fondi propri:

- Cogart CNA: C2/FP pari al 1,09%
- Ascomfidi Nord Ovest: C2/FP pari al 0,10%
- Confidare: C2/FP pari al 0,91%

Il dato del 2015, seppur determinato da componenti di calcolo differenti (Patrimonio Supplementare/Patrimionio di Vigilanza) conferma quanto rilevato per il 2016:

- Cogart CNA: PS/PV pari al 3,39%
- Ascomfidi Nord Ovest: PS/PV pari allo 0%
- Confidare: PS/PV pari al 7,62%

Questa tendenza dei confidi piemontesi a non presentare percentuali significative di patrimonio di secondo livello è indice di un alto livello qualitativo del patrimonio dei confidi.

5.3 La solvibilità dei confidi piemontesi nel biennio 2015-2016

Come abbiamo visto nel corso dei precedenti capitoli, i requisiti in materia di Fondi propri che i confidi devono rispettare sono 2:

- Un coefficiente di Capitale Primario di classe 1 (CET 1 capital ratio) del 4,5%. Tale coefficiente è pari al rapporto espresso in percentuale tra il Capitale Primario di classe 1 (CET 1) al numeratore e il totale dell'esposizione al rischio al denominatore.
- Un coefficiente di Capitale totale (Total capital ratio) del 6%. Tale coefficiente è pari al rapporto espresso in percentuale tra il totale dei Fondi Propri al numeratore e il totale dell'esposizione al rischio al denominatore.

La solvibilità dei confidi è dunque un aspetto delicato non soltanto dal punto di vista sostanziale (rappresenta la capacità di onorare le obbligazioni acquisite) ma anche dal punto di vista formale: la vigente normativa di riferimento prevede infatti l'obbligo di mantenere un Total Capital Ratio (TCR) con valore maggiore o uguale al 6% e un CET 1 capital ratio con valore maggiore o uguale al 4,5%.

Come abbiamo visto, gli indicatori di solvibilità 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 sommatoria degli impegni presi dal confidi nell'ambito della sua attività ponderati per il rischio specifico.

Gli indici di solvibilità devono essere indicati dal confidi in Nota Integrativa nella Parte D - Altre Informazioni. Tali indici dipendono oltre che dalla capienza del totale Fondi Propri del confidi anche e soprattutto dal suo stock di garanzie in essere che a sua volta è influenzato moltissimo 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:

1. se il confidi ricorre alla controgaranzia a prima richiesta del FCG e per quale importo

2. se il confidi emette o meno garanzie segregate
3. se esiste un fondo destinato alla copertura delle garanzie segregate, e quale sia il suo ammontare
4. se 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.

Nelle tavole che seguono verranno presentati i dati 2016 dei confidi piemontesi relativamente al CET 1 Capital Ratio e al Total Capital Ratio.

I dati 2015 relativi al Total Capital Ratio, viste le differenti modalità di determinazione degli elementi del rapporto introdotte dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia e dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR, verranno rappresentati separatamente in coerenza con quanto effettuato dalla maggioranza dei confidi del campione nazionale in sede di redazione del bilancio 2016.

Tavola 5.4: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR dei confidi piemontesi (%, 2016)

	Somma di CET 1 Capital Ratio	Somma di TCR
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST	16,00%	16,09%
COGART CNA	10,58%	10,70%
CONFIDARE	21,10%	21,30%

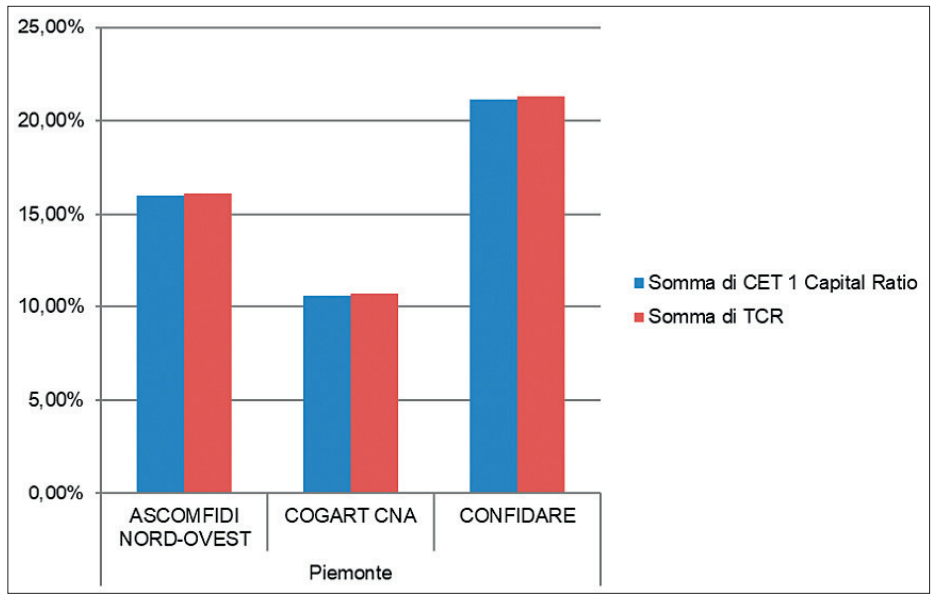
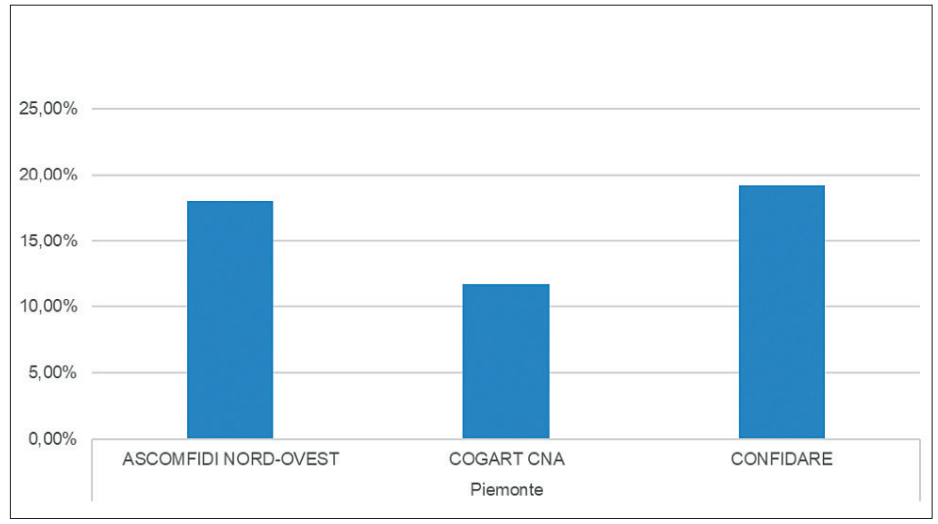


Tavola 5.5: Total Capital Ratio - TCR dei confidi piemontesi (%, 2015)

	Somma di TCR 2015
Piemonte	
ASCOMFIDI NORD-OVEST	18,00%
COGART CNA	11,72%
CONFIDARE	19,20%



I dati 2016 relativi al CET 1 capital ratio sono positivi per tutti i confidi del campione: tutti i confidi piemontesi presentano un CET 1 capital ratio superiore e doppio alla soglia minima prevista dalla normativa vigente e pari al 4,5%.

Anche i dati 2016 sul TCR sono positivi: tutti i confidi piemontesi presentano non solo un TCR superiore al limite regolamentare del 6% ma addirittura superiore al 10%.

Il CET 1 capital ratio ha inoltre per tutti i confidi del campione un elevato peso sul TCR a conferma dell'elevata qualità patrimoniale dei confidi piemontesi che riescono dunque a mantenere un più che buono equilibrio tra i Fondi Propri e il totale dei rischi assunti.

I dati del 2015, seppur determinati da una metodologia di calcolo differente, sono in linea con i risultati espositi per il 2016: tutti i confidi piemontesi del campione presentano un TCR superiore al 6% e addirittura superiore al 10%.

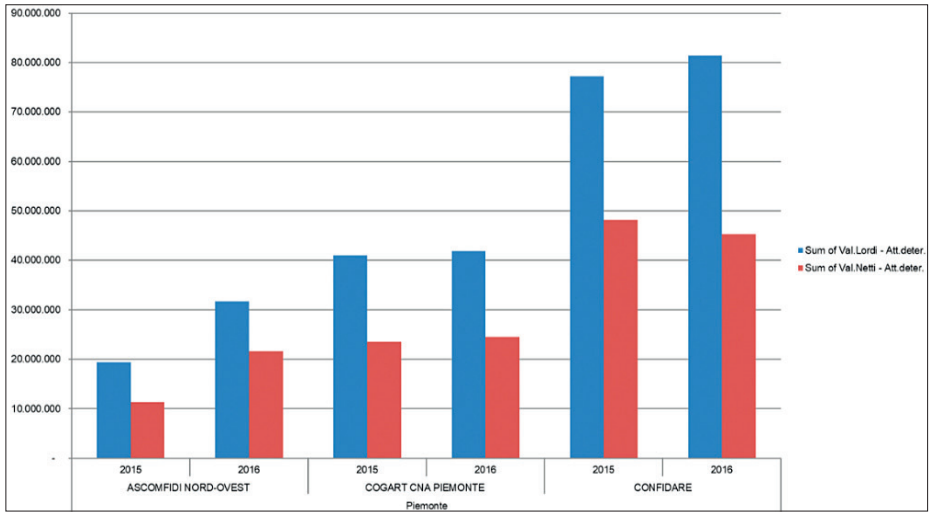
5.4 La gestione del rischio di credito

5.4.1 Le attività deteriorate dei confidi piemontesi

Nelle tavole seguenti verrà proposta una panoramica sulle attività deteriorate al lordo e al netto delle rettifiche dei confidi piemontesi del campione al 31/12/2016 e al 31/12/2015[3].

Tavola 5.6: Attività deteriorate – valori lordi e netti dei confidi piemontesi (euro, 2015-2016)

	Sum of Val.Lordi - Att.deter.	Sum of Val.Netti - Att.deter.
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST		
2015	19.345.206	11.385.106
2016	31.651.196	21.583.973
COGART CNA PIEMONTE		
2015	41.015.048	23.602.388
2016	41.909.000	24.516.000
CONFIDARE		
2015	77.246.586	48.158.979
2016	81.398.620	45.335.602



I dati relativi alle attività deteriore non sono incoraggianti: i valori delle attività deteriorate lorde hanno subito un incremento nell'ultimo anno di analisi per tutti i confidi del campione.

Note

[3] *Le attività deteriorate sono qui classificate nel rispetto del Tabella 2.1 redatta dai confidi in Nota Integrativa Sezione D – Altre Informazioni.*

Con alta probabilità la causa principale di questi numeri è da ricercarsi nella situazione di mercato profondamente deteriorata con merito creditizio medio delle PMI italiane in peggioramento. Inoltre alcuni di questi confidi ha intrapreso nel corso degli ultimi anni un percorso di fusione e di incorporazione di confidi minori che senz'altro ha influito sulla qualità del portafoglio di rischi generando così un sensibile incremento delle attività deteriorate lorde. Si può anche infine ipotizzare tra le cause principali di incremento una mancata applicazione di politiche rigorose e prudenti di selezione dei rischi in entrata da parte dei confidi.

Per quanto riguarda le dinamiche delle attività deteriorate nette, a differenza del trend nazionale, solo 1 dei 3 confidi piemontesi registra nel 2016 una diminuzione del deteriorato netto rispetto al 2015 (Confidare: -5,86%) mentre per gli altri due confidi si registra un incremento in linea se non superiore al deteriorato lordo.

5.4.2 Il tasso di deterioramento lordo e netto

Il tasso di deterioramento misura l'entità dei rischi assunti dal confidi nell'ambito della sua attività caratteristica. Tale indicatore mette in relazione le seguenti grandezze:

- Attività deteriorate lorde/nette (al numeratore del rapporto): è l'ammontare complessivo delle esposizioni del confidi verso la clientela che si trovano in stato di deterioramento.
- Totale esposizione lorda/nette (al denominatore del rapporto): è l'ammontare complessivo delle esposizioni, deteriorate e non, del confidi verso la clientela.

I valori utilizzati per calcolare il rapporto sono entrambi presi dalla Tabella 2.1 della Nota Integrativa dei confidi e rappresentano rispettivamente il totale delle attività deteriorate lorde/nette (esposizioni per cassa e esposizioni fuori bilancio) e il totale delle attività (deteriorate e non lorde/nette per cassa e fuori bilancio).

Il risultato fornito da questo indice è la percentuale di attività in stato di deterioramento e quindi comportanti un rischio concreto per il confidi sul totale delle esposizioni verso la clientela in essere. È un dato molto significativo in quanto:

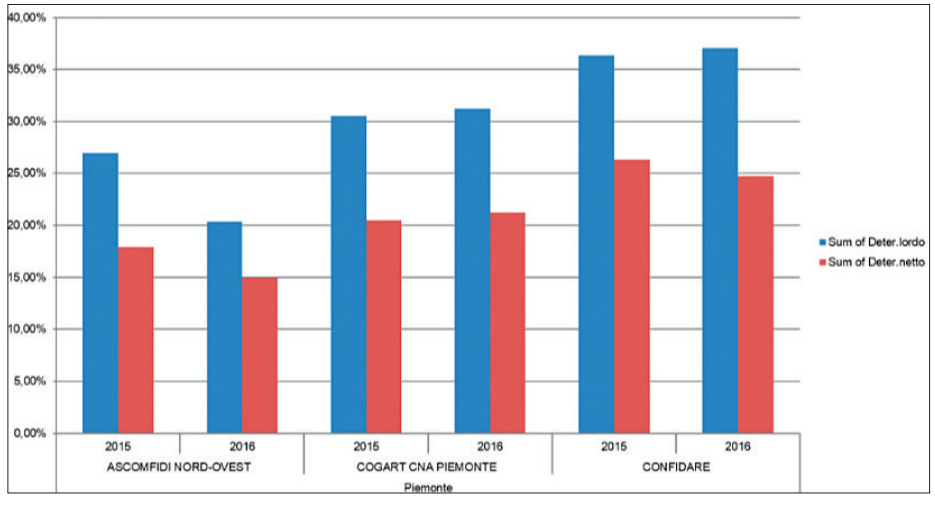
- Fornisce indicazioni sulla qualità del risk management operato dal confidi

- Fornisce informazioni per il forecast delle perdite: è in base all'andamento delle partite deteriorate che vengono fatte le previsioni sulle perdite future e conseguentemente calcolati gli accantonamenti a fondi rischi.

Il tasso di deterioramento può essere calcolato al lordo o al netto delle rettifiche specifiche o di portafoglio operate dagli accantonamenti a fondo rischi. Infatti per ciascuna classe di deteriorato il confidi dichiara un determinato ammontare di accantonamenti che vanno a rettificarne il valore. In altre parole il rischio determinato dalle attività deteriorate lorde viene diminuito dagli accantonamenti; la differenza sono le attività deteriorate residue a seguito dell'utilizzo dei fondi a copertura (attività deteriorate nette).

Tavola 5.7: Tassi di deterioramento dei confidi piemontesi – valori lordi e netti (% su totale esposizione lorde e nette, 2015-2016)

	Sum of Deter.lordo	Sum of Deter.netto
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST		
2015	26,98%	17,91%
2016	20,38%	15,00%
COGART CNA PIEMONTE		
2015	30,53%	20,48%
2016	31,19%	21,21%
CONFIDARE		
2015	36,36%	26,29%
2016	37,05%	24,72%



Le dinamiche del tasso di deterioramento non sono positive se confrontate con i dati relativi all'esercizio precedente: il tasso di deterioramento sia lordo che netto è aumentato rispetto al 2014 per il 67% dei confidi dei confidi del campione.

Solo 1 confidi su 3 presenta però un tasso di deterioramento lordo pari o superiore a un terzo delle esposizioni lorde totali. Tale dato migliora ulteriormente se si analizza il tasso di deterioramento netto: nessuno dei confidi piemontesi presenta un'esposizione deteriorata netta pari o superiore ad un terzo dell'esposizione netta totale.

5.4.3 Il tasso di copertura delle attività deteriorate

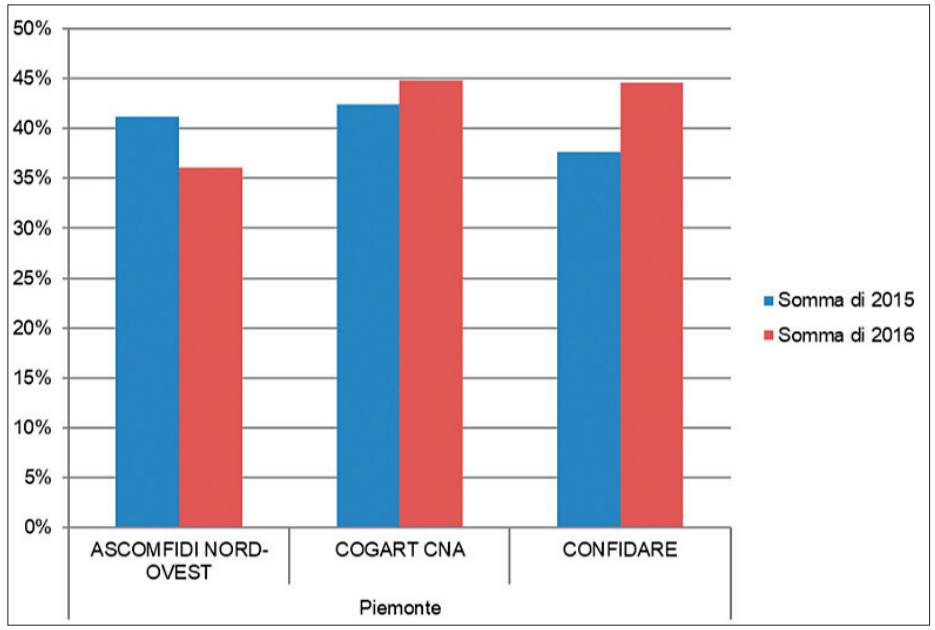
Abbiamo visto nel paragrafo precedente come i confidi coprano parzialmente le attività deteriorate attraverso rettifiche, ovvero la costituzione di fondi rischi specifici e di portafoglio il cui eventuale utilizzo per copertura va a mitigare la perdita economica per perdite su crediti.

Tali rettifiche (specifiche o di portafoglio) sono ripartite sulle specifiche classi di rischio delle attività deteriorate classificate. L'importo delle rettifiche a copertura tende ovviamente a diminuire in termini percentuali rispetto all'importo dell'esposizione della classe di rischio che va a coprire al diminuire del rischio connesso alla classe di rischio stessa; esemplificando, è altamente probabile che le rettifiche sulle sofferenze per cassa siano in termini percentuali maggiori rispetto alle inadempienze probabili.

Per avere un indicatore sintetico che quantifichi la prudenza nella gestione del rischio dei confidi è possibile calcolare il rapporto fra le rettifiche e lo stock di garanzie deteriorate lorde. Tale indicatore infatti quantifica l'ammontare di accantonamenti in relazione al rischio connesso alle attività deteriorate: più il valore dell'indicatore è alto e più il confidi ha adottato una politica prudente di gestione del rischio.

Tavola 5.8: Tasso di copertura delle attività deteriorate dei confidi piemontesi (% su attività deteriorate lorde, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST	41%	36%
COGART CNA	42%	45%
CONFIDARE	38%	45%



Come già anticipato in precedenza i confidi del campione stanno impegnando molte risorse nella copertura della attività deteriorate lorde. Il tasso di copertura medio del campione nel 2016 è del 42% leggermente inferiore rispetto alla media nazionale del 50% ma in lieve aumento rispetto al 40% del 2015.

Solo 1 su 3 dei confidi piemontesi del campione ha ridotto il proprio tasso di copertura rispetto all'anno precedente:

- Ascomfidi Nord Ovest: 41% nel 2015 contro il 36% nel 2016
- Cogart CNA: 42% nel 2015 contro il 45% nel 2016
- Confidare: 38% nel 2015 contro il 45% nel 2016

5.4.4 Le insolvenze su garanzie prestate: lo stock di garanzie in escussione dei confidi del campione

I dati sulle escussioni in corso, riepilogati nelle tabelle D.7 e D.8 dei bilanci dei confidi, rappresentano un'approssimazione accettabile delle perdite del confidi.

