



2020

I confidi in Italia



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

Questo rapporto è stato realizzato grazie al contributo di:



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

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

Impaginazione: Gruppo Vento srl



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



2020

I confidi in Italia

Diego Bolognese

Claudio D'Auria

Salvatore Vescina

Indice

Capitolo primo

Il confidi italiani: analisi dell'offerta di mercato (a cura di Diego Bolognese)

1.1 La numerosità dei confidi italiani	9
1.2 Focus: i confidi maggiori	11

Capitolo secondo

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

2.1. Il campione	13
2.2. Il set di indicatori	18
2.2.1 La revisione degli indicatori di valutazione nell'Edizione 2020 dell'Osservatorio	18
2.2.2 Confronto il set di indicatori della presente edizione dell'Osservatorio e il set di indicatori del Fondo di Garanzia per le PMI	20
2.3. Patrimonializzazione e solidità	27
2.3.1 I Fondi Propri	27
2.3.2 La variazione di Fondi Propri e Patrimonio Netto	37
2.3.3 Il Total Capital Ratio (TCR)	46
2.3.4 I Fondi Propri Liberi	59
2.3.5 L'Adeguatezza patrimoniale	68
2.4 La gestione del rischio di credito	85
2.4.1 Il Tasso annuale di decadimento	88
2.4.2 La Solidità prospettica	97
2.4.3 La Solvibilità	107
2.5 La sostenibilità economica	118
2.5.1 Il Margine Operativo Core	118
2.5.2 Il Cost Income Ratio (CIR)	128
2.5.3 Il Core Cost Income Ratio (Core CIR)	138

Capitolo terzo

Affrontare il razionamento del credito per le micro e piccole imprese durante e dopo l'emergenza Covid-19: un nuovo perimetro d'azione per i confidi¹.

3.1 Primi elementi di scenario e obiettivi di questo scritto	156
3.2 Razionamento del credito alle mPI: dal relationship banking alla tirannia degli algoritmi?	160
3.3 Il futuro breve dei confidi (a regole date)	168
3.4 Il confidi one stop shop	174
3.5 Punti di forza e di debolezza dei confidi, opportunità e minacce per il confidi one stop shop	176
3.6. Nuovi perimetri d'azione per i confidi. Un perfettibile disegno di legge self executing.	184
3.6.1. Dare sostanza alla proporzionalità	186
3.6.2. Le Regole già presenti nell'ordinamento	187
3.6.3. La proposta di riforma dei confidi: i confidi minori	188
3.6.4. La proposta di riforma dei confidi: i confidi vigilati	194
3.7. Potenziare ancora l'accountability	201
3.8. Conclusioni	209
Allegato: Bozza di Dispositivo della proposta di legge	214

INDICE DELLE TAVOLE

Tavola 1.1: La numerosità dei confidi italiani	10
Tavola 1.2: Distribuzione su base regionale dei confidi maggiori e confidi minori	10
Tavola 2.1: Il campione d'analisi	15
Tavola 2.2: I Fondi Propri degli Intermediari Finanziari	28
Tavola 2.3: Fondi Propri (Area1, euro, 2017-2018)	30
Tavola 2.4: Fondi Propri (Area2, euro, 2017-2018)	31
Tavola 2.5: Fondi Propri (Area3, euro, 2017-2018)	32
Tavola 2.6: Fondi Propri (Area4, euro, 2017-2018)	33
Tavola 2.7: Fondi Propri (Area5, euro, 2017-2018)	34
Tavola 2.8: Fondi Propri (Area6, euro, 2017-2018)	35
Tavola 2.9: Fondi Propri (Area7, euro, 2017-2018)	36
Tavola 2.10: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area1, %, 2017-2018)	38
Tavola 2.11: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area2, %, 2017-2018)	39
Tavola 2.12: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area3, %, 2017-2018)	40
Tavola 2.13: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area4, %, 2017-2018)	41
Tavola 2.14: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area5, %, 2017-2018)	42
Tavola 2.15: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area6, %, 2017-2018)	43
Tavola 2.16: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area7, %, 2017-2018)	44
Tavola 2.17: Total Capital Ratio - TCR (Area1, %, 2016-2017-2018)	51
Tavola 2.18: Total Capital Ratio - TCR (Area2, %, 2016-2017-2018)	52
Tavola 2.19: Total Capital Ratio - TCR (Area3, %, 2016-2017-2018)	53
Tavola 2.20: Total Capital Ratio - TCR (Area4, %, 2016-2017-2018)	54
Tavola 2.21: Total Capital Ratio - TCR (Area5, %, 2016-2017-2018)	55
Tavola 2.22: Total Capital Ratio - TCR (Area6, %, 2016-2017-2018)	56

Tavola 2.23: Total Capital Ratio - TCR (Area7, %, 2016-2017-2018)	57
Tavola 2.24: Fondi Propri Liberi (Area1, euro, 2016-2017-2018)	61
Tavola 2.25: Fondi Propri Liberi (Area2, euro, 2016-2017-2018)	62
Tavola 2.26: Fondi Propri Liberi (Area3, euro, 2016-2017-2018)	63
Tavola 2.27: Fondi Propri Liberi (Area4, euro, 2016-2017-2018)	64
Tavola 2.28: Fondi Propri Liberi (Area5, euro, 2016-2017-2018)	65
Tavola 2.29: Fondi Propri Liberi (Area6, euro, 2016-2017-2018)	66
Tavola 2.30: Fondi Propri Liberi (Area7, euro, 2016-2017-2018)	67
Tavola 2.31: Adeguatezza Patrimoniale (Area1, %, 2018)	70
Tavola 2.32: Adeguatezza Patrimoniale (Area2, %, 2018)	71
Tavola 2.33: Adeguatezza Patrimoniale (Area3, %, 2018)	72
Tavola 2.34: Adeguatezza Patrimoniale (Area4, %, 2018)	73
Tavola 2.35: Adeguatezza Patrimoniale (Area5, %, 2018)	74
Tavola 2.36: Adeguatezza Patrimoniale (Area6, %, 2018)	75
Tavola 2.37: Adeguatezza Patrimoniale (Area7, %, 2018)	76
Tavola 2.38: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area1, %, 2018)	78
Tavola 2.39: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area2, %, 2018)	79
Tavola 2.40: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area3, %, 2018)	80
Tavola 2.41: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area4, %, 2018)	81
Tavola 2.42: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area5, %, 2018)	82
Tavola 2.43: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area6, %, 2018)	83
Tavola 2.44: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area7, %, 2018)	84
Tavola 2.45: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area1, %, 2018)	90
Tavola 2.46: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area2, %, 2018)	91
Tavola 2.47: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area3, %, 2018)	92
Tavola 2.48: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area4, %, 2018)	93
Tavola 2.49: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area5, %, 2018)	94

Tavola 2.50: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area6, %, 2018)	95
Tavola 2.51: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area7, %, 2018)	96
Tavola 2.52: Solidità prospettica (Area1, %, 2018)	100
Tavola 2.53: Solidità prospettica (Area2, %, 2018)	101
Tavola 2.54: Solidità prospettica (Area3, %, 2018)	102
Tavola 2.55: Solidità prospettica (Area4, %, 2018)	103
Tavola 2.56: Solidità prospettica (Area5, %, 2018)	104
Tavola 2.57: Solidità prospettica (Area6, %, 2018)	105
Tavola 2.58: Solidità prospettica (Area7, %, 2018)	106
Tavola 2.59: Solvibilità (Area1, %, 2016-2017-2018)	110
Tavola 2.60: Solvibilità (Area2, %, 2016-2017-2018)	111
Tavola 2.61: Solvibilità (Area3, %, 2016-2017-2018)	112
Tavola 2.62: Solvibilità (Area4, %, 2016-2017-2018)	113
Tavola 2.63: Solvibilità (Area5, %, 2016-2017-2018)	114
Tavola 2.64: Solvibilità (Area6, %, 2016-2017-2018)	115
Tavola 2.65: Solvibilità (Area7, %, 2016-2017-2018)	116
Tavola 2.66: Margine Operativo Core (Area1, euro, 2016-2017-2018)	120
Tavola 2.67: Margine Operativo Core (Area2, euro, 2016-2017-2018)	121
Tavola 2.68: Margine Operativo Core (Area3, euro, 2016-2017-2018)	122
Tavola 2.69: Margine Operativo Core (Area4, euro, 2016-2017-2018)	123
Tavola 2.70: Margine Operativo Core (Area5, euro, 2016-2017-2018)	124
Tavola 2.71: Margine Operativo Core (Area6, euro, 2016-2017-2018)	125
Tavola 2.72: Margine Operativo Core (Area7, euro, 2016-2017-2018)	126

Tavola 2.73: Cost Income Ratio (CIR) (Area1, %, 2016-2017-2018)	130
Tavola 2.74: Cost Income Ratio (CIR) (Area2, %, 2016-2017-2018)	131
Tavola 2.75: Cost Income Ratio (CIR) (Area3, %, 2016-2017-2018)	132
Tavola 2.76: Cost Income Ratio (CIR) (Area4, %, 2016-2017-2018)	133
Tavola 2.77: Cost Income Ratio (CIR) (Area5, %, 2016-2017-2018)	134
Tavola 2.78: Cost Income Ratio (CIR) (Area6, %, 2016-2017-2018)	135
Tavola 2.79: Cost Income Ratio (CIR) (Area7, %, 2016-2017-2018)	136
Tavola 2.80: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area1, %, 2016-2017-2018)	139
Tavola 2.81: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area2, %, 2016-2017-2018)	140
Tavola 2.82: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area3, %, 2016-2017-2018)	141
Tavola 2.83: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area4, %, 2016-2017-2018)	142
Tavola 2.84: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area5, %, 2016-2017-2018)	143
Tavola 2.85: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area6, %, 2016-2017-2018)	144
Tavola 2.86: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area7, %, 2016-2017-2018)	145
Tavola 2.87: CIR e Core CIR (Area1, %, 2018)	149
Tavola 2.88: CIR e Core CIR (Area2, %, 2018)	150
Tavola 2.89: CIR e Core CIR (Area3, %, 2018)	151
Tavola 2.90: CIR e Core CIR (Area4, %, 2018)	152
Tavola 2.91: CIR e Core CIR (Area5, %, 2018)	153
Tavola 2.92: CIR e Core CIR (Area6, %, 2018)	154
Tavola 2.93: CIR e Core CIR (Area7, %, 2018)	155

Il confidi italiani: analisi dell'offerta di mercato

(a cura di Diego Bolognese)

Questo primo capitolo introduttivo dell'Osservatorio si pone l'obiettivo di presentare una panoramica dell'offerta di mercato, focalizzandosi sull'identificazione dei soggetti attivi e sulla loro distribuzione geografica. Le elaborazioni effettuate si riferiscono unicamente ai confidi iscritti nell'albo ex art. 106 TUB (*confidi maggiori*, soggetti alla vigilanza di Banca d'Italia) e nell'elenco ex art. 155, comma 4, TUB ante-riforma, destinato a essere sostituito dall'elenco ex art. 112 TUB (*confidi minori*, soggetti alla vigilanza dell'Organismo di vigilanza ex art. 112 bis TUB il cui compito è iscrivere i confidi in un nuovo elenco e monitorare il mantenimento dei requisiti - in materia di natura giuridica, oggetto sociale, fondo consortile o capitale sociale, quota di partecipazione e compagine sociale, ecc. - necessari per consentire la loro operatività).

1.1 La numerosità dei confidi italiani

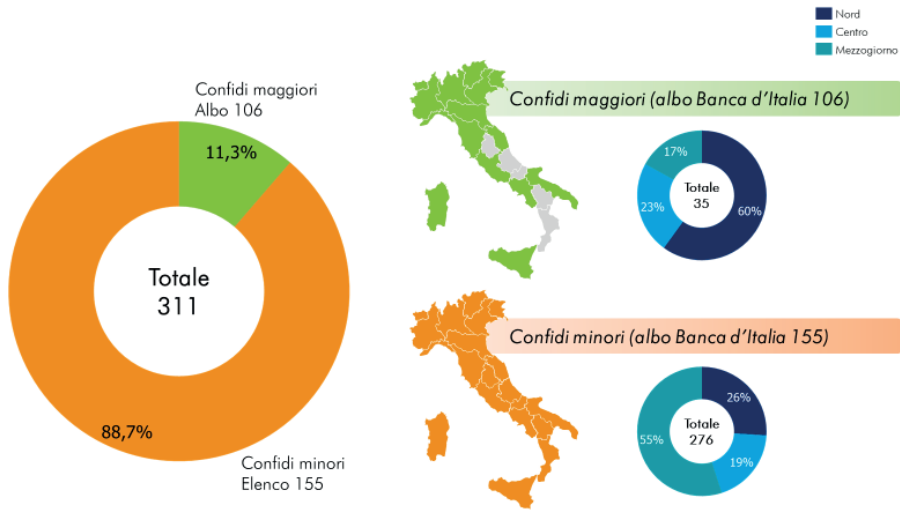
Ai fini delle analisi nella presente Edizione dell'Osservatorio sono stati considerati i soggetti presentanti le seguenti caratteristiche:

- Iscrizione nell'albo e nell'elenco tenuti dalla Banca d'Italia al dicembre 2019
- Status di Confidi con operatività di primo e/o secondo grado

Limitatamente ai *confidi maggiori* per coerenza con il campione selezionato per l'analisi dei bilanci di cui al capitolo seguente è stato aggiunto un terzo requisito: la pubblicazione del bilancio d'esercizio 2018.

Il censimento dei confidi italiani operato applicando i criteri esposti ha dato come risultato una numerosità complessiva di 311 confidi. La distribuzione numerica fra *confidi maggiori* e *confidi minori* vede la presenza di 35 *confidi maggiori* (11,3% del totale offerta di mercato per numerica) e 276 *confidi minori* (88,7% del totale offerta di mercato). Stando ai dati della Centrale dei rischi, al 31 dicembre 2018 i *confidi maggiori*, pur rappresentando poco più del 10% dell'offerta di mercato in termini di numerosità degli intermediari, detengono uno stock di garanzie corrispondente a circa i due terzi del totale (66%). Questo conferma la forte concentrazione del mercato già osservata nelle precedenti rilevazioni.

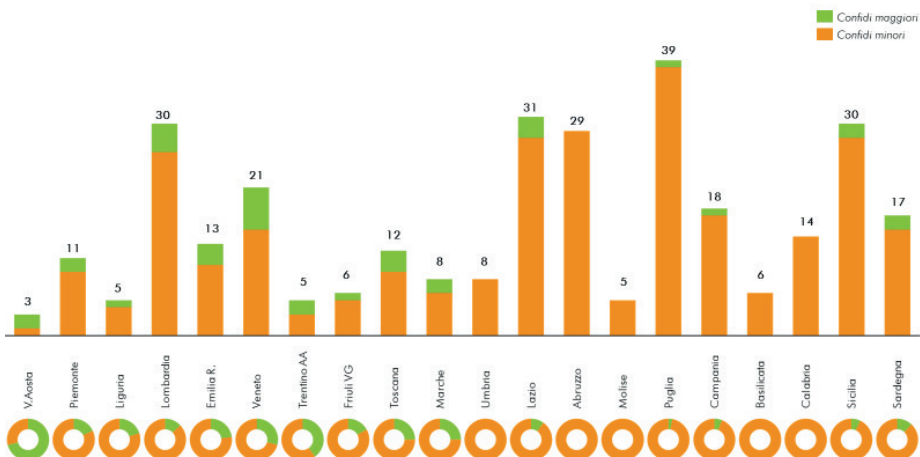
Tavola 1.1: La numerosità dei confidi italiani



I *confidi maggiori* sono presenti soltanto sul territorio di 15 regioni italiane e sono concentrati soprattutto al Nord (60% del totale); meno della metà dei *confidi maggiori* è localizzata nelle regioni del Centro e del Sud Italia (rispettivamente 23% e 17% del totale).

I *confidi minori* sono invece distribuiti sull'intero territorio nazionale. Specularmente rispetto ai *confidi maggiori* la maggior parte di essi è localizzata nelle regioni del Sud Italia (55%); seguono le regioni del Nord (26% dei confidi minori totali) e del Centro (19%).

Tavola 1.2: Distribuzione su base regionale dei confidi maggiori e confidi minori



1.2 Focus: i confidi maggiori

I *confidi maggiori* alla fine del 2019 erano 35. Il loro numero è in calo rispetto al 2018 di una unità: nel novembre 2019 è diventata operativa la fusione fra Unifidi Emilia Romagna e Artigiancredito Toscano (ACT). Il nuovo soggetto risultante dall'incorporazione di Unifidi in ACT prende il nome di Artigiancredito – Consorzio fidi della piccola e media impresa. L'elenco completo dei *confidi maggiori* a dicembre 2019 è il seguente:

1. Valfidi
2. Confidi Valle d'Aosta
3. Retefidi Liguria
4. Confidare
5. Ascomfidi Nord Ovest
6. Artfidi Lombardia
7. Confapi Fidi Lombardia
8. Confidi Systema!
9. Asconfidi Lombardia
10. Cofidi Veneziano
11. Sviluppo artigiano
12. Fidi Impresa & Turismo Veneto
13. Consorzio Veneto Garanzie
14. Fidi Nord Est
15. Neafidi
16. Confidi Trentino Imprese
17. Cooperfidi SC
18. Copnfidi Imprese Friuli Venezia Giulia
19. Cofiter
20. Cooperfidi Italia
21. Confidi.net
22. ACT
23. Italia Com-Fidi

24. Confidi Imprese Toscane
25. Uni.Co.
26. Confidicoop Marche
27. Fin.Promo.Ter.
28. Fidimpresa Lazio
29. Creditagri Italia (¹)
30. Ga.Fi.
31. Cofidi.it
32. Fidimed
33. Confeserfidi
34. Confidi Sardegna
35. Garanzia Etica

I 35 confidi elencati sono tutti compresi all'interno del campione utilizzato dagli autori per l'analisi dei bilanci del triennio 2016/2018. Come sarà più ampiamente trattato nel capitolo successivo, questa rappresenta una novità per l'Osservatorio Torino Finanza: per la prima volta infatti il campione analizzato coincide con l'insieme dei *confidi maggiori*, mentre nelle precedenti edizioni sono sempre stati esclusi i confidi con attività prevalente di secondo grado. Tale esclusione era determinata dal criterio definito dagli autori di inclusione nel campione soltanto dei confidi con attività prevalente di primo grado per ragioni di confrontabilità fra i diversi soggetti.

Tuttavia a partire dai bilanci 2018 gli autori hanno optato per l'inclusione di tali confidi all'interno del campione d'analisi in quanto la trasformazione graduale del *business model* – molto probabilmente dovuta anche all'iscrizione nell'albo unico – ha portato tali confidi a modificare a tal punto il mix di operatività da determinare una prevalenza di attività come confidi di primo grado, diventando così soggetti confrontabili con gli altri *confidi maggiori* ai fini dell'analisi di bilancio. A partire dalla presente edizione sono quindi stati inseriti all'interno del campione di seguenti tre soggetti (esclusi nelle edizioni precedenti): Consorzio Veneto Garanzie, Uni.Co. e Fin. Promo.Ter.

Note

¹ Creditagri Italia ha effettuato un'operazione di scissione, a seguito della quale, dal mese di ottobre 2019, non risulta più iscritto all'Albo degli intermediari finanziari vigilati.

Analisi dei bilanci dei confidi italiani

[a cura di Diego Bolognese]

Questa edizione del nostro Rapporto si distingue dalle precedenti per due elementi di novità:

- il campione analizzato coincide con l'insieme dei *confidi maggiori*. Nelle edizioni precedenti avevamo analizzato la gran parte dei bilanci di questi soggetti;
- l'analisi si snoda sui fenomeni più rilevanti attraverso un set di indici di bilancio che sostanzialmente replica quello adottato dal Fondo di garanzia per le PMI (L.662/96) ai fini dell'attribuzione dello status di "garante autorizzato".

2.1. Il campione

L'analisi dei bilanci del biennio¹ 2017-2018 dei confidi italiani ha richiesto l'individuazione di un campione ampiamente rappresentativo dell'universo dei confidi che può essere bipartito in *maggiori* e *minori*, distinti tra loro in base a parametri quantitativi cui sono associate regole parzialmente diverse sul piano dell'*accountability* e dei perimetri di mercato. È qui il caso di sottolineare che, stando ai dati della Centrale dei rischi, al 31 dicembre 2018 lo stock delle garanzie dei confidi maggiori rappresentava il 66 per cento del totale.

Ai fini della sua definizione sono stati definiti tre obiettivi funzionali a ottenere un buon livello di rappresentatività:

- Definire un campione in grado di coprire una fetta consistente del mercato in termini di importo di garanzie in essere,
- Definire un campione il più possibile rappresentativo del territorio nazionale da un punto di vista geografico,
- Selezionare confidi la cui reportistica fosse sufficientemente trasparente e conforme agli standard per massimizzare la confrontabilità dei dati.

Note

¹ Per alcuni indicatori in caso di grande significatività e di disponibilità dei dati di base l'analisi è stata estesa anche all'esercizio 2016. Per alcuni degli indicatori saranno quindi presentate le serie storiche relative al triennio 2016/2018

Al fine del raggiungimento degli obiettivi prefissati i criteri individuati per la selezione dei *player* componenti il campione sono due:

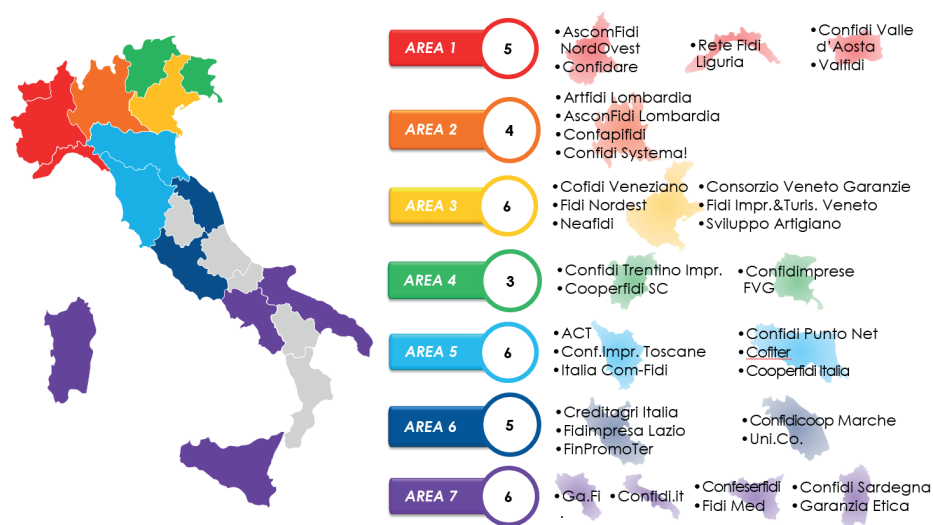
1. Iscrizione all'Albo degli Intermediari Finanziari ex art. 106 del TUB (Albo Unico) alla data del 31/12/2019. Tale criterio individua i cosiddetti *confidi maggiori*:
 - a. I *confidi maggiori* hanno dimensioni medio/grandi (attività finanziaria superiore a 150 milioni di euro) e di conseguenza rappresentano 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* 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. Questi *confidi* rispondono ad uno standard di reportistica contabile e di bilancio elevato. I bilanci utilizzati per l'analisi sono tutti stati redatti secondo le prescrizioni previste dalla normativa e rappresentano rendiconti d'esercizio in cui l'operatività è stata quella di un intermediario finanziario per tutti i 12 mesi.
2. Attività prevalente di primo grado: tale criterio permette di depurare il campione dai *confidi* la cui operatività è al supporto di altri *confidi* (di primo grado) e non direttamente a supporto delle mPMI. 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.

Nella presente edizione è necessario un approfondimento per quanto riguarda il Criterio 2 appena illustrato: dall'analisi dei bilanci 2018 dei *confidi maggiori* e dell'operatività degli stessi, nell'anno in analisi è risultato che nessuno dei *confidi maggiori* può ormai essere definito "confidi di secondo grado". Tutti i *confidi maggiori* che fino all'esercizio 2017 potevano essere considerati *confidi* di secondo grado anche in virtù dell'iscrizione all'Albo Unico e delle relative implicazioni determinate da

tale scelta in termini di assetto societario, hanno nel tempo modificato il loro *business model* uniformandosi agli altri *confidi maggiori* come mix di attività e perdendo di conseguenza la prevalenza nell'attività di emissione di garanzie di secondo grado. Per questa ragione nella presente Edizione dell'Osservatorio tali confidi sono stati inclusi nel campione d'analisi.

L'applicazione dei due criteri di selezione ha definito un campione di 35 confidi la cui sede legale si situa in 15 regioni italiane. Per comodità di analisi gli autori hanno suddiviso il campione in 7 sottogruppi utilizzando un criterio di segmentazione geografica.

Tavola 2.1: Il campione d'analisi



Il campione di analisi così definito, oltre ad essere rappresentativo dei 2/3 del mercato delle garanzie (come sommatoria dei *confidi maggiori* e dei *confidi minori*) lato offerta, risulta significativo anche per le seguenti due ragioni:

1. I 35 confidi considerati sono tutti quelli iscritti all'albo speciale (ovvero tutti i *confidi maggiori*). I risultati presentati nel presente lavoro non sono quindi

soltanto una rappresentazione significativa dell'intero mercato nazionale delle garanzie, ma sono anche l'analisi puntuale di tutti i *confidi maggiori* italiani.

2. Tutti i *confidi maggiori* sono nell'elenco dei soggetti garanti autorizzati ai sensi della parte XIV delle Disposizioni operative aggiornato al Consiglio di gestione del Fondo di garanzia per le PMI alla data del 15 gennaio 2020². Questo vuol dire che, al di là di quanto vedremo sui singoli indicatori proposti in questo lavoro, il giudizio d'insieme su ciascuno di essi (secondo i criteri dati) è di piena affidabilità.

Rispetto alla precedente edizione il campione dei confidi oggetto di analisi è aumentato di 2 unità passando da 33 a 35 confidi. Le dinamiche interne al campione sono le seguenti:

- Tre confidi in ingresso: come anticipato, sono i confidi di secondo grado che grazie alla trasformazione graduale del proprio *business model* con i bilanci 2018 vanno ormai considerati confrontabili con gli altri *confidi maggiori*.
 - Consorzio Veneto Garanzie (Veneto – Area 3)
 - Uni.Co. (Marche – Area 6)
 - Fin.Promo.Ter. (Lazio – Area 6)
- Un confidi in uscita: Unifidi Emilia Romagna. A novembre 2019 è diventata operativa la fusione di Unifidi Emilia Romagna con Artigiancredito Toscano (ACT). Il nuovo soggetto, frutto dell'incorporazione di Unifidi in ACT, prende il

Note

² Tutti i 35 confidi del campione d'analisi sono soggetti certificati dal Fondo di garanzia per le PMI, in quanto valutati in possesso dei requisiti per la certificazione sulla base del sistema di valutazione vigente. Tale sistema di valutazione ha importanti punti di contatto con il sistema di indicatori utilizzato dagli autori nel presente lavoro (per il dettaglio fra le differenze fra il sistema di KPI del presente lavoro e il sistema di KPI del Fondo di Garanzia per le PMI cfr. paragrafi successivi); ne consegue che tutti i 35 confidi del campione hanno ottenuto dal Fondo di Garanzia per le PMI una valutazione complessivamente positiva, anche se alcuni di essi possono presentare valori non positivi per uno o più dei singoli indicatori componenti il sistema di valutazione.

nome di 'Artigiancredito – Consorzio fidi della piccola e media impresa'.

Le fonti delle variabili elementari utilizzate per il calcolo degli indicatori sono i bilanci dei confidi del campione relativi agli esercizi 2016, 2017 e 2018. Il criterio fissato dagli autori è quello di utilizzare i dati di bilancio più aggiornati a disposizione per minimizzare il rischio di una bassa qualità dei dati³, circostanza che tende a verificarsi con una certa frequenza soprattutto negli anni di transizione fra uno standard di rendicontazione a un altro (es: esercizio 2016). Nel dettaglio:

- Per l'esercizio 2018: dati di bilancio e di Informativa al pubblico terzo pilastro 2018.
- Per l'esercizio 2017: dati di confronto con esercizio precedente presenti in bilancio 2018 ove disponibili, dati di bilancio 2017 ove non presenti dati di raffronto sul bilancio successivo.
- Per l'esercizio 2016: dati di confronto con esercizio precedente presenti in bilancio 2017 ove disponibili, dati di bilancio 2016 ove non presenti dati di raffronto sul bilancio successivo.

La disponibilità dei dati sulle fonti utilizzate è molto alta: la copertura del fabbisogno informativo è totale per tutti gli indicatori ad eccezione dell'indicatore Solvibilità⁴.

Note

³ Esiste un sospetto problema di data quality relativo ai dati 2016: i dati pubblicati in tabella 3.4.1.1. da alcuni confidi del campione in alcuni casi vanno a determinare valori molto fuori scala. In particolare risultano molto elevati i valori di Solvibilità 2016 di Confidi Trentino Imprese e Italia Com-Fidi (rispettivamente 52.371% e 11.880%). La presenza di tali dati fuori scala con sospetti circa la loro qualità potrebbe inficiare la significatività della serie storica; per questa ragione gli autori hanno deciso di non includere l'anno 2016 nell'analisi.

⁴ Nello specifico: i) Garanzia Etica non ha pubblicato in bilancio la Tabella 3.4.1.1. di Nota Integrativa Parte D – Altre Informazioni negli esercizi 2016 e 2018. I dati risultano quindi mancanti; ii) Confeserfidi negli esercizi 2016 e 2017 ha pubblicato la Tabella 3.4.1.1. di Nota Integrativa Parte D – Altre Informazioni in un formato che non risponde agli standard. I dati risultano quindi non confrontabili con il resto del campione.

2.2. Il set di indicatori

2.2.1 La revisione degli indicatori di valutazione nell'Edizione 2020 dell'Osservatorio

Le analisi sono state operate con l'obiettivo di estrapolare dai bilanci dei confidi del campione un numero ridotto di indicatori sintetici che siano correlati ai tre fattori critici di successo del mercato delle garanzie:

1. Patrimonializzazione e solidità
2. Gestione del rischio di credito
3. Sostenibilità economica

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

1. Patrimonializzazione e solidità:
 - a. Fondi propri
 - b. Variazione fondi propri e patrimonio netto
 - c. *Total Capital Ratio* (TCR)
 - d. Fondi Propri Liberi
 - e. Adeguatezza patrimoniale
2. Gestione del rischio di credito:
 - a. Tasso di decadimento
 - b. Solidità prospettica
 - c. Solvibilità
3. Sostenibilità economica:
 - a. Margine Operativo Core
 - b. *Cost Income Ratio* (CIR)
 - c. *Core Cost Income Ratio* (Core CIR)

Nella presente edizione dell'Osservatorio è stata operata una revisione degli indicatori di valutazione utilizzati. Tale revisione si è resa necessaria per adeguare i contenuti alle novità normative e alle nuove possibilità di analisi da esse concesse, ai trend emergenti e alle richieste di approfondimento della collettività degli operatori e studiosi del settore.

Nel biennio in analisi (2017/2018) l'applicazione già rodada del nuovo schema di bilancio da parte di tutti i *confidi maggiori* ha permesso agli autori di accedere per tutti i confidi del campione ai dati necessari per il calcolo di alcuni degli *indicatori adottati* dal Fondo di Garanzia per le PMI a seguito del Decreto di riforma per l'individuazione dei *garanti autorizzati*. Il nuovo sistema di valutazione del Fondo è composto da 8 indicatori di performance, suddivisi in due gruppi:

- Gruppo 1: Gestione operativa.
6 indicatori di performance per la valutazione della gestione patrimoniale, finanziaria ed economica dei confidi.
- Gruppo 2: Gestione documentale.
2 indicatori di performance per la valutazione della gestione amministrativa dei rapporti fra confidi e Fondo di Garanzia.

I 6 indicatori di Gestione operativa sono elaborabili partendo dai dati di bilancio resi disponibili dai nuovi schemi di bilancio per i confidi maggiori; il sistema di *assessment* della gestione patrimoniale, finanziaria ed economica dei confidi che vanno a definire si ispira a quello proposto dall'Osservatorio sui Confidi di Torino Finanza Edizione 2017⁵. Gli indicatori in questione sono i seguenti:

- 1.b Variazione di patrimonio netto
- 1.d Adeguatezza patrimoniale
- 2.a Tasso di decadimento
- 2.b Solidità prospettica
- 2.c Solvibilità
- 3.b Cost Income Ratio (CIR)

Nella presente Edizione dell'Osservatorio questi 6 indicatori sono entrati a far parte del set di valutazione dello stato di salute dei confidi, a sostituzione e/o integrazione degli indicatori utilizzati nelle precedenti edizioni dell'Osservatorio.

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

Come già anticipato, in questa edizione dell'Osservatorio sono stati introdotti 6 nuovi indicatori mutuando quelli utilizzati dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione dei *garanti autorizzati*.

L'adozione di tali indicatori da parte del Fondo riprende in qualche modo gli spunti di policy per l'adozione di un set di indicatori a supporto della valutazione dei confidi formalizzati nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio Torino Finanza che, a sua volta, ha beneficiato di contributi di idee da più fonti e si è molto giovata degli *upgrade* degli schemi di bilancio posti in essere da Banca d'Italia. La proposta di Torino Finanza non è stata adottata per tale e quale dal Fondo, cosa giustissima perché il senso del nostro lavoro era semplicemente offrire spunti di riflessione per poi *passare il testimone* alla comunità degli interessati alla materia. Il lavoro degli autori è stato quindi migliorato e adattato alla realtà sulla base delle specifiche esigenze informative del Fondo di Garanzia per le PMI. In questa sede gli autori hanno optato per l'adozione di una forma dei suddetti indicatori il più possibile aderente a quella del Fondo di Garanzia per le PMI. Rimangono però alcuni disallineamenti marginali che dichiariamo in questa breve nota metodologica.

Note

⁵ La proposta di un set di indicatori per la valutazione dei confidi è stata finalizzata e presentata nella pubblicazione *I Confidi - Edizione 2017* (Capitolo 6: *Un set essenziale di "indicatori di qualità" per l'allocazione delle risorse pubbliche sui confidi*; a cura di Salvatore Vescina e Diego Bolognese, pag. 253 e seguenti): Camera di commercio industria e artigianato di Torino, 2017; a cura di Artusio R., Bolognese D., Bongiovanni A. e Vescina S.

La proposta ivi contenuta aveva l'ambizione di mettere a sistema e finalizzare i diversi contributi sul tema, in particolar modo quelli contenuti nella pubblicazione *L'Accountability dei confidi – Strumenti di analisi e spunti di discussione sulla valutazione di efficienza ed efficacia delle politiche pubbliche nella filiera del credito* (Roma, 2016 a cura di Diego Bolognese, Claudio D'Auria, Roberto Quaglia, Federica Silvestrelli e Salvatore Vescina)

Variazione di patrimonio netto

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

Adeguatezza patrimoniale

Tale indicatore, adottato dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione della solidità patrimoniale dei confidi, è ispirato a quello che venne presentato nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio Confidi di Torino Finanza⁶ col nome di *paraTCR*; l'ipotesi presentata era di costruire un indicatore che rispondesse all'esigenza informativa circa la solidità patrimoniale dei confidi, operando per analogia con la costruzione del TCR, ma utilizzando variabili elementari alternative sebbene funzionalmente affini rispetto a quelle del TCR che fossero facilmente disponibili e significative ancorché approssimate⁷. La proposta di Torino Finanza indicava come variabili elementari alternative un valore di quantificazione delle risorse a disposizione per la copertura dei rischi alternativa ai Fondi Propri a numeratore e un valore per la quantificazione dei rischi cui il confido deve far fronte in alternativa al RWA a denominatore.

Note

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

⁷ L'approssimazione propria dell'indicatore Adeguatezza Patrimoniale ha anche lo scopo di permettere una valutazione di adeguatezza patrimoniale dei confidi minori, che non sono tenuti al calcolo del TCR

Nella definizione dell'indicatore il Fondo di Garanzia per le PMI ha optato, rispettivamente, per il Patrimonio Netto a numeratore e le Garanzie in essere nette⁸ a denominatore, valori con obbligo di reportistica nel bilancio dei confidi e quindi sempre disponibili⁹. È una scelta che ha reso più agevole reperire i dati, senza sacrificare significativamente la funzionalità dell'indicatore medesimo.

Nella presente edizione dell'Osservatorio non ci sono disallineamenti fra le modalità di calcolo di questo indicatore e le modalità di calcolo adottate dal Fondo di Garanzia per le PMI.