Come già evidenziato nel corso dei precedenti capitoli, 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, da applicare al bilancio relativo all'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2016 (con eccezioni) di Banca d'Italia sono state introdotte delle 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[4]:

- 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

Rispetto a quanto disciplinato dalle precedenti Istruzioni di redazione dei bilanci non è più prevista la distinzione tra garanzie in corso di escussione valore nominale e valore di bilancio ma viene riporto esclusivamente il valore nominale con indicazione separata dell'importo delle controgaranzie e del totale de fondi accantonati.

Nella presente analisi tra i dati di flusso e i dati di stock è stato preso in considerazione lo stock di escussioni, per coerenza e omogeneità con gli altri indicatori presi in considerazione.

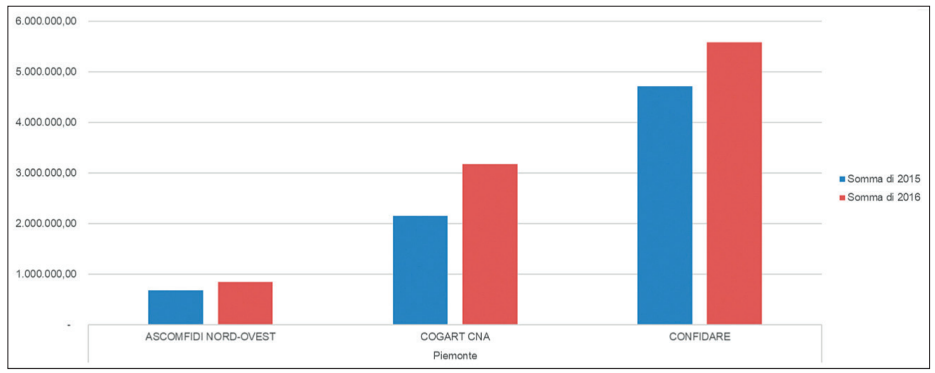
Per ognuno dei confidi del campione è stato preso in considerazione il valore nominale dello stock di garanzie in corso di escussione che rappresenta il valore contabile residuo delle garanzie escusse.

Note

[4] *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).*

Tavola 5.9: Stock di garanzie in escussione dei confidi piemontesi – valore nominale (euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST	681.805,00	843.695,00
COGART CNA	2.154.025,00	3.180.820,00
CONFIDARE	4.721.750,00	5.592.146,00



I dati relativi agli stock di garanzie in corso di escussione dei confidi piemontesi, coerentemente con i risultati esposti sul deterioramento, non sono purtroppo incoraggianti. Tutti i confidi piemontesi hanno registrato nel 2016 un incremento degli stock di garanzie in corso di escussione rispetto al 2015:

- Ascomfidi Nord Ovest: +24%
- Cogart CNA: +48%
- Confidare: +18%

5.5 La redditività dei confidi piemontesi

5.5.1 Il margine operativo dei confidi piemontesi: serie storica 2015-2016

La redditività dall'attività di prestazione di garanzia, ovvero il reddito dell'attività caratteristica dei confidi, è quantificata dal margine operativo.

La presente analisi ha quindi di conseguenza preso in considerazione ricavi e i costi operativi. Nel dettaglio:

- Ricavi operativi: sono le commissioni attive, ovvero i ricavi direttamente dipendenti dall'emissione di garanzia[5].
- Costi operativi[6]: costi il cui sostenimento è necessario per poter operare, nello specifico:
  - commissioni passive (principalmente commissioni relative alla riassicurazione/controgaranzia del credito)
  - costi amministrativi (costi del personale e altre spese amministrative)

Si ritiene essere molto importante isolare l'attività caratteristica dagli altri aspetti economici che interessano la gestione di un confidi per avere una panoramica del mercato non solo in termini di dimensioni e solidità, ma anche in termini di redditività.

Nelle tavole che seguono il margine operativo del 2016 sarà messo a confronto con quello del 2015 per verificare quale sia l'andamento generale del mercato piemontese nell'ultimo biennio in termini di redditività del core business.

Note

5 Alcuni dei confidi del campione applicano un modello di pricing che prevede il rimborso delle spese di segreteria. Tali ricavi non sono contabilizzabili all'interno della voce commissioni attive, ma devono essere contabilizzati in altre voci di ricavo, perché non strettamente e non necessariamente connessi all'emissione di garanzia. Le spese di segreteria infatti variano la loro natura a seconda del modello di pricing adottato dai singoli confidi; le varie fattispecie sono le seguenti:

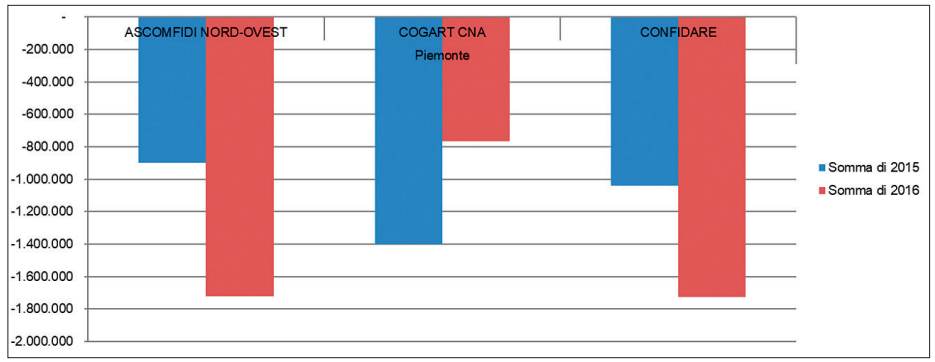
a. Rimborso delle spese di valutazione pratica
b. Rimborso delle spese di istruttoria pratica
c. Rimborso delle spese di valutazione e istruttoria pratica

Tali ricavi assumono la natura di ricavi operativi solo nel caso b., ma non è possibile fare un distinzione delle varie fattispecie fra confidi e confidi. Di conseguenza per l'analisi in questione si è deciso di escludere le voci di ricavo diverse dalle commissioni attive dal computo dei ricavi operativi. In alcuni casi questo potrebbe creare una sottovalutazione dei ricavi operativi del confidi e di conseguenza del margine operativo prodotto

6 Non sono comprese le perdite su garanzie prestate

Tavola 5.10: Margine operativo dei confidi piemontesi (euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Piemonte		
ASCOMFIDI NORD-OVEST	- 899.237	- 1.721.818
COGART CNA	- 1.399.655	- 766.953
CONFIDARE	- 1.040.697	- 1.727.852



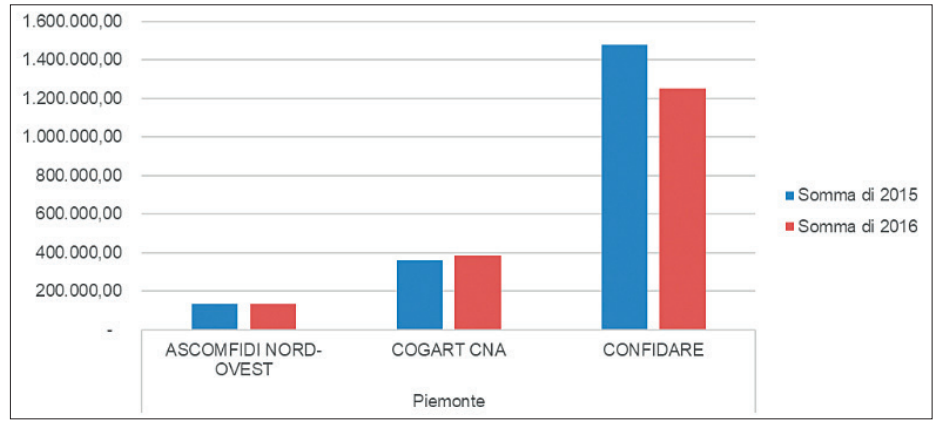
Nel 2016 il macro-scenario relativo alla redditività dei confidi piemontesi non è sostanzialmente variata rispetto all'esercizio precedente: in entrambe le annualità esaminate tutti i confidi del campione hanno prodotto un margine operativo negativo. In termini di dinamiche dei singoli confidi si rileva per 2 confidi su 3 un peggioramento del proprio risultato operativo rispetto al 2015. L'unico confidi a migliorare tale risultato è Cogart CNA che, nonostante abbia migliorato il proprio margine operativo, riporta un dato ancora negativo: da -1,4 mln di euro nel 2015 si è passati a -0,8 mln di euro nel 2016.

5.6 Il margine di interesse

Il margine d'interesse è il risultato della somma algebrica fra gli interessi attivi e gli interessi passivi connessi agli investimenti sul mercato monetario e finanziario operati dai confidi come impiego della propria liquidità.

Tavola 5.11: Margine d'interesse dei confidi piemontesi (euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Piemonte	**1.971.123,00**	**1.771.467,00**
ASCOMFIDI NORD-OVEST	131.074,00	132.939,00
COGART CNA	359.525,00	384.946,00
CONFIDARE	1.480.524,00	1.253.582,00



I dati dimostrano come il margine da interessi fornisca ai confidi piemontesi un buon contributo al sostenimento della redditività, compensando almeno in parte il contributo negativo della gestione caratteristica.

La maggior parte dei confidi del campione presenta infatti dei valori di interessi passivi molto bassi o nulli e ciò permette agli stessi di realizzare un margine da interessi consistente.

Il trend 2015-2016 del margine di interesse dei confidi piemontesi ha differenza del campione nazionale, è positivo: 2 su 3 dei confidi piemontesi ha registrato un aumento del margine d'interesse. Solo in 1 casi su 3 è stato registrato un decremento registrato (Confidare: -15%).

Capitolo VI

Analisi dei bilanci dei confidi emiliani

(a cura di Diego Bolognese e Roberta Artusio)

6.1 Il campione e lo schema di riclassificazione dei bilanci

Il campione utilizzato per l'analisi dei bilanci del biennio 2015-2016 è rappresentato dalla totalità dei confidi emiliani di I grado iscritti all'Albo degli Intermediari Finanziari ex. art. 106 del TUB (c.d. "Albo Unico):

- Cofiter
- Confidi Punto Net
- Cooperfidi Italia
- Unifidi Emilia Romagna

Tutti i confidi del campione, avendo portato a compimento la trasformazione in Intermediario Finanziario, sono obbligati alla redazione del bilancio secondo i principi contabili internazionali IAS. L'applicazione di tale normativa, obbligatoria a seguito dell'iscrizione dapprima nell'elenco 107 e nell'Albo Unico, poi, rende i bilanci dei confidi vigilati molto più confrontabili rispetto al passato, quando i confidi non erano sottoposti a nessuna specifica normativa.

Ciononostante i dati utilizzati dalla presente analisi sono in parte frutto di riclassificazioni in quanto la normativa IAS e più in generale il quadro normativo per i confidi vigilati lasciano ancora alcune autonomie ai singoli soggetti nella redazione del bilancio, e di conseguenza il problema della confrontabilità dei bilanci dei confidi non può ancora essere considerato risolto.

Le analisi sono state operate con l'obiettivo di estrapolare dai bilanci dei confidi un numero ridotto di dati, che permettano di elaborare per ognuno dei player analizzati alcuni indicatori sintetici correlati ai due fattori critici di successo del mercato delle garanzie: solidità e profittabilità.

Obiettivo dell'analisi sarà quindi di verificare come sono strutturati dal punto di vista economico-patrimoniale i principali confidi emiliani. In particolare le tematiche che andremo ad approfondire sono:

1. Copertura del rischio:
   a. Fondi propri
   b. Capitale di classe 2
2. Solvibilità:
   a. CET 1 Capital Ratio
   b. Total Capital Ratio (TCR)
3. Garanzie deteriorate:
   a. Garanzie deteriorate lorde per cassa e fuori bilancio
   b. Garanzie deteriorate nette per cassa e fuori bilancio
   c. Tasso di deterioramento lordo
   d. Tasso di deterioramento netto
   e. Tasso di copertura delle garanzie deteriorate lorde
4. Escussioni:
   a. Stock di escussioni al valore nominale
5. Margine operativo:
6. Margine d'interesse:

6.2 La copertura del rischio: i fondi propri

6.2.1 La composizione dei 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.

Le modalità di computo dei Fondi Propri come abbiamo visto nel corso dei precedenti capitoli sono disciplinati dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia. In sintesi i Fondi Propri sono composti da due parti distinte:

1. Il Capitale di classe 1 (Tier 1 Capital): determinato dalla somma del Capitale Primario di classe 1 (CET 1 Capital) e del capitale aggiuntivo di classe 1, rappresenta il patrimonio nella piena disponibilità del confidi e senza obblighi di restituzione
2. Capitale di classe 2 (Tier 2 Capital): è rappresentato principalmente da tutti quegli strumenti di capitale subordinati.

Quanto disciplinato dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia trova applicazione a partire dai bilanci dei confidi riferiti all'esercizio 2016 creando una discontinuità informativa rispetto ai bilanci degli esercizi precedenti soggetti ad una differente metodologia di calcolo.

6.2.2 I Fondi Propri dei confidi del campione

Nei grafici che seguono, in coerenza con quanto effettuato della maggioranza dei confidi del campione in sede di redazione del bilancio 2016, verranno comunque rappresentanti, seppur separatamente, i dati del 2015 relativi non ai Fondi Propri bensì al Patrimonio di Vigilanza derivante dal precedente regime di Basilea 2.

Tavola 6.1: Fondi Propri dei confidi emiliani (euro, 2016)

	Somma di 2016
Emilia Romagna	**107.431.235,00**
COFITER	18.944.336,00
CONFIDI PUNTO NET	16.937.753,00
COOPERFIDI ITALIA	23.112.008,00
UNIFIDI E.R.	48.437.138,00

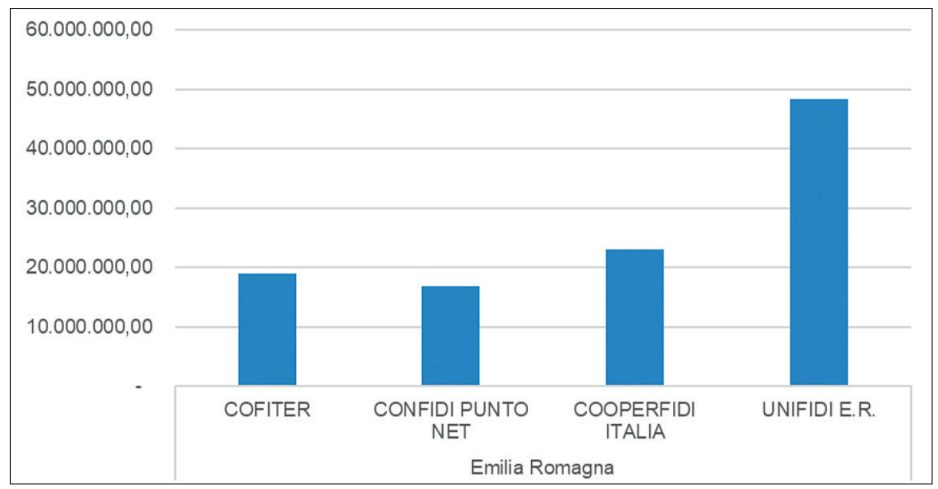
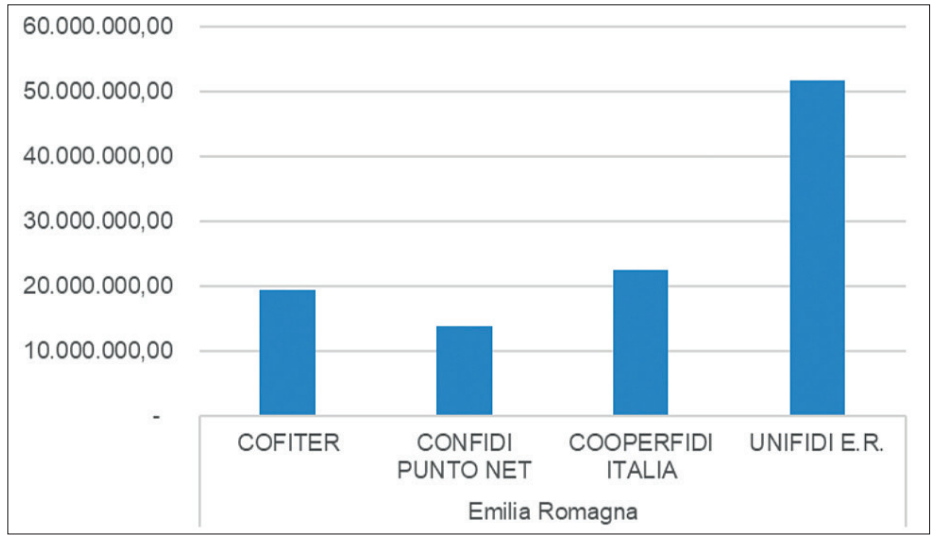


Tavola 6.2: Patrimonio di vigilanza dei confidi emiliani (euro, 2015)

	Somma di 2015
Emilia Romagna	**107.368.640,00**
COFITER	19.365.143,00
CONFIDI PUNTO NET	13.745.409,00
COOPERFIDI ITALIA	22.521.977,00
UNIFIDI E.R.	51.736.111,00



I confidi emiliani nel 2016 esprimono un valore complessivo di Fondi Propri di 107,431 milioni di euro pari al 10% del totale nazionale e al 38% della propria Area di riferimento[1].

I dati del 2015 relativi al Patrimonio di Vigilanza non si discostano di molto rispetto a quanto rilevato nel 2016 per il totale Fondi Propri: nel 2015 il valore complessivo del Patrimonio di Vigilanza dei confidi emiliani ammontava a 107,369 milioni di euro pari al 12% del totale nazionale e al 37% della propria Area di riferimento[2].

Note

[1,2] Area 5: Emilia Romagna e Toscana

6.2.3 Il peso del Capitale di classe 2 all'interno del totale Fondi Propri

I Fondi Propri di un Intermediario Finanziario, come evidenziato nei capitoli precedenti, è pari alla sommatoria del Capitale di classe 1 e del Capitale di classe 2. Il Capitale di classe 1 è rappresentato da tutti quegli elementi illimitatamente e interamente a disposizione dell'Intermediario Finanziario mentre il Capitale di classe 2 è rappresentato da tutti quegli elementi subordinati o che da normativa non possono essere imputati nel Capitale di classe 1. In entrambi i casi è la normativa di riferimento a stabilire regole e criteri di computabilità nell'una o nell'altra sezione che compone i Fondi Propri.

Verificare il peso del Capitale di classe 2 all'interno del totale Fondi Propri del confidi è molto importante perché fornisce due tipi di informazione:

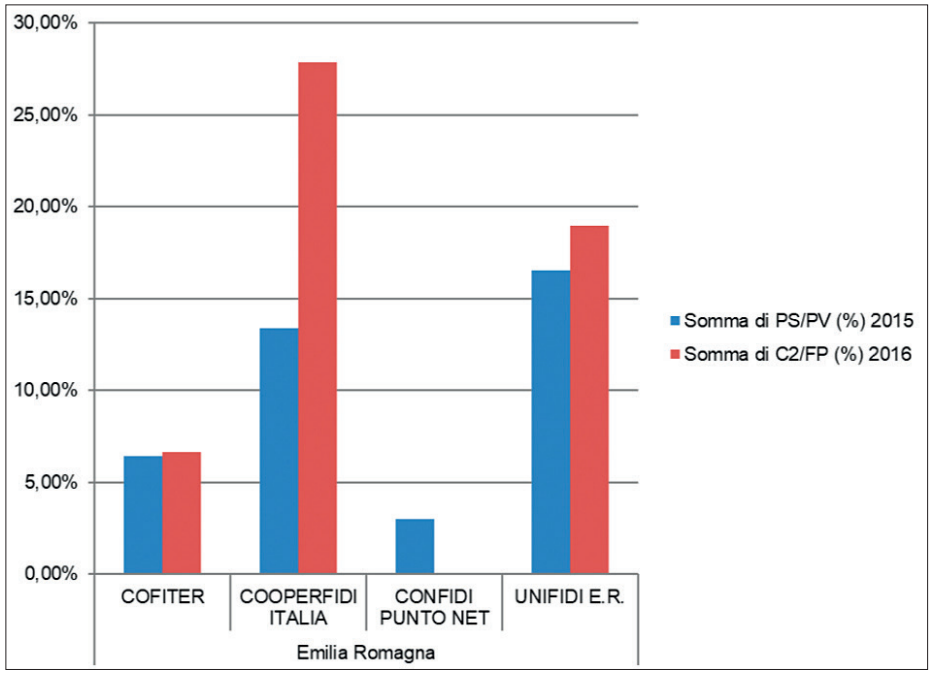
- Se il Capitale di classe 2 ha scarso peso all'interno dei Fondi Propri possiamo dedurre che il totale dei Fondi Propri è caratterizzato da alta "qualità" perché costituito per massima parte da mezzi propri
- Se il Capitale di classe 2 ha un peso importante all'interno dei Fondi Propri possiamo dedurre che il confidi sta utilizzando la leva del patrimonio subordinato per massimizzare la capienza della propria dotazione patrimoniale.

I confidi dovrebbero quindi cercare di posizionarsi nel giusto trade off che permette loro di massimizzare la capienza del proprio patrimonio conservando un'alta percentuale di mezzi propri (Capitale di classe 1) per mantenere un'alta qualità dello stesso.

Nelle tavole che seguono verranno rappresentati graficamente i dati del 2016 e del 2015 con la doverosa premessa che il dato del 2016 è pari al rapporto tra il Capitale di classe 2 (C2) e i Fondi propri (FP) calcolati secondo le vigenti normative mentre il dato del 2015 è pari al rapporto tra il Patrimonio supplementare (PS) e il Patrimonio di Vigilanza (PV) derivante dal precedente regime di Basilea 2.

Tavola 6.3: Tier2 dei confidi emiliani (%, 2015-2016)

	Somma di PS/PV (%) 2015	Somma di C2/FP (%) 2016
Emilia Romagna		
COFITER	6,44%	6,63%
COOPERFIDI ITALIA	13,38%	27,84%
CONFIDI PUNTO NET	3,00%	0,00%
UNIFIDI E.R.	16,52%	18,99%



Per i confidi emiliani il peso del Capitale di classe 2 sul totale Fondi Propri è più rilevante rispetto a quanto registrato per il campione nazionale. Solo 1 su 4 confidi non fa ricorso al Capitale di classe 2 mentre il 50% dei confidi del campione presenta un Capitale di classe 2 superiore al 10% del totale Fondi Propri (contro il 9% del campione nazionale):

- Cofiter: C2/FP pari al 6,63%
- Cooperfidi Italia: C2/FP pari al 27,84%
- Confidi Punto Net: C2/FP pari al 0%
- Unifidi E.R.: C2/FP pari al 18,99%

La natura di tale fenomeno è da ricercare nei maggiori fondi pubblici/privati messi a disposizione degli Enti locali o di categoria a favore dei confidi che si

configurano come strumenti innovativi di capitale e prestiti subordinati.

Il dato del 2015, seppur determinato da componenti di calcolo differenti (Patrimonio Supplementare/Patrimionio di Vigilanza) conferma quanto rilevato per il 2016.

- Cofiter: PS/PV pari al 6,44%
- Cooperfidi Italia: PS/PV pari allo 13,38%
- Confidi Punto Net: PS/PV pari al 3,00%
- Unifidi E.R.: PS/PV pari al 16,52%

6.3 La solvibilità dei confidi emiliani nel biennio 2015-2016

Come abbiamo visto nel corso dei precedenti capitoli, i requisiti in materia di Fondi propri che i confidi devono rispettare sono 2:

- Un coefficiente di Capitale Primario di classe 1 (CET 1 capital ratio) del 4,5%. Tale coefficiente è pari al rapporto espresso in percentuale tra il Capitale Primario di classe 1 (CET 1) al numeratore e il totale dell'esposizione al rischio al denominatore.
- Un coefficiente di Capitale totale (Total capital ratio) del 6%. Tale coefficiente è pari al rapporto espresso in percentuale tra il totale dei Fondi Propri al numeratore e il totale dell'esposizione al rischio al denominatore.

La solvibilità dei confidi è dunque un aspetto delicato non soltanto dal punto di vista sostanziale (rappresenta la capacità di onorare le obbligazioni acquisite) ma anche dal punto di vista formale: la vigente normativa di riferimento prevede infatti l'obbligo di mantenere un Total Capital Ratio (TCR) con valore maggiore o uguale al 6% e un CET 1 capital ratio con valore maggiore o uguale al 4,5%.

Come abbiamo visto, gli indicatori di solvibilità 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 sommatoria degli impegni presi dal confidi nell'ambito della sua attività ponderati per il rischio specifico.

Gli indici di solvibilità devono essere indicati dal confidi in Nota Integrativa nella Parte D - Altre Informazioni. Tali indici dipendono oltre che dalla capienza del totale Fondi Propri del confidi anche e soprattutto dal suo stock di garanzie in essere che a

sua volta è influenzato moltissimo 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:

1. se il confidi ricorre alla controgaranzia a prima richiesta del FCG e per quale importo
2. se il confidi emette o meno garanzie segregate
3. se esiste un fondo destinato alla copertura delle garanzie segregate, e quale sia il suo ammontare
4. se 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.

Nelle tavole che seguono verranno presentati i dati 2016 dei confidi emiliani relativamente al CET 1 Capital Ratio e al Total Capital Ratio.

I dati 2015 relativi al Total Capital Ratio, viste le differenti modalità di determinazione degli elementi del rapporto introdotte dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia e dal Regolamento (UE) n. 575/2013 su Capital Requirements Regulation – CRR, verranno rappresentati separatamente in coerenza con quanto effettuato dalla maggioranza dei confidi del campione nazionale in sede di redazione del bilancio 2016.

Tavola 6.4: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR dei confidi emiliani (%, 2016)

	Somma di CET 1 Capital Ratio	Somma di TCR
Emilia Romagna		
COFITER	20,89%	22,33%
COOPERFIDI ITALIA	18,32%	25,39%
CONFIDI PUNTO NET	27,32%	27,32%
UNIFIDI E.R.	8,91%	11,00%

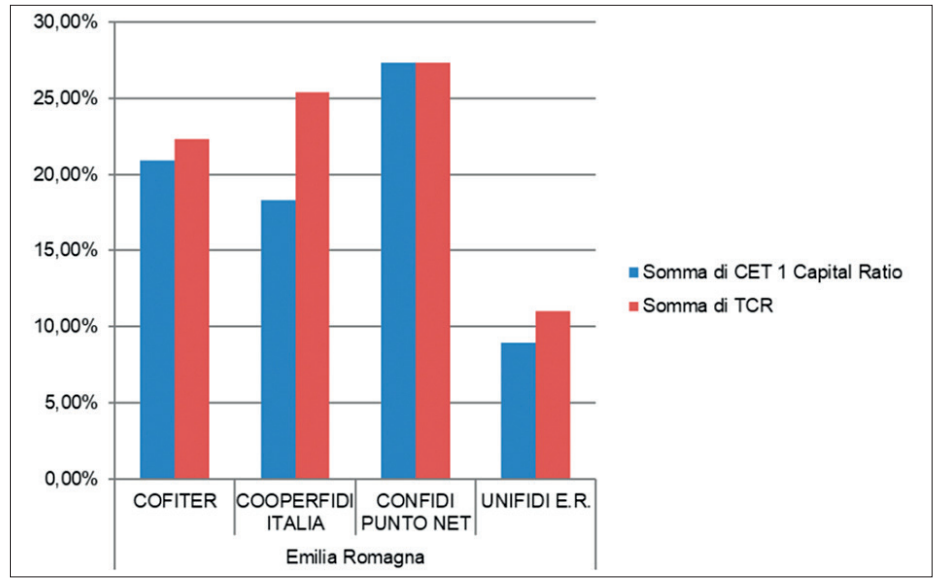
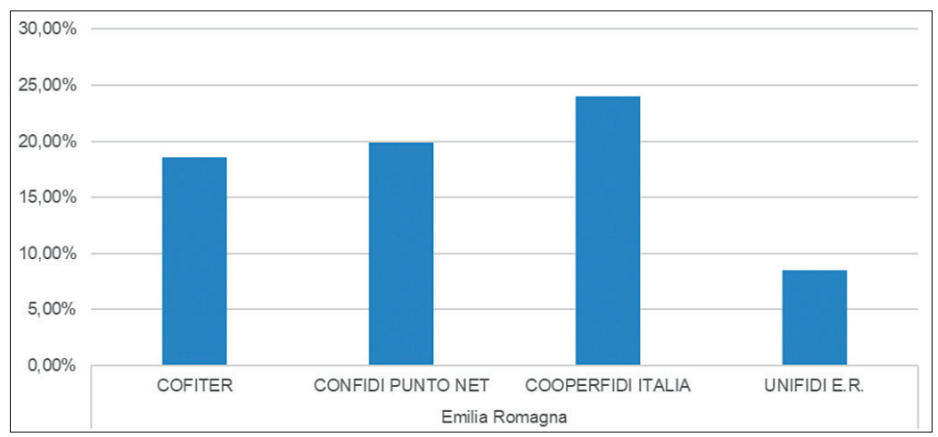


Tavola 6.5: Total Capital Ratio - TCR dei confidi emiliani (%, 2015)

	Somma di TCR 2015
Emilia Romagna	
COFITER	18,59%
CONFIDI PUNTO NET	19,90%
COOPERFIDI ITALIA	24,00%
UNIFIDI E.R.	8,49%



I dati 2016 relativi al CET 1 capital ratio sono positivi per tutti i confidi del campione. Tutti i confidi emiliani presentano un CET 1 capital ratio superiore e doppio alla soglia minima prevista dalla normativa vigente e pari al 4,5%:

- Cofiter: 20,89%
- Cooperfidi Italia: 18,32%
- Confidi Punto Net: 27,32%
- Unifidi E.R.: 8,91%

Anche i dati 2016 sul TCR sono positivi. Tutti i confidi emiliani presentano non solo un TCR superiore al limite regolamentare del 6% ma addirittura superiore al 10%:

- Cofiter: 22,33%
- Cooperfidi Italia: 25,39%
- Confidi Punto Net: 27,32%
- Unifidi E.R.: 11,00%.

I dati del 2015, seppur determinati da una metodologia di calcolo differente, sono in linea con i risultati espositi per il 2016: tutti i confidi emiliani del campione presentano un TCR superiore al 6% e 3 su 4 presentano un TCR addirittura superiore al 10%:

- Cofiter: 18,59%
- Cooperfidi Italia: 19,90%
- Confidi Punto Net: 24,00%
- Unifidi E.R.: 8,49%.

6.4 La gestione del rischio di credito

6.4.1 Le attività deteriorate dei confidi emiliani

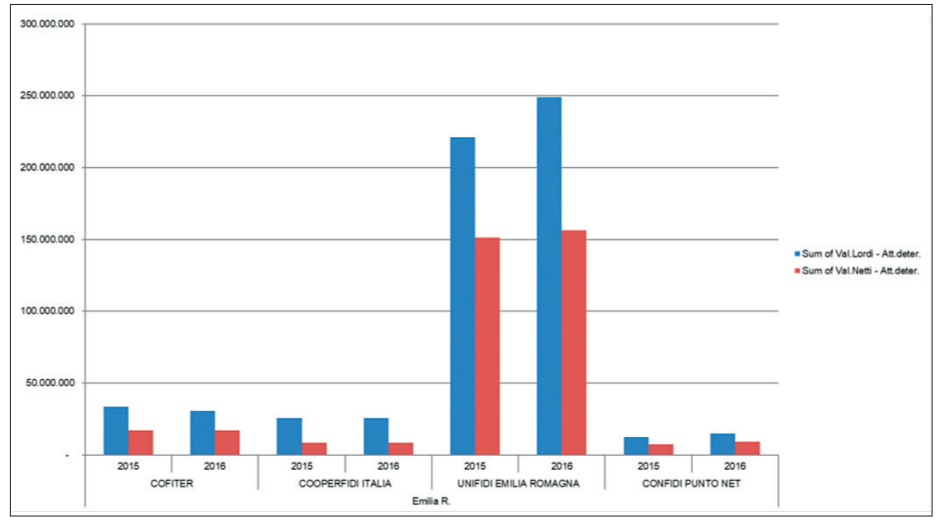
Nelle tavole seguenti verrà proposta una panoramica sulle attività deteriorate al lordo e al netto delle rettifiche dei confidi emiliani del campione al 31/12/2016 e al 31/12/2015[3].

Note

[3] *Le attività deteriorate sono qui classificate nel rispetto del Tabella 2.1 redatta dai confidi in Nota Integrativa Sezione D – Altre Informazioni.*

Tavola 6.6: Attività deteriorate – valori lordi e netti dei confidi emiliani (euro, 2015-2016)

	Sum of Val.Lordi - Att.deter.	Sum of Val.Netti - Att.deter.
Emilia R.		
COFITER		
2015	33.400.875	16.953.758
2016	30.731.353	16.986.710
COOPERFIDI ITALIA		
2015	25.604.363	8.498.253
2016	25.777.390	8.583.800
UNIFIDI EMILIA ROMAGNA		
2015	220.969.166	151.201.388
2016	249.146.217	156.369.363
CONFIDI PUNTO NET		
2015	12.566.206	7.560.251
2016	15.075.043	9.181.897



I dati relativi alle attività deteriore lorde registrati dai confidi emiliani sono in linea con il trend del campione nazionale. Le attività deteriorate lorde hanno subito un incremento nell'ultimo anno di analisi per il 50% dei confidi emiliani contro il 55% del campione nazionale, un confidi su 4 ha mantenuto sostanzialmente invariato il dato rispetto al 2015 mentre un confidi ha registrato addirittura un decremento:

- Cofiter: -7,99%
- Confidi Punto Net: +19,96%
- Cooperfidi Italia: +0,68%
- Unifidi Emilia Romagna: +12,75%

Con alta probabilità la causa principale degli incrementi è da ricercarsi nella situazione di mercato profondamente deteriorata con merito creditizio medio delle PMI italiane in peggioramento.

Il confidi che ha registrato una diminuzione delle attività deteriorate lorde, a conferma di quanto già ipotizzato nel corso dei precedenti capitoli, ha intrapreso da anni un percorso di politiche rigorose e prudenti di selezione dei rischi in entrata.

I dati sulle dinamiche delle attività deteriorate nette sono incoraggianti: solo 1 su 4 confidi ha registrato un aumento superiore a quello delle attività deteriorate lorde, per 2 confidi la situazione è rimasta sostanzialmente stabile rispetto al 2015 mentre per 1 confidi il volume delle attività deteriorate nette è aumentato ma meno rispetto al dato relativo al deteriorato lordo:

- Cofiter: +0,19%
- Confidi Punto Net: +21,45%
- Cooperfidi Italia: +1,01%
- Unifidi Emilia Romagna: +3,42%

6.4.2 Il tasso di deterioramento lordo e netto

Il tasso di deterioramento misura l'entità dei rischi assunti dal confidi nell'ambito della sua attività caratteristica. Tale indicatore mette in relazione le seguenti grandezze:

- Attività deteriorate lorde/nette (al numeratore del rapporto): è l'ammontare complessivo delle esposizioni del confidi verso la clientela che si trovano in stato di deterioramento.
- Totale esposizione lorda/nette (al denominatore del rapporto): è l'ammontare complessivo delle esposizioni, deteriorate e non, del confidi verso la clientela.

I valori utilizzati per calcolare il rapporto sono entrambi presi dalla Tabella 2.1 della Nota Integrativa dei confidi e rappresentano rispettivamente il totale delle attività deteriorate lorde/nette (esposizioni per cassa e esposizioni fuori bilancio) e il totale delle attività (deteriorate e non lorde/nette per cassa e fuori bilancio).

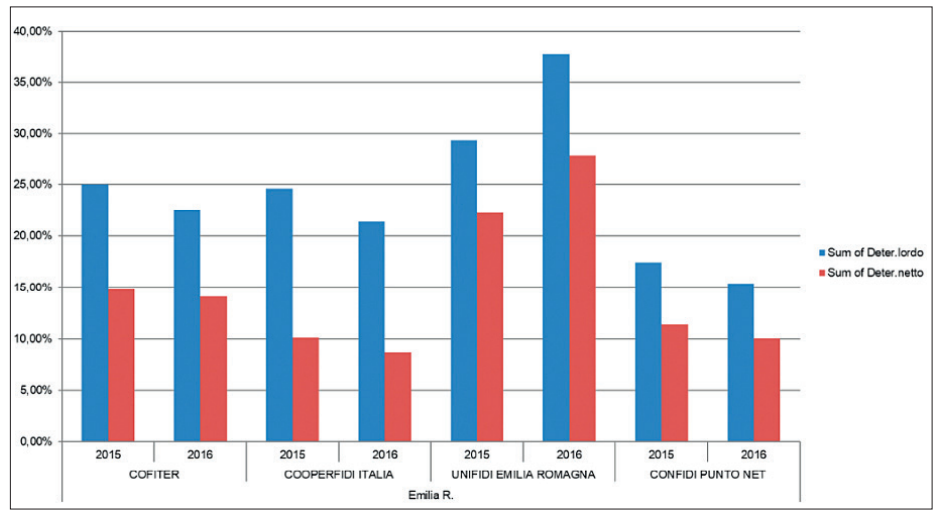
Il risultato fornito da questo indice è la percentuale di attività in stato di deterioramento e quindi comportanti un rischio concreto per il confidi sul totale delle esposizioni verso la clientela in essere. È un dato molto significativo in quanto:

- Fornisce indicazioni sulla qualità del risk management operato dal confidi
- Fornisce informazioni per il forecast delle perdite: è in base all'andamento delle partite deteriorate che vengono fatte le previsioni sulle perdite future e conseguentemente calcolati gli accantonamenti a fondi rischi.

Il tasso di deterioramento può essere calcolato al lordo o al netto delle rettifiche specifiche o di portafoglio operate dagli accantonamenti a fondo rischi. Infatti per ciascuna classe di deteriorato il confidi dichiara un determinato ammontare di accantonamenti che vanno a rettificarne il valore. In altre parole il rischio determinato dalle attività deteriorate lorde viene diminuito dagli accantonamenti; la differenza sono le attività deteriorate residue a seguito dell'utilizzo dei fondi a copertura (attività deteriorate nette).

Tavola 6.7: Tassi di deterioramento dei confidi emiliani – valori lordi e netti (% su totale esposizione lorde e nette, 2015-2016)

	Sum of Deter.lordo	Sum of Deter.netto
Emilia R.		
COFITER		
2015	25,00%	14,82%
2016	22,56%	14,10%
COOPERFIDI ITALIA		
2015	24,60%	10,13%
2016	21,47%	8,60%
UNIFIDI EMILIA ROMAGNA		
2015	29,34%	22,32%
2016	37,67%	27,88%
CONFIDI PUNTO NET		
2015	17,43%	11,44%
2016	15,37%	10,07%



Le dinamiche del tasso di deterioramento lordo e netto dei confidi emiliani sono positive e in controtendenza rispetto al dato nazionale: solo 1 dei 4 confidi del campione ha registrato un aumento rispetto al 2015 mentre il 75% del campione ha registrato una diminuzione:

- Cofiter: delta lordo -9,75%, delta netto -4,83%
- Confidi Punto Net: delta lordo -11,84%, delta netto -11,97%
- Cooperfidi Italia: delta lordo -12,71%, delta netto -15,07%
- Unifidi Emilia Romagna: delta lordo +28,41%, delta netto +24,91%

Inoltre solo 1 confidi su 4 presenta un tasso di deterioramento lordo pari o superiore a un terzo delle esposizioni lorde totali (Unifidi Emilia Romagna: 38%) mentre nessuno dei confidi emiliani presenta un'esposizione deteriorata netta pari o superiore ad un terzo dell'esposizione netta totale.