Note

⁸ Le Garanzie in essere nette sono intese come Garanzie in essere lorde al netto di Riassicurazioni e Accantonamenti

⁹ Sebbene i dati necessari per il calcolo delle Garanzie in essere nette siano oggetto di specifica rendicontazione obbligatoria in nota integrativa, il calcolo dell'indicatore non è sempre possibile basandosi sulla semplice analisi dei bilanci. Gli autori hanno infatti rinvenuto alcuni valori non conformi all'interno della Tabella D.4 Garanzie (reali o personali) rilasciate: importo delle controgaranzie (Nota Integrativa – Parte D: Altre informazioni). In alcuni casi gli importi delle controgaranzie sono stati inseriti al "valore storico", ossia senza considerare il decremento di valore dovuto al normale ammortamento delle garanzie cui fanno riferimento (che deve essere applicato parallelamente anche alle controgaranzie). Nei casi specifici di valori non conformi, sono stati individuati in quanto l'elevato valore delle controgaranzie andava a determinare un valore negativo delle Garanzie in essere nette e un conseguente valore negativo dell'indice di adeguatezza patrimoniale; maggiori approfondimenti e un confronto con il Fondo di Garanzia per le PMI hanno quindi permesso di individuare la natura dell'errore nella compilazione. Non si può però escludere che, in relazione alla rendicontazione di questo valore, siano presenti nei bilanci dei confidi altre imprecisioni della stessa o di altra natura (es: iscrizione del valore della garanzia cui si riferisce la controgaranzia in oggetto al posto del valore della controgaranzia). Nella presente Edizione dell'Osservatorio sono stati individuati 4 casi di imprecisioni nella compilazione della Tabella D.4; per il calcolo del valore dell'indice in questi casi sono quindi state utilizzate due diverse metodologie:

- Utilizzo del dato dichiarato dal confidi in fase di valutazione da parte del Fondo di Garanzia per le PMI, ove disponibile.
- Utilizzo del Valore Lordo indicato in Tabella D.4 al posto della sommatoria fra i tre valori indicati alle colonne i) Garanzie rilasciate con assunzione di rischio prima perdita, ii) Garanzie rilasciate con assunzione di rischio di tipo mezzanine e iii) Garanzie rilasciate pro quota. Gli autori ringraziano Medio Credito Centrale, e nello specifico il dott. Luca La Ragione, per il prezioso supporto fornito nella definizione dell'approccio metodologico.

Tasso di decadimento

Il Tasso annuale di decadimento è dato dal rapporto fra (a numeratore) l'ammontare di credito garantito ai soggetti (associati) che sono entrati in sofferenza nel corso dell'anno alla quale si riferisce la rilevazione e (a denominatore) l'ammontare di credito (garantito, nel nostro caso, dal confidi) utilizzato dagli stessi soggetti e non considerato deteriorato alla fine dell'anno precedente¹⁰. Si tratta quindi di un rapporto tra una grandezza di flusso (l'ammontare garantito transitato in sofferenza nell'anno n) e una grandezza di stock (l'ammontare garantito e in *bonis* nell'anno $n-1$).

Tale indicatore, adottato dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione dell'esposizione al rischio dei confidi, è ispirato a quello che venne presentato nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio Confidi di Torino Finanza¹¹. Le modalità di calcolo previste dal Fondo di Garanzia per le PMI non differiscono da quelle contenute nella proposta di Torino Finanza e in questa edizione dell'Osservatorio non sono presenti disallineamenti fra le modalità di calcolo di questo indicatore e le modalità di calcolo adottate dal Fondo di Garanzia per le PMI.

Solidità prospettica

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

Note

¹⁰ Fonte: definizione riportata nel Bollettino Statistico della Banca d'Italia (relativa a una misurazione, su base trimestrale, che rapporta le sofferenze ai finanziamenti)

¹¹ Artusio R., Bolognese D., Bongiovanni A. e Vescina S., 2017, *I Confidi* (edizione 2017): Camera di commercio industria e artigianato di Torino, Torino

Per la presente analisi gli autori hanno optato per l'utilizzo degli stessi dati elementari e la stessa impostazione di calcolo del Fondo di Garanzia per le PMI. Tuttavia, in questo caso esiste un disallineamento nella definizione del valore *benchmark*: gli autori hanno considerato come valore di riferimento il Tasso annuale di decadimento di società non finanziarie e famiglie produttrici con fido utilizzato $\leq 125k$ euro (nel seguito: *TAD*) dell'area di attività prevalente del confidi, dove per la definizione di "Area di attività prevalente" è stata considerata la Regione cui fa riferimento la percentuale maggiore di Stock di garanzie in essere; il Fondo di Garanzia per le PMI utilizza invece come *benchmark* una media ponderata corretta dei *TAD* delle aree di significativa operatività del confidi¹².

La definizione dei pesi per la ponderazione della media è operata come segue:

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

Note

¹² Gli autori ringraziano Medio Credito Centrale, e nello specifico il dott. Luca La Ragione, per il prezioso supporto fornito nella definizione dell'approccio metodologico.

Regione e nemmeno in un'unica Area territoriale, allora viene calcolata la media ponderata fra i TAD delle Regioni nelle quali vi è un'operatività "significativa". Viene definita "significativa" un'operatività pari o superiore al 10% del totale. In altre parole, il dato di *benchmark* corrisponde alla media ponderata dei TAD delle Regioni in cui l'operatività del confidi è pari almeno al 10% del totale¹³. In questo caso può esistere un disallineamento fra il valore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI e il valore presentato dagli autori nel presente lavoro, la cui entità dipende dalla differenziazione di portafoglio per area territoriale significativa dell'operatività del confidi.

Per la maggior parte dei confidi del campione la distribuzione territoriale degli stock è molto concentrata nella regione in cui lo stesso ha la sede principale (che corrisponde a quella legale). In questi casi il dato utilizzato come *benchmark* risulta allineato con il valore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI. Sono invece una minoranza i confidi in cui la distribuzione territoriale delle garanzie è estesa a più aree territoriali ma comunque concentrata su un territorio (caso sub.2), ed è invece residuale la casistica dei confidi con grande distribuzione territoriale delle garanzie (caso sub.3). In questi ultimi casi il dato di *benchmark* calcolato dagli autori presenta disallineamenti con i valori utilizzati dal Fondo di Garanzia per le PMI complessivamente valutabili come di lieve entità e, di conseguenza, il dato utilizzato risulta comunque significativo sebbene meno accurato.

Ad ogni modo per 33 su 35 confidi del campione la regione di attività prevalente è quella in cui trova la sede legale il confidi stesso; fanno eccezione CreditAgri Italia (sede legale: Lazio; Regione prevalente: Emilia Romagna) e Fin-Promo.Ter. (sede legale: Lazio; Regione prevalente: Lombardia).

Note

¹³ Nel caso in cui fossero presenti in portafoglio operatività inferiori al 10% in alcune regioni, vengono utilizzate soltanto le percentuali riferite alle altre regioni opportunamente riproporzionate su base 100.

Solvibilità

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

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

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

L'indicatore adottato da Fondo di Garanzia per le PMI – e qui utilizzato dagli autori senza alcun disallineamento – è sostanzialmente una forma semplificata di ATR, che mette in rapporto le attività finanziarie¹⁴ (incluse garanzie finanziarie rilasciate) fino a 12 mesi a numeratore con le passività finanziarie (incluse garanzie finanziarie ricevute) fino a 12 mesi a denominatore.

Cost Income Ratio (CIR)

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

L'introduzione di un indicatore della tipologia *Cost Income* era stata proposta dagli autori nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio Torino Finanza; nell'adozione di un

Note

¹⁴ Sono considerati nel calcolo anche i titoli di stato di scadenza superiore ai 12 mesi per il 90% del valore di iscrizione

indicatore di *Cost/Income* il Fondo di Garanzia per le PMI ha optato per una forma semplificata rispetto alla proposta originale. Nel dettaglio l'indicatore è costruito come segue:

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

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

2.3. PATRIMONIALIZZAZIONE E SOLIDITÀ

2.3.1 I Fondi Propri

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

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

Tavola 2.2: I Fondi Propri degli Intermediari Finanziari

A. Capitale primario 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 (CET1) e del capitale aggiuntivo di classe (AT1).

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

Il Capitale di classe 2 è composto da tutti quegli strumenti di capitale subordinati¹⁵. Nel caso dei confidi il Capitale di classe 2 è rappresentato principalmente da elementi di patrimonio non imputabili nel CET1 in applicazione al regime transitorio previsto dalla normativa vigente e dai fondi pubblici non imputabili nel CET1 in quanto subordinati.

Relativamente ai fondi pubblici la Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 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 in quanto utilizzabili soltanto a copertura delle perdite che si manifestano su

Note

¹⁵ Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento “Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari” e al CRR.

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 dei Fondi Propri non sia discrezione del confidi ma che debba essere valutata caso per caso dalla Banca d’Italia¹⁶.

In coerenza con i principi di determinazione del CET1, agli elementi positivi che compongono il Capitale di classe 2 vengono applicate alcune detrazioni secondo quanto normato dal CRR e dalla Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d’Italia¹⁷.

Quanto disciplinato dal 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.

Note

¹⁶ Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d’Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento “Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari”.

¹⁷ Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d’Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento “Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari” e al CRR.

Tavola 2.3: Fondi Propri (Area 1, euro, 2017-2018)

	2017	2018
LIGURIA		
ReteFidi Liguria	21.352.056	22.322.630
PIEMONTE		
Ascomfidi Nord-Ovest	12.245.041	15.312.698
Confidare	27.681.439	31.106.635
V. D'AOSTA		
Confidi Valle d'Aosta	20.311.000	19.971.000
Valfidi	13.479.268	13.065.701

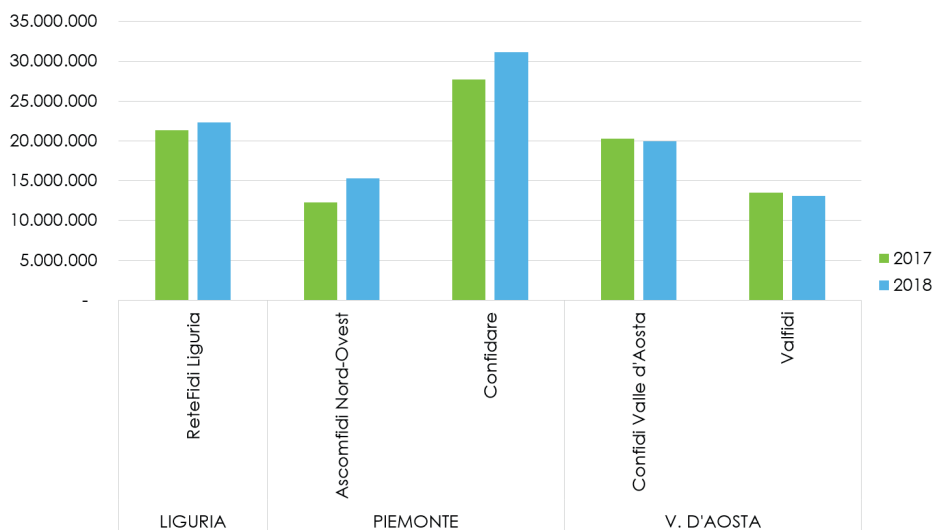


Tavola 2.4: Fondi Propri (Area2, euro, 2017-2018)

	2017	2018
LOMBARDIA		
Artfidi Lombardia	17.536.737	16.651.315
Asconfidi Lombardia	25.618.078	25.457.883
ConfapiFidi	8.465.000	7.899.000
Confidi Systema!	72.473.800	68.206.472

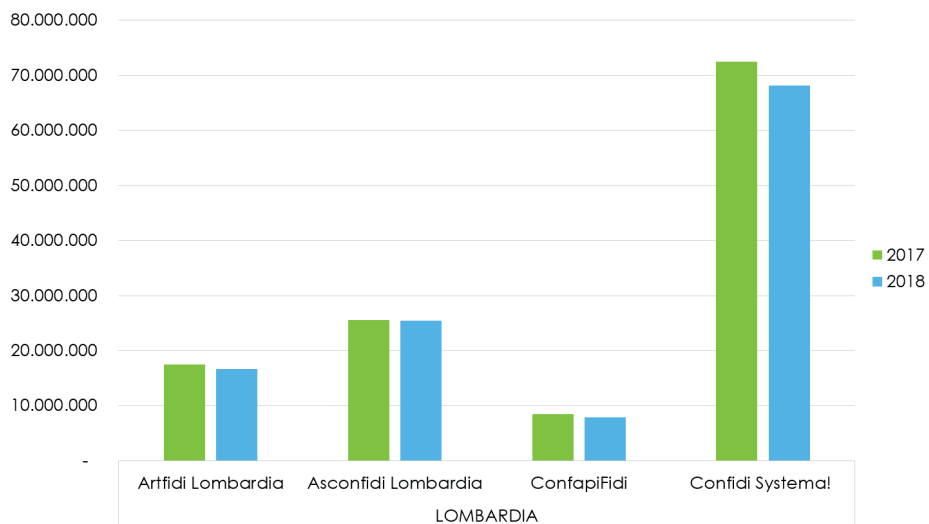


Tavola 2.5: Fondi Propri (Area3, euro, 2017-2018)

	2017	2018
VENETO		
Cofidi Veneziano	22.833.019	20.548.615
Consorzio Veneto Garanzie	21.459.458	21.075.209
Fidi Impresa&Turismo Veneto	25.438.764	27.738.689
Fidi NordEst	25.284.171	22.777.674
Neafidi	61.550.017	60.962.600
Sviluppo Artigiano	23.977.501	29.013.640

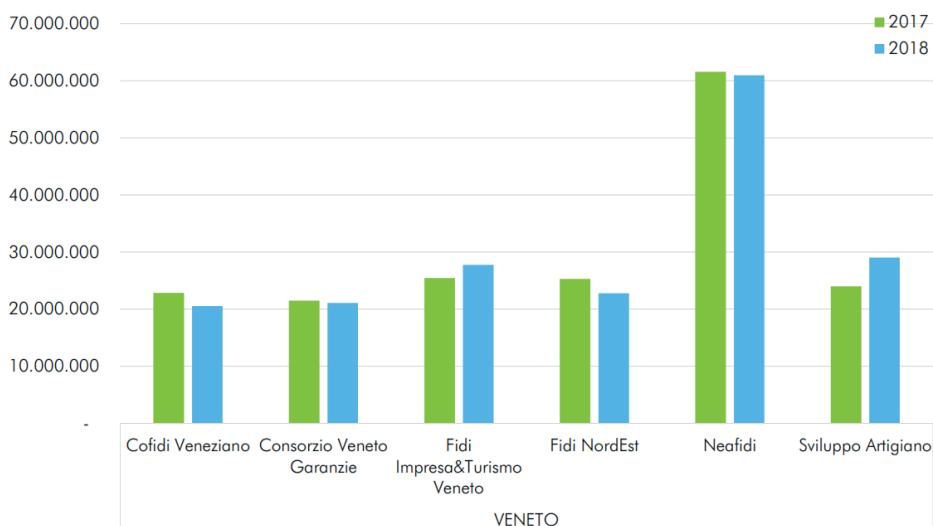


Tavola 2.6: Fondi Propri (Area4, euro, 2017-2018)

	2017	2018
FRIULI V.G.		
Confidimprese FVG	29.234.400	26.057.800
TRENTINO A.A.		
Confidi Trentino Imprese	67.915.125	65.567.063
Cooperfidi SC	79.660.000	76.074.000

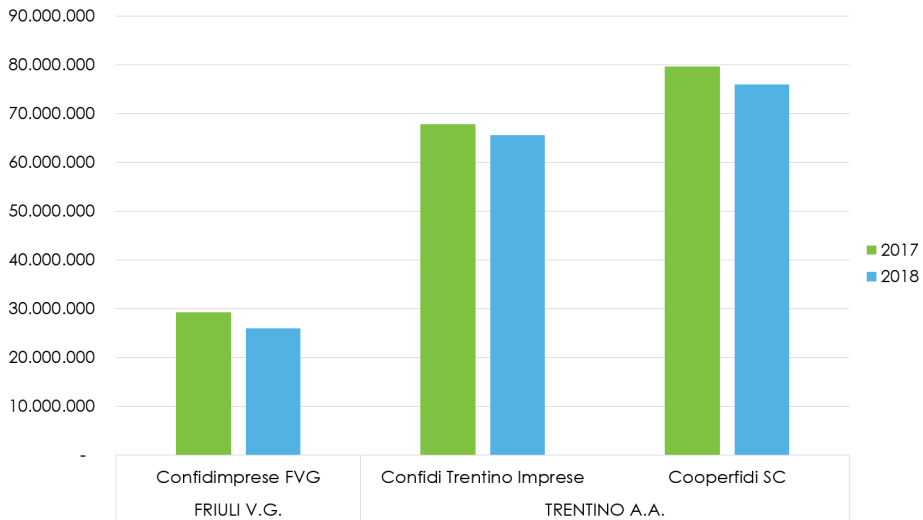


Tavola 2.7: Fondi Propri (Area5, euro, 2017-2018)

	2017	2018
EMILIA ROMAGNA		
Cofiter	18.777.358	19.043.161
Confidi.net	17.382.861	16.928.584
Cooperfidi Italia	22.897.396	22.540.297
TOSCANA		
ACT	79.290.663	79.651.476
Confidi Imprese Toscane	9.475.000	9.689.000
Italia Com-Fidi	93.029.514	91.703.781

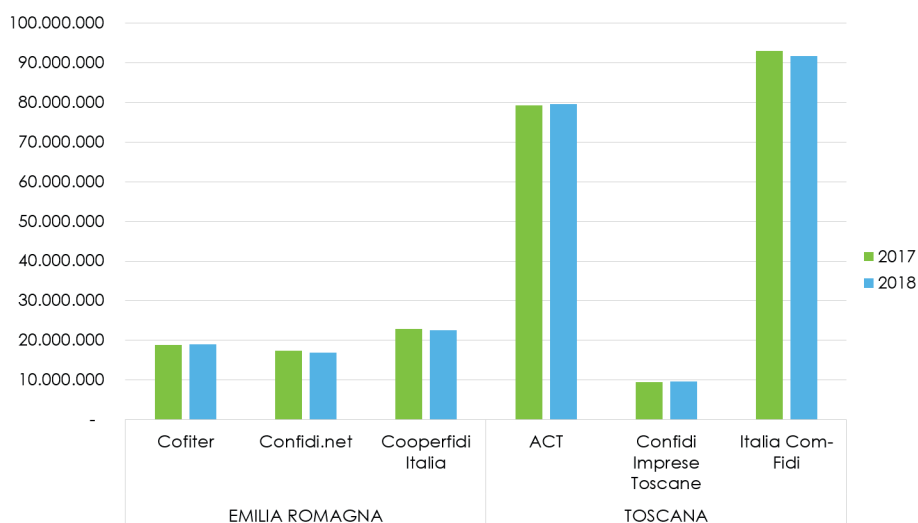


Tavola 2.8: Fondi Propri (Area6, euro, 2017-2018)

	2017	2018
LAZIO		
Creditagri Italia	19.300.619	16.280.606
Fidimpresa Lazio	14.114.000	13.239.000
FinPromoTer	46.990.193	46.738.228
MARCHE		
Confidicoop Marche	19.679.179	18.749.393
Uni.Co.	19.809.939	52.781.378

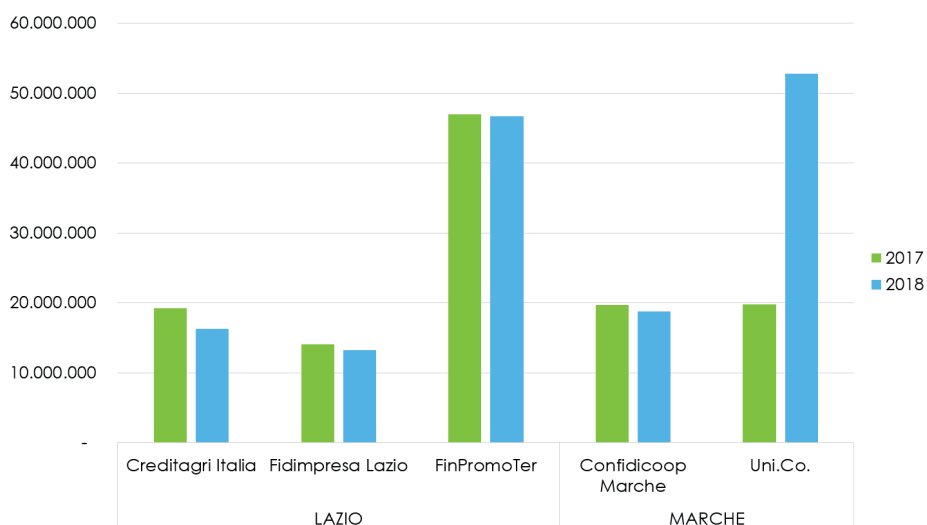
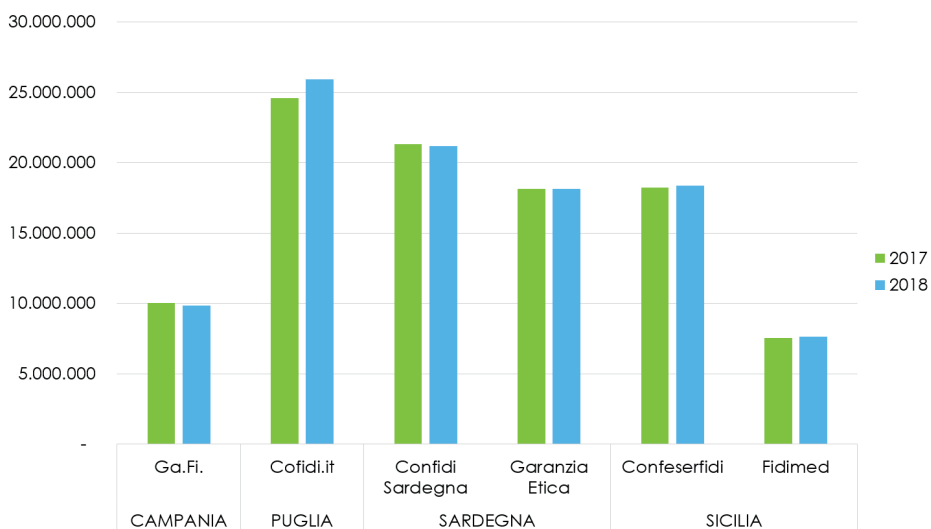


Tavola 2.9: Fondi Propri (Area7, euro, 2017-2018)

	2017	2018
CAMPANIA		
Ga.Fi.	10.031.000	9.879.000
PUGLIA		
Cofidi.it	24.582.693	25.920.349
SARDEGNA		
Confidi Sardegna	21.327.000	21.199.000
Garanzia Etica	18.147.553	18.130.636
SICILIA		
Confeserfidi	18.257.602	18.392.207
Fidimed	7.538.999	7.632.448



2.3.2 La variazione di Fondi Propri e Patrimonio Netto

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

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

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

Il Patrimonio netto e i Fondi Propri sono due grandezze differenti, e per l'analisi delle differenze fra queste due grandezze si rimanda all'Edizione 2017 dell'Osservatorio Confidi di Torino Finanza¹⁸; in questa sede ci limiteremo ad esporre entrambi i dati per valutarne gli eventuali differenziali di valore.

Note

¹⁸ Artusio R., Bolognese D., Bongiovanni A. e Vescina S., 2017, *I Confidi (edizione 2017): Camera di commercio industria e artigianato di Torino*, Torino Pag. 262 e seguenti.

Tavola 2.10: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area 1, %, 2017-2018)

	Δ Fondi propri (%)	Δ Patr. Netto (%)
LIGURIA		
ReteFidi Liguria	4,5%	4,5%
PIEMONTE		
Ascomfidi Nord-Ovest	25,1%	20,3%
Confidare	12,4%	6,4%
V. D'AOSTA		
Confidi Valle d'Aosta	-1,7%	-2,6%
Valfidi	-3,1%	-5,6%

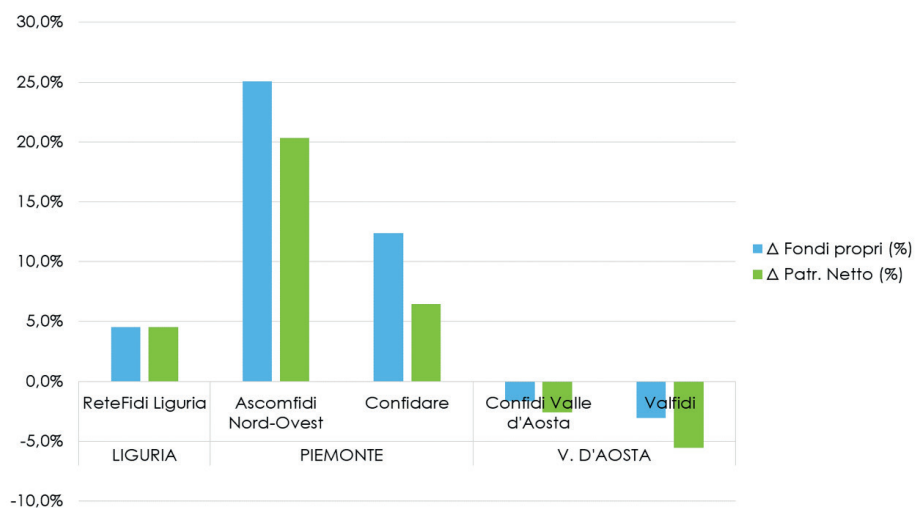


Tavola 2.11: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area2, %, 2017-2018)

	Δ Fondi Propri (%)	Δ Patr. Netto (%)
LOMBARDIA		
Artfidi Lombardia	-5,05%	-5,82%
Asconfidi Lombardia	-0,63%	7,74%
ConfapiFidi	-6,69%	-7,41%
Confidi Systema!	-5,89%	-6,20%

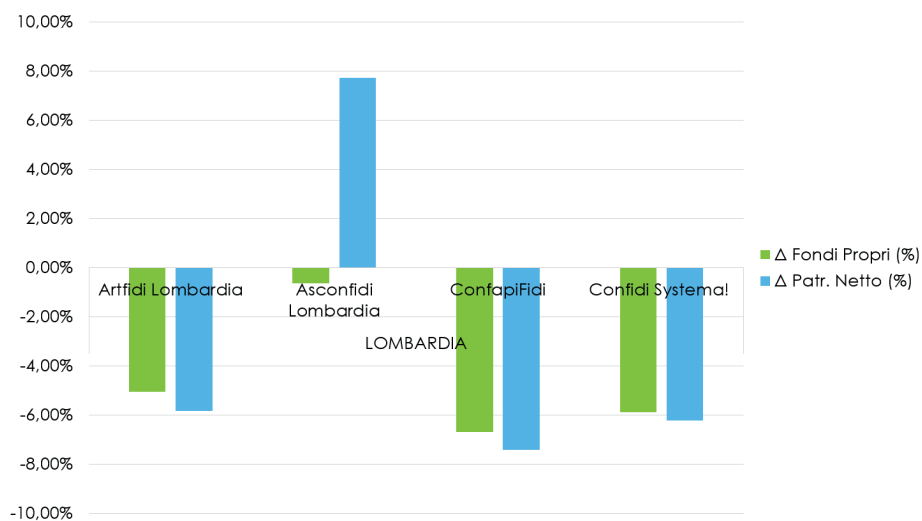


Tavola 2.12: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area3, %, 2017-2018)

	Δ Fondi Propri (%)	Δ Patr. Netto (%)
VENETO		
Cofidi Veneziano	-10,00%	-9,68%
Consorzio Veneto Garanzie	-1,79%	-4,19%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	9,04%	1,95%
Fidi NordEst	-9,91%	-7,84%
Neafidi	-0,95%	-1,09%
Sviluppo Artigiano	21,00%	21,39%

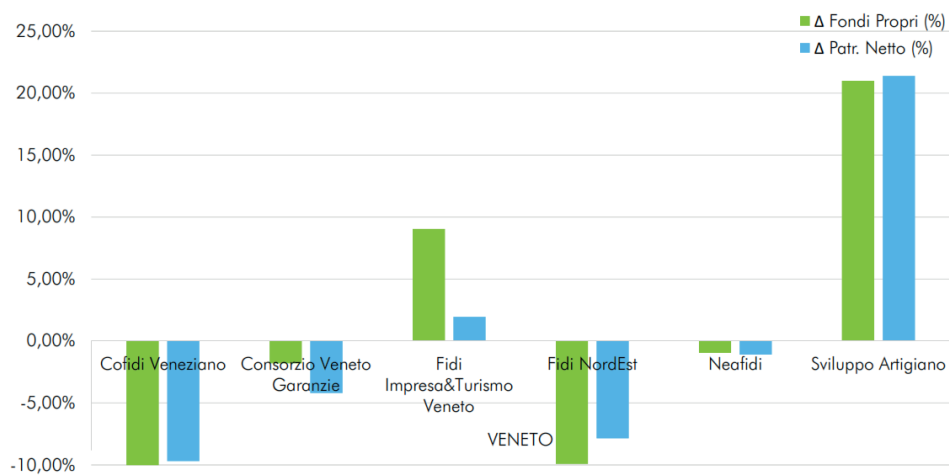


Tavola 2.13: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area4, %, 2017-2018)

	Δ Fondi Propri (%)	Δ Patr. Netto (%)
FRIULI V.G.		
Confidimprese FVG	-10,87%	-8,55%
TRENTINO A.A.		
Confidi Trentino Imprese	-3,46%	11,08%
Cooperfidi SC	-4,50%	-3,62%

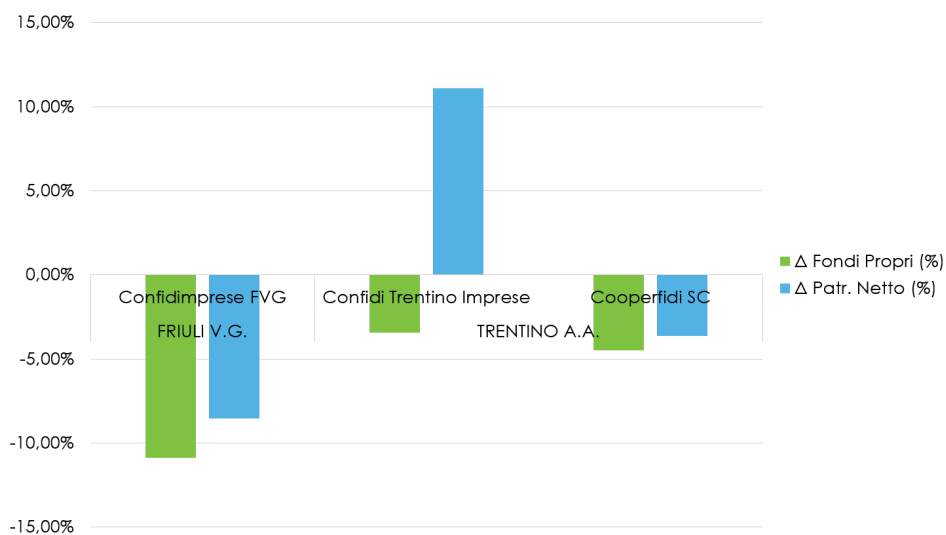


Tavola 2.14: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area5, %, 2017-2018)

	Δ Fondi Propri (%)	Δ Patr. Netto (%)
EMILIA ROMAGNA		
Cofiter	1,42%	-9,74%
Confidi.net	-2,61%	-0,74%
Cooperfidi Italia	-1,56%	-10,69%
TOSCANA		
ACT	0,46%	-19,97%
Confidi Imprese Toscane	2,26%	2,29%
Italia Com-Fidi	-1,43%	-2,04%

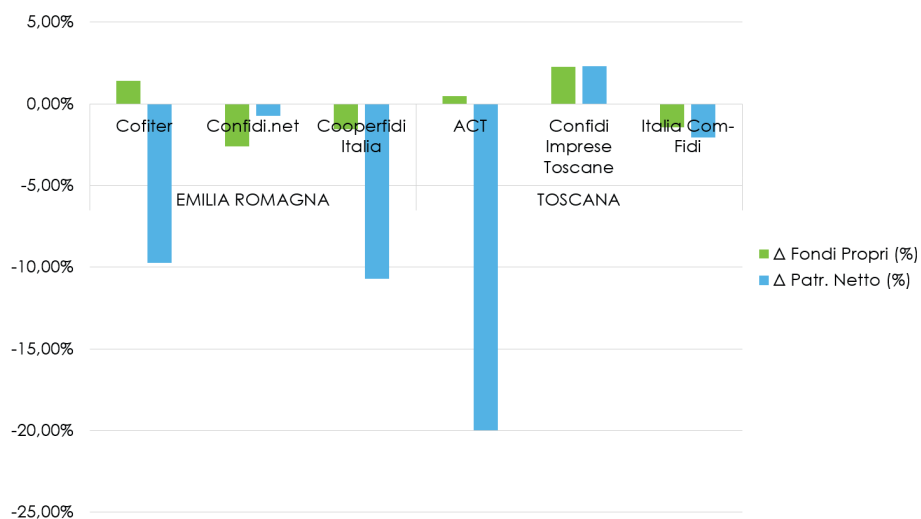


Tavola 2.15: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area6, %, 2017-2018)

	Δ Fondi Propri (%)	Δ Patr. Netto (%)
LAZIO		
Creditagri Italia	-15,65%	-47,03%
Fidimpresa Lazio	-6,20%	-8,20%
FinPromoTer	-0,54%	-1,94%
MARCHE		
Confidicoop Marche	-4,72%	-1,63%

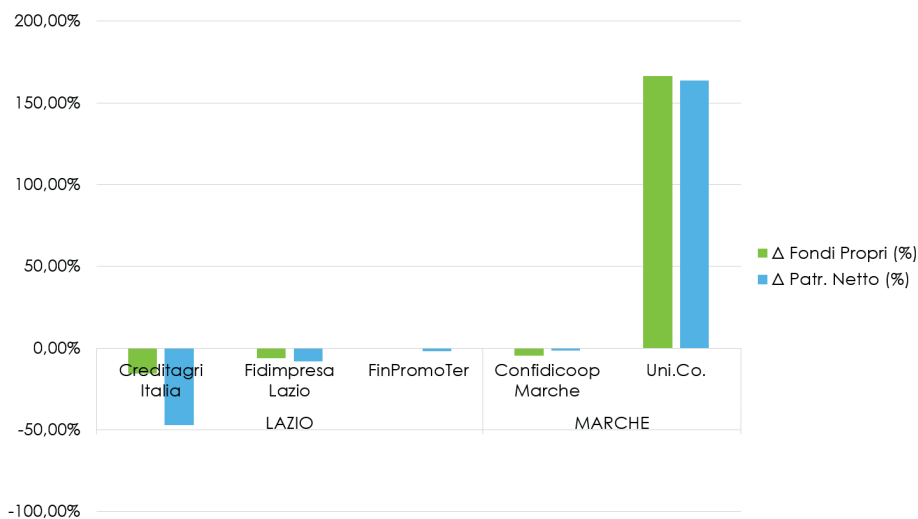


Tavola 2.16: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area7, %, 2017-2018)

	Δ Fondi Propri (%)	Δ Patr. Netto (%)
CAMPANIA		
Ga.Fi.	-1,52%	-7,60%
PUGLIA		
Cofidi.it	5,44%	5,34%
SARDEGNA		
Confidi Sardegna	-0,60%	-1,02%
Garanzia Etica	-0,09%	-4,93%
SICILIA		
Confeserfidi	0,74%	-0,85%
Fidimed	1,24%	-10,43%



Il trend evidenziato dall'analisi dei bilanci dei confidi del campione nel biennio 2017/2018 mette in luce una situazione di sostanziale stabilità in termini di dotazione patrimoniale in valore assoluto. I Fondi Propri aumentano solo per il 34% dei confidi del campione (12 su 35) mentre i restanti 23 confidi (66%) vedono una contrazione dei Fondi Propri nel 2018 rispetto all'anno precedente. Lo stesso trend si evidenzia anche per le dinamiche di Patrimonio Netto: in questo caso sono soltanto 10 i confidi del campione ad aumentare la propria dotazione patrimoniale (29%) mentre i restanti 25 (71%) hanno subito una riduzione di dotazione rispetto al 2017.

Incrociando i due dati risultanti dall'analisi si evidenzia che nel gruppo dei 12 confidi che hanno aumentato i Fondi Propri nel 2018 rispetto all'esercizio precedente 7 l'hanno fatto attraverso aumenti di capitale o riserve a patrimonio netto (Retefidi Liguria, Uni.Co., Confidare, Cofidi.it, Confidi Imprese Toscane Fidi Impresa & Turismo Veneto e Sviluppo Artigiano), mentre gli altri 5 hanno aumentato i Fondi Propri facendo leva su elementi eligibile non riferibili al Patrimonio Netto dell'impresa (Cofiter, Ascomfidi Nord Ovest, Confeserfidi, Fidimed e ACT).