6.4.3 Il tasso di copertura delle attività deteriorate

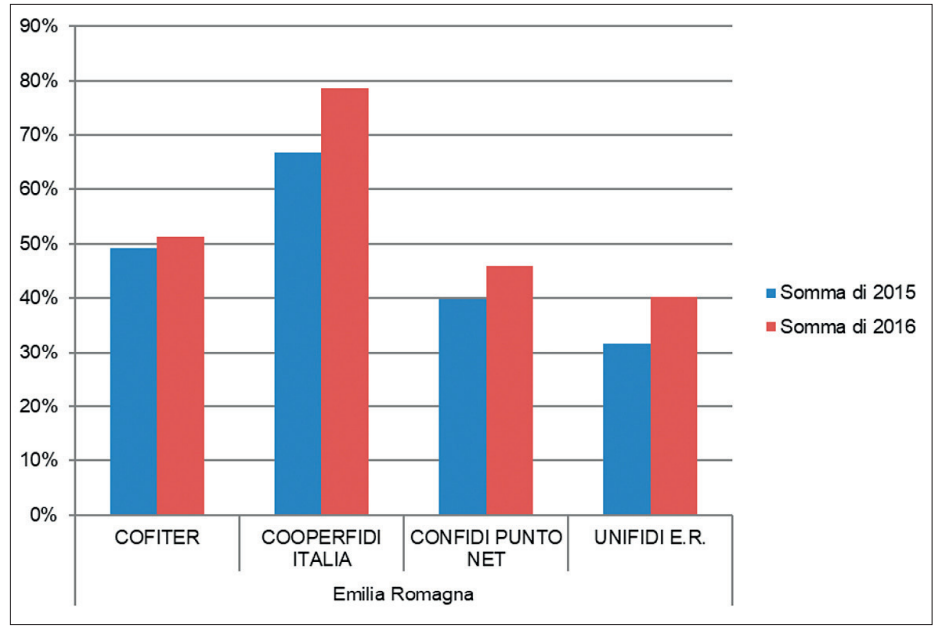
Abbiamo visto nel paragrafo precedente come i confidi coprano parzialmente le attività deteriorate attraverso rettifiche, ovvero la costituzione di fondi rischi specifici e di portafoglio il cui eventuale utilizzo per copertura va a mitigare la perdita economica per perdite su crediti.

Tali rettifiche (specifiche o di portafoglio) sono ripartite sulle specifiche classi di rischio delle attività deteriorate classificate. L'importo delle rettifiche a copertura tende ovviamente a diminuire in termini percentuali rispetto all'importo dell'esposizione della classe di rischio che va a coprire al diminuire del rischio connesso alla classe di rischio stessa; esemplificando, è altamente probabile che le rettifiche sulle sofferenze per cassa siano in termini percentuali maggiori rispetto alle inadempienze probabili.

Per avere un indicatore sintetico che quantifichi la prudenza nella gestione del rischio dei confidi è possibile calcolare il rapporto fra le rettifiche e lo stock di garanzie deteriorate lorde. Tale indicatore infatti quantifica l'ammontare di accantonamenti in relazione al rischio connesso alle attività deteriorate: più il valore dell'indicatore è alto e più il confidi ha adottato una politica prudente di gestione del rischio.

Tavola 6.8: Tasso di copertura delle attività deteriorate dei confidi emiliani (% su attività deteriorate lorde, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Emilia Romagna		
COFITER	49%	51%
COOPERFIDI ITALIA	67%	79%
CONFIDI PUNTO NET	40%	46%
UNIFIDI E.R.	32%	40%



Come già anticipato in precedenza i confidi del campione stanno impegnando molte risorse nella copertura della attività deteriorate lorde. Il tasso di copertura medio dei confidi emiliani nel 2016 è del 54% superiore alla media nazionale del 50% e in ulteriore aumento rispetto al 47% del 2015:

- Cofiter: 49% nel 2015 contro il 51% nel 2016
- Cooperfidi Italia: 67% nel 2015 contro il 79% nel 2016
- Confidi Punto Net: 40% nel 2015 contro il 46% nel 2016
- Unifidi E.R.: 32% nel 2015 contro il 40% nel 2016.

6.4.4 Le insolvenze su garanzie prestate: lo stock di garanzie in escussione dei confidi del campione

I dati sulle escussioni in corso, riepilogati nelle tabelle D.7 e D.8 dei bilanci dei confidi, rappresentano un'approssimazione accettabile delle perdite del confidi.

Come già evidenziato nel corso dei precedenti capitoli, 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, da applicare al bilancio relativo all'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2016 (con eccezioni) di Banca d'Italia sono state introdotte delle 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[4]:

- 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.

Rispetto a quanto disciplinato dalle precedenti Istruzioni di redazione dei bilanci non è più prevista la distinzione tra garanzie in corso di escussione valore nominale e valore di bilancio ma viene riporto esclusivamente il valore nominale con indicazione separata dell'importo delle controgaranzie e del totale de fondi accantonati.

Nella presente analisi tra i dati di flusso e i dati di stock è stato preso in considerazione lo stock di escussioni, per coerenza e omogeneità con gli altri indicatori presi in considerazione.

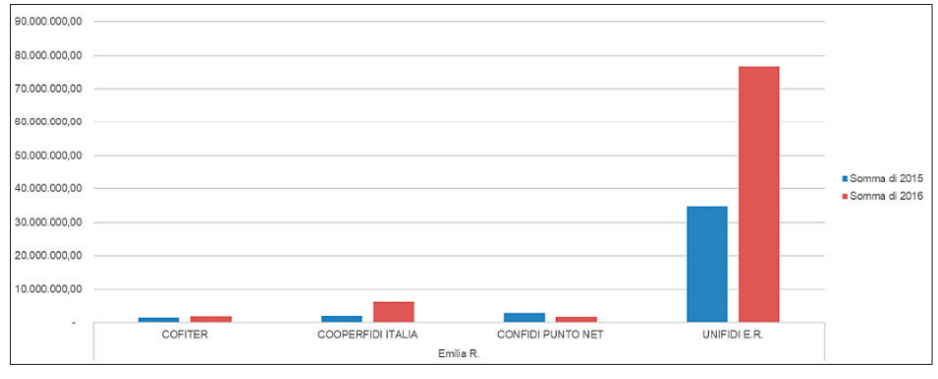
Per ognuno dei confidi del campione è stato preso in considerazione il valore nominale dello stock di garanzie in corso di escussione che rappresenta il valore contabile residuo delle garanzie escusse.

Note

[4] *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).*

Tavola 6.9: Stock di garanzie in escussione dei confidi emiliani – valore nominale (euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Emilia R.		
COFITER	1.535.449,00	1.712.238,00
COOPERFIDI ITALIA	1.889.538,00	6.018.122,00
CONFIDI PUNTO NET	2.727.549,00	1.690.917,00
UNIFIDI E.R.	34.803.842,00	76.496.884,00



I dati relativi agli stock di garanzie in corso di escussione dei confidi emiliani, diversamente dai risultati esposti sul deterioramento, non sono purtroppo incoraggianti. Solo 1 dei 4 confidi emiliani hanno registrato nel 2016 una diminuzione degli stock di garanzie in corso di escussione rispetto al 2015, il 75% ha invece registrato un incremento in alcuni casi anche consistente.

6.5 La redditività dei confidi emiliani

6.5.1 Il margine operativo dei confidi emiliani: serie storica 2015-2016

La redditività dall'attività di prestazione di garanzia, ovvero il reddito dell'attività caratteristica dei confidi, è quantificata dal margine operativo.

La presente analisi ha quindi di conseguenza preso in considerazione ricavi e i costi operativi.

Nel dettaglio:

- Ricavi operativi: sono le commissioni attive, ovvero i ricavi direttamente dipendenti dall'emissione di garanzia[5].
- Costi operativi[6]: costi il cui sostenimento è necessario per poter operare, nello specifico:
  - commissioni passive (principalmente commissioni relative alla riassicurazione/controgaranzia del credito)
  - costi amministrativi (costi del personale e altre spese amministrative)

Si ritiene essere molto importante isolare l'attività caratteristica dagli altri aspetti economici che interessano la gestione di un confidi per avere una panoramica del mercato non solo in termini di dimensioni e solidità, ma anche in termini di redditività.

Nelle tavole che seguono il margine operativo del 2016 sarà messo a confronto con quello del 2015 per verificare quale sia l'andamento generale del mercato emiliano nell'ultimo biennio in termini di redditività del core business.

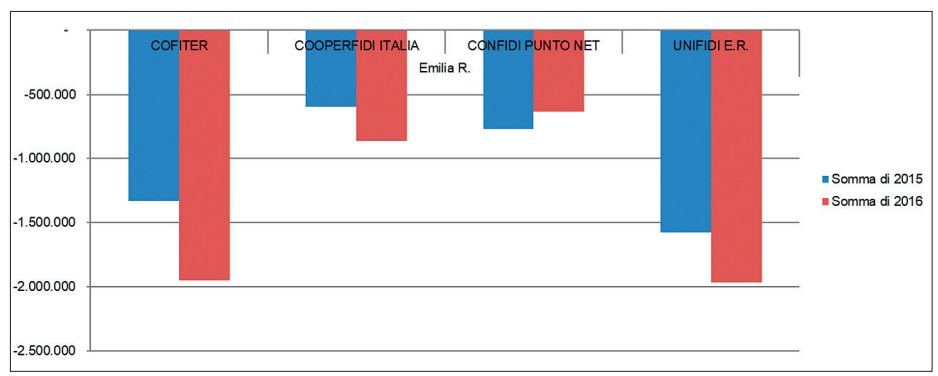
Note

[5] *Alcuni dei confidi del campione applicano un modello di pricing che prevede il rimborso delle spese di segreteria. Tali ricavi non sono contabilizzabili all'interno della voce commissioni attive, ma devono essere contabilizzati in altre voci di ricavo, perché non strettamente e non necessariamente connessi all'emissione di garanzia. Le spese di segreteria infatti variano la loro natura a seconda del modello di pricing adottato dai singoli confidi; le varie fattispecie sono le seguenti:*
a. Rimborso delle spese di valutazione pratica
b. Rimborso delle spese di istruttoria pratica
c. Rimborso delle spese di valutazione e istruttoria pratica
Tali ricavi assumono la natura di ricavi operativi solo nel caso b., ma non è possibile fare un distinzione delle varie fattispecie fra confidi e confidi. Di conseguenza per l'analisi in questione si è deciso di escludere le voci di ricavo diverse dalle commissioni attive dal computo dei ricavi operativi. In alcuni casi questo potrebbe creare una sottovalutazione dei ricavi operativi del confidi e di conseguenza del margine operativo prodotto

[6] *Non sono comprese le perdite su garanzie prestate*

Tavola 6.10: Margine operativo dei confidi emiliani (euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Emilia R.		
COFITER	- 1.330.135	- 1.952.946
COOPERFIDI ITALIA	- 597.038	- 861.769
CONFIDI PUNTO NET	- 767.993	- 635.055
UNIFIDI E.R.	- 1.577.779	- 1.971.762



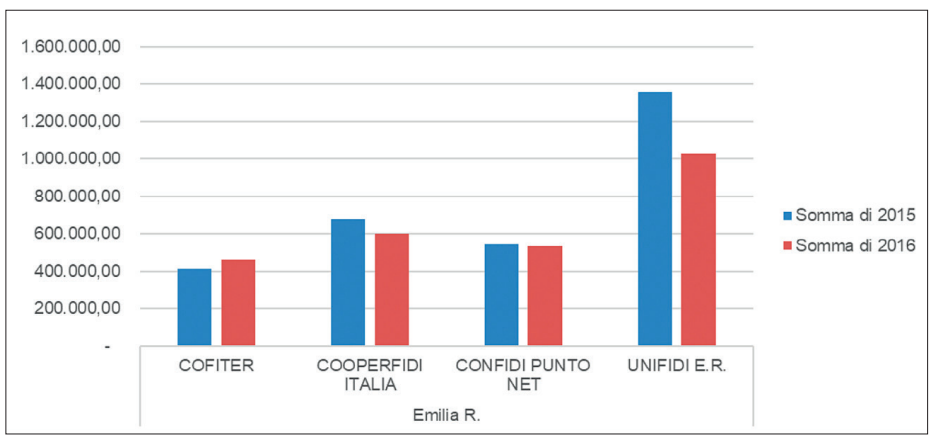
Nel 2016 il macro-scenario relativo alla redditività dei confidi emiliani non è sostanzialmente variata rispetto all'esercizio precedente: in entrambe le annualità esaminate tutti i confidi del campione hanno prodotto un margine operativo negativo. In termini di dinamiche dei singoli confidi si rileva per 3 confidi su 4 un peggioramento del proprio risultato operativo rispetto al 2015. L'unico confidi a migliorare tale risultato è Confidi Punto Net che, nonostante abbia migliorato il proprio margine operativo, riporta un dato ancora negativo: da -768k eeuro nel 2015 si è passati a -635k euro nel 2016.

6.6 Il margine di interesse

Il margine d'interesse è il risultato della somma algebrica fra gli interessi attivi e gli interessi passivi connessi agli investimenti sul mercato monetario e finanziario operati dai confidi come impiego della propria liquidità.

Tavola 6.11: Margine d'interesse dei confidi emiliani (euro, 2015-2016)

	Somma di 2015	Somma di 2016
Emilia R.	**2.992.058,00**	**2.622.411,00**
COFITER	414.720,00	458.490,00
COOPERFIDI ITALIA	675.638,00	598.796,00
CONFIDI PUNTO NET	543.193,00	534.888,00
UNIFIDI E.R.	1.358.507,00	1.030.237,00



I dati dimostrano come il margine da interessi fornisca ai confidi emiliani un buon contributo al sostenimento della redditività, compensando almeno in parte il contributo negativo della gestione caratteristica.

La maggior parte dei confidi del campione presenta infatti dei valori di interessi passivi molto bassi o nulli e ciò permette agli stessi di realizzare un margine da interessi consistente.

Il trend 2015-2016 del margine di interesse dei confidi emiliani è in linea con quello del campione nazionale: 3 su 4 dei confidi emiliani ha registrato una diminuzione del margine d'interesse mentre solo in 1 casi su 3 è stato registrato un aumento:

- Cofiter: +11%
- Confidi Punto Net: -2%
- Cooperfidi Italia: -11%
- Unifidi E.R.: -24%.

Crisi ed evoluzione del business model dei confidi: alcuni spunti

A cura di Diego Bolognese e Salvatore Vescina

7.1 Introduzione

In queste pagine gli autori hanno deciso di farsi carico di… *un compito antipatico*. Così è il mestiere dell'anatomopatologo, cui pure tutti dobbiamo molto, perché senza di lui non ci sarebbero stati molti sviluppi in medicina. Fra il 2016 e il 2017 il mercato delle garanzie ha visto l'insorgere delle gravi crisi di due fra i maggiori confidi italiani, entrambi piemontesi: Eurofidi e Unionfidi. Tali crisi sono culminate con la messa in liquidazione di entrambi, che ha avuto notevoli ripercussioni non solo sul mercato delle garanzie locale piemontese, ma in tutto il mercato delle garanzie nazionale. Si analizzano qui alcuni dati disponibili e si formulano alcune ipotesi interpretative. Con la speranza che il ragionamento proposto alla discussione possa giovare al rafforzamento del sistema dei confidi, baluardo decisivo per supportare le imprese di minori dimensioni –oggi le più esposte al razionamento del credito- nella spesso difficile relazione con le banche.

Tali crisi non sono le uniche osservate all'interno del mercato dei confidi negli ultimi anni, ma sono fra le più rappresentative e significative ai fini di un'analisi delle cause e dei "*trigger point*" finalizzata alla formulazione di ipotesi su come evitare crisi di tale portata nel futuro.

È opinione degli autori che alla base di tali crisi non ci siano solo i fattori esogeni che indubbiamente hanno pesato sul settore e cioè:

- il *prezzo della crisi* di cui i confidi sono stati, per le micro-piccole imprese e per il sistema bancario, un *ammortizzatore* decisivo. Con quel che ne è conseguito –di caso in caso- in termini di depauperamento del patrimonio, conseguente deleverage e peggioramento della redditività;
- riduzione dei trasferimenti di risorse pubbliche da parte di alcune *Amministrazioni sponsor* come conseguenza dei vincoli di bilancio cui queste sono sottoposte;

- alcune scelte del legislatore che ha offerto alle banche alternative più vantaggiose rispetto alle garanzie dei confidi. Avvertendo subito che, a nostro avviso, la recente riforma del Fondo di garanzia per le PMI (L.662/96), a regime, dovrebbe rafforzare il ruolo dei confidi.

Questi fenomeni sono stati tanto intensi quanto evidenti, tangibili. In questo scenario non tutti i confidi hanno reagito nello stesso modo. Per esempio, se alcuni hanno mutato i propri criteri allocativi in senso più conservativo, riducendo i ricavi per commissioni ma proteggendo il patrimonio, altri hanno fatto la scelta opposta. Quindi, in certi casi, alcune scelte strategiche operate dal management e/o dagli stakeholder riguardanti il modello di business, hanno contribuito a raggiungere il punto di rottura.

Alla luce di queste considerazioni, questo capitolo dell'Osservatorio si pone un duplice obiettivo.

Il primo obiettivo consiste nell'identificare quali siano le scelte strategiche responsabili delle crisi, andando a identificare i "*sintomi*", ovvero le evidenze osservabili nei bilanci degli anni precedenti la crisi stessa. Per effettuare questa analisi la fonte pricipale saranno le passate edizioni dell'Osservatorio sui confidi di Torino Finanza: i principali indicatori di bilancio di Eurofidi ed Unionfidi saranno confrontati con quelli di un campione ristretto di confidi selezionato sulla base della maggiore confrontabilità possibile dei contesti competitivi di riferimento[1]. In seconda battuta saranno poi esaminate le evidenze "qualitative" relative al modello di business di Eurofidi e di Unionfidi con particolare attenzione per gli aspetti strategici chiave:

- **Solidità patrimoniale**: dinamiche del Patrimonio di Vigilanza e dell'Indice di Solvibilità;
- **Prudenza nell'assunzione e gestione del rischio**: dinamiche di Sofferenze, Accantonamenti prudenziali ed escussioni;
- **Sostenibilità economica**: dinamiche del Margine Operativo e della Redditività, con particolare attenzione al ruolo giocato, in questo ambito, dai modelli organizzativi e dalle relative strutture di costi (mix costi fissi-variabili)

Note

[1] *Il campione selezionato è composto dai 5 confidi maggiori piemontesi al 31/12/2014: Ascomfidi Piemonte, Cogart CNA, Confartigianato Fidi Piemonte oltre che gli stessi Eurofidi ed Unionfidi*

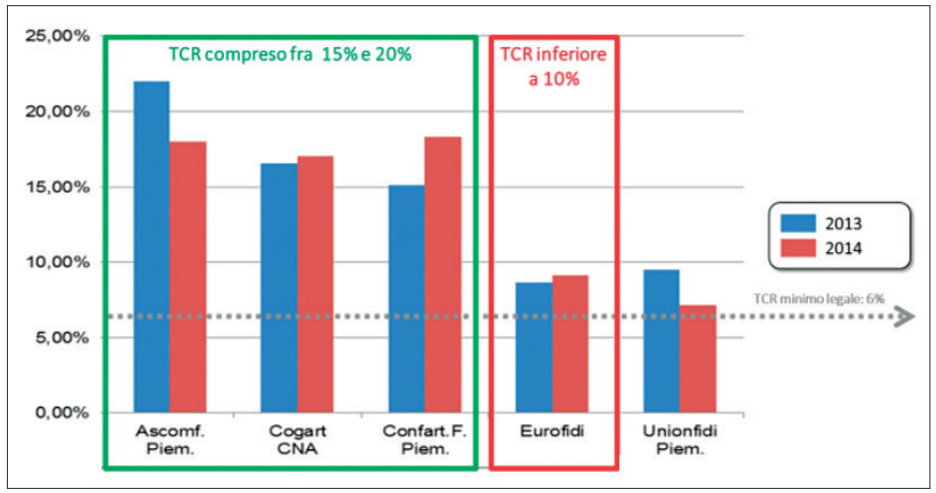
Il secondo obiettivo del capitolo, muovendo dalle considerazioni analitiche sulle cause delle crisi di Eurofidi e Unionfidi, è invece la formulazione di ipotesi circa un modello di business con elementi di innovazione per i confidi, che sia implementabile date le opzioni strategiche a disposizione di un confidi nell'attuale contesto competitivo e normativo e adeguato al fine di scongiurare crisi della natura e portata di quelle osservate nel mercato delle garanzie piemontese.