Analizzando l'ampiezza delle variazioni registrate nel campione si può evidenziare che la maggior parte delle oscillazioni (positive e negative) nei Fondi Propri e nel Patrimonio Netto è di entità piuttosto contenuta (+/- 10%). Le variazioni più consistenti sono le seguenti:

1. Fondi Propri:

a. Aumento:

- Uni.Co.: 166,44%
- Ascomfidi Nord Ovest: 25,05%
- Sviluppo Artigiano: 21,00%
- Confidare: 12,37%

b. Diminuzione:

- Creditagri Italia: -15,65%
- Confidimprese Friuli Venezia Giulia: -10,87%
- Cofidi Veneziano: -10,00%

2. Patrimonio Netto:

a. Aumento:

- Uni.Co.: 163,82%
- Sviluppo Artigiano: 21,39%
- Ascomfidi Nord Ovest: 20,33%
- Confidi Trentino Imprese: 11,08%

b. Diminuzione:

- Creditagri Italia¹⁹: -47,03%
- ACT: -19,97%
- Cooperfidi Italia: -10,69
- Fidimed: -10,43%

2.3.3 Il Total Capital Ratio (TCR)

Il CRR stabilisce i requisiti in materia di Fondi Propri che devono rispettare le banche. Tale Regolamento individua in particolare 3 requisiti da soddisfare²⁰:

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

Note

¹⁹ CreditAgri Italia a fine 2019 ha posto in essere una scissione in due differenti soggetti uscendo quindi dal novero dei confidi vigilati 106. I due confidi risultanti dalla scissione (Agriconfidi CentroNord e Agriconfidi CentroSud) sono entrambi iscritti nell'elenco confidi minori ex art. 155 c.4 TUB.

²⁰ 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)*.

La Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento di Banca d'Italia in deroga a quanto previsto dal CRR, stabilisce che per gli Intermediari Finanziari che non raccolgono risparmio presso il pubblico (come i confidi) i requisiti in materia di Fondi propri da rispettare sono ²¹:

1. Un coefficiente di Capitale Primario di classe 1 (*CET 1 capital ratio*) del 4,5%
2. 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 risparmio presso il pubblico (come i confidi) si intende soddisfatto tramite strumenti di Capitale Primario di classe 1 o strumenti di classe ²².

Come abbiamo visto, gli indicatori di solidità patrimoniale di un confidi mettono in relazione il totale dei Fondi Propri o il Capitale primario di classe 1 e le attività ponderate per il rischio (*RWA - Risk Weighted Assets*) pari alla somma delle esposizione per cassa e per firma dei confidi nell'ambito della propria attività ponderati per il rischio specifico²³.

Gli indici di solidità patrimoniale devono essere indicati dal confidi in Nota Integrativa nella Parte D - Altre Informazioni²⁴. Tali indici dipendono, oltre che dalla capienza del totale dei 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

Note

²¹ Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento "Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari" e al CRR.

²² Per approfondimenti si rimanda alla Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 3 aprile 2015 – 2° aggiornamento "Disposizioni di Vigilanza per gli Intermediari Finanziari" e al CRR.

²³ Per le esposizioni di firma il valore nominale va moltiplicato per i fattori di conversione creditizia (*credit conversion factor, CCF*) prima di procedere alla ponderazione.

²⁴ Alcuni dei confidi del campione pubblicano tali dati nell'Informativa al pubblico invece che nel bilancio d'esercizio (Confidimprese Friuli Venezia Giulia, Fidimpresa Lazio, Ga.Fi., Cofidi.it, Fidimed, Confidi Sardegna e Garanzia Etica)

delle garanzie emesse. Infatti da tale mix dipende la quantità di rischio connessa alle garanzie stesse in quanto questo varia:

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

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

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

È inoltre utile in questa sede aprire un ulteriore focus con riguardo ai casi in cui il TCR assume valori molto elevati. Come abbiamo anticipato valori crescenti di TCR sono indice di maggiore solidità patrimoniale in relazione ai rischi assunti e quindi un TCR crescente comunica un buono stato di salute del confidi; tuttavia in alcuni casi tale valore arriva a livelli che paiono eccedere i limiti della prudenza nella gestione del rischio di credito. Basandosi sulle analisi delle serie storiche dell'ultimo quinquennio gli autori identificano convenzionalmente tale limite in corrispondenza di TCR superiore al 25%; superato questo limite il messaggio veicolato dal TCR circa lo stato di salute del confidi si arricchisce di ulteriori elementi e diventa perciò più complesso.

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

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

- Aumento di Fondi Propri
- Diminuzione di Rischi assunti

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

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

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

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

Data la complessità dei messaggi veicolabili dall'indicatore, per esprimere un giudizio qualitativo gli autori hanno adottato una suddivisione convenzionale in 4 cluster di valori:

- $6\% < \text{TCR} \leq 8\%$: Livello di patrimonializzazione subottimale.
- $8\% < \text{TCR} \leq 10\%$: Livello di patrimonializzazione consigliabile in relazione ai rischi assunti.
- $10\% < \text{TCR} \leq 25\%$: Livello di patrimonializzazione adeguato (o più che adeguato) in relazione ai rischi assunti.
- $\text{TCR} > 25\%$: Livello di patrimonializzazione adeguata per effetto di un sottoutilizzo di risorse patrimoniali in relazione ai rischi assunti

Nelle tavole che seguono verranno presentati i dati 2017 e 2018 dei confidi del campione relativamente al *Total Capital Ratio*.

Tavola 2.17: Total Capital Ratio - TCR (Area1, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LIGURIA			
ReteFidi Liguria	36,81%	35,98%	38,99%
PIEMONTE			
Ascomfidi Nord-Ovest	16,00%	16,51%	22,62%
Confidare	21,30%	23,80%	20,70%
V. D'AOSTA			
Confidi Valle d'Aosta	20,70%	31,87%	32,69%
Valfidi	17,98%	22,16%	22,40%

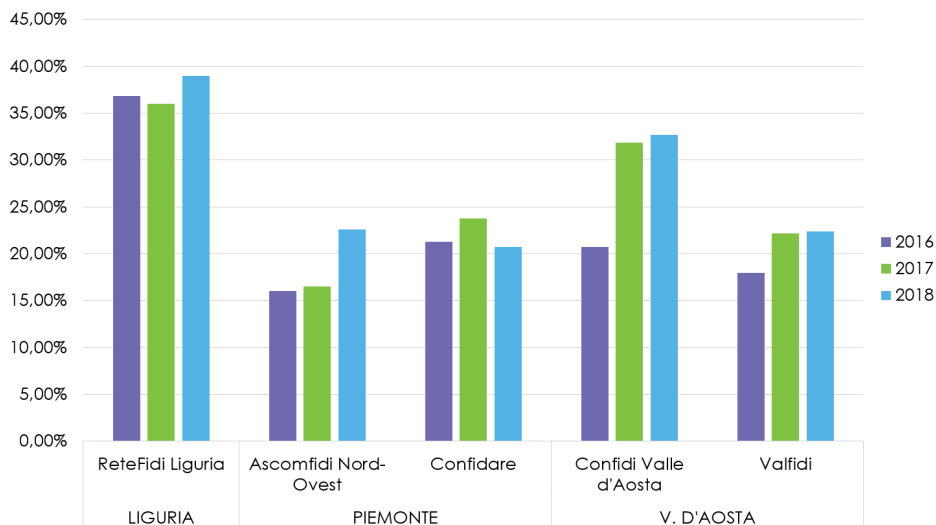


Tavola 2.18: Total Capital Ratio - TCR (Area2, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LOMBARDIA			
Artfidi Lombardia	14,52%	17,74%	18,68%
Asconfidi Lombardi	12,81%	18,58%	20,39%
ConfapiFidi	28,12%	27,64%	21,73%
Confidi Systema!	23,16%	21,13%	20,82%

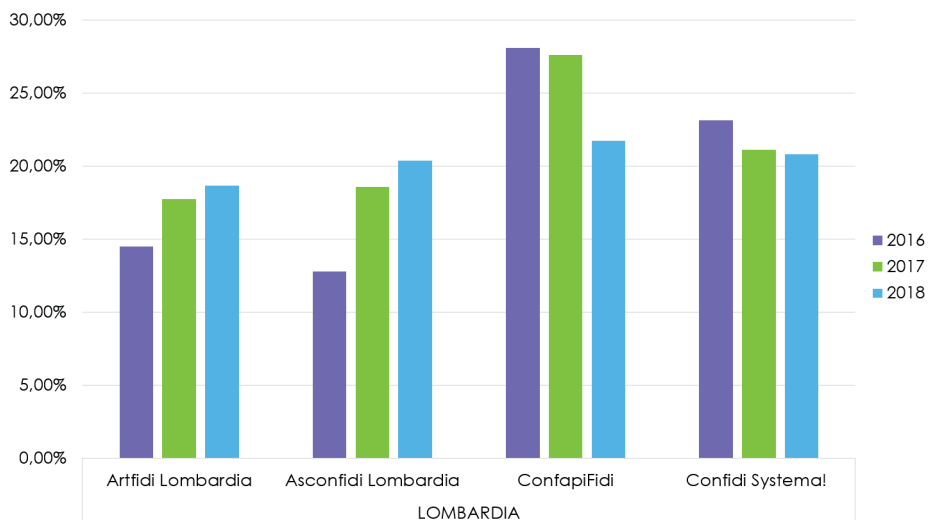


Tavola 2.19: Total Capital Ratio - TCR (Area3, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
VENETO			
Cofidi Veneziano	27,03%	25,73%	22,93%
Consorzio Veneto Garanzie	23,11%	27,63%	31,09%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	19,12%	18,67%	21,41%
Fidi NordEst	18,77%	18,04%	17,20%
Neafidi	95,24%	83,80%	92,75%
Sviluppo Artigiano	12,84%	13,36%	15,66%

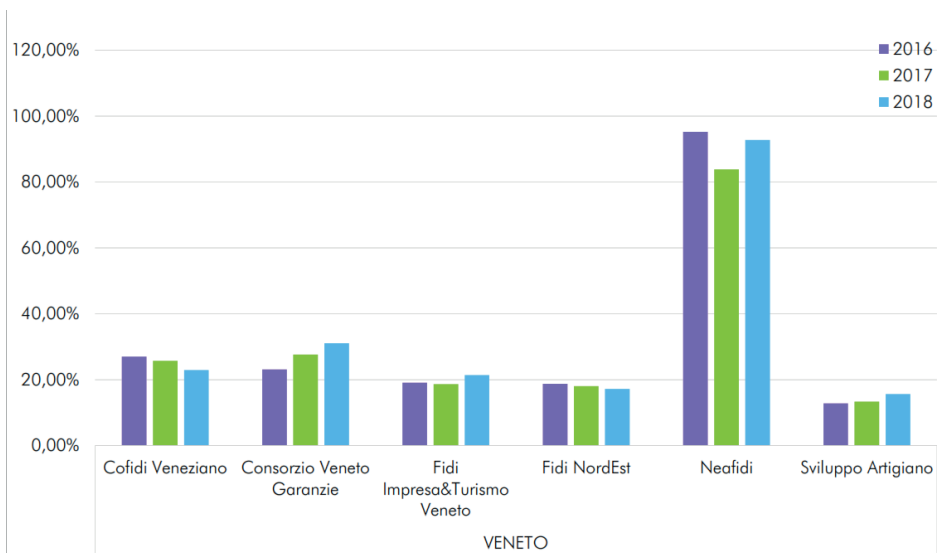


Tavola 2.20: Total Capital Ratio - TCR (Area4, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
FRIULI V.G.			
Confidimprese FVG	24,90%	26,20%	23,30%
TRENTINO A.A.			
Confidi Trentino Imprese	33,54%	48,06%	49,51%
Cooperfidi SC	63,75%	72,84%	72,24%

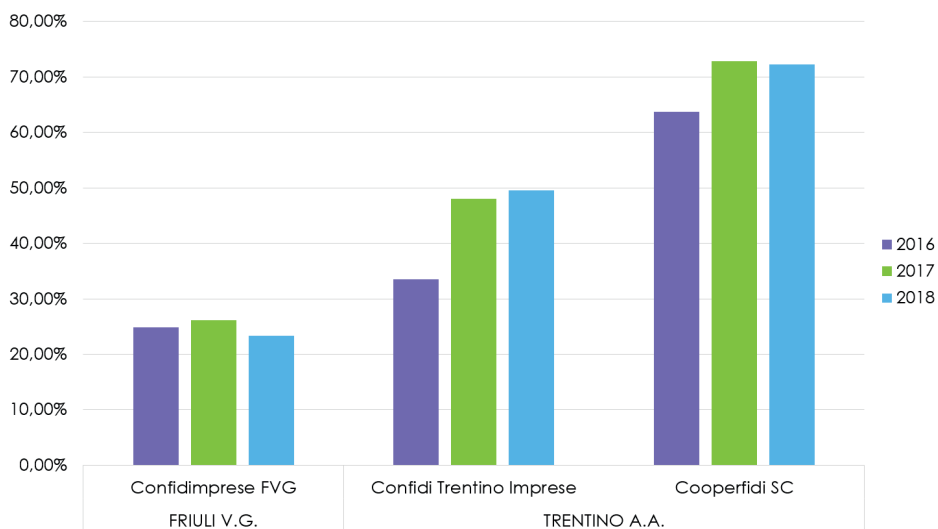


Tavola 2.21: Total Capital Ratio - TCR (Area5, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
EMILIA ROMAGNA			
Cofiter	22,33%	23,59%	21,92%
Confidi.net	27,32%	28,21%	29,16%
Cooperfidi Italia	25,39%	22,75%	23,94%
TOSCANA			
ACT	17,28%	19,34%	22,69%
Confidi Imprese Toscane	30,52%	32,53%	37,08%
Italia Com-Fidi	44,84%	51,77%	48,04%

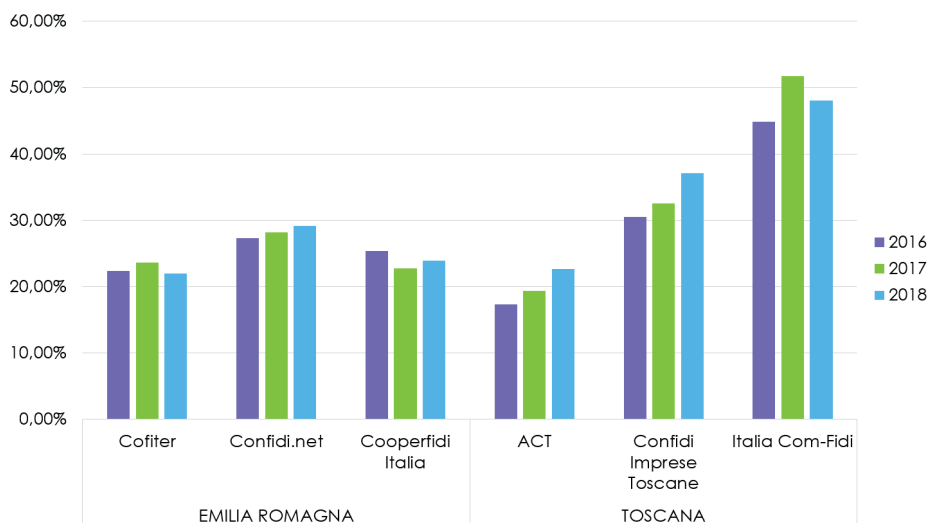


Tavola 2.22: Total Capital Ratio - TCR (Area6, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LAZIO			
Creditagri Italia	12,02%	10,06%	9,04%
Fidimpresa Lazio	23,43%	28,15%	26,05%
FinPromoTer	44,90%	36,74%	44,28%
MARCHE			
Confidicoop Marche	21,80%	23,60%	22,60%
Uni.Co.	23,70%	21,94%	20,68%

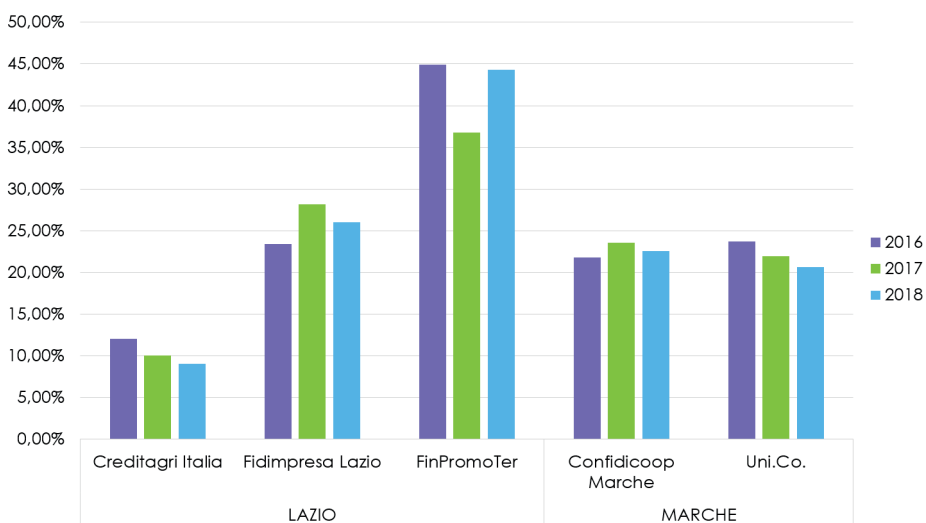
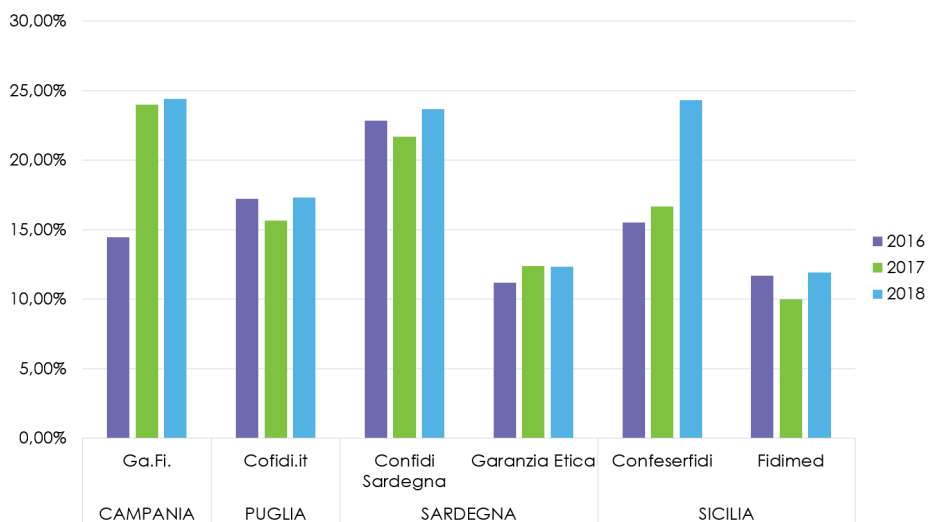


Tavola 2.23: Total Capital Ratio - TCR (Area7, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
CAMPANIA			
Ga.Fi.	14,46%	24,00%	24,40%
PUGLIA			
Cofidi.it	17,23%	15,64%	17,34%
SARDEGNA			
Confidi Sardegna	22,87%	21,71%	23,66%
Garanzia Etica	11,18%	12,41%	12,35%
SICILIA			
Confeserfidi	15,54%	16,66%	24,31%
Fidimed	11,69%	9,99%	11,92%



La solidità patrimoniale misurata dal TCR risulta in crescita rispetto al 2017 per la maggioranza dei confidi: 21 confidi (60%) fanno infatti registrare una dinamica in aumento, mentre sono 14 (40%) i confidi con valore di TCR in diminuzione rispetto all'esercizio precedente.

La solidità patrimoniale risultante, valutata dal *Total Capital Ratio* dei confidi del campione, presenta dati molto positivi: tutti i confidi del campione presentano un valore di TCR non solo superiore al limite legale del 6% ma anche superiore alla soglia dell'8%, individuata come soglia consigliabile (in quanto adeguatamente distante dal minimo di legge) di patrimonializzazione in relazione ai rischi assunti.

Due terzi dei confidi del campione (23 su 35, 66%) presenta nel 2018 un valore di TCR interno al *range* giudicato come livello di patrimonializzazione adeguato ai rischi assunti (fra 10% e 25%). Soltanto un confido (Creditagri Italia²⁵) presenta un TCR inferiore al 10% (9,04% in contrazione dell'1,02% rispetto al 2017).

Quasi un terzo dei confidi (11 su 35, 31%) presenta invece un TCR superiore al 25%:

- Fidimpresa Lazio: 26,05% (delta su 2017: -2,10%)
- Confidi.net: 29,16% (delta su 2017: +0,95%)
- Consorzio Veneto Garanzie: 31,09% (delta su 2017: +3,46%)
- Confidi Valle d'Aosta: 32,69% (delta su 2017: +0,82%)
- Confidi Imprese Toscane: 37,08% (delta su 2017: +4,55%)
- Rete Fidi Liguria: 38,99% (delta su 2017: +3,01%)
- Fin.Promo.Ter.: 44,28% (delta su 2017: +7,54%)
- Italia Com-Fidi: 48,04% (delta su 2017: -3,73%)
- Confidi Trentino Imprese: 49,51% (delta su 2017: +1,45%)
- Cooperfidi SC: 72,24% (delta su 2017: -0,60%)
- Neafidi: 92,75% (delta su 2017: +8,95%)

Note

²⁵ CreditAgri Italia a fine 2019 ha finalizzato una scissione in due differenti soggetti uscendo quindi dal novero dei confidi vigilati 106. I due confidi risultati dalla scissione (Agriconfidi CentroNord e Agriconfidi CentroSud) sono entrambi iscritti nell'elenco confidi minori.

Esaminando la serie storica si confermano risultati positivi in termini di solidità patrimoniale dei confidi del campione. Più di un terzo dei confidi del campione (13 su 35, 37% del campione) ha infatti registrato un aumento del valore di TCR in tutti i tre anni della rilevazione, e soltanto 6 confidi su 35 (17% del campione) registrano un trend negativo:

- CreditAgri Italia: -24,8% nel triennio
- ConfapiFidi Lombardia: -22,7% nel triennio
- Cofidi Veneziano: -15,2% nel triennio
- Uni.Co.: -12,7% nel triennio
- Confidi Systema!: -10,1% nel triennio

È da sottolineare il caso particolare di CreditAgri Italia, che nel triennio registra una contrazione di quasi un quarto del TCR (la più consistente del campione) raggiungendo nel 2018 un valore di TCR pari a 9,04%, al di sotto della soglia del 10%, convenzionalmente individuata come consigliabile ai fini di una adeguatezza patrimoniale non troppo a ridosso del minimo di legge²⁶.

2.3.4 I Fondi Propri Liberi

Per approfondire il tema della *fragilità operativa* che spesso si associa a valori elevati di TCR gli autori hanno provato a quantificare quale sia l'ammontare complessivo a livello sistemico dei Fondi Propri Liberi; con Fondi Propri Liberi si intende l'ammontare dei Fondi Propri che – dati i rischi in essere – determina valori di TCR superiori a quelli del livello di consigliabilità (che come anticipato nel presente paragrafo gli autori hanno fissato nel 10%). In altre parole i Fondi Propri Liberi sono quella quota dei Fondi Propri (a numeratore del TCR) che dati i rischi assunti (a denominatore del TCR) vanno a determinare un valore di TCR superiore non solo al

Note

²⁶ Cfr paragrafo successivo

limite legale del 6% ma anche alla soglia del 10% consigliabile per assicurare una maggiore adeguatezza patrimoniale.

I Fondi Propri Liberi sono fondi che potrebbero essere utilizzati per emettere nuovi flussi di garanzie sul credito, ma che a causa di vincoli esogeni (che affronteremo nel capitolo 3 e che, essenzialmente, attengono al razionamento del credito alle micro e piccole imprese frutto di un mutamento strutturale del business model bancario) rimangono inutilizzati. La presenza di Fondi Propri Liberi rappresenta dunque una potenzialità del sistema dei confidi che però, a regole date, non può essere colta a vantaggio delle micro e piccole imprese. Nelle prossime tavole si andrà a definire la dimensione attuale di questa opportunità per il sistema dei confidi e quindi per le mPI italiane.

Tavola 2.24: Fondi Proprii Liberi (Area 1, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LIGURIA			
ReteFidi Liguria	15.455.182	15.417.632	16.597.411
PIEMONTE			
Ascomfidi Nord-Ovest	6.179.514	4.828.299	8.543.159
Confidare	14.533.990	16.050.582	16.079.275
V. D'AOSTA			
Confidi Valle d'Aosta	10.917.101	13.937.922	13.861.792
Valfidi	5.813.165	7.396.566	7.232.799

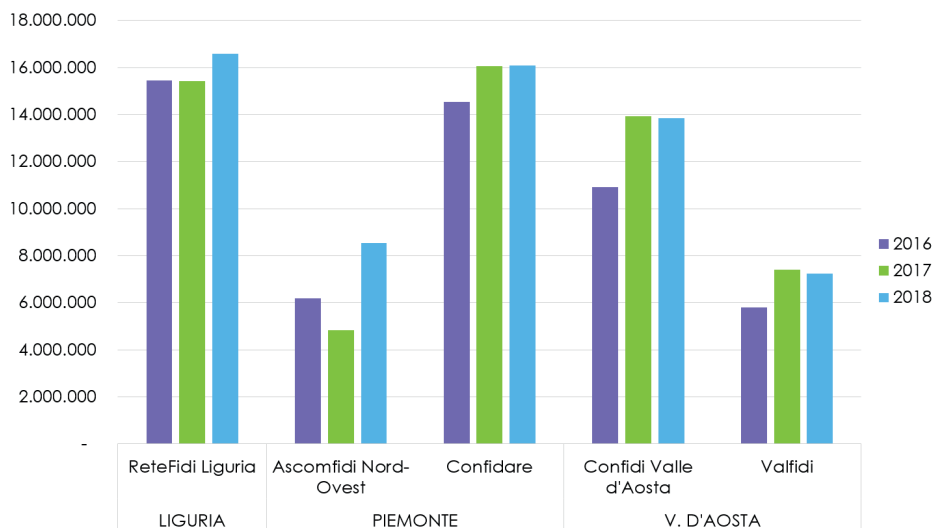


Tavola 2.25: Fondi Proprii Liberi (Area2, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LOMBARDIA			
Artfidi Lombardia	4.961.994	7.651.316	7.737.335
Asconfidi Lombardia	5.343.321	11.830.092	12.972.408
ConfapiFidi	5.236.242	5.402.410	4.263.933
Confidi Systema!	42.806.928	38.174.794	35.446.399

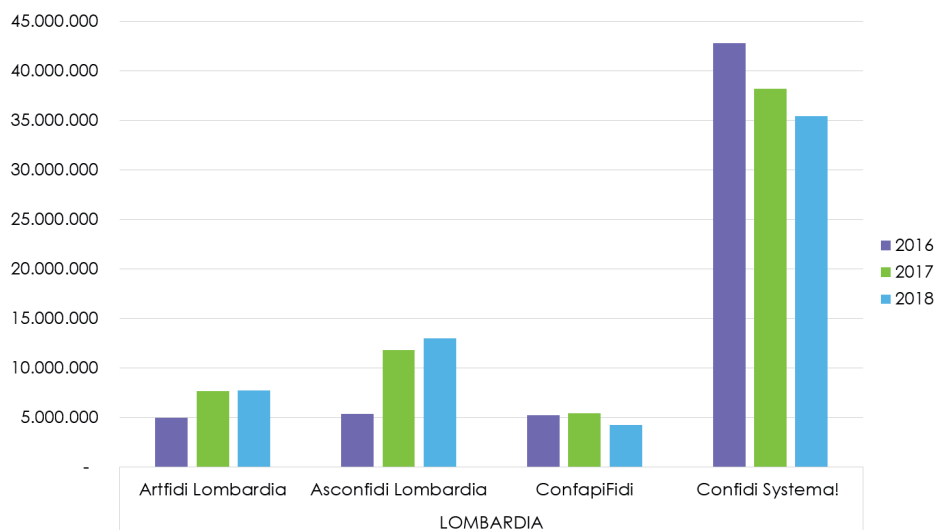


Tavola 2.26: Fondi Proprii Liberi (Area3, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
VENETO			
Cofidi Veneziano	14.518.871	13.958.935	11.587.161
Consorzio Veneto Garanzie	12.143.328	13.692.734	14.296.435
Fidi Impresa&Turismo Veneto	12.025.796	11.813.288	14.782.739
Fidi NordEst	11.100.631	11.268.555	9.534.840
Neafidi	54.696.966	54.205.146	54.389.813
Sviluppo Artigiano	5.340.850	6.030.270	10.486.411

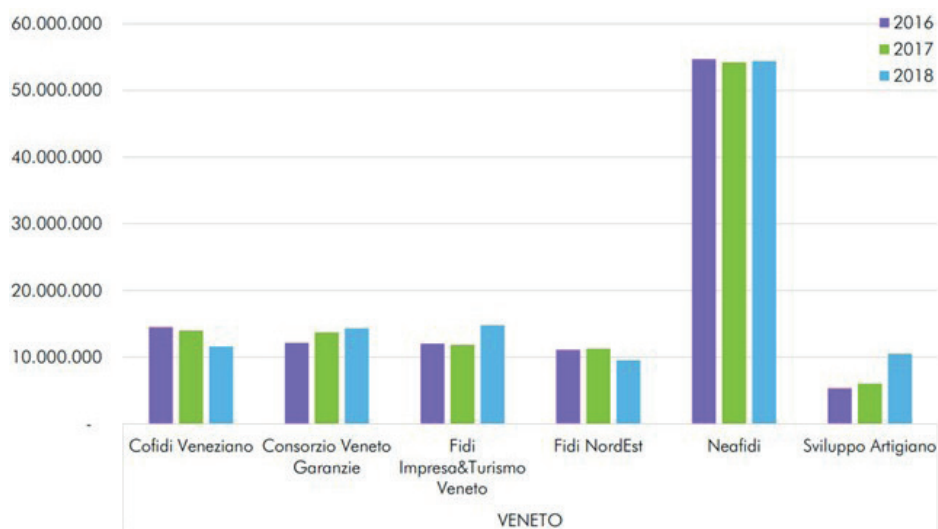


Tavola 2.27: Fondi Proprii Liberi (Area4, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
FRIULI V.G.			
Confidimprese FVG	17.416.646	18.076.232	14.874.195
TRENTINO A.A.			
Confidi Trentino Imprese	46.818.557	53.783.805	52.323.867
Cooperfidi SC	67.297.529	68.723.701	65.543.269

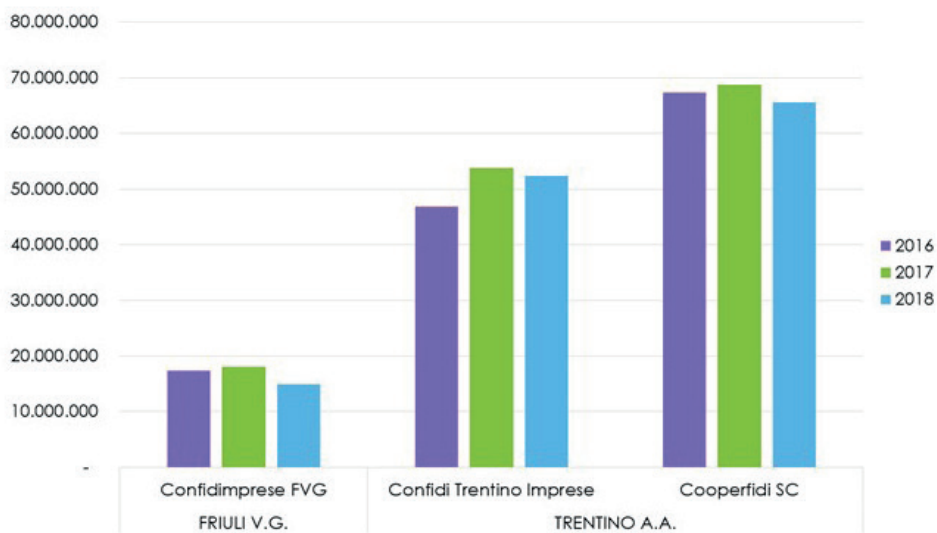


Tavola 2.28: Fondi Proprii Liberi (Area5, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
EMILIA ROMAGNA			
Cofiter	10.460.531	10.817.478	10.355.588
Confidi.net	10.737.990	11.220.911	11.123.171
Cooperfidi Italia	14.009.208	12.832.607	13.124.968
TOSCANA			
ACT	32.872.257	38.292.388	44.547.256
Confidi Imprese Toscane	6.820.278	6.562.304	7.076.001
Italia Com-Fidi	69.209.167	75.059.741	72.614.734

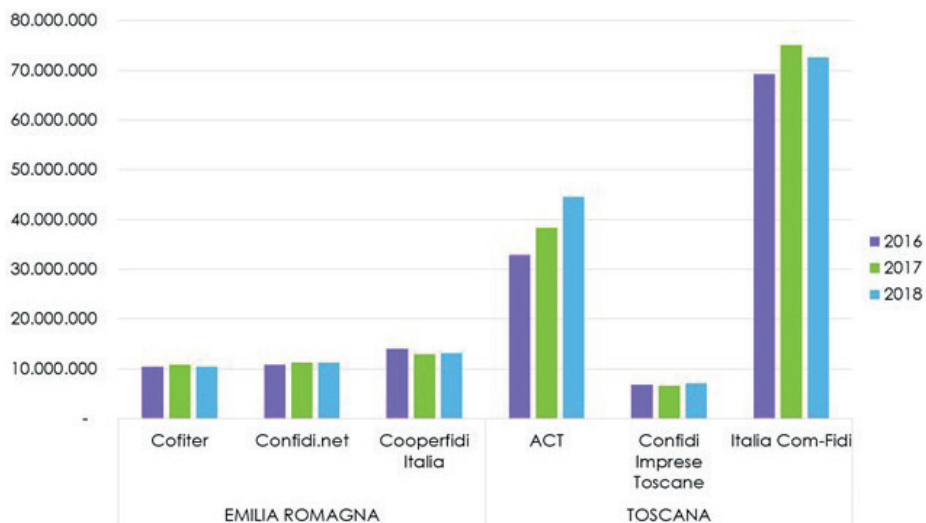


Tavola 2.29: Fondi Proprii Liberi (Area6, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LAZIO			
Creditagri Italia	4.198.503	115.113	-
Fidimpresa Lazio	8.823.791	9.100.146	8.156.850
FinPromoTer	36.588.439	34.200.266	36.183.073
MARCHE			
Confidicoop Marche	10.988.170	11.340.544	10.453.201
Uni.Co.	6.287.579	10.780.796	27.258.468

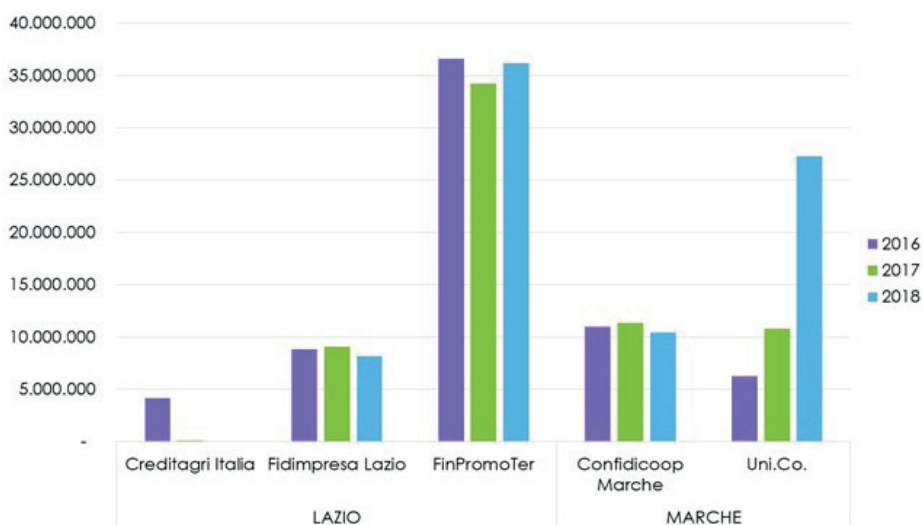
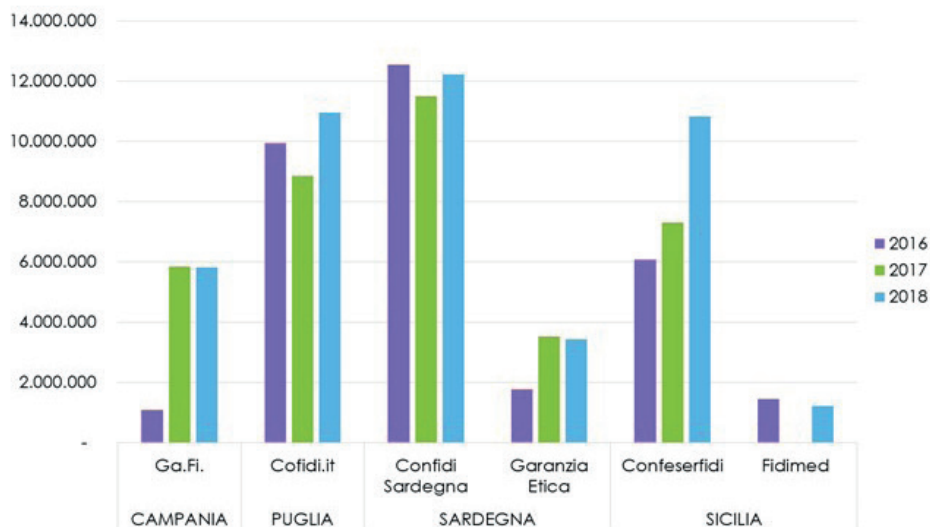


Tavola 2.30: Fondi Proprii Liberi (Area7, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
CAMPANIA			
Ga.Fi.	1.092.484	5.851.417	5.830.230
PUGLIA			
Cofidi.it	9.959.106	8.864.859	10.972.051
SARDEGNA			
Confidi Sardegna	12.553.737	11.503.416	12.239.152
Garanzia Etica	1.784.000	3.524.223	3.449.959
SICILIA			
Confeserfidi	6.089.860	7.298.657	10.826.511
Fidimed	1.460.921	-	1.229.388



I Fondi Propri Liberi dei *confidi maggiori* italiani ammontano complessivamente a 656 milioni di euro. È un importo molto consistente che potrebbe trasformarsi in offerta di credito diretto alle mPI o – se fosse utilizzato per l'emissione di garanzie sul credito nell'ipotesi conservativa di conservare un TCR "di sicurezza" pari al 10% – potrebbe permettere l'emissione 6,5 miliardi di euro di nuovi flussi.