7.2 Le crisi

7.2.1 I sintomi della crisi

Eurofidi

Tavola 7.1: Eurofidi – Total Capital Ratio 2013-2014 (valori percentuali)

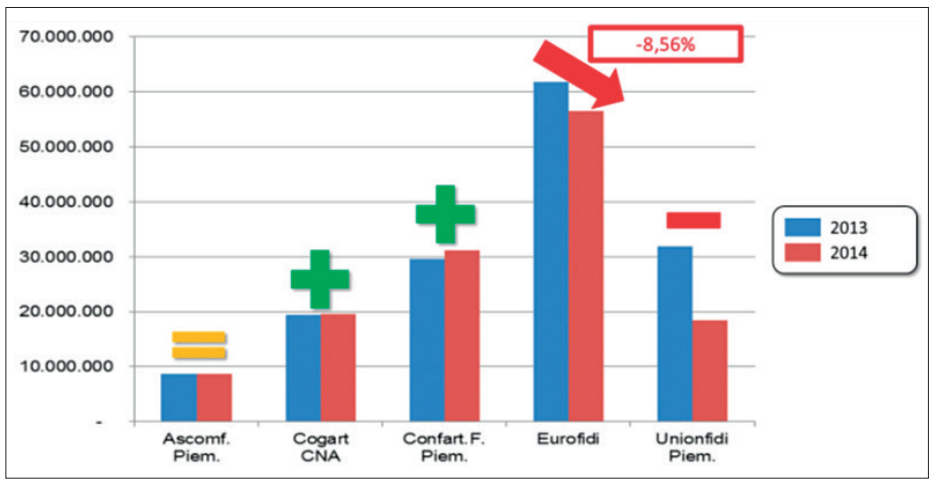


Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

Eurofidi nel 2014 ha aumentato il suo indice di solvibilità rispetto all'anno precedente. La dinamica positiva anno su anno è sicuramente da giudicarsi positivamente ma al contempo insufficiente a dare solidità a una situazione generale di debolezza: anche in presenza di aumento, il valore del TCR rimane infatti basso. Il TCR di Eurofidi nel 2014 sebbene in aumento rispetto al 2013 rimane sotto la soglia del 10% mentre la maggior parte dei confidi del campione presenta dei valori di TCR compresi fra 15% e 20%.

Inoltre l'aumento di TCR del 2014 si verifica in concomitanza con una diminuzione del patrimonio di vigilanza dell'8,56%.

Tavola 7.2: Eurofidi – Patrimonio di vigilanza 2013-2014 (euro)



Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

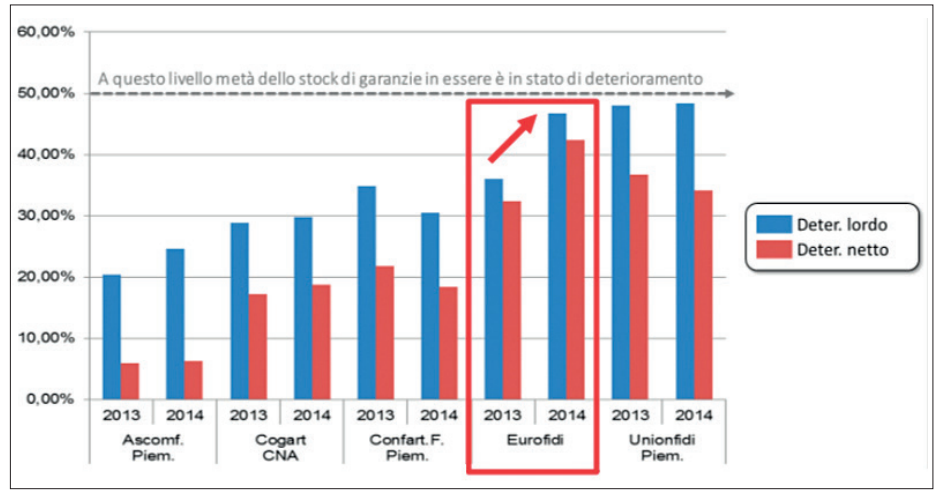
La diminuzione di patrimonio di vigilanza è un dato negativo in quanto è indice di una diminuzione della capacità del confidi di far fronte ai rischi assunti (salva la possibilità che si riducano di questi). Tale dinamica inoltre nel contesto specifico permette di fare una serie di considerazioni ulteriori:

- Abbiamo osservato che l'effetto di una diminuzione del patrimonio di vigilanza è una minore capacità di far fronte ai rischi assunti. Tale effetto è un dato sicuramente negativo ma non è l'unico se si estende l'analisi alla causa della diminuzione: il patrimonio diminuisce quando viene eroso da perdite che non riescono ad essere coperte con il risultato della gestione. Quindi la diminuzione di patrimonio di vigilanza denota (e si collega ad) anche un crescente peso delle perdite e/o una scarsa capacità di generare reddito.
- Nel 2014, contestualmente alla diminuzione del patrimonio di vigilanza, si è verificato un aumento del Total Capital Ratio (TCR); tale aumento (sebbene modesto) implica una diminuzione dello stock a rischio. Infatti dal momento che il TCR è un rapporto che vede a numeratore il patrimonio a disposizione

per la copertura del rischio e a denominatore le attività a rischio, se il suo valore aumenta in presenza di una diminuzione del numeratore allora si è verificata una diminuzione anche del denominatore. Una diminuzione dello stock a rischio (denominatore del rapporto) può essere dovuta o a una diminuzione del rischio delle garanzie in essere o a una diminuzione degli importi garantiti. In questo caso la diminuzione non è da imputarsi ad una minore rischiosità ma ad una diminuzione dello stock complessivo; infatti come osservato in precedenza la diminuzione di patrimonio di vigilanza suggerisce un peso crescente delle perdite e quindi un aumento della rischiosità.

La diminuzione della solidità è associata alla qualità delle scelte allocative vale a dire ai processi di gestione del rischio.

Tavola 7.3: Eurofidi – Tasso di deterioramento lordo e netto 2013-2014 (valori percentuali su stock di garanzie in essere)



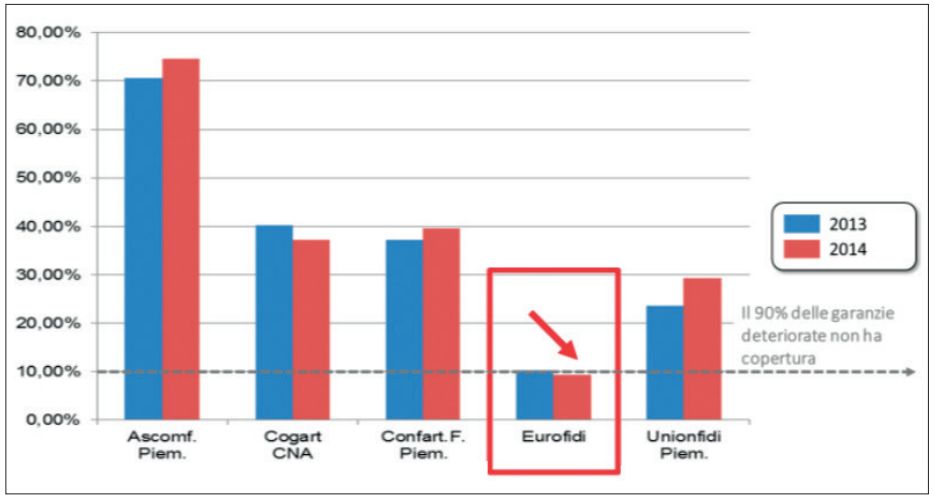
Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

Eurofidi fra il 2013 e il 2014 ha aumentato le sue attività deteriorate a valori assoluti del 24%. Tale aumento ha portato il tasso di deterioramento lordo ad un valore prossimo al 50%.

Tuttavia pur in una situazione così compromessa Eurofidi nel 2014 ha diminuito gli accantonamenti portando il tasso di copertura sotto il 10%, un livello molto basso se

confrontato non solo con media dei player del mercato della garanzia ma anche con i dati di sistema pubblicati da Banca d'Italia nel Rapporto sulla Stabilità Finanziaria[2].

Tavola 7.4: Eurofidi – Tasso di copertura delle attività deteriorate 2013-2014 (valori percentuali su stock di garanzie deteriorate lorde)



Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

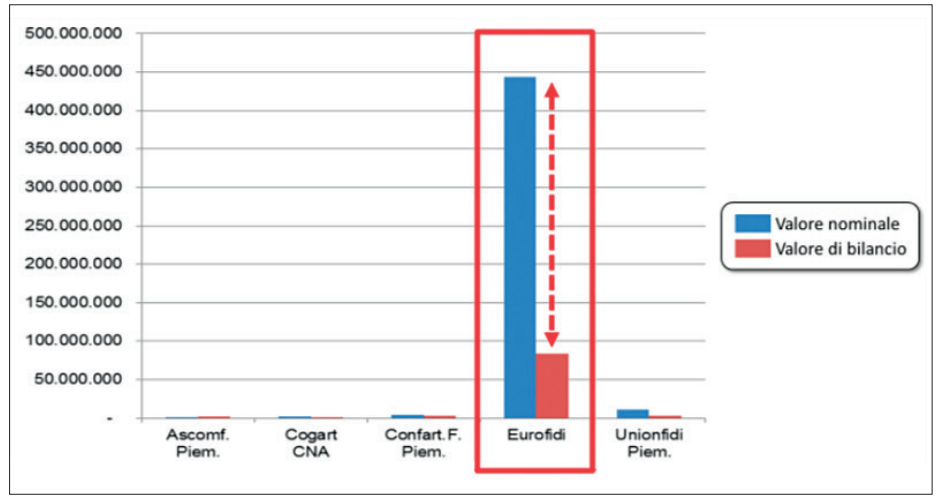
Note

[2] *La scelta operata da Eurofidi in termini di accantonamenti risulta ancota più rischiosa se oltre al confronto con il benchmark di mercato si va a definire il contesto all'interno della quale è stata operata. Nel 2012 (solo due anni prima rispetto ai dati di bilancio rilevati nella presente analisi) Eurofidi a valle di ispezione di vigilanza di Banca d'Italia aveva operato "spintaneamente" una riclassificazione dei rischi in portafoglio in termini prudenzali e come conseguenza aumentato gli accantonamenti. Tale riclassificazione ha permesso di adeguare l'operatività di Eurofidi alle specifiche norme, migliorando gli indici di copertura e impattando negativamente sul Conto Economico: l'operazione contabile infatti prevedeva l'iscrizione a fondo rischi di importi precedentemente incassati a titolo di commissioni up-front e contabilizzati a conto economico con principio di cassa. Inoltre era stata operata una revisione del modello di pricing al fine di prevedere che i) una quota di ricavi da commissioni fosse imputata per competenza a esercizi successivi secondo un piano di ammortamento annuale, e che ii) il peso dei contributi a fondo rischi fosse rafforzato in relazione ai ricavi da commissioni di garanzia.*
Tali interventi non sono stati comunque sufficienti per stabilizzare la solidità e la solvibilità del confidi, tanto che – come osservato nei dati riportati – nei due anni successivi gli accantonamenti sono scesi a livelli non solo inferiori alla media dei player del mercato della garanzia ma anche ai dati di sistema pubblicati da Banca d'Italia nel Rapporto sulla Stabilità Finanziaria. Questa è da ritenersi fra le principali cause che hanno determinato le difficoltà di Eurofidi ad ottenere l'iscrizione al costituendo nuovo Albo 106 TUB: la richiesta di iscrizione era stata messa in sospeso e in seguito mai accettata a causa della messa in liquidazione del confidi.

Questo livello di copertura dei deteriorati era evidentemente funzionale alla politica di gestione del credito adottata da Eurofidi negli ultimi anni che perseguiva la massima leva possibile del capitale sull'ammontare garantito (e quindi il massimo ammontare possibile dei ricavi, cioè delle commissioni di garanzia) che si fondava sul ricorso massivo alla controgaranzia FCG ed è sintetizzabile (semplificando) come segue:

- concessione di garanzia solo in presenza delle condizioni di ammissibilità alla riassicurazione (cosiddetta *controgaranzia*) del Fondo di garanzia per le PMI di cui alla L.662/96 (anche detto *Fondo Centrale di Garanzia*): quasi l'80% dello stock di garanzie in essere di Eurofidi era coperto da controgaranzia L.662/96;
- selezione subottimale del merito di credito, testimoniata dagli altissimi valori di escussione al valore nominale (vedi tavola successiva).

Tavola 7.5: Eurofidi – Escussioni 2014 (euro)



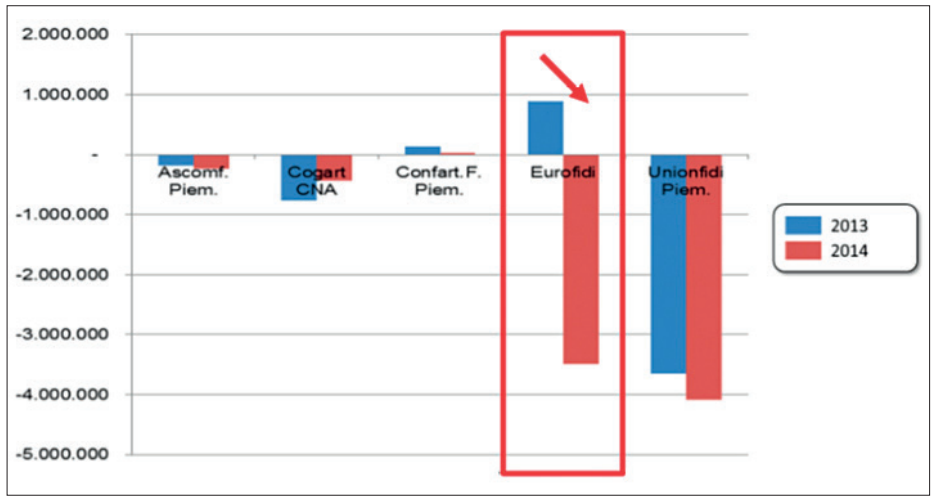
Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

Nel 2014 lo stock di garanzie escusse dalle banche (proxi del costo del credito) era di quasi 450 milioni di euro; un importo enorme che però era contabilizzato per meno di 100 milioni in quanto coperto all'80% da garanzia FCG. Il ricorso massivo alla controgaranzia L.662/96, in grado di abbattere il costo del credito a valori

di bilancio, in questo caso è stato effettuato in modo tale da produrre un impatto molto negativo sul business model di Eurofidi che non ha investito sulla propria cultura aziendale della valutazione del rischio. Col ricorso alla controgaranzia, Eurofidi ha, de facto, demandato il risk assessment alle banche (socie o meno di queso confidi) e agli indici di bilancio utilizzati dal FCG (che negli anni passati erano molto distanti da un modello valutativo assimilabile agli standard bancari), limitando al minimo l'investimento nella valutazione del merito creditizio ex ante dei potenziali clienti.

La debolezza nei processi di valutazione del merito di credito è stata molto negativa in quanto ha determinato i tassi di deterioramento visti in precedenza e quindi un depauperamento del patimonio di vigilanza che ha imposto la riduzione dei flussi di nuove operazioni. Il modello di business di Eurofidi (definito nell'Osservatorio Torino Finanza 2015 "Facilitatore di sistema") si basava su grandi volumi (flussi di garanzie), realizzati da Eurofidi grazie a una struttura commerciale proprietaria e costituita da un numero molto elevato di persone. Con il calare dei volumi i costi fissi della rete commerciale sono diventati non più sostenibili dal punto di vista economico: il margine operativo (al netto del costo del credito) di Eurofidi nel 2014 era negativo di circa 3,5 milioni di euro.

Tavola 7.6: Eurofidi – Margine Operativo 2013-2014 (euro)

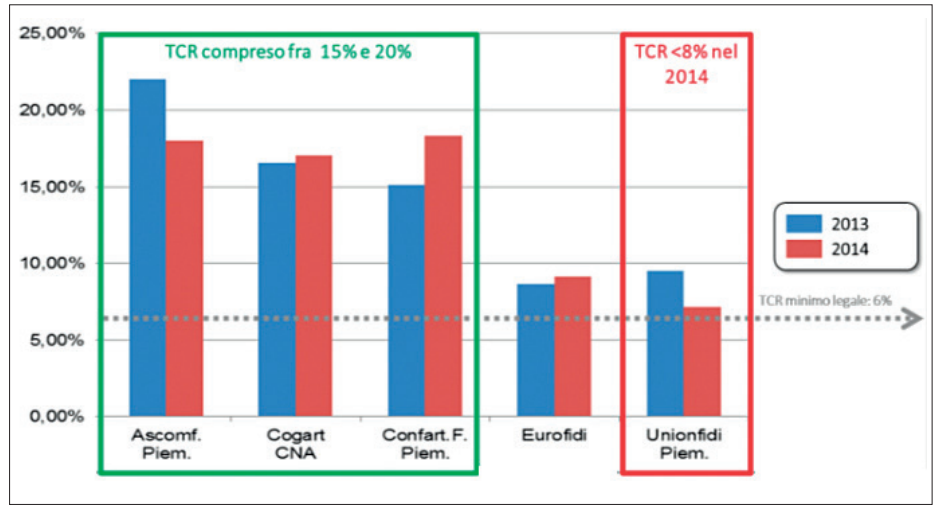


Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

Unionfidi

L'indice di solvibilità di Unionfidi nel 2014 diminuisce del 25% rispetto all'anno precedente scendendo sotto la l'8%, valore che (sebbene superiore al limite legale) viene normalmente considerato una "soglia di sicurezza" sotto la quale i problemi di solvibilità di un confidi cominciano ad essere evidenti.

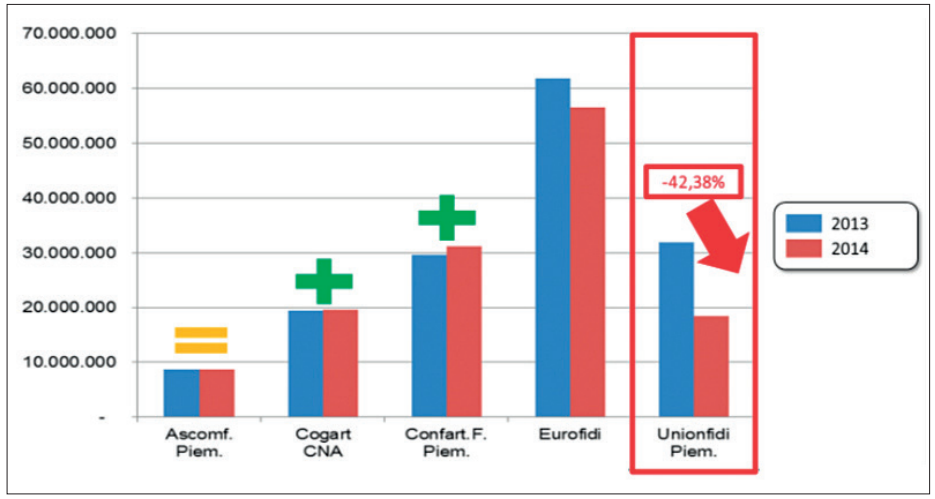
Tavola 7.7: Unionfidi – Total Capital Ratio 2013-2014 (valori percentuali)



Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

Tale diminuzione del ratio di solidità patrimoniale è dovuta alle dinamiche del patrimonio di vigilanza: nel 2014 Unionfidi ha perso quasi metà del suo patrimonio di vigilanza rispetto all'anno precedente (-42%).

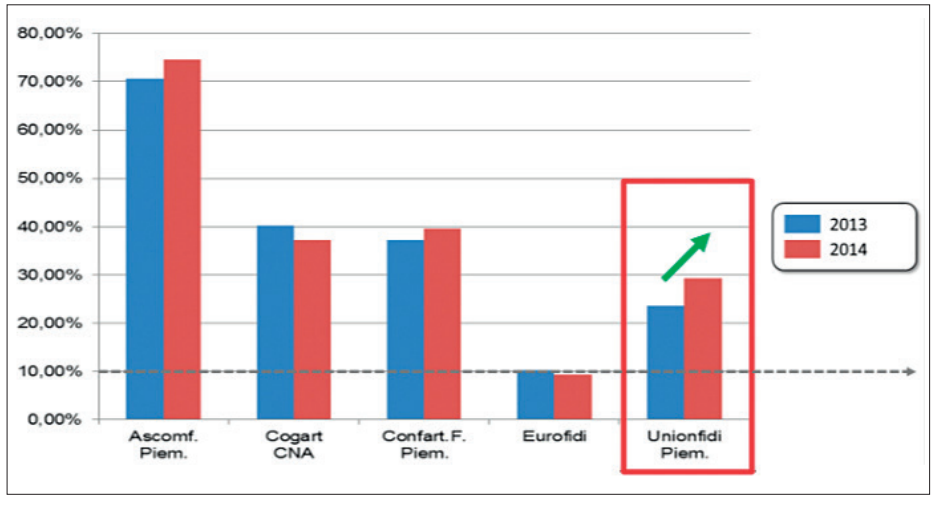
Tavola 7.8: Unionfidi – Patrimonio di vigilanza 2013-2014 (euro)



Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

Per quanto riguarda la gestione del rischio, Unionfidi ha applicato politiche prudenti: nel 2014 ha aumentato consistentemente gli accantonamenti.