È inoltre interessante notare che la distribuzione dei Fondi Propri Liberi fra i *confidi* del campione non è uniforme ma caratterizzata da grande concentrazione. Nel 2018 i Top5 *confidi* per ammontare di Fondi Propri Liberi (Italia Com-Fidi, Cooperfidi SC, Neafidi, Confidi Trentino Imprese e ACT) detengono il 44% del totale; e i successivi 5 *confidi* per ranking detengono un ulteriore 20% del totale Fondi Propri Liberi.

2.3.5 L'Adeguatezza patrimoniale

L'Adeguatezza Patrimoniale è uno dei nuovi indicatori introdotti nella presente Edizione dell'Osservatorio sul modello dell'indicatore di recente adozione dal parte del Fondo di Garanzia per le PMI per valutare la patrimonializzazione in relazione alle attività a rischio dei *confidi*.

Tale indicatore è ispirato a quello che venne presentato nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio Confidi di Torino Finanza²⁷ col nome di *paraTCR*; l'ipotesi presentata era di costruzione di un indicatore che rispondesse all'esigenza informativa circa la solidità patrimoniale dei *confidi* operando per analogia con la costruzione del TCR ma utilizzando variabili elementari alternative ma funzionalmente affini rispetto a quelle del TCR che fossero facilmente disponibili e significative ancorché approssimate. La proposta di Torino Finanza indicava come variabili elementari alternative un valore di quantificazione delle risorse a disposizione per la copertura dei rischi alternativa ai Fondi Propri a numeratore e un valore per la quantificazione dei rischi cui il *confidi* deve far fronte alternativa al RWA a denominatore.

Note

²⁷ Artusio R., Bolognese D., Bongiovanni A. e Vescina S., 2017, *I Confidi (edizione 2017): Camera di commercio industria e artigianato di Torino, Torino*

Nella definizione dell'indicatore il Fondo di Garanzia per le PMI ha optato rispettivamente per il Patrimonio Netto a numeratore e le Garanzie in essere nette²⁸ a denominatore, valori con obbligo di reportistica nel bilancio dei confidi e quindi sempre disponibili²⁹.

Il risultato del rapporto sarà una percentuale che valuta l'adeguatezza patrimoniale del confidi; il dato va interpretato considerando che a valori crescenti del rapporto si associa una maggiore adeguatezza patrimoniale, mentre a valori decrescenti del rapporto si associano condizioni di patrimonializzazione via via meno adeguate o insufficienti.

Note

²⁸ Le Garanzie in essere nette sono intese come Garanzie in essere lorde al netto di Riassicurazioni e Accantonamenti

²⁹ Sebbene i dati necessari per il calcolo delle Garanzie in essere nette siano oggetto di specifica rendicontazione obbligatoria in nota integrativa, il calcolo dell'indicatore non è sempre possibile basandosi sulla semplice analisi dei bilanci. Gli autori hanno infatti rinvenuto alcuni valori non conformi all'interno della Tabella D.4 Garanzie (reali o personali) rilasciate: importo delle controgaranzie (Nota Integrativa – Parte D: Altre informazioni). In alcuni casi gli importi delle controgaranzie sono stati inseriti al "valore storico", ossia senza considerare il decremento di valore dovuto al normale ammortamento delle garanzie cui fanno riferimento (che deve essere applicato parallelamente anche alle controgaranzie). Nei casi specifici di valori non conformi sono stati individuati in quanto l'elevato valore delle controgaranzie andava a determinare un valore negativo delle Garanzie in essere nette e un conseguente valore negativo dell'indice di adeguatezza patrimoniale; maggiori approfondimenti e un confronto con il Fondo di garanzia per le PMI hanno quindi permesso di individuare la natura dell'errore nella compilazione. Non si può però escludere che in relazione alla rendicontazione di questo valore siano presenti nei bilanci dei confidi altre imprecisioni della stessa o di altra natura (es: iscrizione del valore della garanzia cui si riferisce la controgaranzia in oggetto al posto del valore della controgaranzia). Nella presente Edizione dell'Osservatorio sono stati individuati 4 casi di imprecisioni nella compilazione della Tabella D.4; per il calcolo del valore dell'indice in questi casi sono quindi state utilizzate due diverse metodologie:

- Utilizzo del dato dichiarato dal confidi in fase di valutazione da parte del Fondo di garanzia per le PMI ove disponibile
- Utilizzo del Valore Lordo indicato in Tabella D.4 al posto della sommatoria fra i tre valori indicati alle colonne i) Garanzie rilasciate con assunzione di rischio prima perdita, ii) Garanzie rilasciate con assunzione di rischio di tipo mezzanine e iii) Garanzie rilasciate pro quota.

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

Per l'attribuzione del giudizio qualitativo di adeguatezza patrimoniale verranno utilizzati i 4 *cluster* utilizzati dal Fondo di Garanzia per le PMI per l'attribuzione del punteggio in relazione al presente indicatore:

- Adeguatezza patrimoniale > 18%: Livello di patrimonializzazione più che adeguato in relazione ai rischi assunti.
- $10\% < \text{Adeguatezza patrimoniale} \leq 18\%$: Livello di patrimonializzazione adeguato in relazione ai rischi assunti.
- $8\% < \text{Adeguatezza patrimoniale} \leq 10\%$: Livello di patrimonializzazione prossimo al minimo ammesso in relazione ai rischi assunti.
- $6\% < \text{Adeguatezza patrimoniale} \leq 8\%$: Livello di patrimonializzazione superiore al limite di legge ma subottimale.

Tavola 2.31: Adeguatezza Patrimoniale (Area1, %, 2018)

LIGURIA

ReteFidi Liguria	103,02%
------------------	---------

PIEMONTE

Ascomfidi Nord-Ovest	30,18%
Confidare	21,96%

V. D'AOSTA

Confidi Valle d'Aosta	30,82%
Valfidi	19,49%

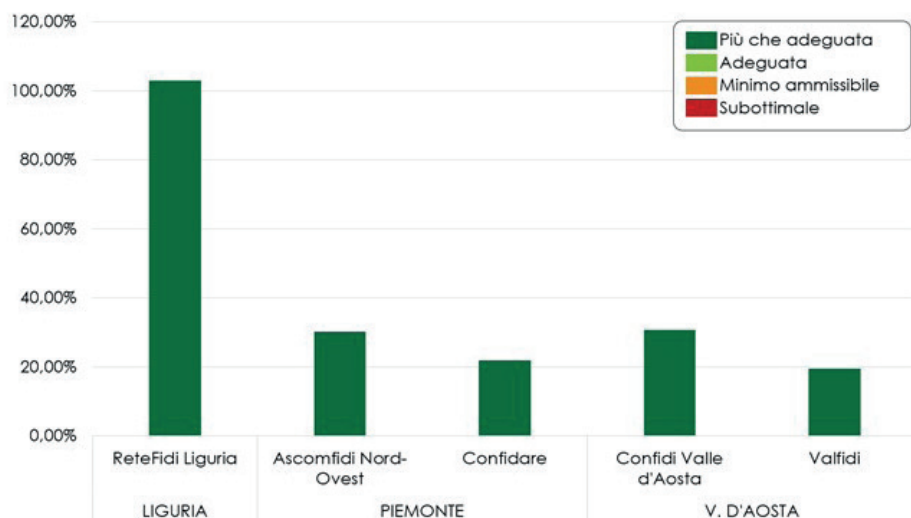


Tavola 2.32: Adeguatezza Patrimoniale (Area2, %, 2018)

LOMBARDIA

Artfidi Lombardia	38,12%
Asconfidi Lombardia	25,96%
ConfapiFidi	28,01%
Confidi Systema!	31,40%

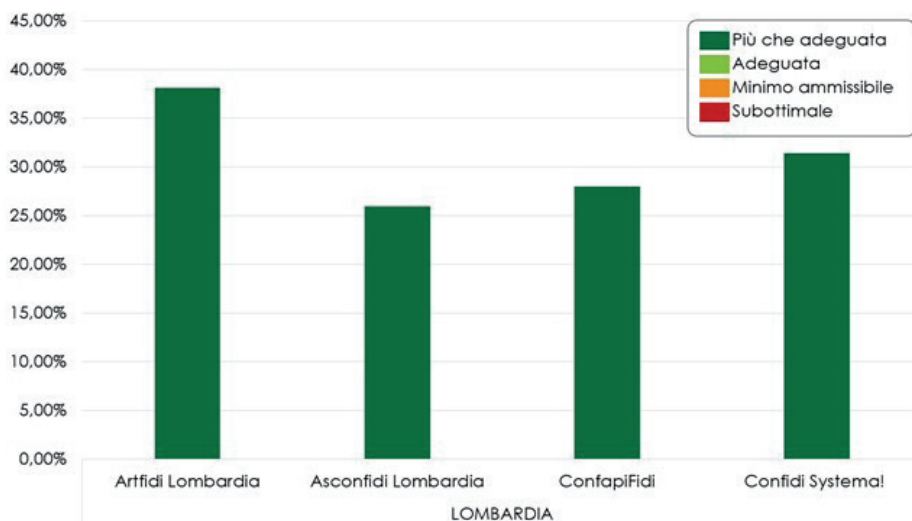


Tavola 2.33: Adeguatezza Patrimoniale (Area3, %, 2018)

VENETO

Cofidi Veneziano	34,84%
Consorzio Veneto Garanzie	34,77%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	25,49%
Fidi NordEst	24,59%
Neafidi	312,89%
Sviluppo Artigiano	23,82%

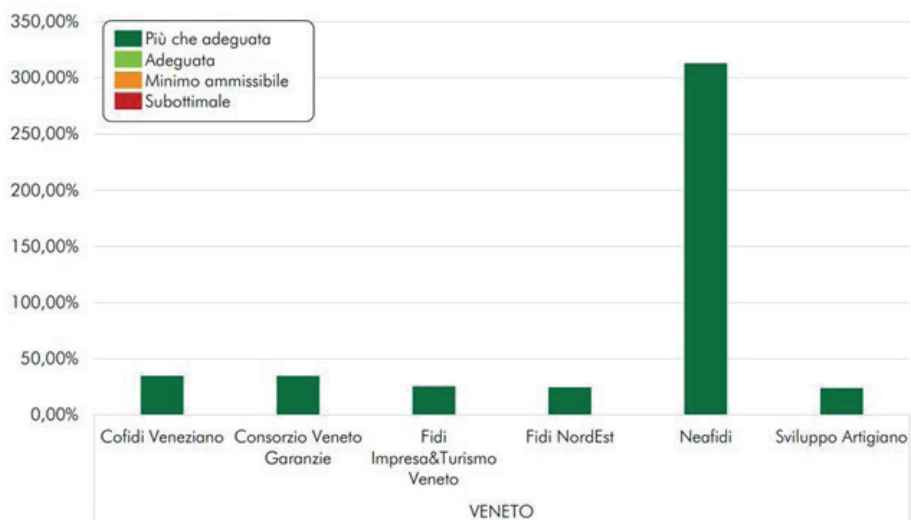


Tavola 2.34: Adeguatezza Patrimoniale (Area4, %, 2018)

FRIULI V.G.

Confidimprese FVG 23,48%

TRENTINO A.A.

Confidi Trentino Imprese 131,42%

Cooperfidi SC 81,51%

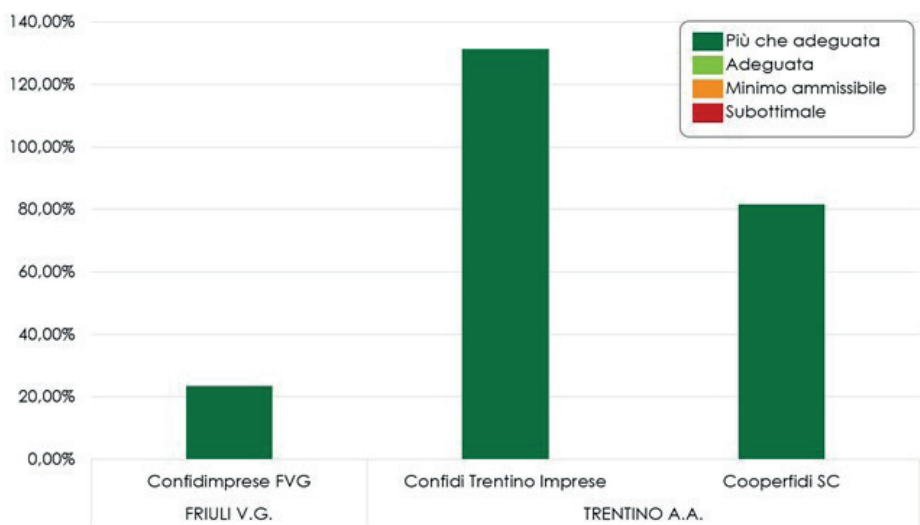


Tavola 2.35: Adeguatezza Patrimoniale (Area5, %, 2018)

EMILIA ROMAGNA

Cofiter	40,02%
Confidi.net	47,69%
Cooperfidi Italia	24,38%

TOSCANA

ACT	22,67%
Confidi Imprese Toscane	48,23%
Italia Com-Fidi	144,24%

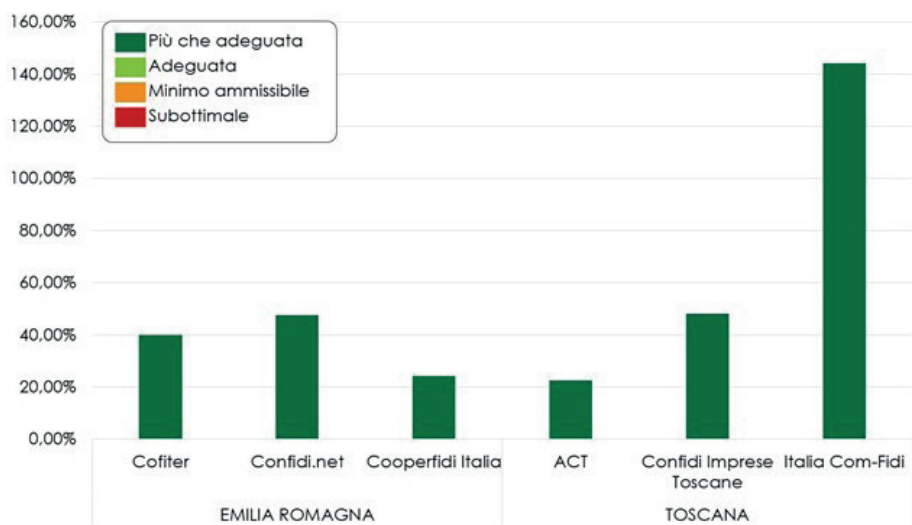


Tavola 2.36: Adeguatezza Patrimoniale (Area6, %, 2018)

LAZIO

Creditagri Italia	12,08%
Fidimpresa Lazio	36,10%
FinPromoTer	41,59%

MARCHE

Confidicoop Marche	29,21%
Uni.Co.	26,57%

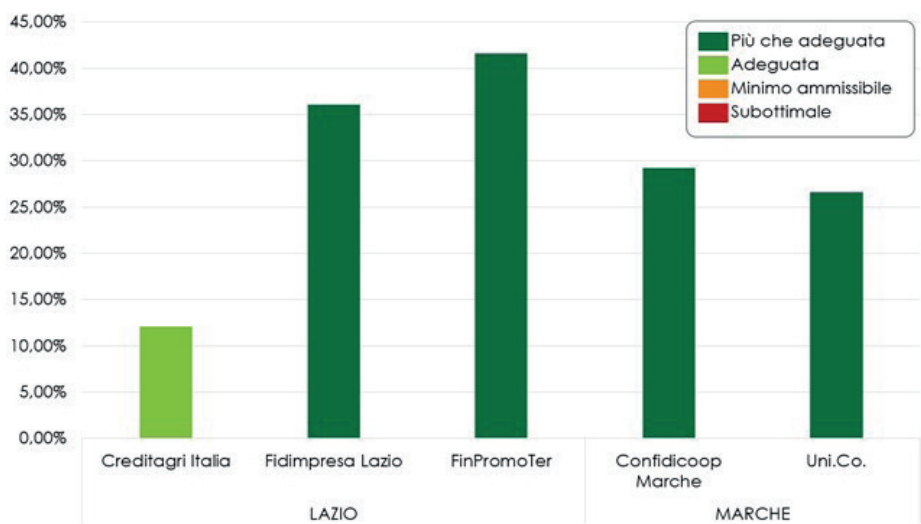


Tavola 2.37: Adeguatezza Patrimoniale (Area7, %, 2018)

CAMPANIA

Ga.Fi. 20,64%

PUGLIA

Cofidi.it 15,83%

SARDEGNA

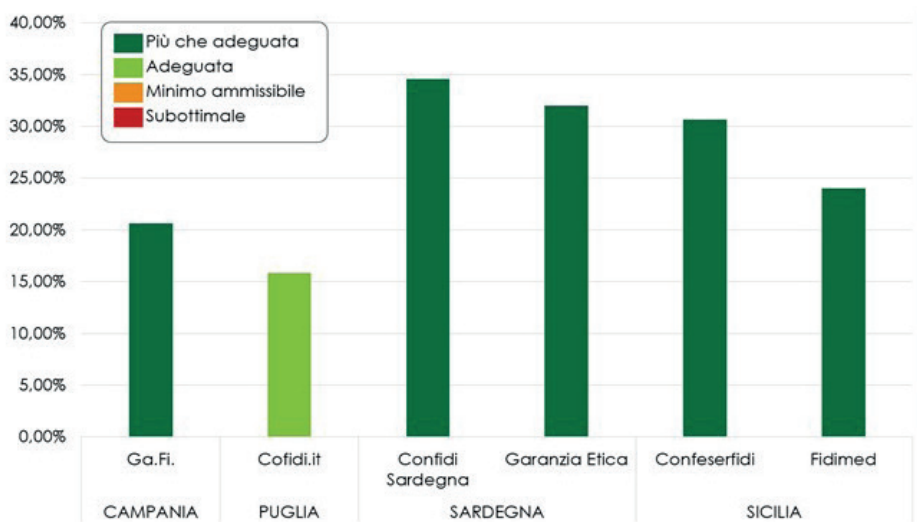
Confidi Sardegna 34,61%

Garanzia Etica 31,98%

SICILIA

Confeserfidi 30,65%

Fidimed 24,02%



I valori di Adeguatezza Patrimoniale dei confidi del campione sono tutti molto positivi in relazione ai *cluster* di valutazione adottati ricalcando l'impostazione del Fondo di Garanzia per le PMI: il 94% del campione d'analisi (33 confidi su 35) presenta un valore più che adeguato in relazione ai rischi assunti (Adeguatezza Patrimoniale >18%). Gli altri 2 confidi del campione (Creditagri Italia e Cofidi.it) presentano un valore dell'indicatore comunque elevato (fra 10% e 18%) e di conseguenza la dotazione patrimoniale può essere considerata più che adeguata in relazione ai rischi assunti.

È interessante notare che nella maggior parte dei confidi del campione il valore di Adeguatezza Patrimoniale risulta essere maggiore rispetto a quello di TCR; tuttavia il quadro complessivo che risulta dal calcolo di questo indicatore presenta una valutazione patrimoniale relativa sostanzialmente paragonabile a quella presentata dall'indicatore TCR (anche se traslata in alto in termini assoluti). Tale circostanza parrebbe confermare che sebbene l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale per esigenze di semplicità di calcolo risulta meno accurato dell'indicatore TCR, presenta comunque una buona efficacia nel definire il livello di patrimonializzazione in relazione ai rischi assunti³⁰.

Tale efficacia risulta evidente soprattutto nell'individuazione dei casi più "estremi"; da un confronto fra il *ranking* dei confidi del campione per valori decrescenti di TCR e il ranking per valori decrescenti di Adeguatezza Patrimoniale si possono infatti osservare posizionamenti simili, soprattutto agli estremi superiori e inferiori della distribuzione³¹:

- Neafidi (Rank TCR: 1; Rank Adeguatezza Patrimoniale: 1)
- Cooperfidi SC (Rank TCR: 2; Rank Adeguatezza Patrimoniale: 5)
- Confidi Trentino Imprese (Rank TCR: 3; Rank Adeguatezza Patrimoniale: 3)

Note

³⁰ *L'approssimazione propria dell'indicatore Adeguatezza Patrimoniale ha anche lo scopo di permettere una valutazione di adeguatezza patrimoniale dei confidi minori, che non sono tenuti al calcolo del TCR*

³¹ *Elenco esemplificativo non esaustivo*

- Italia Com-Fidi (Rank TCR: 4; Rank Adeguatezza Patrimoniale: 2)
- Fin.Promo.Ter. (Rank TCR: 5; Rank Adeguatezza Patrimoniale: 8)
- Rete Fidi Liguria (Rank TCR: 6; Rank Adeguatezza Patrimoniale: 4)
- Confidi Imprese Toscane (Rank TCR: 7; Rank Adeguatezza Patrimoniale: 6)
- Creditagri Italia (Rank TCR: 35; Rank Adeguatezza Patrimoniale: 35)

Nelle seguenti tavole è presentato il confronto fra i valori dei due indicatori "Adeguatezza Patrimoniale" ($\sim paraTCR$) e TCR.

Tavola 2.38: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area 1, %, 2018)

	Adeg. Patr. (%)	TCR (%)
LIGURIA		
ReteFidi Liguria	103,02%	38,99%
PIEMONTE		
Ascomfidi Nord-Ovest	30,18%	22,62%
Confidare	21,96%	20,70%
V. D'AOSTA		
Confidi Valle d'Aosta	30,82%	32,69%
Valfidi	19,49%	22,40%

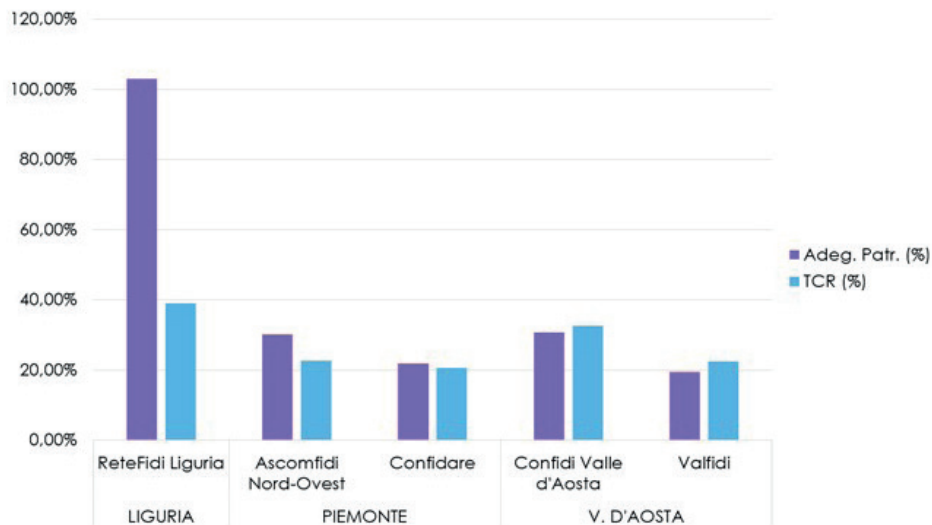


Tavola 2.39: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area2, %, 2018)

	Adeg. Patr. (%)	TCR (%)
LOMBARDIA		
Artfidi Lombardia	38,12%	18,68%
Asconfidi Lombardia	25,96%	20,39%
ConfapiFidi	28,01%	21,73%
Confidi Systema!	31,40%	20,82%

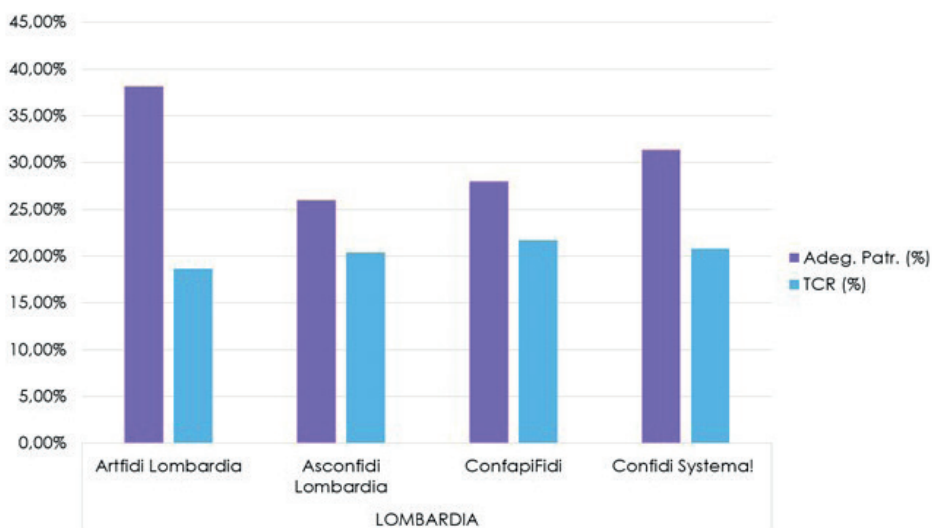


Tavola 2.40: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area3, %, 2018)

	Adeg. Patr. (%)	TCR (%)
VENETO		
Cofidi Veneziano	34,84%	22,93%
Consorzio Veneto Garanzie	34,77%	31,09%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	25,49%	21,41%
Fidi NordEst	24,59%	17,20%
Neafidi	312,89%	92,75%
Sviluppo Artigiano	23,82%	15,66%

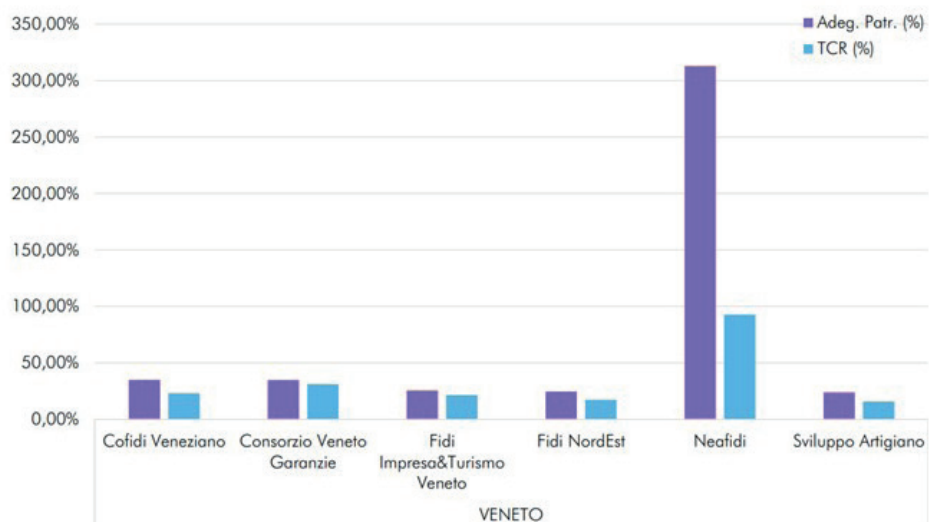


Tavola 2.41: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area4, %, 2018)

	Adeg. Patr. (%)	TCR (%)
FRIULI V.G.		
Confidimprese FVG	23,48%	23,30%
TRENTINO A.A.		
Confidi Trentino Imprese	131,42%	49,51%
Cooperfidi SC	81,51%	72,24%

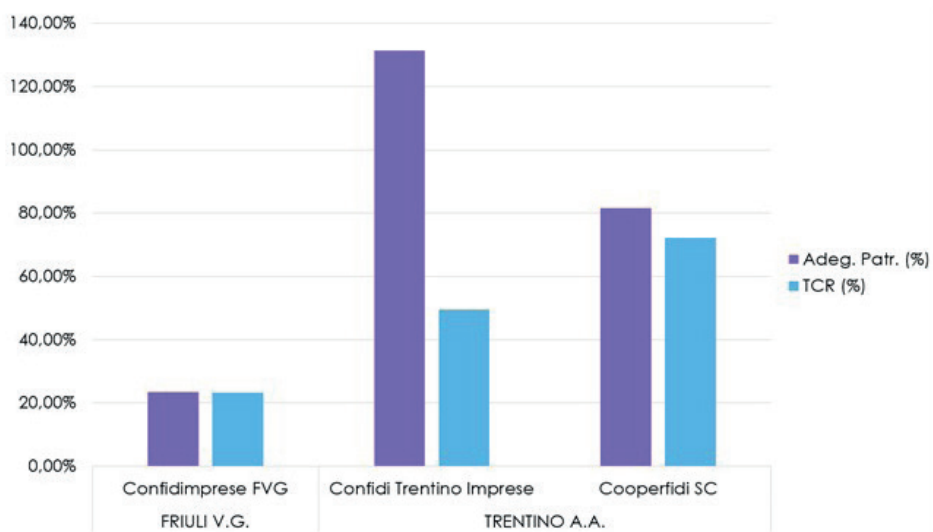


Tavola 2.42: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area5, %, 2018)

	Adeg. Patr. (%)	TCR (%)
EMILIA ROMAGNA		
Cofiter	40,02%	21,92%
Confidi.net	47,69%	29,16%
Cooperfidi Italia	24,38%	23,94%
TOSCANA		
ACT	22,67%	22,69%
Confidi Imprese Toscane	48,23%	37,08%
Italia Com-Fidi	144,24%	48,04%

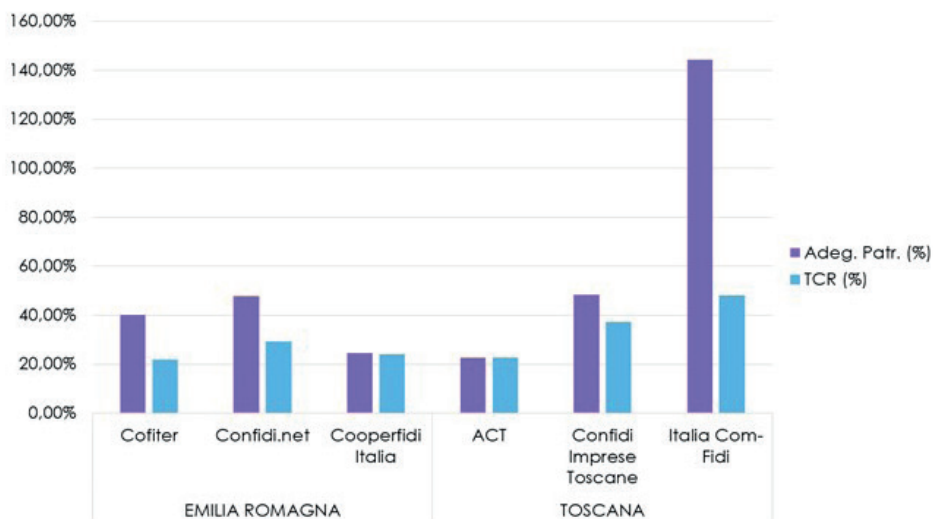


Tavola 2.43: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area6, %, 2018)

	Adeg. Patr. (%)	TCR (%)
LAZIO		
Creditagri Italia	12,08%	9,04%
Fidimpresa Lazio	36,10%	26,05%
FinPromoTer	41,59%	44,28%
MARCHE		
Confidcoop Marche	29,21%	22,60%
Uni.Co.	26,57%	20,68%

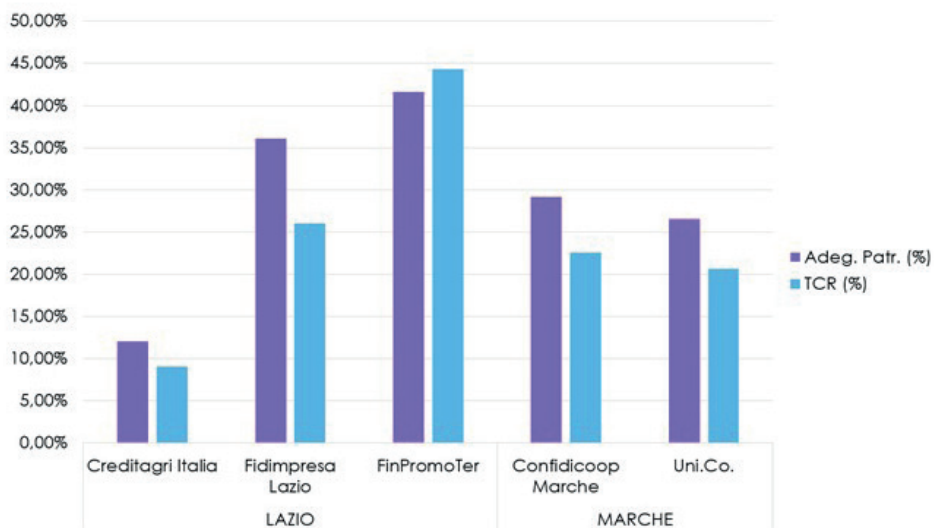
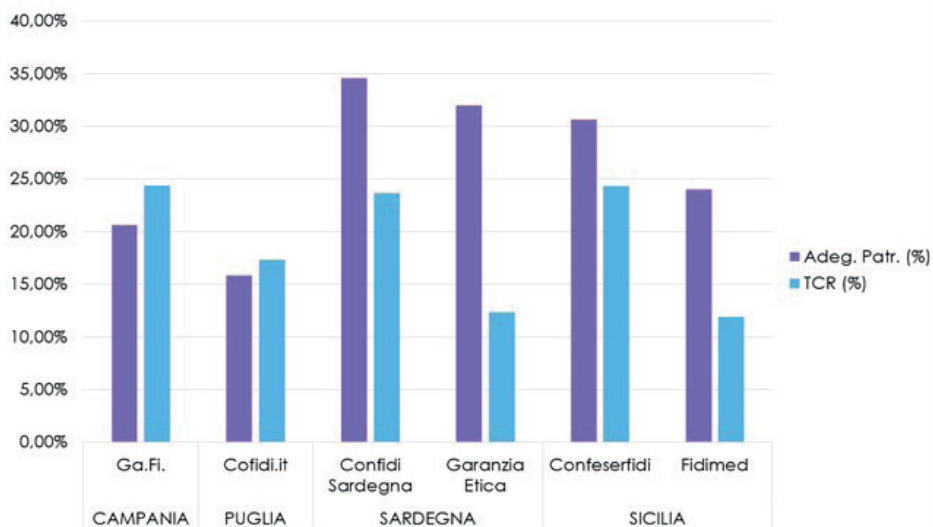


Tavola 2.44: Adeguatezza Patrimoniale e TCR (Area7, %, 2018)

	Adeg. Patr. (%)	TCR (%)
CAMPANIA		
Ga.Fi.	20,64%	24,40%
PUGLIA		
Cofidi.it	15,83%	17,34%
SARDEGNA		
Confidi Sardegna	34,61%	23,66%
Garanzia Etica	31,98%	12,35%
SICILIA		
Confeserfidi	30,65%	24,31%
Fidimed	24,02%	11,92%



2.4 La gestione del rischio di credito

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

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

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

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

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

- **Sofferenze:** il complesso delle esposizioni per cassa e fuori bilancio nei confronti di un soggetto in stato di insolvenza (anche non accertato giudizialmente) o in situazioni sostanzialmente equiparabili, indipendentemente dalle eventuali previsioni di perdita formulate dall'azienda. Sono escluse le esposizioni la cui situazione di anomalia sia riconducibile a profili attinenti al rischio Paese.
- **Inadempienze probabili:** la classificazione in tale categoria è, innanzitutto, il risultato del giudizio dell'azienda circa l'improbabilità che, senza il ricorso ad azioni quali l'escussione delle garanzie, il debitore adempia integralmente (in linea capitale e/o interessi) alle sue obbligazioni creditizie. Tale valutazione va operata in maniera indipendente dalla presenza di eventuali importi (o rate) scaduti e non pagati. Non è, pertanto, necessario attendere il sintomo esplicito di anomalia (il mancato rimborso), laddove sussistano elementi che implicano una situazione di rischio di inadempimento del debitore (ad esempio, una crisi del settore industriale in cui opera il debitore). Il complesso delle esposizioni per cassa e "fuori bilancio" verso un medesimo debitore che versa nella suddetta situazione è denominato "inadempienza probabile", salvo che non ricorrano le condizioni per la classificazione del debitore fra le sofferenze.
- **Esposizioni scadute deteriorate:** esposizioni per cassa diverse da quelle classificate tra le sofferenze o le inadempienze probabili che, alla data di riferimento della segnalazione, sono scadute. Le esposizioni scadute possono essere determinate facendo riferimento, alternativamente, al singolo debitore o alla singola transazione. In sostanza: le esposizioni scadute e/o sconfinanti deteriorate sono esposizioni, diverse da quelle classificate tra le sofferenze o le inadempienze probabili, che sono scadute e/o sconfinanti da oltre 90 giorni e superano una prefissata soglia di materialità.
- **Esposizioni scadute non deteriorate:** vanno incluse in questa categoria sia le esposizioni scadute da oltre 90 giorni che non si considerano deteriorate (ad esempio, le esposizioni scadute che non superano la soglia di rilevanza fissata nell'ambito dell'approccio per singolo debitore) sia quelle scadute da non oltre 90 giorni (c.d. "Stage 2").

- Esposizioni oggetto di concessioni (c.d. *forbearance*): crediti (in bonis o deteriorati) oggetto di concessioni (*forbearance*) da parte della banca. Le misure di *forbearance* costituiscono modifiche alle originarie condizioni contrattuali della linea di credito che la banca concede all'impresa cliente. Per esempio la banca può concedere al cliente una riduzione del tasso di interesse del finanziamento oppure può disporre un allungamento della durata del finanziamento. Tali misure di *forbearance* possono riguardare clienti *performing* in difficoltà finanziaria (*forborne performing exposures*) oppure clienti classificati in stato di deterioramento (*non performing exposures with forbearance measures*).

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

Anche a livello di insolvenze dei confidi la normativa sta andando verso una reportistica standard sempre più chiara e meno lacunosa. Con le Istruzioni per la redazione di bilanci e dei rendiconti degli Intermediari Finanziari, degli Istituti di pagamento, degli Istituti di moneta elettronica, delle SGR e delle SIM, da applicare al bilancio relativo all'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2016 (con eccezioni) di Banca d'Italia sono state introdotte modifiche alle Tabelle relative alle garanzie rilasciate in corso di escussione (dati di stock e dati di flusso) riportate all'interno della Nota Integrativa Sezione D – Altre informazioni dei bilanci. In particolare, oltre al valore nominale delle garanzie per le quali è stata formalizzata ma non ancora liquidata una richiesta di escussione, occorre indicare³²:

- 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.

Note

³² 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).

2.4.1 Il Tasso annuale di decadimento³³

Il tasso di decadimento in un determinato anno è dato dal rapporto fra l'ammontare di credito garantito ai soggetti (associati) che sono entrati in sofferenza nel corso dell'anno cui si riferisce la rilevazione e l'ammontare di credito (garantito, nel nostro caso, dal confidi) utilizzato dagli stessi soggetti e non considerato deteriorato alla fine dell'anno precedente³⁴. Si tratta quindi di un rapporto tra una grandezza di flusso a numeratore (l'ammontare garantito transitato in sofferenza nell'anno n) e una grandezza stock a denominatore (l'ammontare garantito e *in bonis* nell'anno $n-1$).

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

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

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

Note

³³ Cfr. Torino Finanza Osservatorio Confidi 2017 pag. 256 e seguenti

³⁴ Fonte: definizione riportata nel Bollettino Statistico della Banca d'Italia (relativa a una misurazione, su base trimestrale, che rapporta le sofferenze ai finanziamenti)

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

È fattuale che i tassi di decadimento del sistema bancario italiano nel suo insieme vi siano grandezze molto differenti tra aree geografiche differenti (es: Nord e Mezzogiorno)³⁵. Sulla base di queste considerazioni per il presente lavoro gli autori hanno quindi deciso di mutuare la scelta operata dal Fondo di Garanzia per le PMI³⁶.

Nelle tavole seguenti per ognuno dei confidi del campione sarà presentato il valore di Tasso annuale di decadimento affiancato al relativo valore di *benchmark*. Data l’importanza del confronto fra i tassi di decadimento e i rispettivi valori di riferimento, per la valutazione qualitativa dei risultati dell’analisi si rimanda al paragrafo successivo, in cui le due grandezze vengono messe in rapporto nell’indicatore Solidità Prospettica.

Note

³⁵ Fonte: Base Dati Statistica di Banca d’Italia

³⁶ Tasso annuale di decadimento di società non finanziarie e famiglie produttrici con fido utilizzato $\leq 125k$ euro riferito alla Regione di attività prevalente del confidi. Per la definizione di Regione di attività prevalente nel presente lavoro è stata considerata quella cui fa riferimento la fetta maggiore di Stock di garanzie in essere. Per 33 su 35 confidi all’interno del campione la regione di attività prevalente è quella in cui trova la sede legale il confidi stesso; fanno eccezione CreditAgri Italia (sede legale: Lazio; Regione prevalente: Emilia Romagna) e Fin-Promo.Ter. (sede legale: Lazio; Regione prevalente: Lombardia). Per la maggior parte dei confidi del campione la distribuzione degli stock è inoltre molto polarizzata e vede percentuali elevatissime all’interno della regione di appartenenza e residuali extra-regione; in questi casi il benchmark risulta particolarmente preciso. In percentuale residuale sul campione la distribuzione degli stock è invece più distribuita su diverse regioni, il che rende il dato di benchmark prescelto meno accurato anche se comunque significativo.

Tavola 2.45: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area 1, %, 2018)

	T. Dec. (%)	Benchmark (%)
LIGURIA		
ReteFidi Liguria	0,15%	1,87%
PIEMONTE		
Ascomfidi Nord-Ovest	2,38%	1,80%
Confidare	12,39%	1,80%
V. D'AOSTA		
Confidi Valle d'Aosta	1,14%	0,76%
Valfidi	0,85%	0,76%

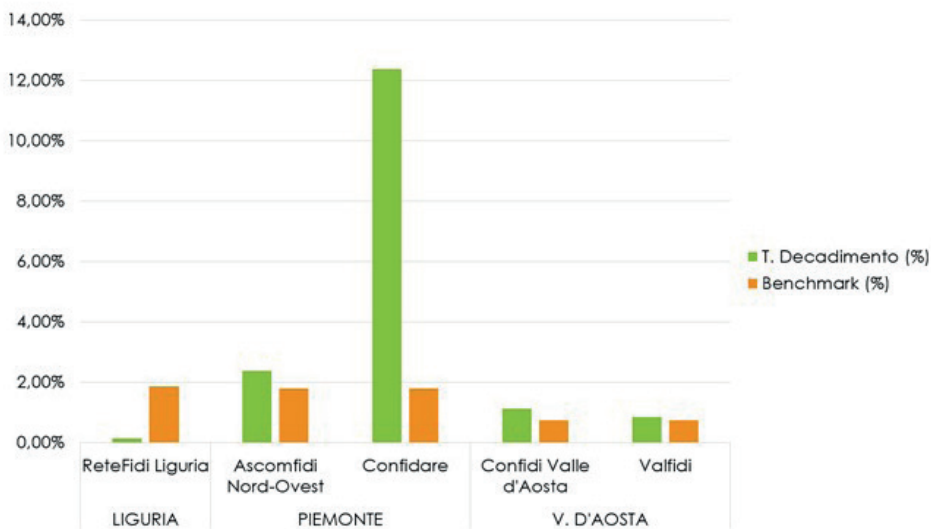


Tavola 2.46: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area2, %, 2018)

	T. Dec. (%)	Benchmark (%)
LOMBARDIA		
Artfidi Lombardia	1,20%	1,82%
Asconfidi Lombardia	1,38%	1,82%
ConfapiFidi	1,61%	1,82%
Confidi Systema!	2,82%	1,82%

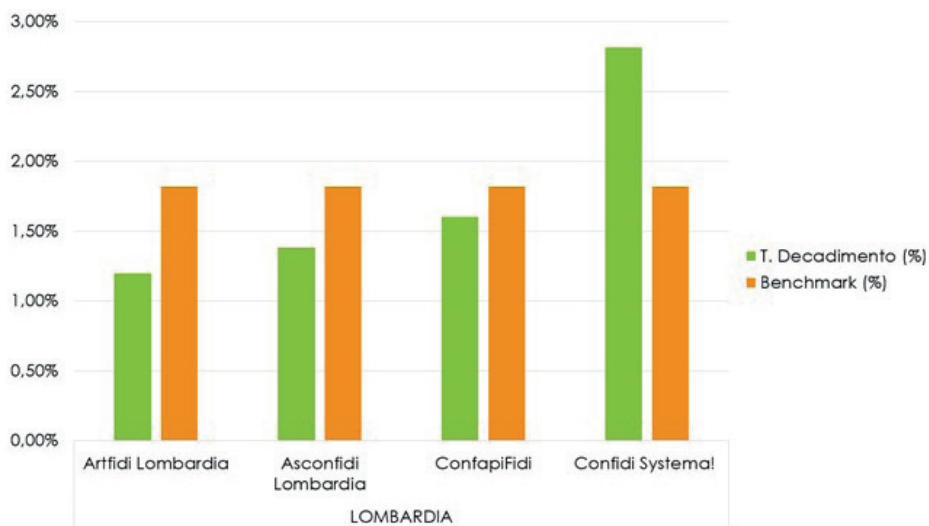


Tavola 2.47: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area3, %, 2018)

	T. Dec. (%)	Benchmark (%)
VENETO		
Cofidi Veneziano	1,83%	1,36%
Consorzio Veneto Garanzie	5,12%	1,36%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	0,32%	1,36%
Fidi NordEst	1,34%	1,36%
Neafidi	2,48%	1,36%
Sviluppo Artigiano	1,94%	1,36%

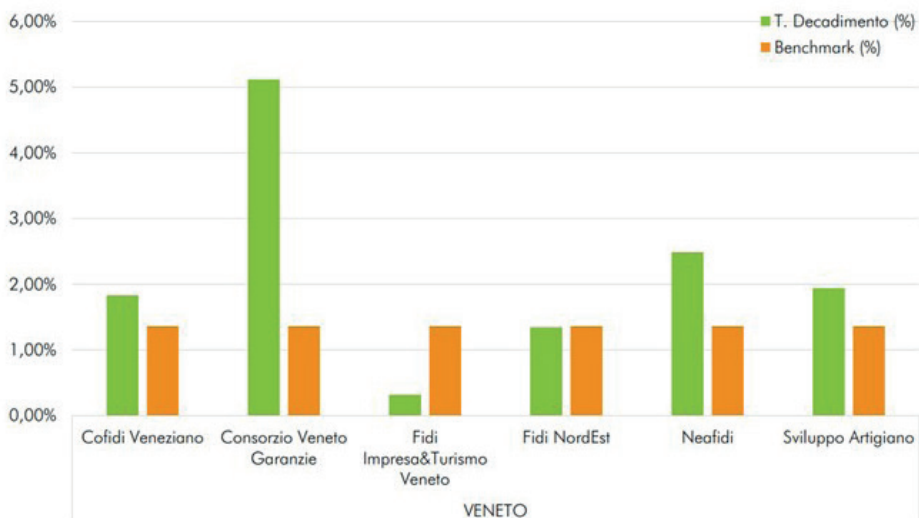


Tavola 2.48: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area4, %, 2018)

	T. Dec. (%)	Benchmark (%)
FRIULI V.G.		
Confidimprese FVG	0,26%	1,09%
TRENTINO A.A.		
Confidi Trentino Imprese	0,03%	0,76%
Cooperfidi SC	0,97%	0,76%

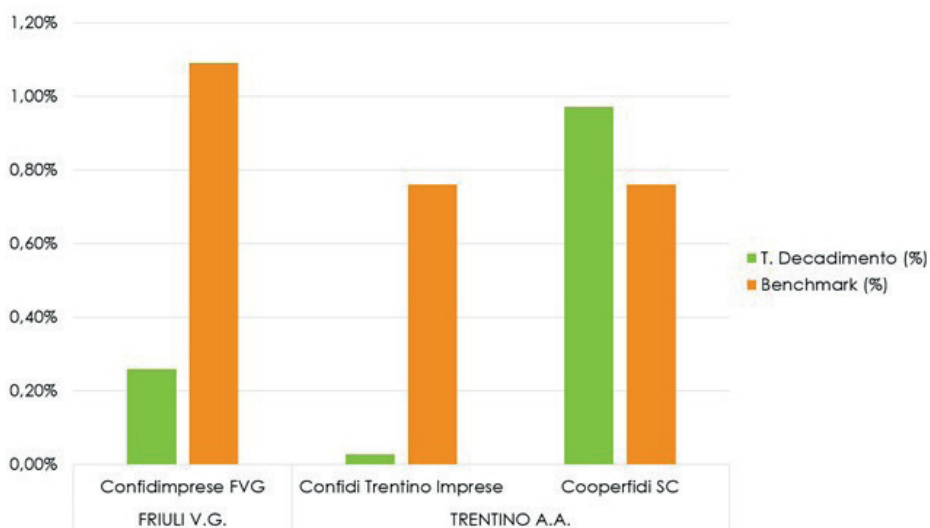


Tavola 2.49: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area5, %, 2018)

	T. Dec. (%)	Benchmark (%)
EMILIA ROMAGNA		
Cofiter	5,18%	1,45%
Confidi.net	3,00%	1,45%
Cooperfidi Italia	1,26%	1,45%
TOSCANA		
ACT	3,60%	2,88%
Confidi Imprese Toscane	2,95%	2,88%
Italia Com-Fidi	14,57%	2,88%

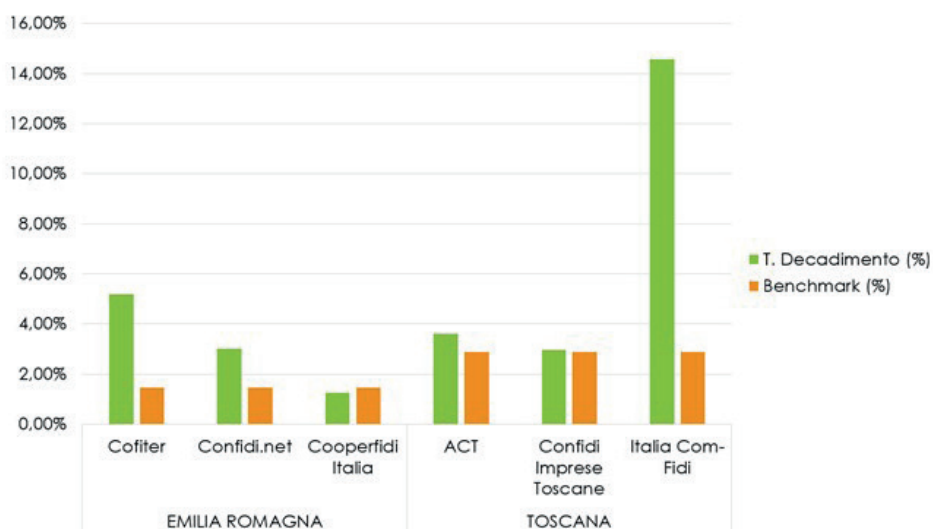


Tavola 2.50: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area6, %, 2018)

	T. Dec. (%)	Benchmark (%)
LAZIO		
Creditagri Italia	1,48%	1,45%
Fidimpresa Lazio	5,54%	3,39%
FinPromoTer	0,17%	1,82%
MARCHE		
Confidcoop Marche	0,58%	2,08%
Uni.Co.	6,35%	2,08%

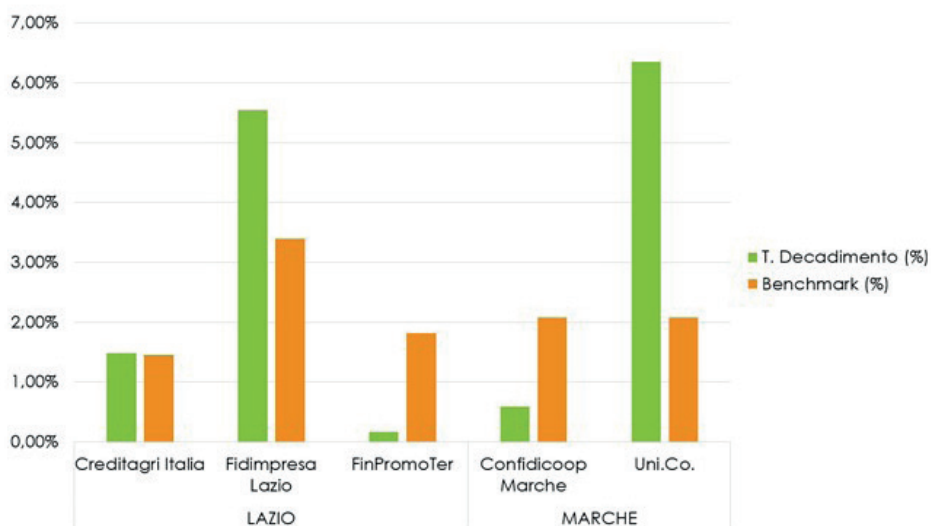
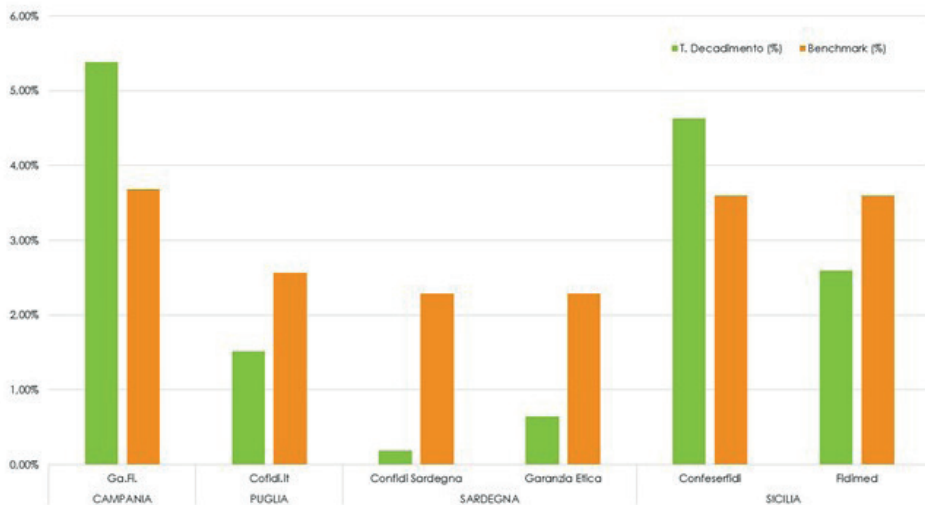


Tavola 2.51: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area7, %, 2018)

	T. Dec. (%)	Benchmark (%)
CAMPANIA		
Ga.Fi.	5,38%	3,68%
PUGLIA		
Cofidi.it	1,51%	2,56%
SARDEGNA		
Confidi Sardegna	0,19%	2,29%
Garanzia Etica	0,65%	2,29%
SICILIA		
Confeserfidi	4,63%	3,60%
Fidimed	2,59%	3,60%



2.4.2 La Solidità prospettica

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

Per il presente lavoro gli autori hanno optato per l'adozione di un indicatore della stessa tipologia (rapporto fra Tasso annuale di decadimento specifico a numeratore e di *benchmark* a denominatore), dove per termine di paragone è stato utilizzato il Tasso annuale di decadimento di società non finanziarie e famiglie produttrici con fido utilizzato $\leq 125k$ euro riferito alla Regione di attività prevalente del confidi³⁷.

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

Come già detto è qui necessario tenere a mente che di norma i confidi si relazionano con imprese formalmente più rischiose rispetto a quelle che accedono direttamente al credito bancario, cioè con una probabilità di *default ex ante* più elevata (il tema sarà ripreso più avanti, al paragrafo 3.5). Il Tasso annuale di decadimento bancario su questo segmento di prenditori è in costante miglioramento non solo e non tanto grazie alla moderata ripresa dell'economia, quanto piuttosto perché i criteri di selezione adottati dal sistema bancario sono diventati molto più severi, attraendo nell'area dei soggetti esposti al razionamento del credito micro e piccole imprese che un tempo, grazie al *relationship banking*, si giovavano di una relazione molto più distesa con le banche di riferimento. Questo vuol dire che se si confronta il tasso di decadimento delle banche con quello dei confidi, il secondo va

letto (riletto, riparametrato) tenendo conto che la platea delle imprese di riferimento è differente, costituito da imprese meritevoli ma *digitalmente opache* (concetto che affrontiamo al paragrafo 3.2) e, proprio per questo, esposte a una nuova e severa forma di *razionamento*.

Note

³⁷ Per la definizione di “Regione di attività prevalente” è stata considerata la regione cui fa riferimento la percentuale maggiore di Stock di garanzie in essere. Tale scelta potrebbe in alcuni casi creare un disallineamento fra il valore calcolato dagli autori nel presente lavoro e l’indicatore calcolato dal Fondo di garanzia per le PMI in relazione ai singoli confidi. Nel dettaglio, il Fondo di Garanzia per le PMI utilizza invece come benchmark una media ponderata corretta dei TAD delle aree di significativa operatività dei confidi. La definizione dei pesi per la ponderazione della media viene operata come segue:

Sub. 1) Se il confidi presenta un’operatività pari o superiore al 90% in un’unica Regione, allora viene utilizzato come benchmark il TAD di quella Regione. In questo caso il dato benchmark corrisponde al TAD della Regione prevalente e non esiste quindi disallineamento fra l’indicatore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI e quello calcolato dagli autori nel presente Osservatorio

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

Sub. 3) Se il confidi non presenta un’operatività pari o superiore al 90% in un’unica Regione e nemmeno in un’unica Area territoriale, allora viene calcolata la media ponderata fra i TAD delle Regioni nelle quali vi è un’operatività “significativa”. Viene definita “significativa” un’operatività pari o superiore al 10% del totale. In altre parole il dato di benchmark corrisponde alla media ponderata dei TAD delle Regioni in cui l’operatività del confidi è pari almeno al 10% del totale. In questo caso può esistere un disallineamento fra il valore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI e il valore presentato dagli autori nel presente lavoro, la cui entità dipende dalla differenziazione di portafoglio per area territoriale significativa dell’operatività dei confidi. Per la maggior parte dei confidi del campione la distribuzione territoriale degli stock è molto contenuta e vede percentuali elevatissime all’interno della regione di appartenenza e residuali extra-regione (caso Sub. 1 del precedente elenco). In questi casi il dato utilizzato come benchmark risulta privo di disallineamenti con il valore calcolato dal Fondo di Garanzia per le PMI. Sono invece un numero inferiore i confidi in cui la distribuzione territoriale delle garanzie è maggiore ma interna ad una stessa area territoriale (caso Sub. 2), ed è invece residuale la casistica dei confidi con grande distribuzione territoriale delle garanzie (caso Sub. 3). In questi casi il dato di benchmark calcolato dagli autori presenta disallineamenti con i valori utilizzati dal Fondo di Garanzia per le PMI complessivamente valutabili come di lieve entità e di conseguenza comunque significativo sebbene meno accurato.

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

Per l'attribuzione del giudizio qualitativo di solidità prospettica sono stati definiti i seguenti 4 *cluster*:

- Solidità prospettica > 100%: tasso di decadimento del confidi maggiore del tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. Il confidi performa peggio del sistema bancario nell'ambiente economico-finanziario in cui opera, il giudizio sulla solidità prospettica è subottimale. Tuttavia per la diversa composizione media dei portafogli rischi, un tale giudizio gli autori ritengono possa essere espresso per un valore maggiore del 120 - 125 per cento.
- $90\% < \text{Solidità prospettica} \leq 100\%$: tasso di decadimento del confidi uguale o leggermente inferiore al tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. La performance del confidi è da considerarsi come minima ammissibile.
- $80\% < \text{Solidità prospettica} \leq 90\%$: tasso di decadimento del confidi inferiore al tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. La performance del confidi è da considerarsi adeguata.
- Solidità prospettica $\leq 80\%$: tasso di decadimento del confidi inferiore al tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. La performance del confidi è da considerarsi più che adeguata.

Tavola 2.52: Solidità prospettica (Area 1, %, 2018)

LIGURIA

ReteFidi Liguria	8,04%
------------------	-------

PIEMONTE

Ascomfidi Nord-Ovest	132,09%
----------------------	---------

Confidare	688,51%
-----------	---------

V. D'AOSTA

Confidi Valle d'Aosta	150,59%
-----------------------	---------

Valfidi	112,26%
---------	---------

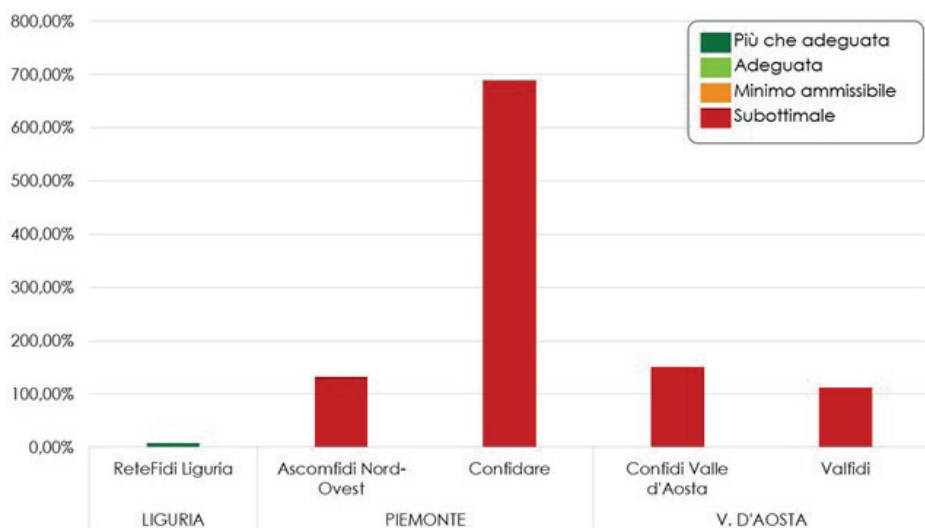


Tavola 2.53: Solidità prospettica (Area2, %, 2018)

LOMBARDIA

Artfidi Lombardia	65,69%
Asconfidi Lombardia	75,86%
ConfapiFidi	88,20%
Confidi Systema!	154,71%

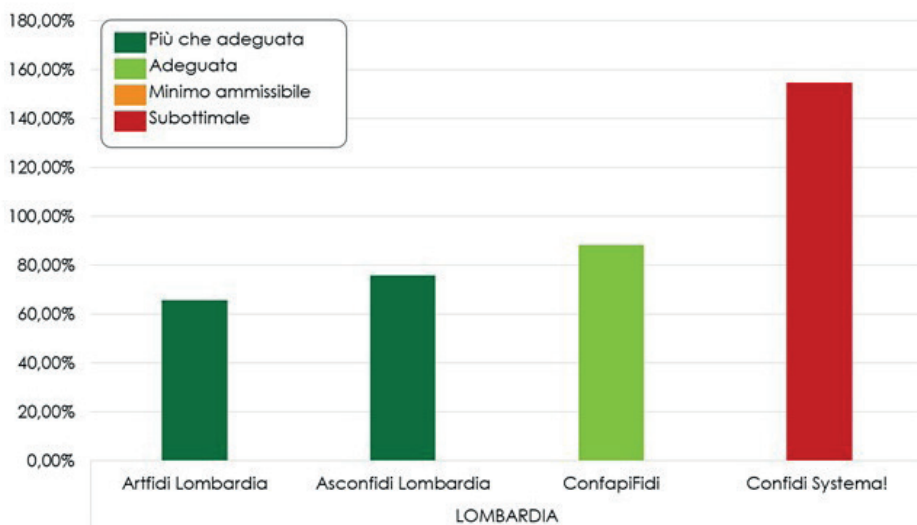


Tavola 2.54: Solidità prospettica (Area3, %, 2018)

VENETO

Cofidi Veneziano	134,39%
Consorzio Veneto Garanzie	376,31%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	23,22%
Fidi NordEst	98,74%
Neafidi	182,70%
Sviluppo Artigiano	142,67%

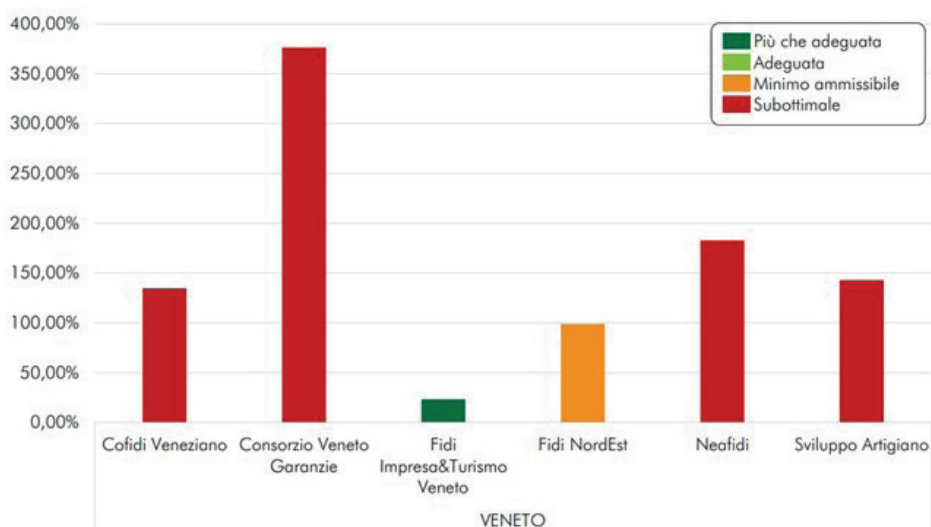


Tavola 2.55: Solidità prospettica (Area4, %, 2018)

FRIULI V.G.

Confidimprese FVG	23,82%
-------------------	--------

TRENTINO A.A.

Confidi Trentino Imprese	3,52%
--------------------------	-------

Cooperfidi SC	127,87%
---------------	---------

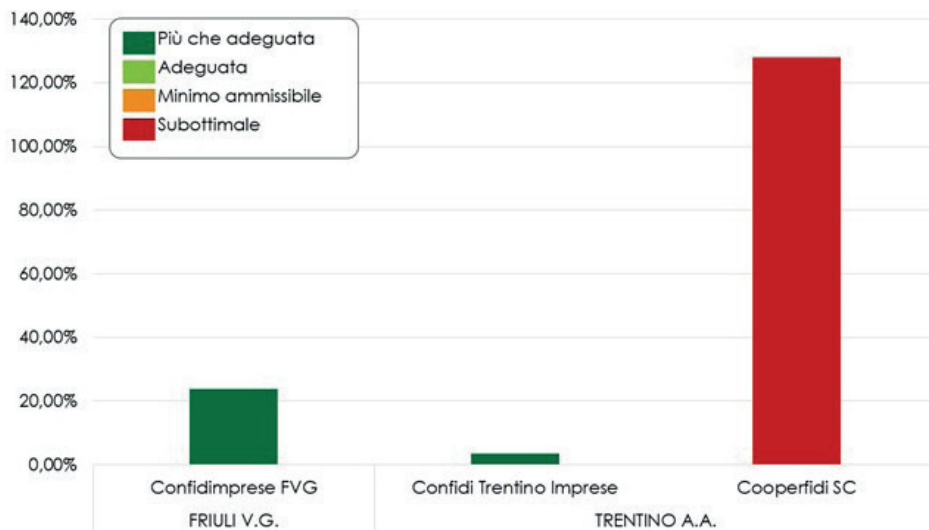


Tavola 2.56: Solidità prospettica (Area5, %, 2018)

EMILIA ROMAGNA

Cofiter	357,33%
Confidi.net	207,23%
Cooperfidi Italia	86,75%

TOSCANA

ACT	125,05%
Confidi Imprese Toscane	102,59%
Italia Com-Fidi	505,94%

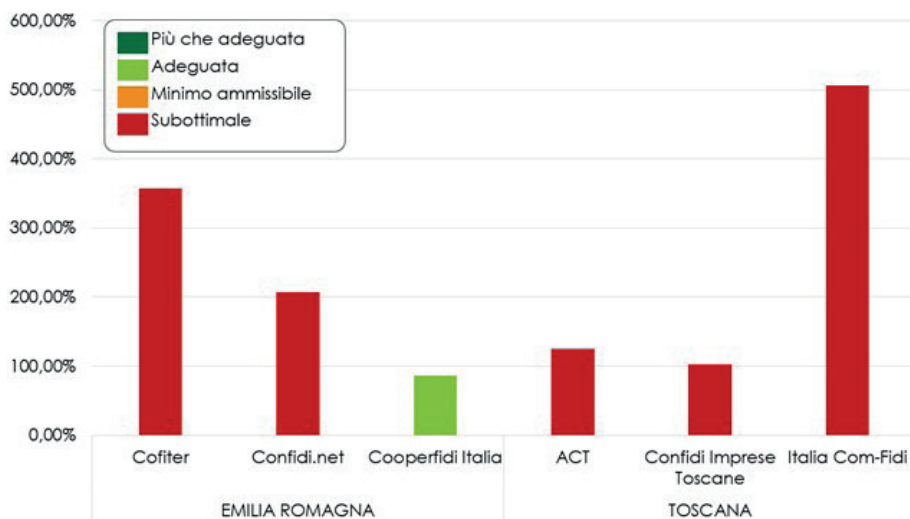


Tavola 2.57: Solidità prospettica (Area6, %, 2018)

LAZIO

Creditagri Italia	102,37%
Fidimpresa Lazio	163,40%
FinPromoTer	9,21%

MARCHE

Confidicoop Marche	28,11%
Uni.Co.	305,07%

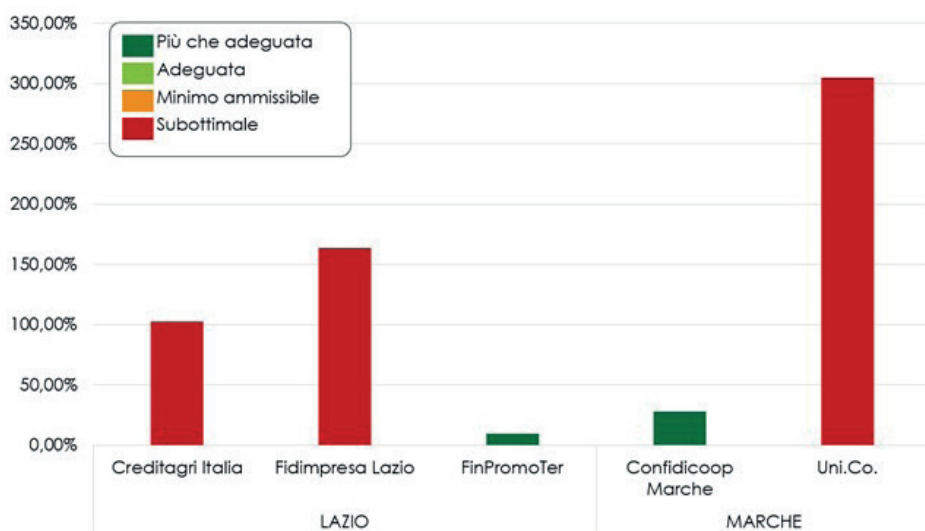


Tavola 2.58: Solidità prospettica (Area7, %, 2018)

CAMPANIA

Ga.Fi.	146,28%
--------	---------

PUGLIA

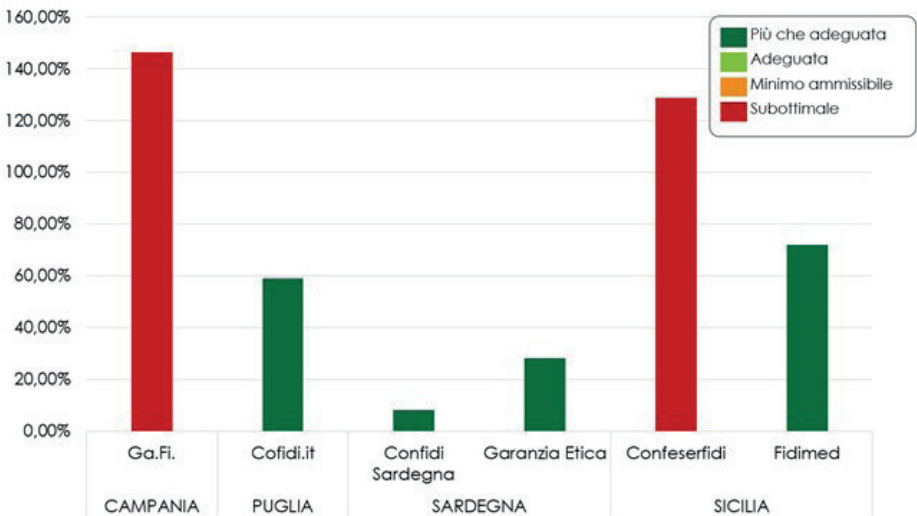
Cofidi.it	59,05%
-----------	--------

SARDEGNA

Confidi Sardegna	8,13%
Garanzia Etica	28,18%

SICILIA

Confeserfidi	128,70%
Fidimed	72,03%



I risultati dell'analisi fanno emergere una spaccatura piuttosto netta del campione in due gruppi:

- Il 60% del campione (21 confidi su 35) si posiziona all'interno dei due *cluster* con performance giudicata subottimale (peggiore di quella del *benchmark* di riferimento) o minima ammissibile.
- Il restante 40% del campione (14 confidi su 35) si posiziona all'interno dei due *cluster* con performance migliore o molto migliore del *benchmark* di riferimento

All'interno dei due gruppi la distribuzione dei confidi è molto polarizzata verso gli estremi: nel primo gruppo sono 20 su 21 i confidi con tasso annuo di decadimento superiore a quello del *benchmark*, mentre nel secondo sono 12 su 14 i confidi che presentano una performance più che adeguata rispetto al valore di riferimento (Solidità Prospettica con valore inferiore all'80% del *benchmark*).