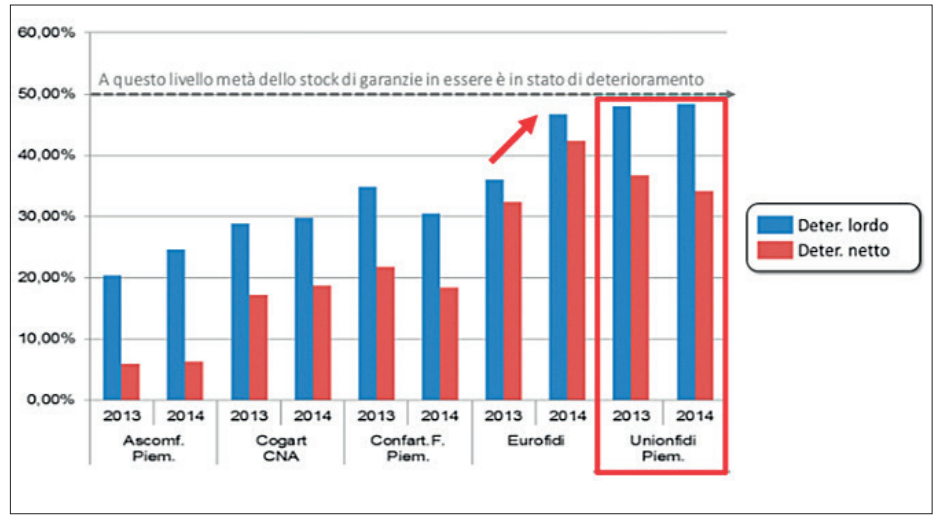
Tavola 7.9: Unionfidi – Tasso di copertura delle attività deteriorate 2013-2014 (valori percentuali su stock di garanzie deteriorate lorde)



Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

Tuttavia la situazione era ormai compromessa: l'aumento degli accantonamenti nel 2014 non ha inciso in maniera consistente sulla copertura del deteriorato, dal momento che il tasso di deterioramento era ormai prossimo al 50% dell'intero stock di garanzie in essere.

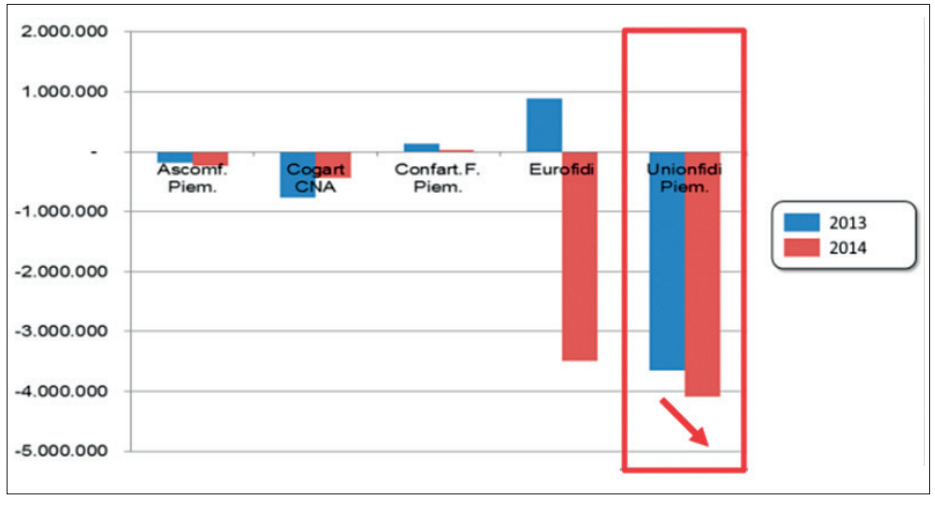
Tavola 7.10: Unionfidi – Tasso di deterioramento lordo e netto 2013-2014 (valori percentuali su stock di garanzie in essere)



Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

Anche dal punto di vista della sostenibilità economica la situazione per Unionfidi non era più sostenibile: nel 2014 il margine operativo (al netto del costo del credito) ha prodotto un disavanzo superiore ai 4 milioni di euro.

Tavola 7.11: Unionfidi – Margine Operativo 2013-2014 (euro)



Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

7.2.2 Le scelte strategiche alla base della crisi

L'analisi dei dati di bilancio presentata da Torino Finanza nel suo Osservatorio annuale sui confidi (Torino Incontra – 15 marzo 2016) metteva in luce pesanti problematiche sia per Eurofidi che per Unionfidi. Non bisogna però confondere gli effetti con le cause: quanto visto nelle precedenti slide è soltanto l'elenco dei sintomi. È necessario fare un passo ulteriore e andare ad individuare le scelte strategiche che hanno portato a situazioni contabili così compromesse[3]. Tali scelte strategiche, ad avviso degli autori, sono differenti per Eurofidi e Unionfidi.

Note

[3] *Discalimer: come anticipato nel paragrafo introduttivo del presente capitolo le scelte strategiche oggetto di analisi non possono essere considerate le uniche determinanti delle profonde crisi occorse a questi due importanti player del mercato delle garanzie. Alla base delle crisi ci sono anche elementi circostanziali e congiunturali e altri fattori esogeni ai due soggetti in analisi.*

Eurofidi: un modello di business caratterizzato da un elevatissimo rischio di disintermediazione

Il modello di business di Eurofidi si basava quasi unicamente sulla d*istribuzione passiva* (ossia associata ad una valutazione '*light*' del rischio prenditore) della garanzia L.662/96. La strategia di boost della garanzia, con assunzione di rischio temperata da riassicurazioni pubbliche, può portare a sviluppare grandi volumi con un rischio connesso molto granulare. Che va benissimo se questo rischio viene affrontato, in tutte le fasi, secondo principi di sana e prudente gestione. Nel caso di specie questa condizione di base – evidentemente – non è stata rispettata. L'impatto sul patrimonio di vigilanza ha comportato una riduzione dei flussi di nuove operazioni probabilmente amplificata dal crescente ricorso delle banche alla garanzia diretta del Fondo di garanzia per le PMI. Al decrescere dei volumi delle garanzie (unico prodotto di Eurofidi) sono diminuiti i ricavi per commissioni ma non (o non abbastanza) i costi di struttura (molto rilevanti visto il dimensionamento della reti di vendita che era proprietaria), con risultati negativi a conto economico che hanno ulteriormente nuociuto al patrimonio.

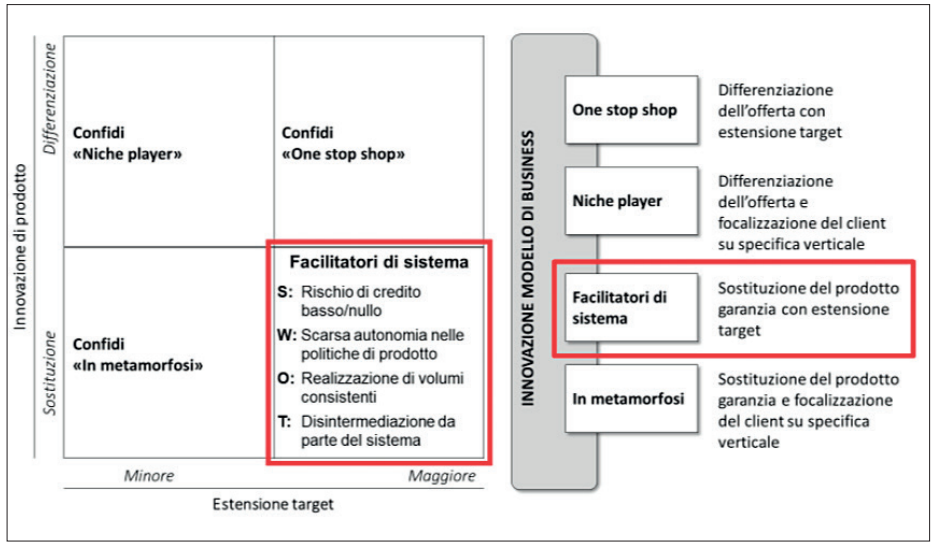
Nel dettaglio:

- Con il potenziamento della *garanzia diretta*, conforme alla disciplina di Basilea 2 e in grado di produrre l'effetto di "ponderazione zero" per l'intero importo garantito (in molti casi pari all'80% del finanziamento), molte banche hanno largamente utilizzato la cosiddetta "procedura semplificata" per avvalersene. Questa procedura era (e ancora per poco tempo sarà) applicabile solo per le imprese di "Fascia 1", quelle con i migliori indici di bilancio. Tutte le altre operazioni ammissibili, quelle di "Fascia 2" caratterizzate, nell'insieme, da una maggiore rischiosità , avevano ed hanno (nell'imminente entrata a regime della riforma) la loro via di accesso al Fondo, in modo semplificato e potenzialmente massivo, solo attraverso i confidi autorizzati (con effetto "ponderazione zero" per le banche sull'80% della porzione di finanziamento garantita dal confidi).
- L'effetto – logico, evidente e noto – di questo set di norme è stato un mutamento della qualità potenziale delle imprese garantibili dai confidi via via che

le banche portavano *direttamente* in garanzia i migliori clienti di "Fascia 1". Il che avrebbe dovuto imporre ai confidi un potenziamento delle attività di *screening* funzionali a svolgere quella che dovrebbe essere la loro funzione fondamentale: raccogliere e processare le informazioni qualitative e quantitative, complementari a quelle di cui dispongono le banche, per ridurre le *asimmetrie informative* e rendere *bancabili* i soggetti altrimenti *razionati perché opachi anche se meritevoli*. Eppure c'è chi ha ritenuto di fare altrimenti.

I rischi connessi ad una strategia molto focalizzata sulla *distribuzione passiva* – cioè non accompagnata da adeguate valutazioni dei rischi - della garanzia di cui alla Legge 662/96 era già stato illustrato dall'Osservatorio Torino Finanza del 2016, che nell'analisi dei modelli di business dei confidi poneva Eurofidi fra i "Facilitatori di sistema".

Tavola 7.12: I macro-modelli di business dei confidi per inoovazione di prodotto ed estensione del target



Fonte: Osservatorio Torino Finanza 2016

Il ruolo di facilitatore trasforma il confidi, nella sostanza, da società di prodotto a società di mediazione, con la non piccola differenza dell'assunzione di una non

trascurabile quota di rischio che dal punto di vista del *policy maker* è un fattore positivo per due ragioni:

- un effetto leva delle risorse pubbliche sulle private. In effetti le risorse apportate dai confidi fanno sì che questa forma di intervento costi al *tax payer* meno della garanzia diretta;
- una corresponsabilità finanziaria che dovrebbe indurre chi assume una quota di rischio a partecipare attivamente ai processi di selezione delle imprese beneficiarie. Cosa della quale vi sono evidenze visto che – al netto di Eurofidi – l'incidenza delle sofferenze sui prestiti *controgarantiti* ai confidi sono significativamente inferiori rispetto a quelle in *garanzia diretta*.

Unionfidi: un modello di business economicamente non sostenibile a fronte di una dotazione patrimoniale non adeguata

Unionfidi presentava una struttura di costi molto elevata che, pertanto, necessitava di volumi consistenti e quindi di forte dotazione patrimoniale a copertura. L'impennata di sofferenze ha ridotto il patrimonio e conseguente i ricavi operativi. In mancanza di una ristrutturazione, i minori ricavi e le maggiori sofferenze hanno determinato l'erosione del capitale.

Nel periodo precedente la crisi il modello di *business* di Unionfidi era quello del confidi tradizionale (focus sulle garanzie a valere sul patrimonio) su un mercato di estensione territoriale ampia, ma (a differenza di altri *player*) con una granularità dei rischi in qualche misura limitata dalla specializzazione settoriale nel segmento dell'industria, correlato alla matrice confindustriale di questo confidi. Tale modello richiedeva un investimento sulla crescita dimensionale che si è concretizzato in una struttura con consistenti costi fissi, che venivano coperti da elevati volumi di vendita (flussi di garanzie). L'impennata delle sofferenze ha però determinato forti perdite per Unionfidi che – a differenza di Eurofidi – non aveva una politica stringente di ricorso a strumenti di mitigazione del rischio; le perdite crescenti su garanzie prestate hanno quindi eroso il patrimonio, minando la solidità del confidi.

In questa prima fase è intervenuta a supporto dell'operatvità di Unionfidi la Regione Piemonte che, eliminato il vincolo di destinazione di alcuni fondi erogati in

periodi precedenti, ha permesso una ricapitalizzazione *de facto*. A seguito di questo *aiuto incondizionato* della Regione Piemonte, Unionfidi non ha però corretto il proprio modello di business e ha continuato ad operare secondo il modello tradizionale. Per contenere il costo del rischio Unionfidi ha però limitato i flussi di garanzie prestate, mantenendo pressoché inalterata la struttura di costi. Inoltre la sua politica di gestione del rischio si è rivelata subottimale.

Tale modello di *business*, ad avviso di chi scrive, si è rivelato non economicamente sostenibile in quanto:

- non c'è stata una ristrutturazione, ad esempio trasformando in variabili alcune voci di costo (fisso), né un taglio dei costi *tout court*;
- a parità (circa) di costi di struttura il calo dei flussi (e quindi dei ricavi operativi) ha determinato margini operativi negativi che sono andati a erodere il patrimonio;
- la mancanza di una politica rigorosa di mitigazione del rischio non ha permesso di tenere sotto controllo il rischio di credito anche in presenza di una diminuzione di flussi;
- il costo del credito unitamente ai margini operativi negativi hanno esaurito il patrimonio.

7.3 Alla ricerca di un nuovo modello di business per i confidi

Le esperienze di Eurofidi e Unionfidi non sono limitate al mercato locale della regione Piemonte. E non solo perché entrambi i confidi avevano una rete commerciale attiva su scala nazionale, ma anche perché alcuni elementi del modello di business che, si ritiene, hanno portato i due confidi alla crisi sono presenti in molti dei maggiori *player* nazionali.

Il sistema delle garanzie piemontese infatti, al pari di quello nazionale, aveva risposto all'introduzione della normativa di vigilanza per i confidi maggiori scommettendo su una tipologia di *player* di grandi dimensioni, intersettoriale e attivo sull'intero territorio nazionale che ambisce a diventare *leader* del mercato nazionale. Le ragioni per le quali il mercato e - forse ancora di più – alcuni *policy maker* regionali hanno inizialmente premiato questo modello sono chiare: la vigilanza ha un costo tale da necessitare di grandi dimensioni ed economie di scala per essere sostenibile.

Tuttavia tali recenti crisi spingono a una riflessione non solo su quanto accaduto ma soprattutto sul futuro del sistema delle garanzie sul credito alle PMI: qual è il modello di confidi più adatto al sostegno alle PMI del territorio?

Secondo gli autori, per affrontare le sfide del mercato attuale il confidi dovrà conservare la sua *mission* di supporto alle PMI nella facilitazione di accesso al credito, in modo tale da mantenere il proprio ruolo storico all'interno della catena del valore. Al contempo però dovrà avere un modello di *business* sostenibile dal punto di vista economico e che renda la struttura indipendente – non solo formalmente – da pressioni degli *stakeholder*, almeno per quanto riguarda la gestione operativa. Il raggiungimento di tale obiettivo non è semplice nell'attuale contesto di mercato, ed è inoltre reso più arduo dalla necessità dei confidi vigilati di mantenere una massa critica adeguata ad ammortizzare i costi fissi della vigilanza, tuttavia deve essere per il confidi un imperativo; in caso contrario il rischio è infatti quello di generare crisi che possono estendersi all'intero sistema con impatti potenzialmente molto negativi sulla collettività.

Il confidi dovrebbe:

- Creare valore: il confidi deve tornare ad avere un ruolo utile all'interno della catena del valore del credito, recuperando il suo ruolo storico di facilitatore di finanza per le PMI del territorio.
- Essere sufficientemente strutturato: la regolamentazione del mercato imposta non solo ai confidi maggiori ma anche a quelli minori determina costi di *compliance* che non lasciano spazio ai confidi piccoli e non strutturati. Ci sono più modi per diventare "grandi", vanno bene anche gli accordi di rete se questi "centralizzano" e rendono efficienti, efficaci ed economiche certe *attività core*. Non è questione di forma giuridica è questione di sostanza!
- Essere economicamente sostenibile: la strutturazione necessaria per il rispetto della *compliance* imposta dal quadro normativo di riferimento deve accompagnarsi a una strategia che abbia come obiettivo la sostenibilità economica del modello di *business*. Forse alcune norme che delimitano il perimetro dei servizi erogabili dai confidi meritano di essere ripensate. Non si propone una liberalizzazione incondizionata, semmai un ampliamento del perimetro subordinato alla sussistenza (e verifica) di requisiti di adeguatezza.

Nei seguenti paragrafi l'analisi e gli spunti proposti dagli autori andranno ad approfondire questi tre aspetti del modello di *business* dei confidi: il ruolo all'interno della catena del valore del credito, il dimensionamento e la sostenibilità economica.

7.3.1 Il ruolo del confidi all'interno della catena del valore del credito

Il confidi deve avere un ruolo coerente con la sua mission storica di sostegno alle PMI finalizzato alla facilitazione dell'accesso al credito. Un tale posizionamento all'interno della catena del valore del credito è però nell'attuale contesto di mercato difficile da mantenere, in quanto il modello di *business* storicamente adottato dai confidi è inadatto al raggiungimento dell'obiettivo della sostenibilità economica; di conseguenza i confidi si trovano a dover intepretare in chiave innovativa il proprio ruolo, pur senza snaturarlo rispetto alla propria *mission*.

Storicamente la *mission* del confidi è facilitare l'accesso al credito alle PMI; tale mission è stata perseguita focalizzando l'attività su un solo strumento di facilitazione di accesso al credito: la garanzia. Nell'attuale contesto di mercato la sola garanzia non è però in grado di produrre una marginalità sufficiente ad assicurare la sostenibilità economica del *business* e per questa ragione è necessaria un'evoluzione nell'operatività: una via potrebbe essere la defocalizzazione dal prodotto garanzia e l'apertura ad un'offerta più ampia alla clientela, che includa altri strumenti di facilitazione di accesso al credito.

In altre parole il confidi non deve più limitarsi alla sola erogazione di garanzia sul credito (che pure rimane il *core business*), ma deve ampliare e innovare la propria offerta, estendendola all'introduzione di nuovi servizi di facilitazione dell'accesso al credito.

Per andare a definire una nuova offerta di valore per la propria clientela il confidi dovrebbe focalizzare la propria attività sulla risoluzione della disfunzione del mercato del credito che determina le più importanti barriere all'ingresso per le PMI: la scarsa marginalità per gli istituti di credito dell'attività di lending ai soggetti di dimensioni piccole e micro.

Stime econometriche confermano che, a parità di numerose caratteristiche di impresa (redditività, liquidità, dinamica del fatturato, spesa per investimenti, settore

di attività economica e area geografica) il credito si è ridotto soprattutto per le microimprese e le imprese più rischiose[4]*. Nello studio pubblicato da Banca d'Italia cui facciamo qui riferimento, si identifica fra le cause di tale fenomeno una minore propensione delle banche a finanziare clientela di piccola dimensione a causa della maggiore incidenza dei costi fissi e della difficiltà ad adattare i metodi di valutazione del merito di credito basati sull'informazione qualitativa ai rilevanti cambiamenti tecnologici e regolamentari in corso.*

In altre parole, per le banche fare credito alle imprese di dimensioni piccole e micro è costoso e difficile in quanto:

- la valutazione del merito creditizio delle imprese di dimensioni piccole e micro è molto complessa per il sistema bancario a causa della difficoltà nel reperire e gestire le informazioni qualitative per le imprese minori, molte tra le quali sono addirittura prive di bilancio;
- le piccole dimensioni delle operazioni di credito rendono i margini da interesse relativamente contenuti per le banche, soprattutto in relazione ai costi fissi della valutazione e gestione.