2.4.3 La Solvibilità

L'indicatore Solvibilità intende misurare la capacità del soggetto garante di fronteggiare gli impegni finanziari nel breve termine mediante ricorso alla liquidità e/o ad attività prontamente liquidabili. Anche questo indicatore, introdotto in questa Edizione dell'Osservatorio, è il medesimo del nuovo sistema di indicatori per la valutazione dei *garanti autorizzati* del Fondo di Garanzia per le PMI. E anche in questo caso l'indicatore si ispira all'ipotesi di lavoro formulata da Torino Finanza nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio e presentata con il nome di *Acid Test Ratio* (ATR), un indicatore in grado di misurare il grado di liquidità dei confidi³⁸.

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

Note

³⁸ Cfr. Torino Finanza Osservatorio Confidi 2017 pag. 267 e seguenti

per adempiere prontamente a tali obbligazioni.

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

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

L'indicatore adottato da Fondo di Garanzia per le PMI – e qui preso in prestito dagli autori – è sostanzialmente una forma semplificata di ATR, che mette in rapporto le attività finanziarie³⁹ (incluse garanzie finanziarie rilasciate) fino a 12 mesi a numeratore con le passività finanziarie (incluse garanzie finanziarie ricevute) fino a 12 mesi a denominatore.

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

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

In questo caso è difficile stabilire un limite preciso sopra il quale si possa

Note

³⁹ Sono considerati nel calcolo anche i titoli di stato di scadenza superiore ai 12 mesi per il 90% del valore di iscrizione

giudicare una situazione di “eccesso di prudenza” nella gestione del rischio di liquidità in quanto i dati elementari per calcolo dell’indicatore contengono al loro interno la liquidità detenuta a titolo di investimento fruttifero. Tuttavia – come si vedrà nelle tabelle che seguono – i dati evidenziano come in alcuni confidi l’indicatore di Solvibilità raggiunga dei valori molto elevati (superiori al 500% e in alcuni casi al 1.000%): in presenza di tali valori è opinione degli autori che ci si trovi nella fattispecie di eccesso di prudenza nella gestione del rischio di liquidità.

La detenzione di importanti somme liquide per eccesso di prudenza nella gestione del rischio di liquidità è assimilabile a quanto visto a proposito dell’eccesso di prudenza nella gestione del rischio di credito nel paragrafo del presente capitolo dedicato al TCR: come il confido che non utilizza il proprio patrimonio per l’emissione di garanzie, anche il confido che detiene un eccesso di liquidità (spesso convertita in forma di investimenti fruttiferi in titoli di Stato) è paragonabile a una fabbrica con un eccesso di materie prime inutilizzate in magazzino.

Per l’attribuzione del giudizio qualitativo di solvibilità sono stati definiti i seguenti 4 *cluster* di valori:

- Solvibilità > 200%: Attività più che doppie rispetto alle passività. Il livello di solvibilità del confido è da considerarsi più che adeguato.
- $150\% < \text{Solvibilità} \leq 200\%$: Attività superiori delle passività in misura soddisfacente. Il livello di solvibilità del confido è da considerarsi adeguato.
- $100\% < \text{Solvibilità} \leq 150\%$: Attività di poco superiori alle passività. Il livello di solvibilità del confido è da considerarsi minimo ammissibile.
- Solvibilità $\leq 100\%$: Attività inferiori alle passività. Il livello di solvibilità del confido è da considerarsi subottimale.

Tavola 2.59: Solvibilità (Area 1, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LIGURIA			
ReteFidi Liguria	750,78%	959,42%	1055,14%
PIEMONTE			
Ascomfidi Nord-Ovest	167,39%	178,56%	174,80%
Confidare	385,12%	397,25%	381,69%
V. D'AOSTA			
Confidi Valle d'Aosta	845,03%	755,68%	970,12%
Valfidi	337,16%	480,24%	551,87%

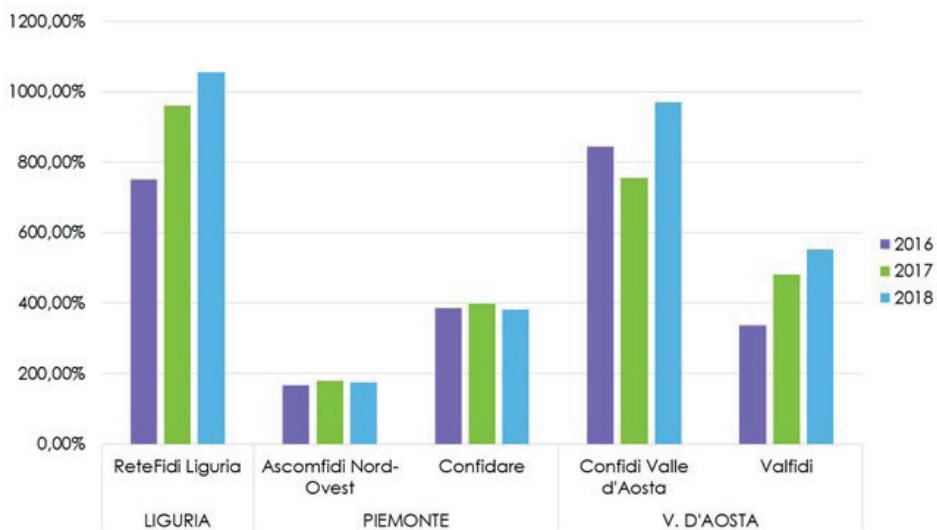


Tavola 2.60: Solvibilità (Area2, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LOMBARDIA			
Artfidi Lombardia	853,84%	994,57%	1167,41%
Asconfidi Lombardia	253,75%	288,90%	262,20%
ConfapiFidi	253,51%	197,40%	150,19%
Confidi Systema!	139,08%	758,48%	319,74%

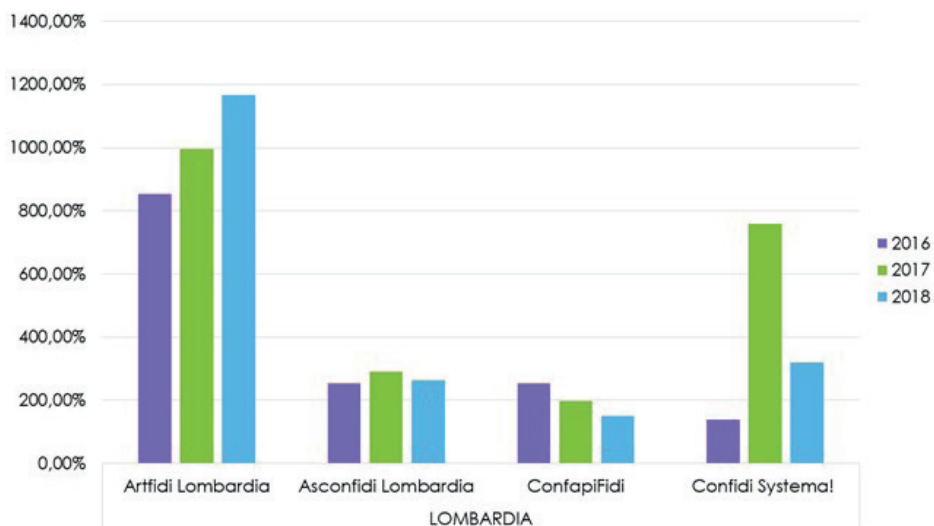


Tavola 2.61: Solvibilità (Area3, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
VENETO			
Cofidi Veneziano	523,79%	615,20%	272,57%
Consorzio Veneto Garanzie	1308,97%	1575,41%	435,36%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	1602,03%	685,81%	577,52%
Fidi NordEst	295,65%	259,55%	241,00%
Neafidi	375,01%	312,35%	645,73%
Sviluppo Artigiano	244,19%	134,13%	397,58%

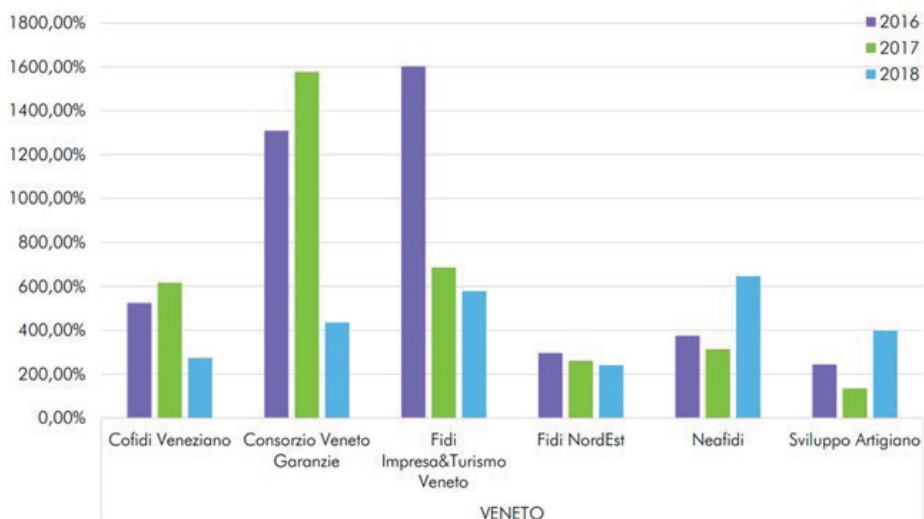


Tavola 2.62: Solvibilità (Area4, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
FRIULI V.G.			
Confidimprese FVG	1044,18%	1773,31%	1478,68%
TRENTINO A.A.			
Confidi Trentino Imprese	52370,58%	710,73%	1006,25%
Cooperfidi SC	1935,58%	1644,63%	2219,18%

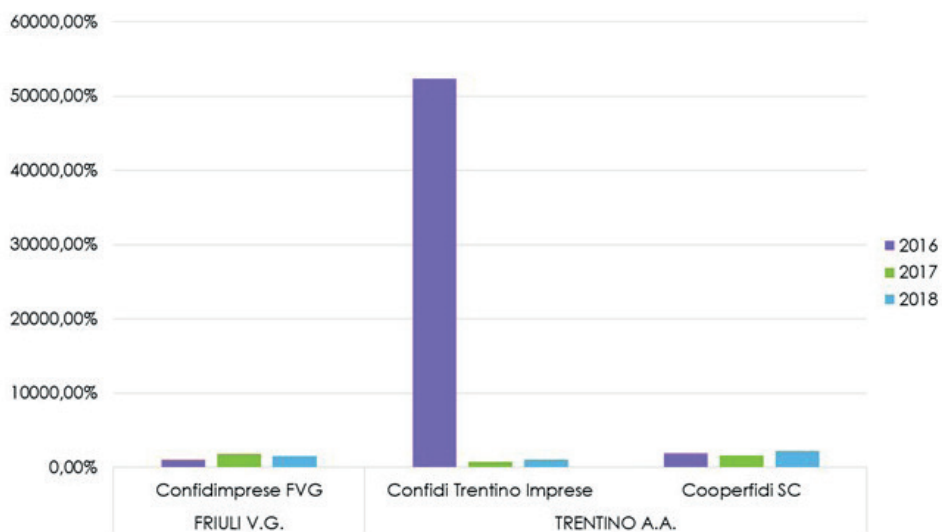


Tavola 2.63: Solvibilità (Area5, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
EMILIA ROMAGNA			
Cofiter	267,18%	150,54%	352,91%
Confidi.net	402,21%	228,95%	243,99%
Cooperfidi Italia	309,31%	383,62%	353,70%
TOSCANA			
ACT	388,41%	400,03%	410,33%
Confidi Imprese Toscane	331,05%	527,61%	886,04%
Italia Com-Fidi	11880,03%	795,02%	936,19%

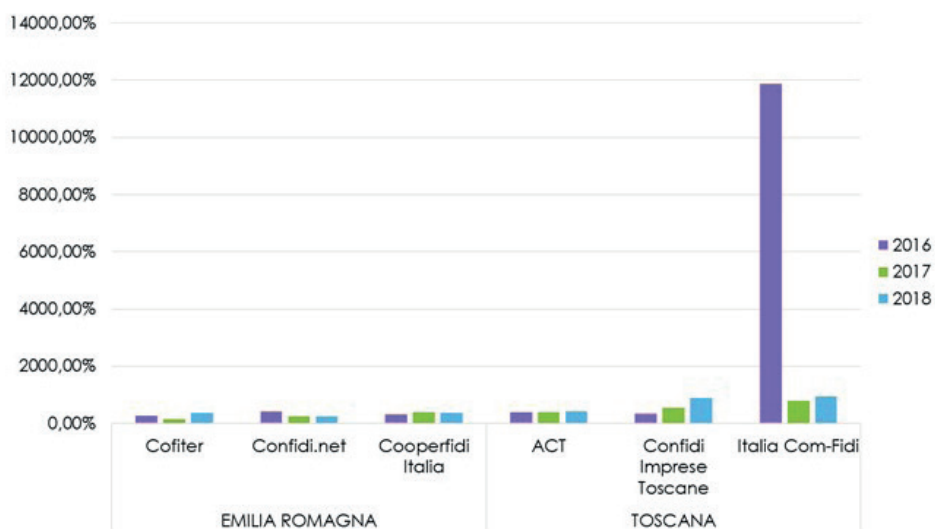


Tavola 2.64: Solvibilità (Area6, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LAZIO			
Creditagri Italia	1524,78%	1249,82%	489,97%
Fidimpresa Lazio	570,32%	406,07%	196,84%
FinPromoTer	2384,32%	1825,89%	2245,69%
MARCHE			
Confidicoop Marche	446,95%	366,00%	375,41%
Uni.Co.	286,59%	255,59%	215,35%

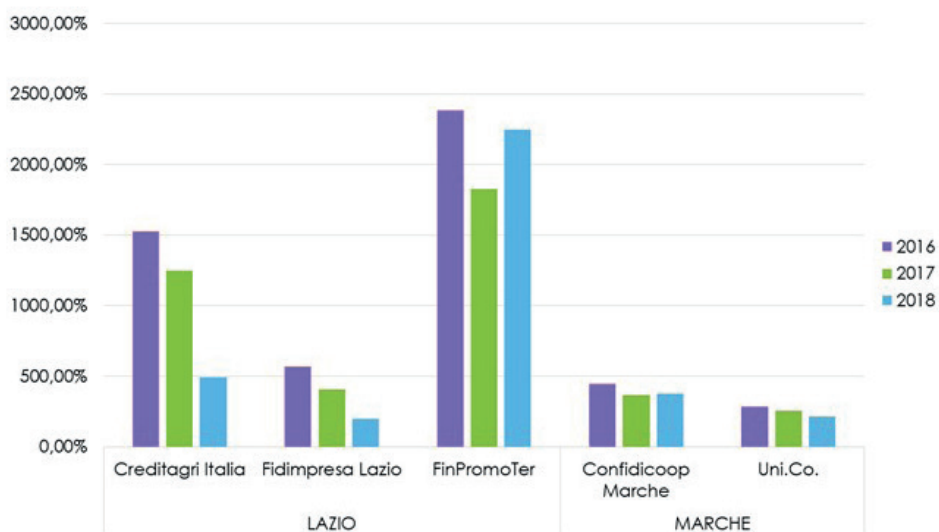
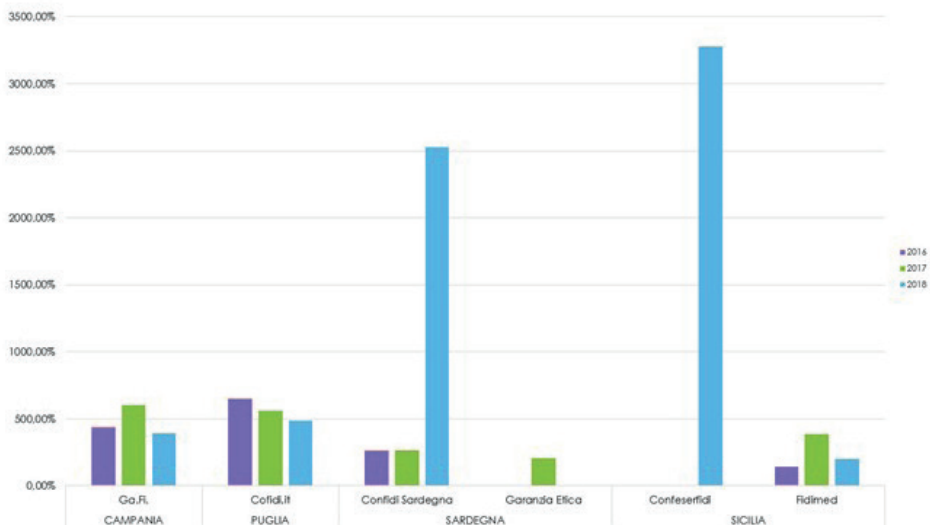


Tavola 2.65: Solvibilità (Area7, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
CAMPANIA			
Ga.Fi.	438,01%	603,06%	391,00%
PUGLIA			
Cofidi.it	651,43%	561,32%	486,87%
SARDEGNA			
Confidi Sardegna	265,19%	265,19%	2529,03%
Garanzia Etica	0,00%	203,88%	0,00%
SICILIA			
Confeserfidi	0,00%	0,00%	3276,30%
Fidimed	141,89%	383,48%	200,33%



I confidi del campione sono caratterizzati da un forte grado di solvibilità. Nel 2018 nessuno dei 34 confidi del campione⁴⁰ presenta un livello di solvibilità ascrivibile ai *cluster* "Subottimale" e "Minimo ammissibile" e soltanto 3 confidi (9% del campione) presentano un livello di solvibilità "Adeguito". Tutti gli altri confidi del campione (31 su 34, 91% del campione) presentano livelli molto elevati di solvibilità, superiori (e in alcuni casi molto superiori) al limite del 200%, considerato "più che adeguato" dal Fondo di Garanzia per le PMI.

Più della metà del campione (18 su 34, pari al 53% del campione) presenta una solvibilità con valore superiore al 400%. E fra questi ben 8 confidi presentano valori dell'indicatore a quattro cifre:

- Confidi Trentino Imprese: 1006%
- Retefidi Liguria: 1055%
- Artfidi Lombardia: 1167%
- Confidimprese Friuli Venezia Giulia: 1479%
- Cooperfidi SC: 2219%
- FinPromoTer: 2246%
- Confidi Sardegna: 2529%
- Confeserfidi: 3276%

Esaminando la serie storica si evidenzia un risultato simile a quello del 2018 anche per gli anni precedenti. Nel 2017 i confidi che presentano un livello di solvibilità considerato "più che adeguato" erano l'88% del campione (30 su 34 confidi) e nel 2016 il 91% (30 su 33 confidi).

Note

⁴⁰ Garanzia Etica non ha compilato in bilancio 2018 la tabella 3.4.1.1 di Nota Integrativa necessaria per il calcolo del valore dell'indicatore e di conseguenza è stato escluso dal campione. Con riferimento agli anni precedenti sono invece stati esclusi dal campione i dati di Garanzia Etica 2016 – anche in questo caso per mancata pubblicazione della tabella 3.4.1.1 – e di Confeserfidi 2016 e 2017 in quanto la tabella pubblicata non è conforme agli standard e i dati contenuti risultano quindi non confrontabili con quelli degli altri confidi del campione.

Dal momento che l'indicatore di Solvibilità è un rapporto fra attività a numeratore e passività a denominatore, valori così alti si riscontrano in presenza di grandi importi di attività a fronte di passività alquanto contenute. Nella maggior parte dei confidi del campione in cui il valore dell'indice presenta livelli molto elevati la principale causa del risultato del rapporto risiede nell'elevato importo delle attività liquide, detenute molto frequentemente dai confidi per attività di investimento sui mercati (es: investimenti in titoli di Stato)⁴¹.

2.5 La sostenibilità economica

2.5.1 Il Margine Operativo Core

Il Margine Operativo Core definisce in valore assoluto la redditività dell'attività di prestazione di garanzia, ovvero il reddito dell'attività caratteristica dei confidi (*core business*)⁴². L'indicatore è stato calcolato come somma algebrica di due componenti di reddito di segno opposto:

- I ricavi operativi direttamente connessi all'attività di emissione di garanzie. Per la quantificazione di questo valore sono state utilizzate le Commissioni nette (Conto Economico voce 60) che corrispondono alla differenza fra i ricavi da emissione di garanzia e i costi di commissioni passive connesse all'emissione

Note

⁴¹ *Attenzione: i dati pubblicati dai confidi nel bilancio 2016 in tabella 3.4.1.1. in alcuni casi vanno a determinare valori molto fuori scala. In particolare risultano molto elevati i valori di Solvibilità 2016 di Confidi Trentino Imprese e Italia Com-Fidi (rispettivamente 52.371% e 11.880%). In presenza di questi dati gli autori si sono limitati a riportare quanto iscritto in bilancio per il calcolo degli indicatori, tuttavia – sebbene non confutabile – potrebbe trattarsi di un errore di rendicontazione, circostanza non infrequente nei primissimi anni di applicazione di nuove istruzioni di redazione del bilancio.*

⁴² *Attenzione: per alcuni dei confidi del campione i valori del presente indicatore potrebbero essere "sporcati", con conseguente impatto negativo sulla confrontabilità, a causa della mancanza di indicazioni univoche sulla rendicontazione a bilancio da parte dei confidi dei diversi flussi di ricavi relativi ai prodotti di diversa natura offerti alla clientela. Nello specifico il valore della grandezza "Commissioni Nette" potrebbe essere per alcuni confidi del campione sovrastimato, includendo al proprio interno non soltanto le commissioni attive da emissione di garanzie sul credito ma anche commissioni attive relative alla prestazione alla clientela di servizi di consulenza. Per maggiori approfondimenti confronta anche §5.2.3 del presente capitolo e capitolo successivo.*

di garanzie (es: commissioni di controgaranzia).

- I costi operativi⁴³ del confidi, il cui sostenimento è necessario per poter svolgere l'attività caratteristica; nello specifico. Per la quantificazione di questo valore sono state utilizzate le Spese amministrative (Conto Economico voce 160), che corrispondono alla somma di spese del personale e altre spese amministrative.

Tale indicatore focalizzandosi esclusivamente sugli aspetti reddituali connessi al *core business* del confidi – ossia l'emissione di garanzie sul credito alle mPMI – permette di avere una panoramica della situazione di vitalità del mercato delle garanzie. Che – come vedremo nel capitolo successivo – è in una fase di forte contrazione per fattori strutturali che hanno depotenziato l'interesse delle banche per la garanzia del confidi.

Nelle tavole che seguono sarà presentata la serie storica 2016/2018 del Margine Operativo Core dei confidi del campione con l'obiettivo di verificare quale sia l'andamento generale del mercato nell'ultimo triennio in termini di redditività del *core business*.

Note

⁴³ Non sono comprese le perdite su garanzie prestate

Tavola 2.66: Margine Operativo Core (Area 1, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LIGURIA			
ReteFidi Liguria	-469.326	-793.192	-1.067.926
PIEMONTE			
Ascomfidi Nord-Ovest	-1.721.820	-1.523.920	-1.964.579
Confidare	-1.727.852	-1.823.662	-2.859.971
V. D'AOSTA			
Confidi Valle d'Aosta	-58.157	-224.209	-262.736
Valfidi	51.634	-32.962	-56.948

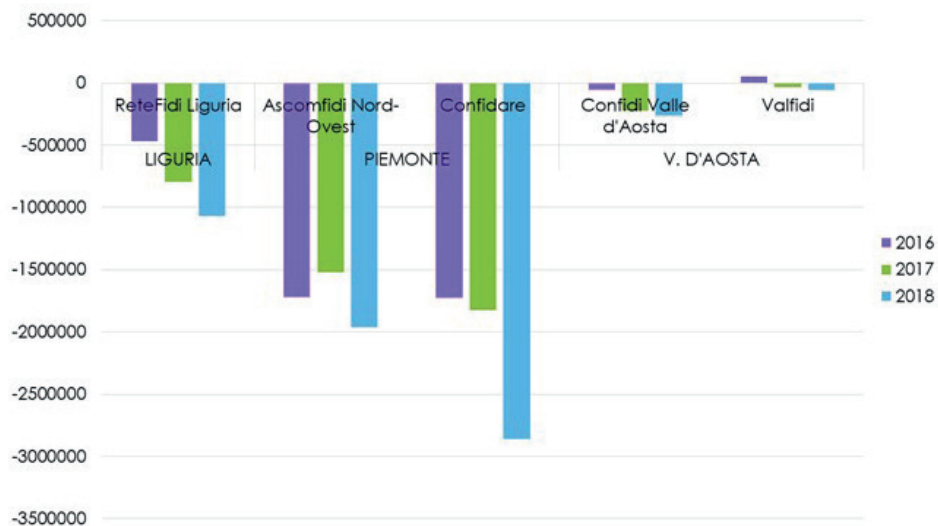


Tavola 2.67: Margine Operativo Core (Area2, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LOMBARDIA			
Artfidi Lombardia	-29.010	-101.864	-73.897
Asconfidi Lombardia	-338.441	35.012	-444.967
ConfapiFidi	-1.106.573	-393.240	199.388
Confidi Systema!	-1.002.873	-2.564.042	-3.324.785

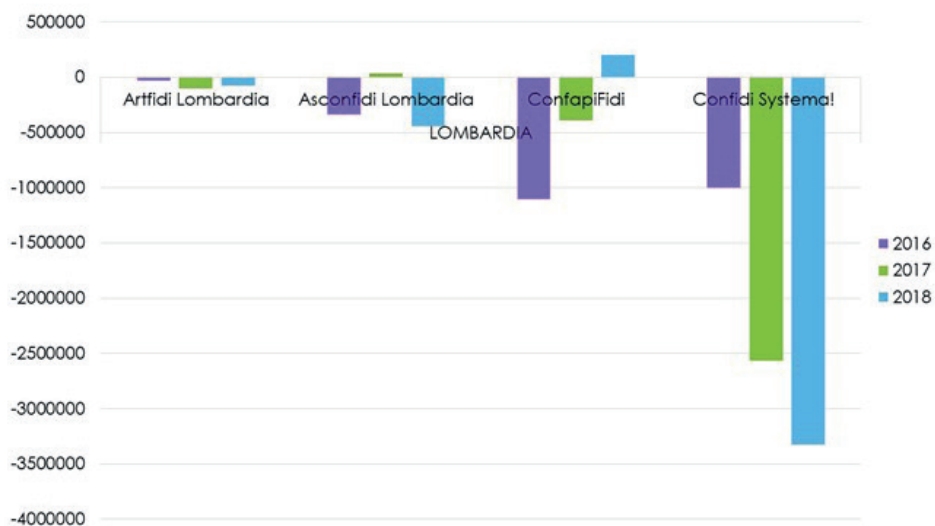


Tavola 2.68: Margine Operativo Core (Area3, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
VENETO			
Cofidi Veneziano	-214.071	-407.126	-700.433
Consorzio Veneto Garanzie	-760.163	-947.763	-1.166.692
Fidi Impresa&Turismo Veneto	-735.875	-128.888	-388.629
Fidi NordEst	314.255	-189.134	-702.423
Neafidi	-1.814.914	-2.169.624	-2.462.852
Sviluppo Artigiano	1.799.767	1.586.751	1.337.170

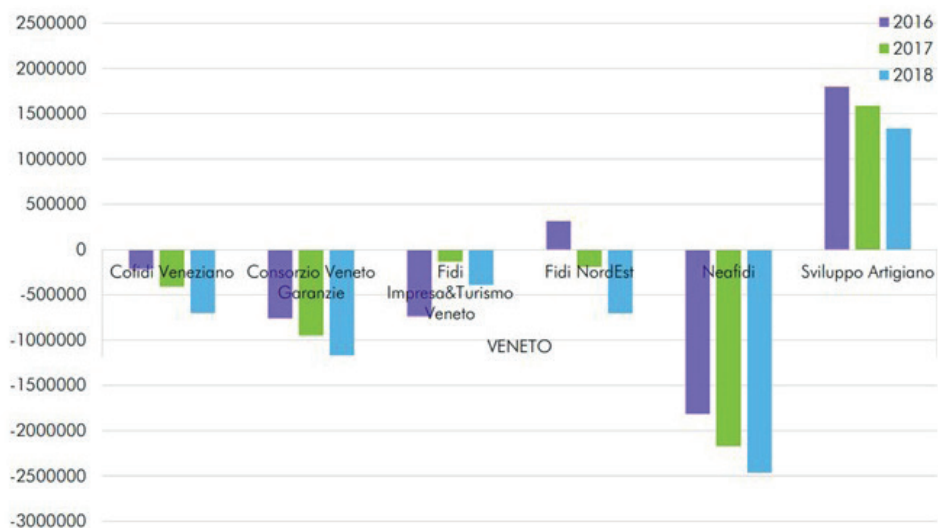


Tavola 2.69: Margine Operativo Core (Area4, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
FRIULI V.G.			
Confidimprese FVG	-314.061	-314.061	-445.835
TRENTINO A.A.			
Confidi Trentino Imprese	-2.678.419	-2.802.419	-2.876.961
Cooperfidi SC	-595.813	-629.362	-721.684

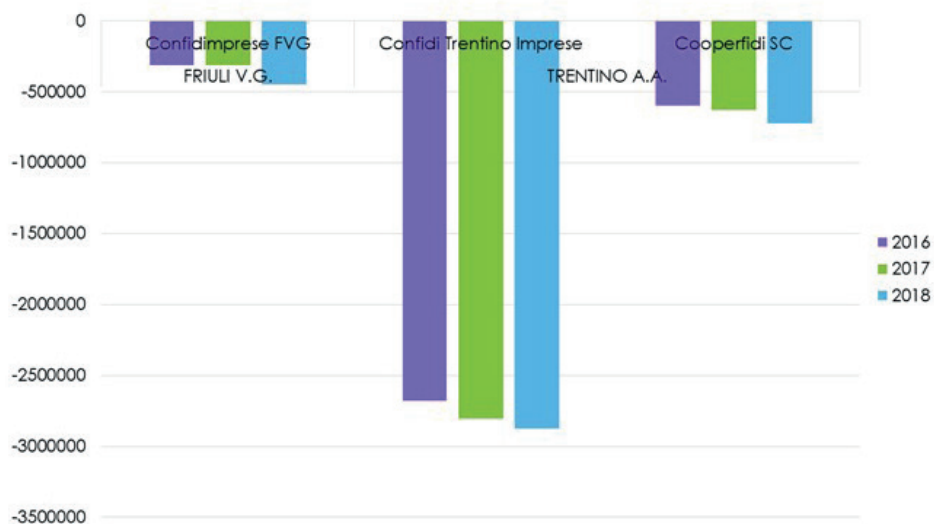


Tavola 2.70: Margine Operativo Core (Area5, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
EMILIA ROMAGNA			
Cofiter	-1.952.946	-2.318.854	-2.584.488
Confidi.net	-635.055	-918.075	-953.096
Cooperfidi Italia	-861.770	-697.228	-975.037
TOSCANA			
ACT	6.948.414	7.936.545	8.465.921
Confidi Imprese Toscane	615.322	469.469	335.597
Italia Com-Fidi	6.225.395	3.929.941	2.242.986

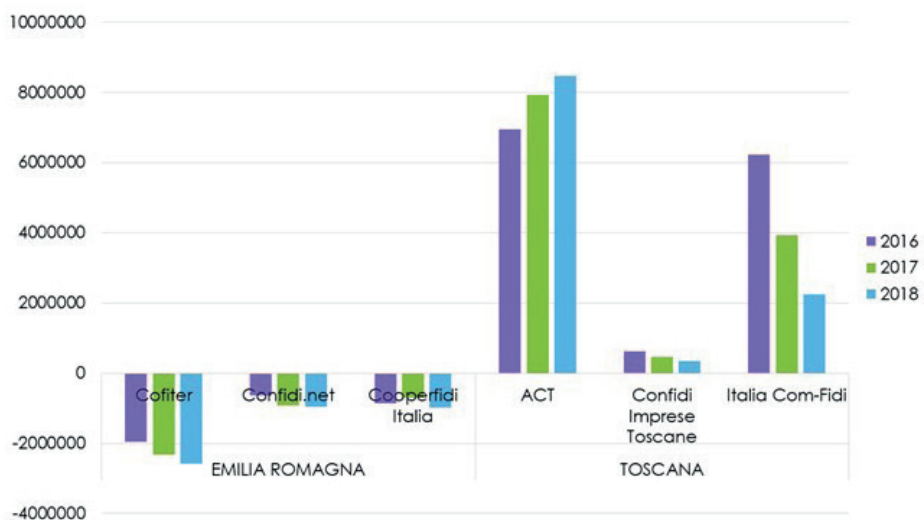


Tavola 2.71: Margine Operativo Core (Areaó, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LAZIO			
Creditagri Italia	-2.700.783	-1.808.517	-1.048.574
Fidimpresa Lazio	-506.928	-658.876	-820.759
FinPromoTer	-1.168.922	-1.193.808	-1.264.940
MARCHE			
Confidicoop Marche	-55.931	288.695	41.674
Uni.Co.	-22.161	-159.257	-1.512.444

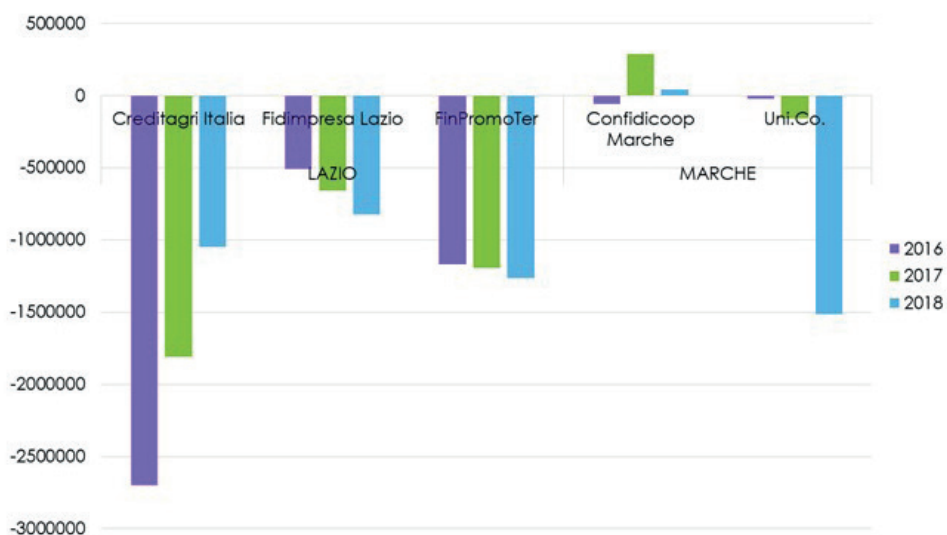
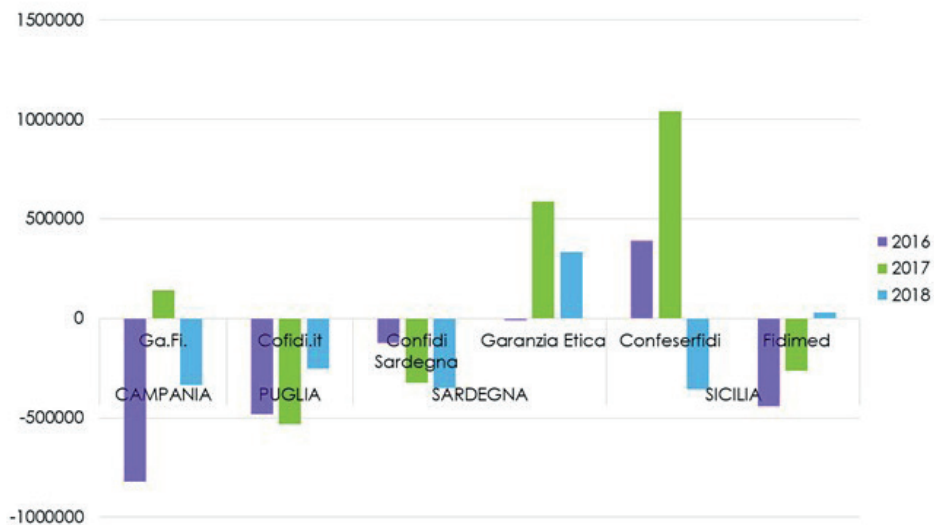


Tavola 2.72: Margine Operativo Core (Area7, euro, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
CAMPANIA			
Ga.Fi.	-823.177	139.978	-334.352
PUGLIA			
Cofidi.it	-483.116	-532.042	-252.035
SARDEGNA			
Confidi Sardegna	-124.872	-322.907	-349.900
Garanzia Etica	-11.094	587.758	331.615
SICILIA			
Confeserfidi	391.432	1.042.327	-358.464
Fidimed	-444.148	-263.401	29.113



Anche nel 2018 i dati sulla redditività dell'attività di emissione di garanzia sono complessivamente negativi per i confidi del campione. Nel 2018 meno di un quarto dei confidi del campione (8 confidi su 35, 23% del campione) ha prodotto un Margine Operativo Core positivo; i dati mettono in luce una situazione ulteriormente deteriorata rispetto al 2017, in cui erano 9 su 35 (26%) i confidi che presentavano Margine Operativo Core positivo.