Non è quindi infrequente che la complessità e la connessa non convenienza economica nella valutazione del rischio di credito determinino la decisione della banca di non concedere il credito per minimizzare il rischio, al solo prezzo della rinuncia ad un margine di piccola entità.

Questo stato di cose potrebbe rappresentare un'opportunità per i confidi, i quali hanno un preciso posizionamento nella catena del valore del credito. Essi, potrebbero offrire prodotti e servizi diversi dalla garanzia che possano al contempo permettere alla PMI l'accesso al credito e determinare una marginalità positiva per i confidi stessi. Alcuni esempi:

- **Service agli istituti di credito per la valutazione del merito creditizio delle PMI**: il *know how* dei confidi e (spesso) la loro conoscenza del mercato delle PMI e del territorio di radicamento può permettere al confidi di effettuare un adeguato assessment del merito creditizio a condizioni economiche sostenibili per PMI che la banca non può invece valutare in condizioni di convenienza

Note

[4] *Fonte: Banca d'Italia, 2017*

economica. Anche perché molti confidi non applicano il contratto collettivo dei bancari ma altri i quali implicano un minor costo del lavoro. Il confidi può quindi offrire alle banche il servizio di valutazione del merito creditizio per sbloccare operazioni di finanziamento;

- **Consulenza per la presentazione di richieste di finanziamento bancario su progetti di investimento**: il confidi può sbloccare l'accesso al credito bancario servendo la PMI come consulente d'impresa in quei casi in cui la determinante per l'erogazione del finanziamento è la presentazione di un progetto di investimento sulla quale la banca può fare le valutazioni di rischio e convenienza economica;
- **Concessione di garanzia su credito non bancario**: una porzione della domanda (di solito qualificata) di credito insoddisfatta dal sistema bancario si rivolge sempre di più alle piattaforme *on-line* di *lending* e ad altre forme di credito extrabancario. Al crescere del dimensionamento di questo mercato alternativo del credito il tema della gestione del rischio per i *player* acquisirà sempre maggior rilevanza: in questo contesto i confidi potrebbero rivolgersi a questo nuovo mercato offrendo il loro prodotto principale, ossia la garanzia sul credito. Per il confidi si tratterebbe dunque di offrire un prodotto tradizionale (la garanzia sul credito appunto) al nuovo mercato del *lending*, ampliando così le dimensioni del proprio mercato potenziale;
- **Concessione di credito alle PMI**: lo strumento del credito di piccolo importo erogato dal confidi direttamente alle PMI può essere un ottimo metodo per permettere l'accesso al mercato del credito a imprese di piccole dimensioni con fabbisogni finanziari molto contenuti che per questo non rientrano nel *target* di clientela degli istituti di credito; va tenuto conto che tale possibilità, ad oggi, è riservata solo ai confidi iscritti nell'Albo ex art. 106 TUB (di seguito, confidi vigilati).
- **Provider di informazioni**: da ultimo ma non per ultimo evidenziamo che il giorno in cui, dando attuazione a un progetto che ha già copertura finanziaria (nel Programma Operativo 2014-2020 gestito dal Mise), tutti i confidi italiani dovessero essere in grado di produrre informazioni sulla clientela

secondo uno standard nazionale gestibile in formato elettronico elaborabile, queste informazioni avrebbero un grande valore commerciale per il contributo che possono offrire alla allocazione intelligente di credito in senso ampio. Vale a dire che la riduzione delle asimmetrie informative 2.0 (cioè basata su tecnologie consolidate fin dall'anno 2004, non innovative né costose) è l'*ingrediente base che potrà migliorare tutte le pietanze dei confidi*.

Nel ridefinire il loro modello di business nell'ottica di riappropriarsi del loro ruolo storico all'interno della catena del valore del credito, i confidi dovranno inoltre ridefinire la gerarchia dei propri *stakeholders* con una focalizzazione sulla PMI. Tale ridefinizione di target aiuterà il confidi a guidare il proprio operato indirizzandolo alla copertura della sua funzione sociale e mettendolo al riparo dal rischio di disintermediazione.

7.3.2 Il dimensionamento

A seguito della nuova normativa di vigilanza, per l'iscrizione all'Albo previsto dal nuovo articolo 106 del TUB il confidi deve avere un volume minimo di attività finanziarie molto consistente (150 milioni di euro). I maggiori *player* italiani hanno quindi un notevole vincolo dimensionale e sono sostanzialmente obbligati a raggiungere e mantenere una massa critica consistente. L'obiettivo di raggiungimento e mantenimento della massa critica inoltre non è un semplice vincolo normativo. Lo *status* di intermediario vigilato determina infatti una struttura di costi fissi di *compliance* che può essere assorbita soltanto in presenza di volumi di operatività consistenti e che generino flussi di ricavi adeguati. Anche perché la garanzia mutualstica è ontologicamente un prodotto *non-profit*, a bassa redditività (quando c'è). Ancor più bassa in una fase che si connota per un basso costo del credito.

Come conseguenza il nuovo modello di business del confidi deve sempre prevedere dimensionamento e strutturazione interna adeguati allo status di intermediario vigilato.

Il tema del dimensionamento ha strette correlazioni con il tema della sostenibilità economica; una struttura di grandi dimensioni avrà infatti dei costi di gestione considerevoli, che dovranno essere coperti da adeguati flussi di ricavi e dovranno essere oggetto di razionalizzazione finalizzata all'incremento dell'efficienza interna.

Il ragionamento è differente per i *confidi minori*, al di sotto della soglia dimensionale che abbiamo ricordato sopra, iscrivibili al nuovo elenco di cui all'art.112 TUB una volta che il MEF avrà dato il via libera allo statuto del costituendo Organismo di cui all'art. 112 bis del TUB. Questi hanno certamente una struttura di costo più limitata, come limitato è pure il loro perimetro di attività. Ma anche questi hanno l'esigenza di avere un equilibrio costi/ricavi e, molti di loro, hanno un problema di dimensionamento minimo per adempiere adeguatamente alla funzione. Una strada possibile (alternativa alle fusioni) è quella di costituire reti vere ed efficienti, in grado di far bene. I due esempi più avanzati, ispirati a questo modello concettuale, fanno riferimento a due associazioni dell'artigianato e del commercio.

7.3.3 La sostenibilità economica del business

La sostenibilità economica di un confidi si può approssimare nella capacità di generare margine operativo positivo. Gli interventi sul modello di business per raggiungere questo obiettivo devono quindi avere impatti sia sui ricavi che sui costi operativi, ovviamente tenendo sempre in considerazione il costo del credito che, sebbene escluso dal computo del margine operativo, costituisce per i confidi la voce di costo più consistente.

Incrementare i flussi di ricavi

Il confidi ha un ruolo sociale (o associativo che dir si voglia), ma al contempo è un soggetto che per sostenersi deve generare margine. L'erogazione di garanzia sul credito è (e rimarrà) il *core business* del confidi ed è un tassello fondamentale della sua funzione sociale, ma è anche un servizio che negli ultimi anni si è dimostrato inadatto alla produzione di margine operativo positivo. Il nuovo modello di business dei confidi dovrà quindi prevedere l'introduzione di nuovi prodotti e servizi alla clientela PMI che siano caratterizzati da una buona marginalità e al contempo, possibilmente, da un rischio di credito basso o nullo.

Tali nuovi prodotti e servizi dovranno essere coerenti con la mission di supporto alle PMI finalizzato all'accesso al credito e dovranno soprattutto creare valore per le PMI. Alcuni esempi di prodotti-servizi innovativi che potrebbero essere inseriti nell'offerta alla clientela:

- **Service agli istituti di credito per la valutazione del merito creditizio delle PMI**: servizio di facilitazione di accesso al credito per le PMI che genera flussi di ricavi provenienti dagli istituti di credito beneficiari del servizio. Tali flussi di ricavi non determinano assunzione di alcun rischio di credito da parte del confidi. L'accountability cui sono sottoposti i confidi consente alle banche di valutarne ex ante la attendibilità nella funzione di valutazione. Che potrebbe molto giovarsi della iniziativa del Mise sulla standardizzazione digitale delle informazioni cui abbiamo già fatto riferimento;
- **Consulenza per la presentazione di richieste di finanziamento (bancario e non) su progetti di investimento**: servizio di facilitazione di accesso al credito per le PMI che genera flussi di ricavi provenienti dalle PMI beneficiarie del servizio. Tali flussi di ricavi non determinano assunzione di alcun rischio di credito da parte del confidi;
- **Concessione di credito alle PMI**: il flusso di ricavi è generato dagli interessi sul prestito concesso alla PMI. Tale flusso di ricavi comporta l'assunzione di un rischio di credito potenzialmente consistente da parte del confidi (iscritto all'albo degli intermediari 106 Tub), mitigabile attraverso il ricorso alla garanzia diretta FCG.

Razionalizzare i costi operativi

Sempre in ottica di sostenibilità, il nuovo modello di business dovrà prevedere una razionalizzazione dei costi. Ci sono due diversi interventi che possono essere fatti per razionalizzare la struttura dei costi:

- **Snellimento della struttura di costi fissi**: per un modello di business più sostenibile i confidi hanno bisogno di maggiore efficienza e quindi non solo di diminuire i loro costi operativi ma soprattutto di snellire la struttura di costi fissi trasformando in variabili i costi relativi ad attività non strategiche;
- **Abbattimento del costo del credito**: il costo del credito può essere tenuto sotto controllo attraverso una selezione del rischio in entrata attraverso una più approfondita valutazione del merito di credito delle PMI, ma anche attraverso

operazioni straordinarie di razionalizzazione degli stock a rischio finalizzate all'abbattimento del costo del rischio. Alcuni esempi:

- *Cessione pro soluto di stock di garanzie in sofferenza per cassa a società specializzate di recupero crediti (art. 115 TULPS).* Tali società hanno come core business un'attività che per i confidi è out of scope (il recupero di crediti ormai in avanzato stato di deterioramento). La cessione di questi stock di sofferenze ovviamente determina un costo per il confidi, che però può essere notevolmente inferiore al rischio di credito connesso a tali stock. Le società di recupero crediti infatti acquistano gli stock per un controvalore pari a una percentuale del valore nominale acquistato. Il costo (teorico) per il confidi è pari alla differenza fra il controvalore pagato dalle società di recupero crediti e l'importo verosimilmente recuperabile in autonomia dal confidi su tali crediti nel caso in cui non fosse avvenuta la cessione[5];
- *Operazioni di cessione crediti in sofferenza possono anche essere fatte direttamente con le banche beneficiarie della garanzia attraverso accordi di saldo e stralcio;*
- *Esternalizzazione della gestione di stock di crediti problematici*. Per il confidi non è conveniente cedere con la formula del pro soluto portafogli con uno stato di deterioramente meno avanzato della sofferenza per cassa (es: in incaglio o in bonis in fase di monitoraggio), in quanto le percentuali di recupero sono abbastanza alte. Le attività di gestione di tali portafogli problematici (workout) sono però comunque onerose e non strategiche per il confidi e quindi possono essere esternalizzate a società di recupero crediti ex.art. 115 TULPS. La società di recupero prende in gestione i crediti e si occupa del recupero degli stessi in nome e per conto del confidi; il confidi incassa il credito recuperato per intero per poi ristornarne una parte a titolo di *success fee (*da negoziare) alla società di recupero.

Note

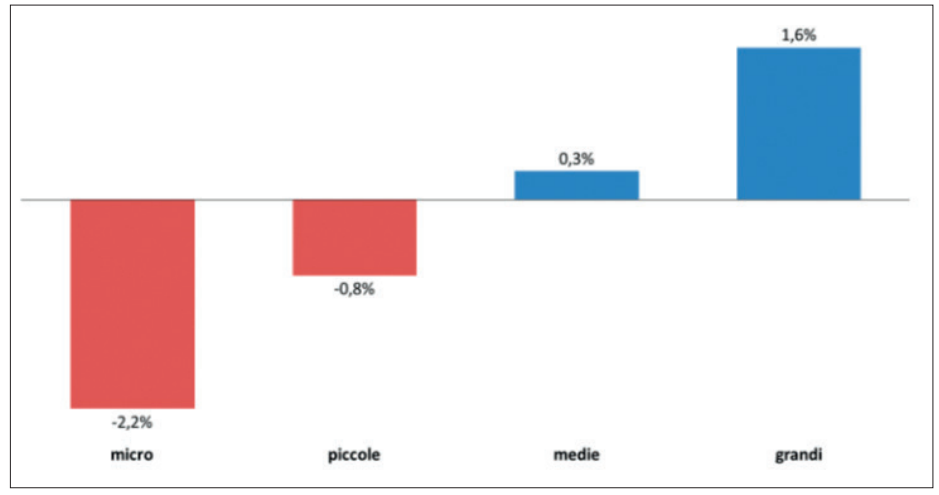
[5] *Questa possibilità a prima vista potrebbe apparire è più teorica che pratica, in quanto i crediti cui si fa riferimento sono sul bilancio delle banche e non dei confidi e generalmente i servicer non comprano garanzie, ma crediti assistiti da garanzia. Tuttavia questo tipo di operazione è già stata sperimentata sul mercato da parte di alcuni confidi innovatori.*

Una variante innovativa di questo tipo di servizio potrebbe essere la gestione pro solvendo con opzione di riacquisto crediti da parte del confidi (opzione Put) a prezzo e tempo prestabilito.

7.4 Focus: la concessione di credito di piccolo importo

Come anticipato nei paragrafi precedenti per andare a definire una nuova offerta di valore per la propria clientela il confidi dovrebbe continuare a focalizzare la propria attività sul segmento delle imprese di minori dimensioni, tra le più esposte ai fenomeni di razionamento in virtù delle asimmetrie informative e della maggiore incidenza dei costi fissi. Tale tendenza del mercato del credito è confermata dai dati sul credito bancario alle imprese:

Tavola 7.13: Il credito bancario alle imprese nel 2015 per classe dimensionale (variazioni percentuali sui 12 mesi)



Fonte: Cerved e Centrale rischi[6]

Note

[6] *Sul tema cfr. Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers) n. 371, di E. Bonaccorsi di Patti e P. Finaldi Russo.*
I dati si riferiscono a un campione di circa 400.000 società di capitali per le quali sono disponibili le informazioni nella Centrale Rischi. I prestiti includono solo quelli concessi dalle banche e non sono corretti per le cartolarizzazioni.

Un'ulteriore manifestazione dell'allontanamento del sistema bancario dal tessuto economico costituito dalle imprese di minori dimensioni è rappresentata dalle dinamiche del numero di sportelli bancari sul territorio, che da anni evidenziano un trend negativo: il numero di sportelli bancari fra 2009 e il 2016 è diminuito da circa 34 mila a circa 29 mila unità, con conseguente ridimensionamento anche degli addetti dell'industria bancaria, che nello stesso periodo è diminuito di quasi 30 mila unità[7].

Tra le opportunità per i confidi derivanti da tale contesto di mercato presentate nei paragrafi precedenti, il confronto con un campione di player del mercato ha evidenziato un interesse diffuso per l'attività di concessione di credito diretto di piccolo importo: la scarsità di credito bancario per le imprese di dimensione piccola e media genera infatti una domanda di mercato insoddisfatta e quindi uno spazio per i confidi che vogliano entrare nel business del credito diretto. Il mercato del credito di piccolo importo risulta inoltre *appealing* per i confidi più efficienti tra i "106 TUB" per le seguenti caratteristiche :

- possibilità di realizzare buoni margini da interessi: sul mercato del credito bancario per le imprese di minori dimensioni il differenziale dei tassi di interesse fra soggetti meritevoli e soggetti rischiosi è contenuto, e inoltre risulta sbilanciato verso l'alto. In altre parole il mercato del credito riserva alle imprese di dimensioni piccole e micro tassi di interessi piuttosto alti anche in presenza di un elevato merito di credito; l'ingresso in tale mercato permetterebbe dunque ai confidi di realizzare buoni margini da interessi in presenza di rischi che, se ben valutati, possono essere contenuti.

  Anche sui mercati del credito alternativi il livello medio dei tassi è piuttosto elevato, anche per i soggetti meritevoli: le piattaforme on-line di lending e le altre forme di capitale di debito extrabancario se da un lato permettono a certe imprese di accedere più facilmente al credito, dall'altro applicano dei tassi di interesse superiori ai tassi medi del credito bancario;
- la domanda di credito insoddisfatta fra le imprese di minori dimensioni è ancora più forte in alcuni segmenti di attività: negli ultimi anni il sistema bancario ha "dismesso" il *know how* su importanti settori di credito specializzato.

Note

[7] *Fonte: Elaborazione Agenzia per la Coesione Territoriale su dati Banca d'Italia*

Tale diminuizione nella specializzazione bancaria determina un eccesso di domanda di credito in ampie nicchie di mercato che vanno ad aumentare il dimensionamento del mercato potenziale per l'attività di credito di piccolo importo dei confidi.

7.4.1 Come può il sistema dei confidi approcciare il mercato del credito di piccolo importo? Il caso Banche di Credito Cooperativo (BCC)

Alla luce delle precedenti considerazione possiamo quindi dedurre che esiste un mercato potenziale per i confidi vigilati nell'ambito della concessione diretta di credito di piccolo importo alle imprese, soprattutto di dimensioni piccole e micro, e che tale attività presenta notevoli opportunità che il confidi può sfruttare facendo leva sulla peculiarità del suo posizionamento all'interno della catena del valore del credito. Tuttavia è bene a questo punto dell'analisi definire come il sistema dei confidi possa approcciare questo nuovo mercato per coglierne le opportunità.

Un'esperienza interessante sul mercato del credito alle imprese di minori dimensioni, che potrebbe essere mutuata dal sistema dei confidi, è quella del *Relationship Lending* delle Banche di Credito Cooperativo (BCC) che, sebbene abbiano dimensioni medie contenute, nell'insieme sono un *big player* sul mercato dei prestiti alle piccole imprese: a loro è riferibile oltre il 20% dei finanziamenti erogati alle imprese di minori dimensioni dal sistema creditizio.

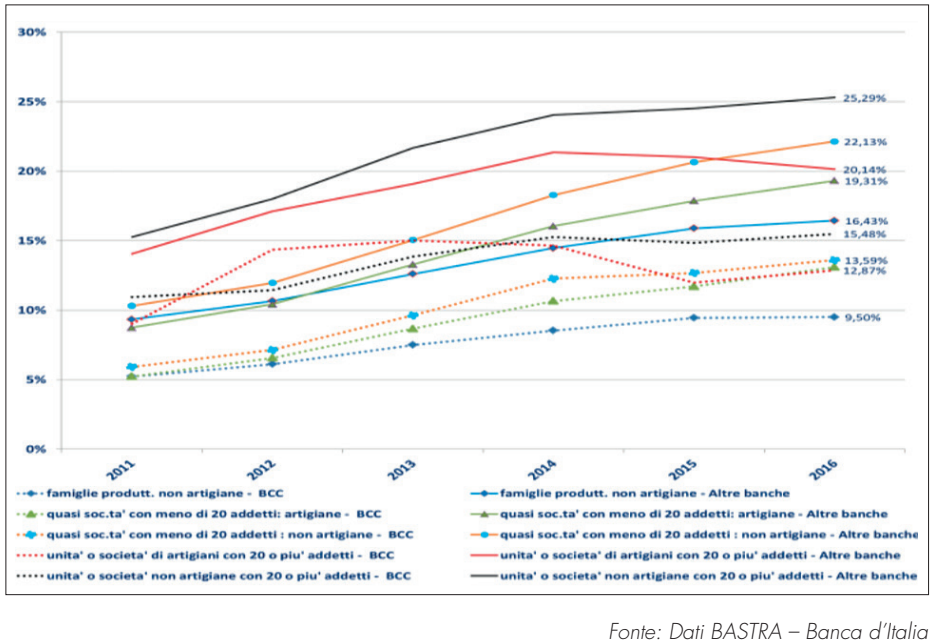
Peraltro, come i confidi, fin qui le BCC non hanno selezionato le imprese prenditrici utilizzando gli automatismi dei rating interni. Ma questo lo dovranno fare nell'immediato futuro, per effetto della recente riforma che vede ormai definiti gli schieramenti dei due grandi gruppi bancari nella cui orbita gravita la totalità delle BCC (al netto di poche iscritte nel mini-gruppo delle altoatesine di lingua tedesca).

Riassumendo, nel periodo 2011-2016, le Banche di Credito Cooperativo hanno:

- ridotto meno delle altre banche la propensione a prestare danaro alle imprese micro-piccole;
- dimostrato una capacità di selezione dei prenditori nelle imprese di minori dimensioni (con un tasso sofferenze/impieghi largamente più basso rispetto alle altre banche);

- applicato alle imprese fino a 20 addetti tassi di interesse significativamente più contenuti di quelli applicati dalle altre banche[8].

Tavola 7.14: Incidenza delle sofferenze sugli impieghi (BCC vs. Altre banche, valori percentuali)



Fonte: Dati BASTRA – Banca d'Italia

7.4.2 Il sistema dei confidi è pronto ad approcciare il mercato del credito di piccolo importo?

Il contesto di mercato e la sua prevedibile evoluzione suggeriscono uno spazio di opportunità in espansione per i confidi all'interno del mercato del credito:

- le banche stanno continuando gli interventi di riduzione del personale (in alcuni casi queste politiche di riduzione dimensionale sono state addirittura enunciate nei piani industriali) e della rete fisica per puntare sempre più su sistemi di valutazione automatici che si basano molto su algoritmi statistici e poco sulla conoscenza diretta degli imprenditori e dei loro progetti;

Note

[8] *Fonte: analisi Banca d'Italia - Economie regionali n. 43 di dicembre 2014, tav. 2.5.4. Il dato fa riferimento alle "banche locali"; nel 2013 su 487 banche locali 388 erano BCC.*

- come conseguenza del razionamento del credito, continua a crescere la domanda di credito extrabancario da parte delle imprese. Anche di quelle di minori dimensioni cui solo una minima parte del credito extrabancario, oggi, si indirizza;
- nell'ambito del *relationship lending* ci sono significativi mutamenti in corso: anzitutto le banche del territorio cambiano per adottare modelli di *governance* e, probabilmente, di business più convergenti con quelli delle grandi banche. Ciò vale sia per le Popolari trasformate in società per azioni, sia per le BCC (ormai sottoposte all'obbligo regolamentare di dotarsi di sistemi di *rating* e *scoring*). Ciò potrebbe liberare quote di mercato per i confidi, anche se sarebbe un errore pensare che le banche-gruppo di credito cooperativo cessino di essere focalizzate sulla propria clientela tradizionale.

Fin qui alcuni confidi 106 hanno sperimentato operazioni di prestito di piccolo importo, verso imprese ben note e (di norma) ritenute con un basso profilo di rischio. Il passaggio a una scala "industriale" presenta però elementi di criticità che non vanno sottovalutati:

- l'erogazione di credito bancario alle micro e piccole imprese è certamente subottimale. Ma fin qui il ruolo, l'organizzazione e le risorse umane dei confidi hanno svolto un ruolo complementare rispetto a quello delle banche, non alternativo. Alcuni, sul segmento di domanda delle micro e piccole imprese, probabilmente hanno un vantaggio informativo rispetto a molte banche, ma c'è da fare un bel po' di lavoro e c'è da investire per colmare la distanza tra garanzia e credito diretto;
- in questo senso oggi appare sensato il vincolo normativo sull'attività di concessione di credito per i confidi vigilati, che deve essere *residuale*: il volume di attività non può superare il 20% del totale attività finanziarie. Tale limite pone un *cap* alla possibilità dei confidi di sfruttare le opportunità di questo mercato. In prospettiva questo limite potrebbe costituire un problema e male non sarebbe che il legislatore preveda anzitempo dei meccanismi evolutivi (correlati al criteri di adeguatezza patrimoniale e organizzativa);

- *conditio sine qua non* per la concessione di credito è la disponibilità di liquidità. I confidi, a differenza delle banche, non fanno attività di raccolta di risparmio e di conseguenza la raccolta avviene presso enti pubblici (per prestiti agevolati al livello delle imprese) o presso banche (che chiedono una remunerazione).

Per concludere, è chiaro che la grande sfida per i confidi è la conquista della sostenibilità del loro *business* model. Nelle pagine precedenti abbiamo avanzato alcune ipotesi da osservatori a distanza. Di certo una visione diversa la potranno avere quanti sono prima linea, nei confidi. Ma quello che ci pare insegnino le vicende di Eurofidi e di Unionfidi è che non bastano gli interventi pubblici (peraltro sempre più selettivi a livello nazionale, per premiare i *capaci* e i *meritevoli*). Occorre coniugare la finalità mutualistica con gli elementi fondamentali degli intermediari finanziari ed è confortante constatare che un numero crescente di confidi si sta muovendo in questa direzione.

Indice delle tavole

Capitolo I

Tavola 1.1: Confidi attivi 9
Tavola 1.2: Ripartizione dei confidi 112 attivi e inattivi 10
Tavola 1.3: Cause di inattiva dei confidi 112 11
Tavola 1.4: Localizzazione dei confidi 112 inattivi e incidenza degli inattivi per regione 13
Tavola 1.5: Localizzazione geografica dei confidi italiani 15
Tavola 1.6: Localizzazione geografica dei confidi 106 e 112 16
Tavola 1.7: Localizzazione geografica dei confidi italiani (numero di soggetti attivi) 16
Tavola 1.8: Numero di unità locali 17
Tavola 1.9: Espansione territoriale dell'attività dei confidi 18
Tavola 1.10: Articolazione settoriale dei confidi italiani 20
Tavola 1.11: Articolazione settoriale dei confidi 106 e 112 21
Tavola 1.12: Articolazione settoriale: confidi 106 e 112 a confronto 22
Tavola 1.13: Numero di imprese associate 24
Tavola 1.14: Numero medio di imprese associate 25
Tavola 1.15: Indice di penetrazione 26
Tavola 1.16: Numero dipendenti confidi attivi 28
Tavola 1.17: Amministratori dei confidi attivi 29
Tavola 1.18: Numero di associati per amministratore e dipendente 30
Tavola 1.19: Ripartizione geografica delle garanzie 33
Tavola 1.20: Quota di mercato confidi 106 e 112 33
Tavola 1.21: Ripartizione settoriale del portafoglio garanzie dei confidi 106 e 112 34
Tavola 1.22: Scomposizione tasso di copertura dei prestiti per macroarea 35
Tavola 1.23: Tasso di copertura regionale dei prestiti 37
Tavola 1.24: indicatori statistici settoriali confidi 106 versus 112 39
Tavola 1.25: Evoluzione dello stock di garanzie 106 e indicatori statistici 40
Tavola 1.26: Confronto tra variazione garanzie confidi 106 e variazione prestiti 41

Capitolo II

Tavola 2.1: Tasso di risposta al questionario 45
Tavola 2.2: Caratteristiche dimensionali dei confidi partecipanti alla rilevazione 46
Tavola 2.3: Distribuzione dei questionari per area geografica e tipologia di confidi 47
Tavola 2.4: Tasso di copertura geografica delle risposte al questionario 48
Tavola 2.5: Percentuale massima del finanziamento garantito 49
Tavola 2.6: Imprese associate con garanzie in essere al 31/12/2016 50
Tavola 2.7: Incidenza delle garanzie a prima richiesta 51
Tavola 2.8: Incidenza delle garanzie a valere su fondi monetari vincolati 53
Tavola 2.9: Peso delle garanzie in essere con scadenza inferiore ai 12 mesi e variazione garanzie a medio/lungo termine 54
Tavola 2.10: Principali vantaggi per le imprese beneficiarie della garanzia 55
Tavola 2.11: Diffusione dei sistemi di rating interno 57
Tavola 2.12: Caratteristiche dei sistemi di rating interno 57
Tavola 2.13: Frequenza di aggiornamento del rating 58
Tavola 2.14: Peso delle patologie creditizie 2016 61
Tavola 2.15: Utilizzo strumenti di controgaranzia 62
Tavola 2.16: Intensità di utilizzo ed efficienza delle controgaranzie 64
Tavola 2.17: Problematiche di liquidità a seguito di escussioni su posizioni controgarantite 65
Tavola 2.18: Difficoltà nel reperimento delle controgaranzie 66
Tavola 2.19: Beneficio di fondi pubblici nell'ultimo quinquennio 68
Tavola 2.20: Incidenza dei fondi pubblici rispetto alle passività 69
Tavola 2.21: Confidi protagonisti di operazioni di aggregazione nel periodo 2003-2017 70
Tavola 2.22: Area geografici e ripartizione settoriale dei confidi aggregati 72
Tavola 2.23: Anno di fusione 73
Tavola 2.24: Aggregazioni previste 74
Tavola 2.25: Obiettivi perseguiti mediante le aggregazioni 75
Tavola 2.26: Opinioni circa il futuro andamento del mercato delle garanzie 76
Tavola 2.27: Strategie perseguibili per incrementare la redditività 77

Capitolo III

Tavola 3.1: Confidare S.C.p.A.: alcuni dati di sintesi 89
Tavola 3.2: Confidi Systema!: alcuni dati di sintesi 98
Tavola 3.3: Cofiter: alcuni dati di sintesi 106

Capitolo IV

Tavola 4.1: Il campione d'analisi 110
Tavola 4.2: I Fondi Propri degli Intermediari Finanziari 113
Tavola 4.3: Fondi Propri (Area1, euro, 2016) 117
Tavola 4.4: Patrimonio di vigilanza (Area1, euro, 2015) 117
Tavola 4.5: Fondi Propri (Area2, euro, 2016) 118
Tavola 4.6: Patrimonio di vigilanza (Area2, euro, 2015) 118
Tavola 4.7: Fondi Propri (Area3, euro, 2016) 119
Tavola 4.8: Patrimonio di vigilanza (Area3, euro, 2015) 119
Tavola 4.9: Fondi Propri (Area4, euro, 2016) 120
Tavola 4.10: Patrimonio di vigilanza (Area4, euro, 2015) 120
Tavola 4.11 Fondi Propri (Area5, euro, 2016) 121
Tavola 4.12 Patrimonio di vigilanza (Area5, euro, 2015) 121
Tavola 4.13 Fondi Propri (Area6, euro, 2016) 122
Tavola 4.14 Patrimonio di vigilanza (Area6, euro, 2015) 122
Tavola 4.15 Fondi Propri (Area7, euro, 2016) 123
Tavola 4.16 Patrimonio di vigilanza (Area7, euro, 2015) 21 123
Tavola 4.17: Tier2 (Area1, %, 2015-2016) 125
Tavola 4.18: Tier2 (Area2, %, 2015-2016) 126
Tavola 4.19: Tier2 (Area3, %, 2015-2016) 126
Tavola 4.20: Tier2 (Area4, %, 2015-2016) 127
Tavola 4.21: Tier2 (Area5, %, 2015-2016) 127
Tavola 4.22: Tier2 (Area6, %, 2015-2016) 128
Tavola 4.23: Tier2 (Area7, %, 2015-2016) 128
Tavola 4.24: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - 2016) 132
Tavola 4.25: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - 2016) 132

Tavola 4.26: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - 2016) 133
Tavola 4.27: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - 2016) 133
Tavola 4.28: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - 2016) 134
Tavola 4.29: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - 2016) 134
Tavola 4.30: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - 2016) 135
Tavola 4.31: Total Capital Ratio - TCR (Area1, %, 2015) 136
Tavola 4.32: Total Capital Ratio - TCR (Area2, %, 2015) 136
Tavola 4.33: Total Capital Ratio - TCR (Area3, %, 2015) 137
Tavola 4.34: Total Capital Ratio - TCR (Area4, %, 2015) 137
Tavola 4.35: Total Capital Ratio - TCR (Area5, %, 2015) 138
Tavola 4.36: Total Capital Ratio - TCR (Area6, %, 2015) 138
Tavola 4.37: Total Capital Ratio - TCR (Area7, %, 2015) 139
Tavola 4.38: Processo di deterioramento delle garanzie emesse 140
Tavola 4.39: Tabella 2.1 Esposizioni creditizie verso la clientela: valori lordi, netti e fasce di scaduto 141
Tavola 4.40: Tabelle D.7 e D.8 Garanzie (reali o personali) rilasciate in corso di escussione: dati di stock e dati di flusso 145
Tavola 4.41: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area1, euro, 2015- 2016) 146
Tavola 4.42: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area2, euro, 2015- 2016) 147
Tavola 4.43: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area3, euro, 2015- 2016) 147
Tavola 4.44: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area4, euro, 2015- 2016) 148
Tavola 4.45: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area5, euro, 2015- 2016) 149
Tavola 4.46: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area6, euro, 2015- 2016) 150
Tavola 4.47: Attività deteriorate – valori lordi e netti (Area7, euro, 2015- 2016) 151
Tavola 4.48: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area1, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016) 154
Tavola 4.49: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area2, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016) 155
Tavola 4.50: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area3, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016) 156
Tavola 4.51: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area4, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016) 157

Tavola 4.52: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area5, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016) 158
Tavola 4.53: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area6, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016) 159
Tavola 4.54: Tassi di deterioramento dello stock di garanzie in essere – valori lordi e netti (Area7, % su stock di garanzia lordo, 2015-2016) 160
Tavola 4.55: Tasso di copertura delle attività deteriorate lorde, 2015-2016) 162
Tavola 4.56: Tasso di copertura delle attività deteriorate lorde, 2015-2016) 162
Tavola 4.57: Tasso di copertura delle attività deteriorate lorde, 2015-2016) 163
Tavola 4.58: Tasso di copertura delle attività deteriorate lorde, 2015-2016) 163
Tavola 4.59: Tasso di copertura delle attività deteriorate lorde, 2015-2016) 164
Tavola 4.60: Tasso di copertura delle attività deteriorate lorde, 2015-2016) 164
Tavola 4.61: Tasso di copertura delle attività deteriorate lorde, 2015-2016) 165
Tavola 4.62: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area1,euro, 2015-2016) 166
Tavola 4.63: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area2,euro, 2015-2016) 167
Tavola 4.64: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area3,euro, 2015-2016) 167
Tavola 4.65: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area4,euro, 2015-2016) 168
Tavola 4.66: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area5,euro, 2015-2016) 168
Tavola 4.67: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area6,euro, 2015-2016) 169
Tavola 4.68: Stock di garanzie in escussione – valore nominale (Area7,euro, 2015-2016) 169
Tavola 4.69: Margine operativo (Area1, euro, 2015-2016) 171
Tavola 4.70: Margine operativo (Area2, euro, 2015-2016) 171
Tavola 4.71: Margine operativo (Area3, euro, 2015-2016) 172
Tavola 4.72: Margine operativo (Area4, euro, 2015-2016) 172
Tavola 4.73: Margine operativo (Area5, euro, 2015-2016) 173

Tavola 4.74: Margine operativo (Area6, euro, 2015-2016) 173
Tavola 4.75: Margine operativo (Area7, euro, 2015-2016) 174
Tavola 4.76: Margine d'interesse (Area1, euro, 2015-2016) 175
Tavola 4.77: Margine d'interesse (Area2, euro, 2015-2016) 176
Tavola 4.78: Margine d'interesse (Area3, euro, 2015-2016) 176
Tavola 4.79: Margine d'interesse (Area4, euro, 2015-2016) 177
Tavola 4.80: Margine d'interesse (Area5, euro, 2015-2016) 177
Tavola 4.81: Margine d'interesse (Area6, euro, 2015-2016) 178
Tavola 4.82: Margine d'interesse (Area7, euro, 2015-2016) 178

Capitolo V

Tavola 5.1: Fondi Propri dei confidi piemontesi (euro, 2016) 183
Tavola 5.2: Patrimonio di vigilanza dei confidi piemontesi (euro, 2015) 184
Tavola 5.3: Tier2 dei confidi piemontesi (%, 2015-2016) 186
Tavola 5.4: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR dei confidi piemontesi (%, 2016) 188
Tavola 5.5: Total Capital Ratio - TCR dei confidi piemontesi (%, 2015) 189
Tavola 4.6: Attività deteriorate – valori lordi e netti dei confidi piemontesi (euro, 2015-2016) 190
Tavola 5.7: Tassi di deterioramento dei confidi piemontesi – valori lordi e netti (% su totale esposizione lorde e nette, 2015-2016) 192
Tavola 5.8: Tasso di copertura delle attività deteriorate dei confidi piemontesi (% su attività deteriorate lorde, 2015-2016) 194
Tavola 5.9: Stock di garanzie in escussione dei confidi piemontesi – valore nominale (euro, 2015-2016) 196
Tavola 5.10: Margine operativo dei confidi piemontesi (euro, 2015- 2016) 198
Tavola 5.11: Margine d'interesse dei confidi piemontesi (euro, 2015-2016) 199

Capitolo VI

Tavola 6.1: Fondi Propri dei confidi emiliani (euro, 2016) 5 203
Tavola 6.2: Patrimonio di vigilanza dei confidi emiliani (euro, 2015) 204

Tavola 6.3: Tier2 dei confidi emiliani (%, 2015-2016) 206
Tavola 6.4: CET 1 Capital Ratio e Total Capital Ratio - TCR dei confidi emiliani (%, 2016) 209
Tavola 6.5: Total Capital Ratio - TCR dei confidi emiliani (%, 2015) 209
Tavola 6.6: Attività deteriorate – valori lordi e netti dei confidi emiliani (euro, 2015-2016) 211
Tavola 6.7: Tassi di deterioramento dei confidi emiliani – valori lordi e netti (% su totale esposizione lorde e nette, 2015-2016) 213
Tavola 6.8: Tasso di copertura delle attività deteriorate dei confidi emiliani (% su attività deteriorate lorde, 2015-2016) 215
Tavola 6.9: Stock di garanzie in escussione dei confidi emiliani – valore nominale (euro, 2015-2016) 217
Tavola 6.10: Margine operativo dei confidi emiliani (euro, 2015-2016) 219
Tavola 6.11: Margine d'interesse dei confidi emiliani (euro, 2015- 2016) 220

Capitolo VII

Tavola 7.1: Eurofidi – Total Capital Ratio 2013-2014 (valori percentuali) 225
Tavola 7.2: Eurofidi – Patrimonio di vigilanza 2013-2014 (euro) 226
Tavola 7.3: Eurofidi – Tasso di deterioramento lordo e netto 2013-2014 (valori percentuali su stock di garanzie in essere) 227
Tavola 7.4: Eurofidi – Tasso di copertura delle attività deteriorate 2013-2014 (valori percentuali su stock di garanzie deteriorate lorde) 228
Tavola 7.5: Eurofidi – Escussioni 2014 (euro) 229
Tavola 7.6: Eurofidi – Margine Operativo 2013-2014 (euro) 230
Tavola 7.7: Unionfidi – Total Capital Ratio 2013-2014 (valori percentuali) 231
Tavola 7.8: Unionfidi – Patrimonio di vigilanza 2013-2014 (euro) 232
Tavola 7.9: Unionfidi – Tasso di copertura delle attività deteriorate 2013-2014 (valori percentuali su stock di garanzie deteriorate lorde) 232
Tavola 7.10: Unionfidi – Tasso di deterioramento lordo e netto 2013-2014 (valori percentuali su stock di garanzie in essere) 233
Tavola 7.11: Unionfidi – Margine Operativo 2013-2014 (euro) 234

Tavola 7.12: I macro-modelli di business dei confidi per inoovazione di prodotto ed estensione del target 236
Tavola 7.13: Il credito bancario alle imprese nel 2015 per classe dimensionale (variazioni percentuali sui 12 mesi) 247
Tavola 7.14: Incidenza delle sofferenze sugli impieghi (BCC vs. Altre banche, valori percentuali) 250



I CONFIDI IN ITALIA

Indagine sui confidi italiani: censimento dei soggetti operativi sul territorio nazionale, le caratteristiche dell'offerta di mercato, i cambiamenti regolamentari in corso e gli scenari strategici che si prospettano per i principali players.

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI 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 fax +39 011 571 6381
www.to.camcom.it/torinofinanza comitato.torinofinanza@to.camcom.it