Una quantificazione più evidente del deterioramento della capacità dei confidi di creare reddito dall'attività di emissione di garanzia è data dalla sommatoria dei margini operativi di tutti i confidi del campione nel 2018, valore corrispondente al totale della distruzione di valore da parte del sistema: 16,99 milioni di euro. L'importo complessivo della perdita risulta più che raddoppiato rispetto al 2017: +115,03%, corrispondente a 9,1 milioni di euro di perdite incrementalmente nel 2018 (nel 2017 la perdita complessiva del sistema si era attestata a 7,9 milioni di euro).

Questo peggioramento è evidente anche dall'analisi delle posizioni dei singoli confidi del campione. Nel 2018 il Margine Operativo Core ha avuto una variazione negativa rispetto all'esercizio precedente per l'83% dei confidi del campione (29 su 35).

Alcuni confidi hanno realizzato perdite anche parecchio consistenti in valore assoluto:

- Confidi Systema!: -3,32 milioni di euro (+0,76 milioni di euro di perdita ulteriore rispetto al 2017)
- Confidi Trentino Imprese: -2,88 milioni di euro (+0,07 milioni di euro di perdita ulteriore rispetto al 2017)
- Confidare: -2,86 milioni di euro (+1,04 milioni di euro di perdita ulteriore rispetto al 2017)
- Cofiter: -2,58 milioni di euro (+0,27 milioni di euro di perdita ulteriore rispetto al 2017)
- Neafidi: -2,46 milioni di euro (+0,29 milioni di euro di perdita ulteriore rispetto al 2017)

L'esame della serie storica 2016-2018 dà ulteriore conferma del deterioramento progressivo della capacità dei confidi di creare reddito dall'attività di emissione di garanzia. Dei 35 confidi del campione ben 22 (63% del campione) presentano un trend negativo, con perdite su tutti i tre anni della rilevazione. In alcuni casi la perdita cumulata del triennio corrisponde a una perdita di valore molto consistente:

- Confidi Trentino Imprese: 8,4 milioni di perdite sul triennio
- Confidi Systema!: 6,9 milioni di perdite sul triennio
- Cofiter: 6,9 milioni di perdite sul triennio
- Neafidi: 6,5 milioni di perdite sul triennio
- Confidare: 6,4 milioni di perdite sul triennio

2.5.2 Il Cost Income Ratio (CIR)

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

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

L'introduzione di un indicatore della tipologia *Cost Income* era stata proposta dagli autori nell'Edizione 2017 del presente Osservatorio⁴⁴. L'indicatore descritto alle righe precedenti è una forma semplificata della proposta originale, e corrisponde a quella adottata dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione dei confidi svolta dagli autori nella presente Edizione dell'Osservatorio.

Dal momento che le componenti negative di reddito sono poste a numeratore e le componenti positive a denominatore del rapporto, il valore dell'indicatore supera il 100% quando le componenti negative sono superiori a quelle negative con conseguente *distruzione di valore* da parte dell'attività caratteristica del confidi. Quindi a valori crescenti sono associabili valutazioni qualitative via via decrescenti. Ai fini dell'attribuzione di una valutazione qualitativa sui dati risultanti dal calcolo dell'indicatore, sono stati identificati 4 *cluster* di valori:

- $CIR \leq 80\%$: efficienza operativa più che adeguata;
- $80\% < CIR \leq 90\%$: efficienza operativa adeguata;
- $90\% < CIR \leq 110\%$: efficienza operativa sufficiente;
- $CIR > 110\%$: efficienza operativa subottimale.

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

Note

⁴⁴ Cfr. *Torino Finanza Osservatorio Confidi 2017* pag. 273 e seguenti

Tavola 2.73: Cost Income Ratio (CIR) (Area 1, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LIGURIA			
ReteFidi Liguria	69,24%	100,52%	135,25%
PIEMONTE			
Ascomfidi Nord-Ovest	167,85%	156,60%	175,77%
Confidare	76,82%	106,72%	149,53%
V. D'AOSTA			
Confidi Valle d'Aosta	72,90%	79,85%	112,00%
Valfidi	74,45%	76,83%	102,83%

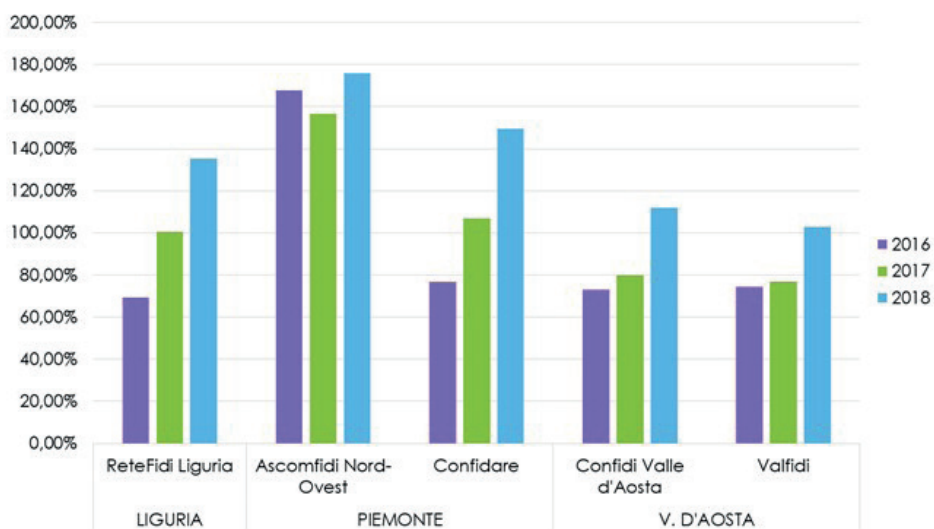


Tavola 2.74: Cost Income Ratio (CIR) (Area2, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LOMBARDIA			
Artfidi Lombardia	82,19%	84,49%	86,03%
Asconfidi Lombardia	72,19%	91,68%	91,11%
ConfapiFidi	186,37%	113,54%	89,72%
Confidi Systema!	69,31%	71,84%	91,80%

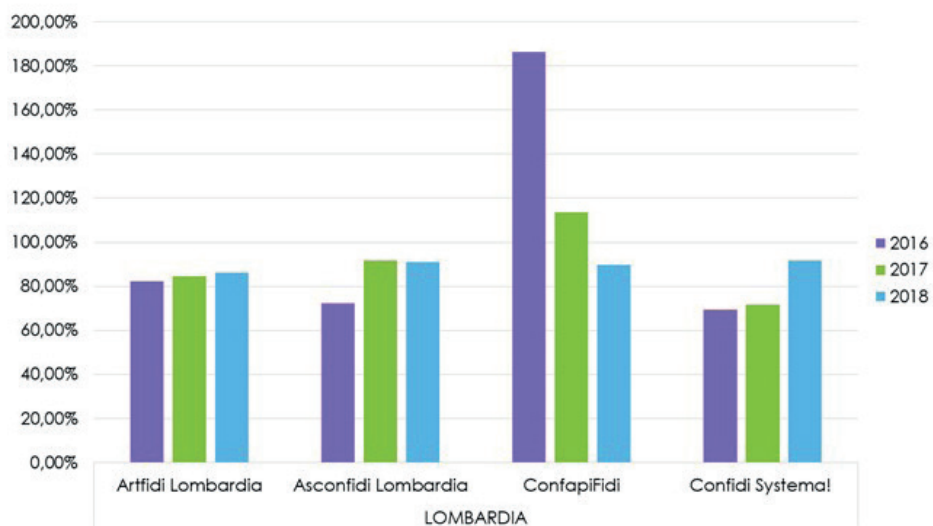


Tavola 2.75: Cost Income Ratio (CIR) (Area3, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
VENETO			
Cofidi Veneziano	82,65%	102,55%	189,88%
Consorzio Veneto Garanzie	95,75%	107,87%	129,43%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	87,18%	74,84%	77,67%
Fidi NordEst	73,75%	81,48%	98,96%
Neafidi	66,47%	105,07%	122,51%
Sviluppo Artigiano	62,43%	61,96%	72,78%

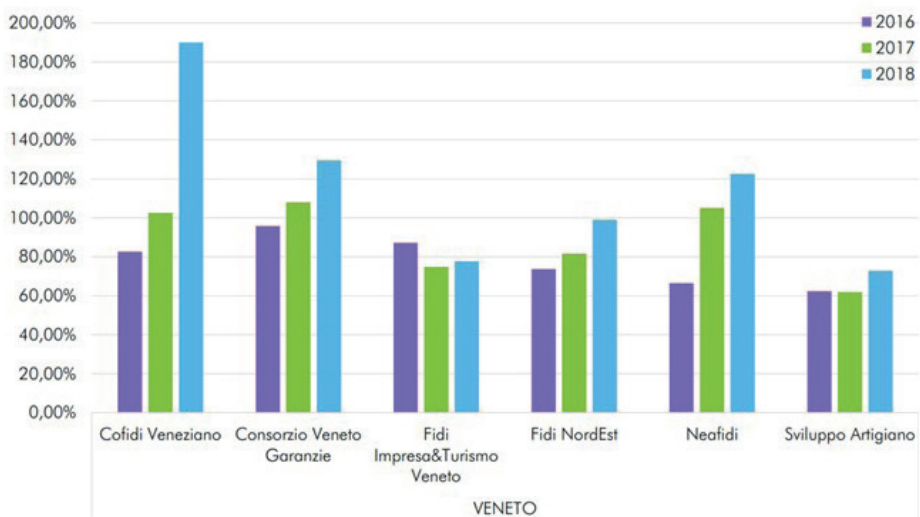


Tavola 2.76: Cost Income Ratio (CIR) (Area4, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
FRIULI V.G.			
Confidimprese FVG	96,12%	96,12%	114,37%
TRENTINO A.A.			
Confidi Trentino Imprese	127,22%	156,85%	222,61%
Cooperfidi SC	69,83%	74,89%	98,15%

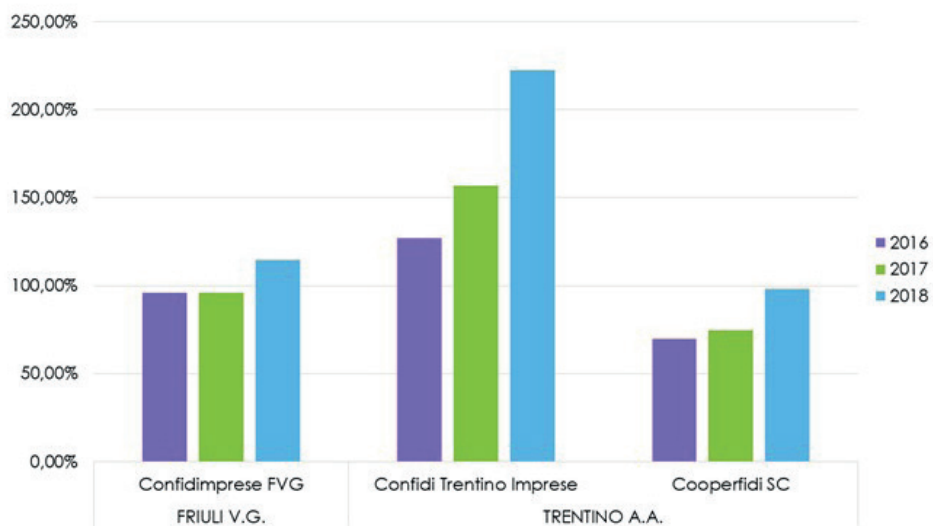


Tavola 2.77: Cost Income Ratio (CIR) (Area5, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
EMILIA ROMAGNA			
Cofiter	188,92%	157,01%	236,64%
Confidi.net	102,06%	114,16%	137,44%
Cooperfidi Italia	111,34%	87,41%	155,76%
TOSCANA			
ACT	51,09%	44,98%	47,01%
Confidi Imprese Toscane	58,21%	64,33%	77,22%
Italia Com-Fidi	35,17%	46,10%	84,94%

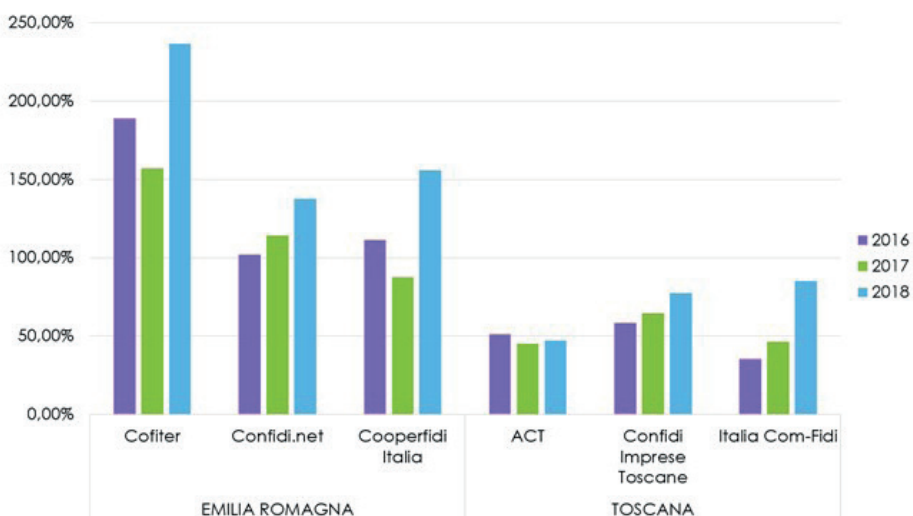


Tavola 2.78: Cost Income Ratio (CIR) (Area6, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LAZIO			
Creditagri Italia	136,99%	124,20%	111,95%
Fidimpresa Lazio	113,43%	121,09%	189,66%
FinPromoTer	44,46%	77,95%	233,71%
MARCHE			
Confidcoop Marche	59,91%	47,91%	69,43%
Uni.Co.	64,54%	83,97%	111,17%

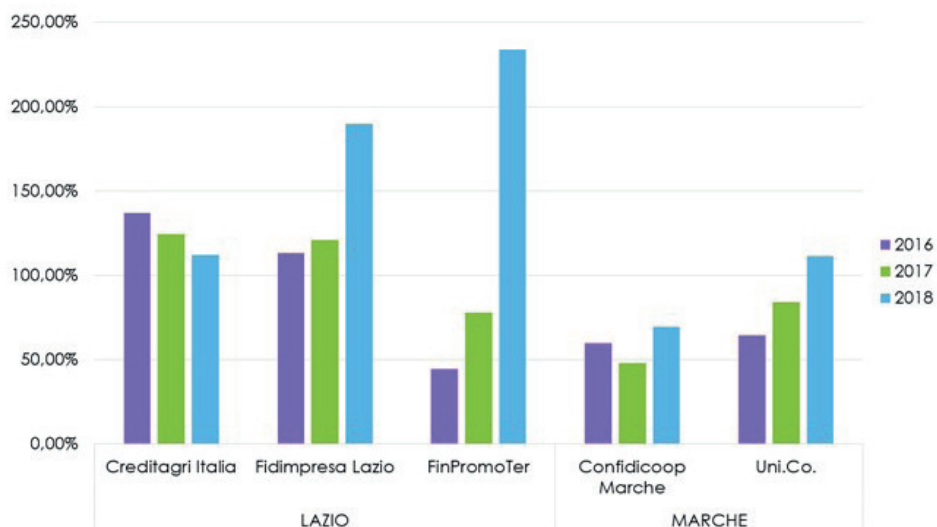
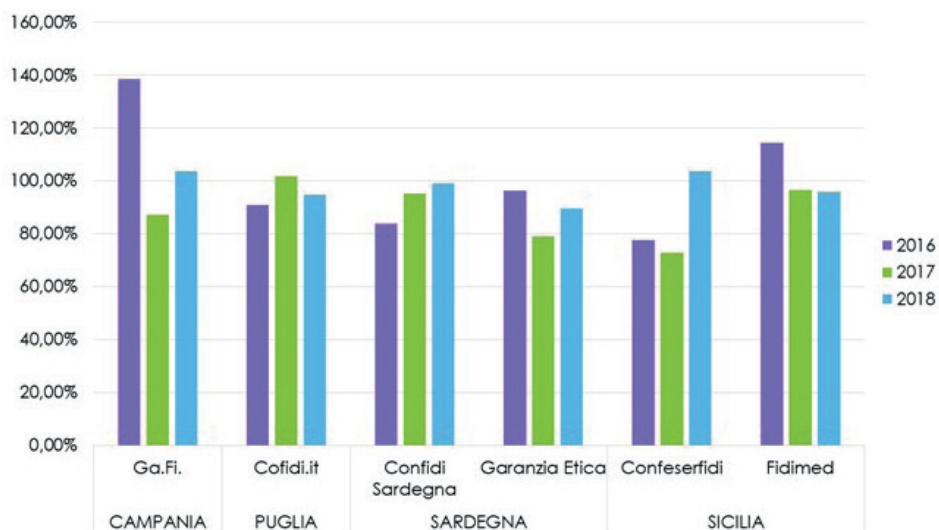


Tavola 2.79: Cost Income Ratio (CIR) (Area7, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
CAMPANIA			
Ga.Fi.	138,51%	87,04%	103,53%
PUGLIA			
Cofidi.it	90,96%	101,74%	94,62%
SARDEGNA			
Confidi Sardegna	83,76%	95,13%	99,03%
Garanzia Etica	96,27%	79,09%	89,65%
SICILIA			
Confeserfidi	77,72%	72,91%	103,60%
Fidimed	114,35%	96,60%	95,80%



I confidi del campione sono mediamente caratterizzati da un'efficienza operativa piuttosto scarsa e in peggioramento rispetto all'esercizio 2017. Nel 2018 quasi la metà del campione (16 confidi su 35, 46% del campione) presenta un'efficienza operativa valutabile come subottimale. E a questi si aggiungono altri 10 confidi (29% del campione) con efficienza operativa valutata sufficiente, ossia con componenti negative di reddito comprese fra il 90% e il 110% delle componenti positive di reddito. Soltanto il 26% del campione (9 confidi su 35) presenta invece dati pienamente positivi di efficienza operativa (valore del rapporto minore o uguale a 90%).

I dati sono in netto peggioramento rispetto all'esercizio 2017, nel quale i confidi con valori di efficienza operativa pienamente positivi (vale a dire CIR $\leq$ 90%) corrispondevano al 51% del campione (18 confidi su 35) e "soltanto" il 20% presentava valori ascrivibili al *cluster* "subottimale". Situazione simile – a conferma di un trend negativo – anche confrontando i dati con quelli relativi all'esercizio 2016: i confidi con valori di efficienza operativa pienamente positivi erano ben il 60%. Esaminando l'intera serie storica si può infatti osservare che la maggior parte dei confidi del campione (19 su 35, 54% del campione) hanno avuto nei tre gli anni della rilevazione un peggioramento costante del dato di efficienza operativa (valore dell'indicatore in aumento).

Restringendo l'analisi al 2018, si osserva che soltanto 5 confidi (14% del campione) hanno migliorato il proprio valore di CIR (valore dell'indicatore in diminuzione):

- ConfapiFidi Lombardia: CIR -24%; outlook positivo (da subottimale ad adeguato)
- Asconfidi Lombardia: CIR -1%; outlook stabile (sufficiente)
- Cofidi.it: CIR -7%; outlook stabile (sufficiente)
- Fidimed: CIR -1%; outlook stabile (sufficiente)
- CreditAgri Italia: CIR -12%; outlook stabile (subottimale)

Gli altri 30 confidi (86% del campione) hanno invece aumentato il proprio valore di *Cost Income Ratio*, e fra questi soggetti ben 19 (54% del campione) hanno registrato outlook negativo (downgrade di *cluster*).

2.5.3 Il Core Cost Income Ratio (Core CIR)

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

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

Per completare l'analisi della redditività andremo ora a quantificare l'efficienza operativa del core business del confidi, ossia la capacità del confidi di mantenere un rapporto equilibrato fra i costi operativi e la generazione di reddito direttamente attribuibile all'attività di emissione di garanzia. per operare questa quantificazione ci serviremo di un rapporto costi/ricavi del tutto simile al *Cost Income Ratio* di cui al paragrafo precedente, ma limitandone il perimetro alla sola gestione dell'operatività core. L'indicatore utilizzato è il *Core Cost Income Ratio (Core CIR)* ed è definito dal seguente rapporto:

- A numeratore i principali costi operativi del confidi. Per la loro rappresentazione è stata scelta la voce di bilancio Spese Amministrative, costituita dalle due sottovoci Costo del Personale e Altre spese amministrative.
- A denominatore le commissioni nette:
 - + Commissioni Attive
 - Commissioni Passive

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

Per una maggiore confrontabilità anche per il *Core CIR* sono stati adottati gli stessi 4 cluster di valori già utilizzati per il CIR ai fini dell'attribuzione di una valutazione qualitativa sui dati risultanti dal calcolo dell'indicatore:

- $\text{Core CIR} \leq 80\%$: efficienza operativa più che adeguata;
- $80\% < \text{Core CIR} \leq 90\%$: efficienza operativa adeguata;
- $90\% < \text{Core CIR} \leq 110\%$: efficienza operativa sufficiente;
- $\text{Core CIR} > 110\%$: efficienza operativa subottimale.

Tavola 2.80: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area 1, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LIGURIA			
ReteFidi Liguria	137,10%	179,82%	245,06%
PIEMONTE			
Ascomfidi Nord-Ovest	203,57%	183,30%	198,46%
Confidare	183,67%	189,86%	212,71%
V. D'AOSTA			
Confidi Valle d'Aosta	105,68%	124,22%	130,07%
Valfidi	95,37%	103,16%	105,33%

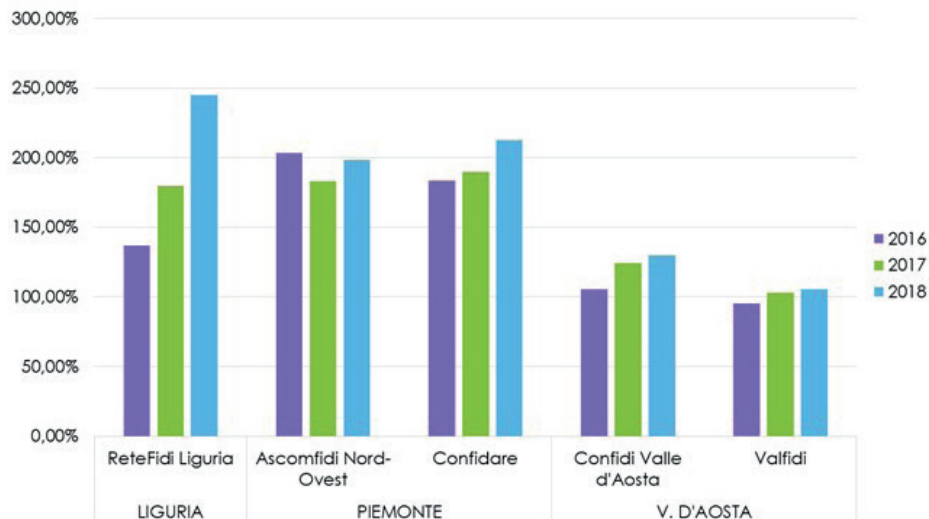


Tavola 2.81: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area2, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LOMBARDIA			
Artfidi Lombardia	101,09%	104,10%	102,81%
Asconfidi Lombardia	131,24%	97,70%	138,12%
ConfapiFidi	201,47%	118,07%	93,57%
Confidi Systema!	109,37%	128,16%	137,82%

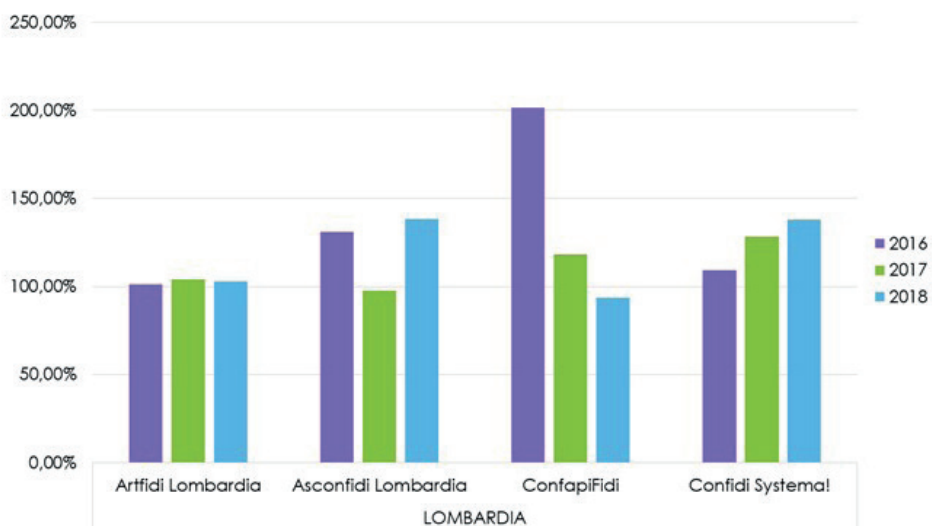


Tavola 2.82: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area3, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
VENETO			
Cofidi Veneziano	107,79%	114,63%	125,82%
Consorzio Veneto Garanzie	122,49%	134,16%	143,38%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	123,42%	104,07%	113,52%
Fidi NordEst	91,63%	104,99%	121,08%
Neafidi	228,12%	271,73%	317,09%
Sviluppo Artigiano	71,83%	76,24%	81,37%

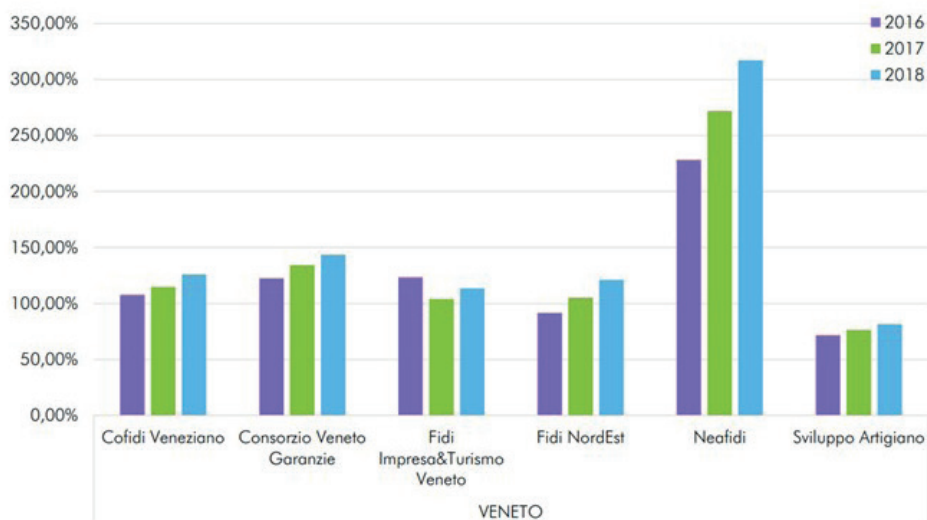


Tavola 2.83: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area4, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
FRIULI V.G.			
Confidimprese FVG	110,82%	110,82%	115,21%
TRENTINO A.A.			
Confidi Trentino Imprese	250,87%	262,92%	273,85%
Cooperfidi SC	196,01%	204,50%	212,88%

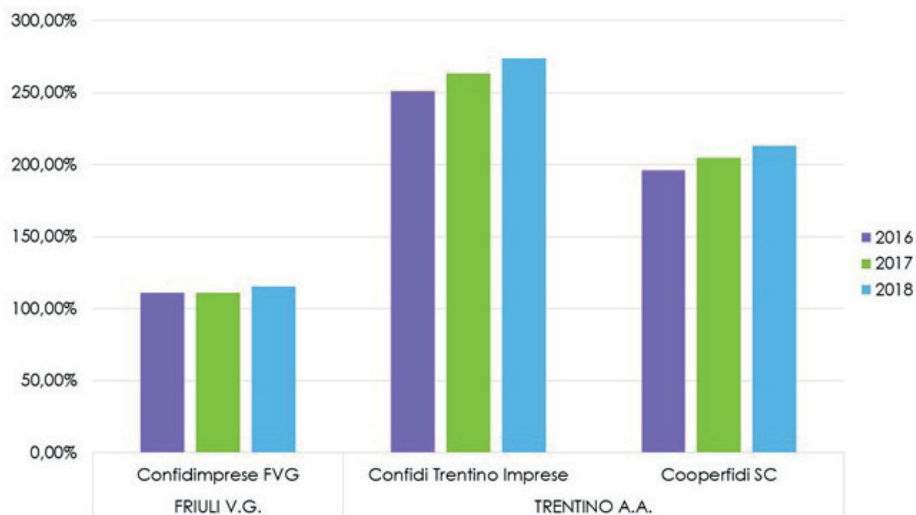


Tavola 2.84: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area5, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
EMILIA ROMAGNA			
Cofiter	240,21%	248,46%	240,58%
Confidi.net	129,86%	149,90%	157,62%
Cooperfidi Italia	156,49%	134,79%	152,28%
TOSCANA			
ACT	56,27%	50,09%	50,37%
Confidi Imprese Toscane	63,13%	68,99%	75,75%
Italia Com-Fidi	47,45%	59,76%	72,23%

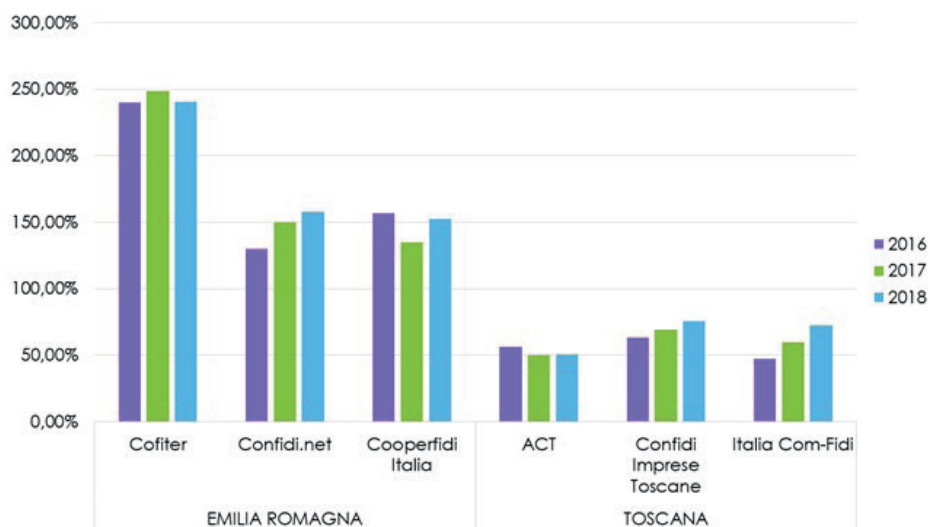


Tavola 2.85: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Areaó, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
LAZIO			
Creditagri Italia	146,24%	129,15%	114,51%
Fidimpresa Lazio	142,87%	159,42%	178,20%
FinPromoTer	524,51%	379,81%	330,57%
MARCHE			
Confidicoop Marche	104,27%	81,13%	97,20%
Uni.Co.	102,18%	108,48%	154,98%

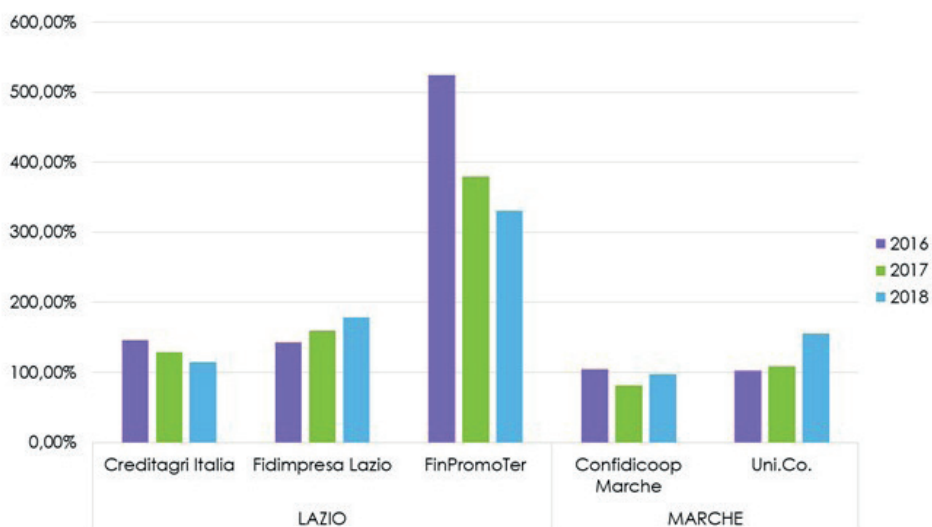
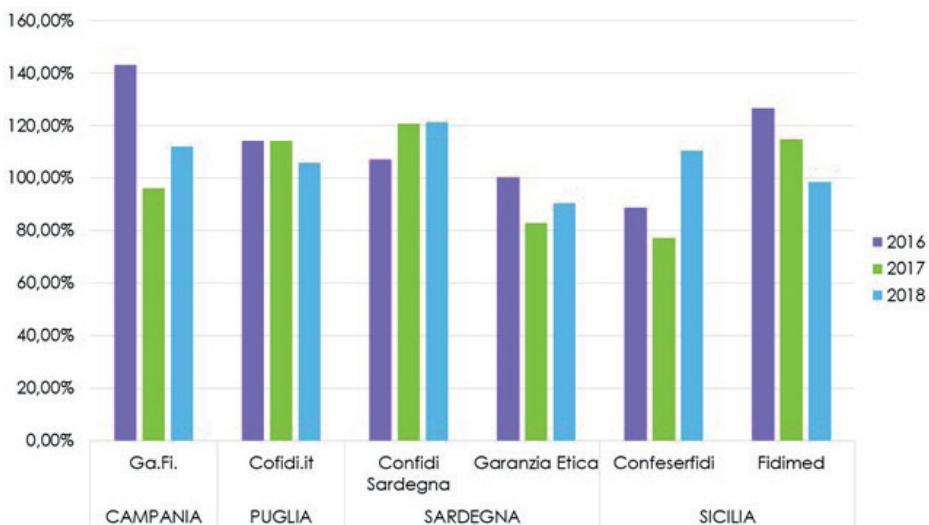


Tavola 2.86: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area7, %, 2016-2017-2018)

	2016	2017	2018
CAMPANIA			
Ga.Fi.	142,99%	96,07%	111,91%
PUGLIA			
Cofidi.it	114,23%	114,14%	105,82%
SARDEGNA			
Confidi Sardegna	107,10%	120,61%	121,26%
Garanzia Etica	100,38%	82,84%	90,25%
SICILIA			
Confeserfidi	88,69%	77,00%	110,44%
Fidimed	126,63%	114,61%	98,52%



I dati di efficienza operativa relativa al solo *core business* dei confidi confermano le difficoltà dei confidi – già rilevate da altri indicatori all'interno della presente analisi – a creare valore dall'attività caratteristica. Nel 2018 più di due terzi del campione (69%, 24 confidi su 35) presentano un valore di *Core CIR* superiore a 110%. E a questi 24 confidi se ne aggiungono altri 7 (20% del campione) con valori di *Core CIR* compresi fra 90% e 110% e quindi valutabili come sufficienti da un punto di vista qualitativo. Soltanto 4 confidi su 35 (11% del campione) presentano dati pienamente positivi (*Core CIR* minore o uguale a 90%).

Allargando lo sguardo alla serie storica i dati evidenziano che il peggioramento dei risultati di redditività dell'attività caratteristica non è un fenomeno dell'ultimo esercizio: più della metà dei confidi del campione (18 su 45, 51% del campione) presenta un progressivo deterioramento del rapporto *cost income* perimetrato al *core business* in tutti i tre anni della rilevazione.

È interessante notare come i dati del *Core CIR* presentano valori mediamente superiori rispetto ai dati del CIR. Soltanto 5 confidi presentano un valore di *Core CIR* inferiore al valore del CIR. Questo significa che gli aspetti della gestione operativa diversi dal *core business* (emissione di garanzie sul credito) nella grande maggioranza dei casi contribuiscono positivamente alla sostenibilità economica dei confidi. È lecito pensare che molti confidi abbiano contezza di questa circostanza e che proprio questa consapevolezza determini un ulteriore e progressivo peggioramento qualitativo dei dati *Core CIR* in relazione a quelli del CIR: è infatti possibile che molti confidi stiano progressivamente "disinvestendo" nell'attività core e focalizzandosi di più sulla diversificazione dell'offerta con un effetto positivo sulla gestione economica complessiva.

È inoltre da sottolineare che il dato appena rilevato potrebbe essere sottostimato a causa di una difficoltà di lettura del mix di ricavi dei confidi a Conto Economico. Entrando più nel dettaglio: la gestione operativa diversa dall'emissione di garanzie sul credito potrebbe contribuire positivamente alla sostenibilità economica dei confidi

ancora di più di quanto rilevato nella presente analisi. Tuttavia, allo stato attuale, è impossibile quantificare il peso di questo fenomeno in quanto non vi sono ancora direttive precise sulla rendicontazione negli schemi di bilancio e in nota integrativa dei diversi flussi di ricavo realizzati dai confidi.

Come noto, già da qualche anno, alcuni *confidi maggiori* hanno allargato il loro perimetro di attività oltre i confini dell'emissione di garanzie sul credito, ampliando l'offerta con prodotti quali il credito diretto e servizi di consulenza di varia natura (es: redazione di business plan per start-up, consulenza su partecipazione a bandi e accesso a credito agevolato)⁴⁵. La normativa di riferimento per la redazione del bilancio dei *confidi maggiori* non ha però ancora recepito questa evoluzione del *business model* e di conseguenza non esiste una modalità univoca di rendicontazione dei ricavi e dei costi con classificazione degli stessi per le diverse tipologie di *revenue stream*⁴⁶.

Il calcolo del presente indicatore potrebbe essere quindi essere "sporcato" da una rendicontazione dei ricavi in bilancio non univoca all'interno del campione. Gli autori hanno ragione di ritenere che la maggiore distorsione dei risultati possa consistere in valori del *Core CIR* inferiori rispetto alla realtà e quindi rappresentanti un'efficienza operativa del core business superiore alla realtà. La causa di tale fenomeno risiederebbe nella rendicontazione dei ricavi relativi alle attività di consulenza: ad oggi parrebbero essere due diverse le modalità di rendicontazione di tali ricavi adottate dai confidi:

- a. Imputazione dei ricavi da servizi di consulenza all'interno della voce 40 di Conto Economico "Commissioni Attive"
- b. Imputazione dei ricavi da servizi di consulenza all'interno della voce 200 di Conto Economico "Altri proventi e oneri di gestione".

Note

⁴⁵ Elenco esemplificativo non esaustivo

⁴⁶ Vedi anche approfondimento specifico nel capitolo successivo della presente edizione

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

Nelle seguenti tavole per ogni confidi del campione verranno presentati i valori per l'anno 2018 di *Core Cost Income Ratio (Core CIR)* confrontati con i valori di *Cost Income Ratio (CIR)*

Tavola 2.87: CIR e Core CIR (Area 1, %, 2018)

	CIR (%)	Core CIR (%)
LIGURIA		
ReteFidi Liguria	135,25%	245,06%
PIEMONTE		
Ascomfidi Nord-Ovest	175,77%	198,46%
Confidare	149,53%	212,71%
V. D'AOSTA		
Confidi Valle d'Aosta	112,00%	130,07%
Valfidi	102,83%	105,33%

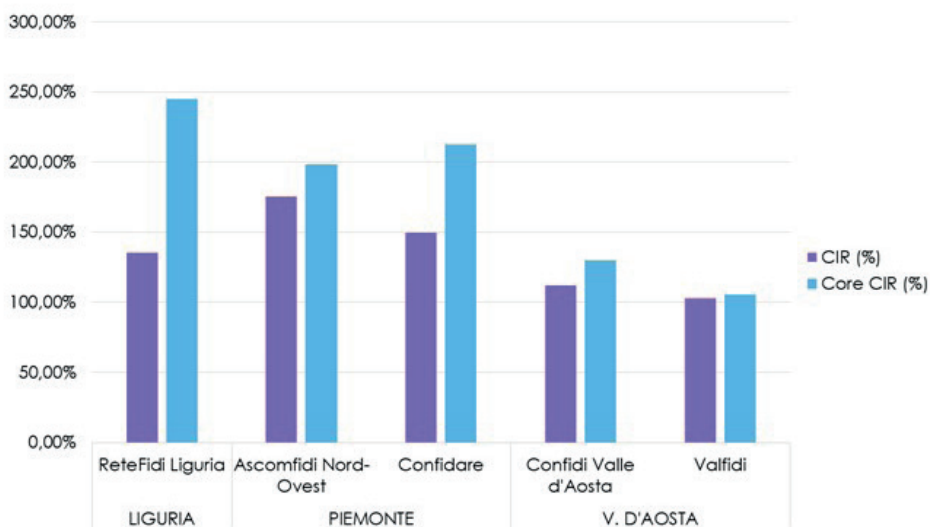


Tavola 2.88: CIR e Core CIR (Area2, %, 2018)

	CIR (%)	Core CIR (%)
LOMBARDIA		
Artfidi Lombardia	86,03%	102,81%
Asconfidi Lombardia	91,11%	138,12%
ConfapiFidi	89,72%	93,57%
Confidi Systema!	91,80%	137,82%

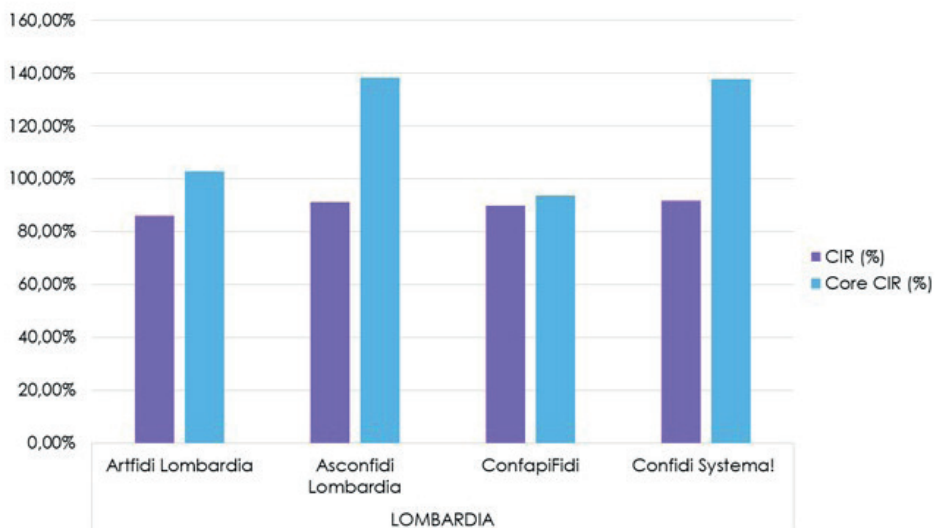


Tavola 2.89: CIR e Core CIR (Area3, %, 2018)

	CIR (%)	Core CIR (%)
VENETO		
Cofidi Veneziano	189,88%	125,82%
Consorzio Veneto Garanzie	129,43%	143,38%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	77,67%	113,52%
Fidi NordEst	98,96%	121,08%
Neafidi	122,51%	317,09%
Sviluppo Artigiano	72,78%	81,37%

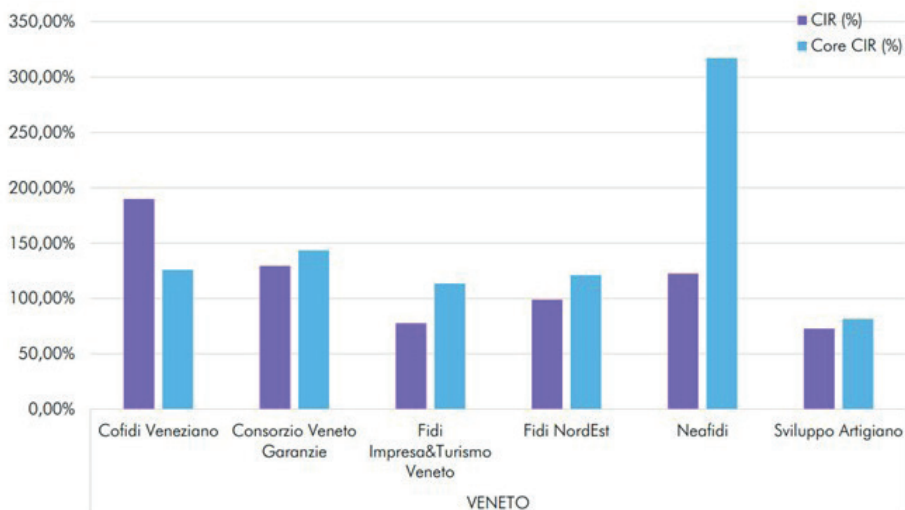


Tavola 2.90: CIR e Core CIR (Area4, %, 2018)

	CIR (%)	Core CIR (%)
FRIULI V.G.		
Confidimprese FVG	114,37%	115,21%
TRENTINO A.A.		
Confidi Trentino Imprese	222,61%	273,85%
Cooperfidi SC	98,15%	212,88%

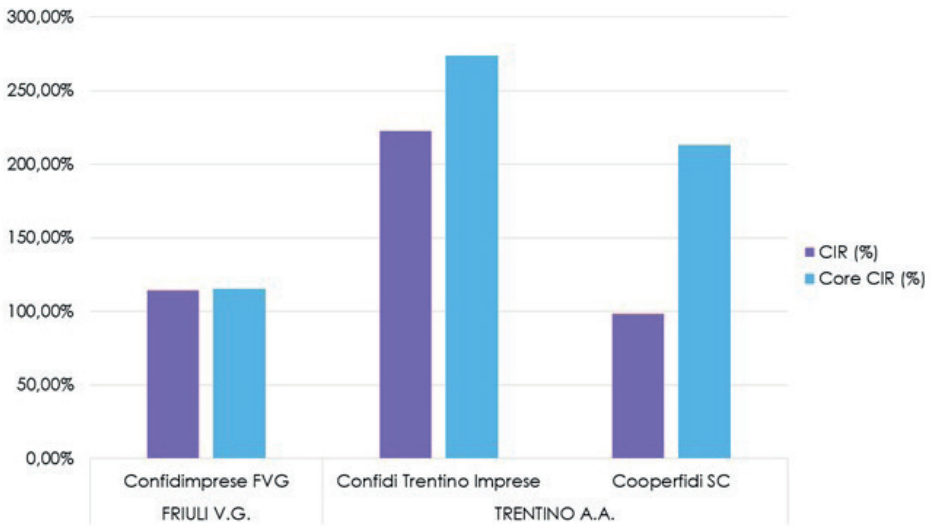


Tavola 2.91: CIR e Core CIR (Area5, %, 2018)

	CIR (%)	Core CIR (%)
EMILIA ROMAGNA		
Cofiter	236,64%	240,58%
Confidi.net	137,44%	157,62%
Cooperfidi Italia	155,76%	152,28%
TOSCANA		
ACT	47,01%	50,37%
Confidi Imprese Toscane	77,22%	75,75%
Italia Com-Fidi	84,94%	72,23%

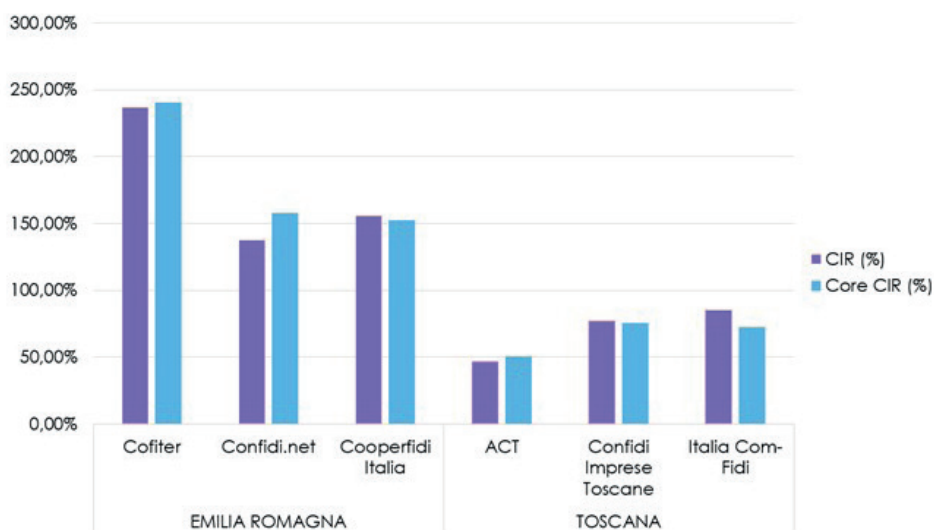


Tavola 2.92: CIR e Core CIR (Area6, %, 2018)

	CIR (%)	Core CIR (%)
LAZIO		
Creditagri Italia	111,95%	114,51%
Fidimpresa Lazio	189,66%	178,20%
FinPromoTer	233,71%	330,57%
MARCHE		
Confidicoop Marche	69,43%	97,20%
Uni.Co.	111,17%	154,98%

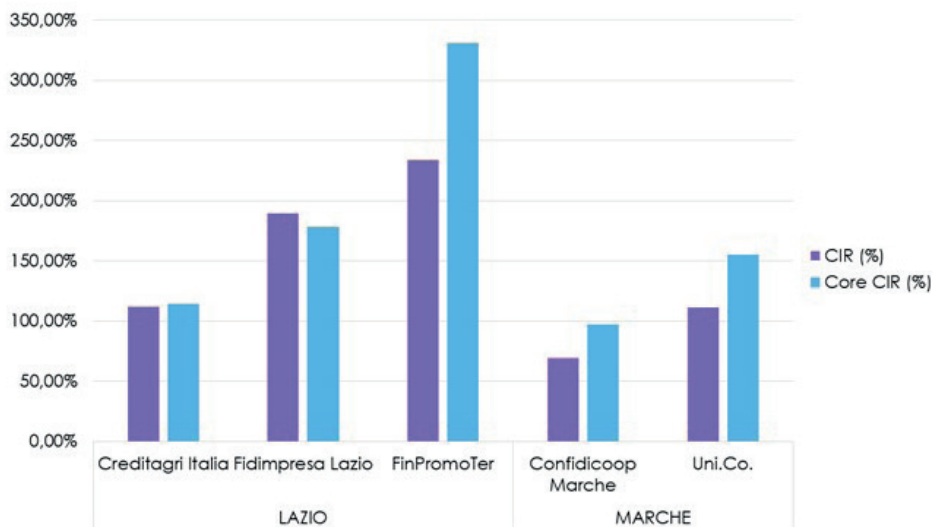
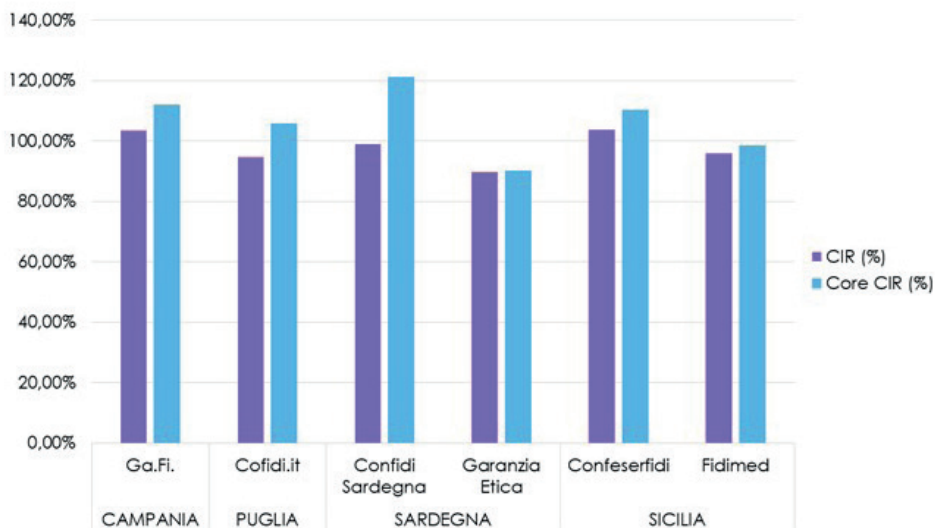


Tavola 2.93: CIR e Core CIR (Area7, %, 2018)

	CIR (%)	Core CIR (%)
CAMPANIA		
Ga.Fi.	103,53%	111,91%
PUGLIA		
Cofidi.it	94,62%	105,82%
SARDEGNA		
Confidi Sardegna	99,03%	121,26%
Garanzia Etica	89,65%	90,25%
SICILIA		
Confeserfidi	103,60%	110,44%
Fidimed	95,80%	98,52%



Affrontare il razionamento del credito per le micro e piccole imprese durante e dopo l'emergenza Covid-19: un nuovo perimetro d'azione per i confidi¹

(a cura di Diego Bolognese, Claudio D'Auria e Salvatore Vescina)

3.1 Primi elementi di scenario e obiettivi di questo scritto

In questa edizione del nostro del nostro Rapporto, come nelle precedenti, ci prendiamo la licenza di proporre ai nostri lettori alcuni spunti di riflessione sui possibili margini di miglioramento per le politiche pubbliche che attengono al binomio credito alle micro/piccole imprese (mPI) - confidi. Nella precedente edizione del nostro lavoro abbiamo avuto un approccio a largo spettro sul tema, proponendo anche in rassegna quelle che sembravano essere imminenti evoluzioni sui diversi versanti dell'azione pubblica.

Alcune di queste, nell'ultimo anno, sono arrivate a compimento:

- la riforma del Fondo di garanzia per le PMI è entrata a regime nel marzo 2019 con un sistema di regole che attenua alcuni degli squilibri che l'associazionismo dei confidi lamentava. In particolare tra le garanzie direttamente a favore delle banche e le riassicurazioni/controgaranzie veicolate tramite i confidi. Il perno della riforma consiste nel nuovo modello di valutazione delle operazioni ammissibili, che ha molto in comune con gli *scoring* bancari. Questo, misurando la probabilità di *default*, consente di stabilire tassi di copertura del rischio più elevati per le imprese relativamente più rischiose (dove si concentrano le imprese associate ai confidi), la qual cosa vale fino a una certa soglia di rischiosità oltre la quale non può essere accordata garanzia pubblica. Il sistema delle "sezioni speciali" è stato innovato. Le Regioni possono aggiungere proprie risorse al Fondo (e fino a oggi lo hanno fatto dieci di loro), vincolandone l'uso (se lo ritengono) alle sole riassicurazioni,

Note

¹ Questo contributo data marzo 2020. I suoi autori sono: Diego Bolognese (paragrafo 3.7), Claudio D'Auria e Salvatore Vescina. Gli autori si esprimono a titolo personale e, pertanto, le loro opinioni non possono essere riferite ad alcuna Istituzione e Organismo.

anche per accrescere la protezione a favore dei confidi fino al 90 per cento dell'importo garantito. Per effetto del Decreto Legge "Cura Italia" (D.L. n. 18 del 17 marzo 2020) è stata introdotta una serie di norme temporanee (per nove mesi salvo proroga) che, senza dubbio, rende molto più conveniente per le banche il ricorso alla *garanzia diretta* e che, pertanto, potrebbe produrre effetti negativi sui volumi garantiti dai confidi (e ai conti di questi intermediari). Vi è poi un sistema di accreditamento dei confidi (quello per l'iscrizione nell'*elenco dei soggetti garanti autorizzati*²) che si basa sul set di indicatori cui abbiamo già fatto riferimento³ (Cfr. Capitolo 2). Non è cosa da poco, non solo perché l'intero importo garantito dai confidi (sia vigilati sia *minori*), in virtù del principio di trasferimento del *rating* e della garanzia di ultima istanza dello Stato italiano sulle garanzie del Fondo, può essere *ponderato zero* dalle banche, ma anche per l'aspetto reputazionale. Va infatti rimarcato che annualmente il gestore del Fondo verifica se i singoli confidi siano (o meno) *compliant* con i parametri stabiliti per misurarne l'attendibilità (quantomeno a medio termine). Sul sito web del gestore è pubblicata una relazione che in qualche misura valuta i primi impatti della riforma (tra marzo e dicembre 2019)⁴. È un documento la cui lettura merita di essere preceduta da quella di un altro documento recente e prezioso per fare un confronto tra il vecchio e il nuovo regime in termini di effetti sul credito⁵, ma anche per toccare con mano la rilevanza della disponibilità di informazioni da parte delle banche (nel caso della specifica analisi, le imprese che hanno una relazione di oltre otto anni con la banca attraggono più credito di quelle con una relazione meno estesa).

Note

² L'elenco è consultabile tramite questo link: <https://www.fondidigaranzia.it/documenti/%E2%80%A2novita:%E2%80%A2elenco-dei-soggetti-garanti-autorizzati/>

³ Questi sono esplicitati nella parte XIV delle disposizioni operative del Fondo, reperibili tramite questa Url: <https://www.fondidigaranzia.it/normativa-e-modulistica/modalita-operative/>

⁴ La relazione in questione è reperibile tramite il seguente link: https://www.fondidigaranzia.it/wpcontent/uploads/2020/01/Relazione-Dicembre-2019_Sito.pdf

⁵ Ci riferiamo a "Garanzia pubblica per le PMI, accesso al credito e riservatezza di impresa" di Emanuele Ciani, Marco Gallo e Zeno Rotondi, nella collana *Temi di discussione* (N. 1265) di banca d'Italia. Il paper è reperibile tramite questa url: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2020/2020-1265/index.html?com.dotmarketing.htmlpage.language=102&pkcampaign=EmailAlertBdi&pk_kwd=itxx

Diciamo subito, con chiarezza, che la riforma, a giudicare dai primi dati, non è parsa sufficiente a sostenere – da sola – il rilancio in grande stile dei flussi garantiti dai confidi. Considerato che le micro/piccole imprese esprimono un bisogno di credito di modesta entità, a nostro avviso vi sono alcuni fattori chiave che depotenziano l’appeal delle garanzie dei confidi (nonostante la *ponderazione zero*) sulle banche:

- i) la relazione con i confidi comporta attività che si proiettano in costi operativi;
- ii) questo segmento di mercato è considerato poco profittevole e infatti gli impieghi sono in diminuzione costante (Cfr. Tavola 3.2);
- iii) i sistemi di valutazione adottati dalle banche, in coerenza con il quadro normativo, quelli basati su algoritmi che attingono a *database*, paradossalmente sembrano aver accresciuto le *asimmetrie informative* e, quindi, il *razionamento del credito* sulle micro piccole imprese.

Sono tutti aspetti sui quali torneremo più avanti, a partire dal prossimo paragrafo;

- è stato costituito ed è operativo l’Organismo per i confidi Minori (OCM) previsto dal D.Lgs. 141/2010 (con il quale fu riformato il titolo V del TUB) che è sottoposto alla vigilanza di Banca d’Italia. Dal 10 febbraio 2020 i confidi possono presentare l’istanza di iscrizione all’elenco previsto dall’art. 112 del TUB. Decorso un anno da tale termine i soggetti non iscritti al nuovo elenco dovranno cessare la propria attività. La novità più rilevante rispetto al regime previgente è che l’Organismo dovrà verificare nel continuo, anche attraverso vere e proprie ispezioni, la sussistenza di una serie di requisiti. Il loro venir meno può comportare varie sanzioni, inclusa la cancellazione. Non è tutto, i confidi iscritti, se ancora non lo hanno fatto, dovranno produrre i propri bilanci in conformità allo schema adottato dalla Banca d’Italia per gli intermediari non IFRS nel 2016⁶. Questo schema, come quello (simile e più approfondito) vigente per i confidi vigilati, grazie in particolare alle informazioni previste

Note

⁶ Cfr. https://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/normativa/archivio-norme/disposizioni/redazione-bilanci-microconfidi/BIL_NON_IFRS.pdf.

nella sezione D della nota integrativa, riflette piuttosto bene il *business model* dei confidi. È proprio in questa sezione che si concentrano molte delle informazioni utili a valutare efficienza, efficacia ed economicità delle attività svolte dai garanti mutualistici anche grazie al set di indicatori ai quali ci siamo riferiti sopra;

- considerato quanto appena rilevato a proposito del ruolo chiave dei bilanci, dobbiamo dare atto del fatto che l'Associazione XBRL Italia⁷ ha portato a compimento il progetto⁸ -finanziato da Mediocredito Centrale, Unicredit e Unioncamere- consistente nella produzione di una tassonomia e di un applicativo per la redazione dei bilanci dei confidi in formato elettronico elaborabile in forma standardizzata. Questo *modus operandi*, che da anni vige per le società di capitali non quotate, consentirebbe di analizzare i bilanci dell'intero universo dei confidi (o del singolo confidi, anche confrontato con eventuali *benchmark*) con grande velocità e a bassissimo costo. Questo progetto risulterà cruciale per consentire alla Banca d'Italia e all'Organismo Confidi Minori di svolgere le proprie funzioni al meglio e, oltretutto, contenendo i costi (che, nel caso dell'OCM, gravano sui confidi iscritti). Quanto appena detto avrebbe dovuto spingere i confidi a partecipare numerosi alla fase sperimentale, alla quale sono stati invitati dall'Associazione XBRL. Non è andata così ed è un peccato, perché una vasta adesione avrebbe ridotto i costi di apprendimento e giovato alla qualità dei dati. Ad ogni modo ciò non osta all'entrata a regime del sistema.

Un'altra parte importante degli spunti di *policy* che proponevamo l'anno passato riguardava l'ampliamento del perimetro di attività dei confidi. È su questo tema che si focalizza il documento di quest'anno. Le tre innovazioni del 2019, appena richiamate, sul terreno della finanza agevolata e dell'*accountability* sono presupposti cruciali di questo salto di qualità che proponiamo con molta convinzione.

Note

⁷ <https://it.xbrl.org/>

⁸ Per maggiori dettagli si rinvia alla precedente edizione di questo Rapporto.

3.2 Razionamento del credito alle mPI: dal relationship banking alla tirannia degli algoritmi?

Il nostro scritto è focalizzato sul nucleo fondamentale dei soggetti associati ai confidi: le micro e piccole imprese (mPI) con meno di 20 addetti⁹. L'aggregato di nostro prioritario interesse rappresenta, per numero, il 98,2 per cento delle imprese e il 45 per cento degli occupati, con un grande contributo alla tenuta sociale del Paese e ai consumi del mercato domestico (Cfr. Tavola 3.1).

Tavola 3.1 – Principali aggregati e indicatori economici delle imprese industriali e dei servizi, per classe di addetti delle imprese - (Totale Ateco2007)

Classe di addetti	0-9	10-19	20-49	50-249	250 e più	totale
Variabile						
Imprese	4.095.213	131.560	52.341	22.058	3.740	4.304.912
fatturato (migliaia di euro)	721.765.948	304.091.425	339.943.157	597.474.950	1.081.164.402	3.044.439.882
valore della produzione (migliaia di euro)	524.796.137	211.854.768	256.214.067	442.173.531	830.343.728	2.265.382.231
valore aggiunto al costo dei fattori (migliaia di euro)	213.995.053	75.643.619	81.958.864	136.418.285	271.357.376	779.373.197
marginale operativo lordo (migliaia di euro)	143.383.086	27.734.447	28.517.391	50.364.816	107.825.853	357.825.593
acquisto di beni e servizi (migliaia di euro)	499.871.260	232.102.534	266.031.230	479.955.290	837.307.005	2.315.267.319
costi del personale (migliaia di euro)	70.611.967	47.909.151	53.441.476	86.053.476	163.531.513	421.547.583
salari e stipendi (migliaia di euro)	52.540.938	35.215.390	38.964.112	62.647.062	116.674.877	306.042.379
investimenti lordi in beni materiali (migliaia di euro)	21.559.841	6.742.820	9.225.746	16.327.314	45.207.571	99.063.292
occupati	7.416.093	1.727.181	1.553.990	2.137.392	3.694.231	16.528.887
lavoratori dipendenti	2.917.715	1.539.700	1.487.498	2.109.394	3.690.272	11.744.579
ore lavorate dai dipendenti (migliaia)	4.140.278	2.382.170	2.353.906	3.338.151	5.581.465	17.795.970

Fonte: Istat¹⁰

Note

⁹ La locuzione Piccole e Medie Imprese (PMI) fa riferimento a un insieme più esteso, che comprende soggetti con caratteristiche molto diverse tra loro e, soprattutto, problematiche completamente differenti in relazione all'accesso al credito.

¹⁰ Dati estratti il 13 feb 2020 http://dati.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DCSP_SBSNAZ

I dati Istat evidenziano un dato intuibile: la parte prevalente delle mPl non è tra le imprese ad elevata redditività, che è sinonimo del termine gergale *bancabilità*. D'altra parte è anche vero che un mercato del credito ben sviluppato ed efficiente è un fattore fondamentale per sostenere gli investimenti e, più in generale, i processi dai quali dipende lo sviluppo e la competitività (anche) delle mPl. Purtroppo le dinamiche del mercato evidenziano che una quota crescente della domanda di finanziamento espressa dalle imprese di minori dimensioni *-meritevoli ma opache* ai fini del giudizio sul merito di credito rimane, in tutto o in parte, insoddisfatta. Misurare il *razionamento del credito* è operazione complessa: il credito erogato è censito, il credito richiesto è una grandezza ignota e lo stesso vale per le ragioni delle decisioni di diniego (che di certo rispondono a una logica). A ciò si supplisce con indagini dirette e indirette¹¹ e con analisi su domanda e offerta di credito, dalle quali dipende la dinamica dei prestiti erogati alle imprese¹². La letteratura scientifica identifica nell'*asimmetria informativa* la ragione principale del *razionamento del credito*. Le banche hanno tutto l'interesse a superarla, ad acquisire gli elementi di valutazione necessari ad allocare i finanziamenti nel modo più profittevole. Purché i costi dell'attività di *screening* siano giustificati dai ricavi. Lo hanno fatto per lungo tempo attraverso il *relationship banking*, cioè instaurando frequenti interazioni con la clientela, così da accrescere nel tempo il patrimonio informativo, integrando le informazioni

Note

¹¹ Tra le principali: - *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE)*, realizzata dalla BCE www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html; - *Bank Lending Survey (BLS)*, condotta dal 2003 dalle banche centrali nazionali dell'area euro www.bancaditalia.it/statistiche/tematiche/moneta-intermediari-finanza/intermediari-finanziari/indaginecredito-bancario; - *Regional Bank Lending Survey (RBLS)*, che sul piano metodologico è piuttosto uniforme alla BLS, dalla quale differisce, oltre che per le informazioni su differente scala territoriale, anche per il più consistente campione di banche; per l'ultima edizione che ha a corredo il dataset in formato Excel www.bancaditalia.it/pubblicazioni/economie-regionali/2017/2017-0021.

¹² Tra le più recenti e interessanti: *Il difficile accesso al credito delle piccole imprese*. Paolo Finaldi Russo, Banca d'Italia, Servizio Stabilità Finanziaria. Convention Fedart Fidi. Roma, 28-29 novembre 2019. https://www.fedartfidi.it/test/wpcontent/uploads/2019/12/III_29-11_Finaldi_Russo_BANCA-D_ITALIA.pdf.

documentali con altri elementi, per lo più qualitativi, non tutti codificabili (*soft information*). La gran parte del sistema bancario ha profondamente mutato il proprio *modus operandi* sulla spinta delle norme riferibili agli Accordi di Basilea, dell'evoluzione tecnologica e della non trascurabile esigenza di contenere i costi. Si è così affermata la valutazione dei prenditori in forma di giudizi sintetici (*scoring o rating*), esito di algoritmi applicati a vasti *database*. Dal lato delle banche essa centra gli obiettivi di cui è strumento: garantisce la *compliance*, riduce i rischi operativi e i costi, è efficace nel contenere i tassi di ingresso in sofferenza della clientela. Questi modelli di valutazione si applicano sia alle imprese per le quali si dispone di ampi *dataset* (tra l'altro ricordiamo che da anni le società di capitali non quotate depositano i propri bilanci nel formato elettronico elaborabile XBRL) sia alle imprese (di solito quelle più piccole) per le quali la disponibilità di informazioni è scarsa. Nel secondo gruppo rientrano, anzitutto, le legioni dei soggetti che non depositano il bilancio, come le ditte individuali, le società di persone, le imprese artigiane, e anche le società di capitali anagraficamente giovani. In altri termini stiamo parlando dei soggetti con i quali i confidi hanno una relazione privilegiata e, spesso, un tangibile vantaggio informativo. Per questi soggetti l'*asimmetria informativa digitale* viene normalmente affrontata con un approccio "per analogia". Nel senso che la *probabilità di default* coincide con (o è fortemente influenzata da) quella di un *cluster* statistico di imprese che – per codice di attività, classe di fatturato, localizzazione e/o altri parametri – presenta caratteristiche simili al soggetto sottoposto a giudizio. Qui ci viene in mente quanto afferma Paolo Benanti¹³ a proposito del fatto che, in informatica, ogni computo – anche se svolto dalla più spinta delle intelligenze artificiali, quella capace di andare oltre la sequenza *if this, than that* – basa sempre le sue decisioni su una serie di dati che sono una *mappa della realtà*. E per quanto ampia possa essere la disponibilità di dati, una mappa non può contenere lo stesso numero di informazioni che c'è nella realtà. E d'altra parte, ove mai ciò fosse possibile, sarebbe inutile: una mappa è tale proprio se è una riduzione della realtà. Quindi, per quanta capacità di calcolo o addirittura di arricchimento dei *dataset* abbia

Note

¹³ Prof. Paolo Benanti, Docente di neuroetica, bioetica e teologia morale presso la Pontificia Università Gregoriana. Qui, uno dei suoi interventi: <https://www.youtube.com/watch?v=Ymdlzw1f640>.

un'intelligenza artificiale, a livello logico occorre escludere che essa sia esente di errori. D'altra parte, per definizione ogni *rating/scoring* esprime una probabilità (di *default*) e non una certezza. La consapevolezza di questa fallibilità ha un preciso effetto nel mondo del piccolo credito. Il giudizio dell'algoritmo per le micro imprese è, ovviamente, polarizzato su due sole possibilità: finanziabile/non finanziabile. Se nel vecchio *relationship banking* vi erano situazioni con delle *zone grigie*, per le quali si decideva in filiale, oggi lo spazio consentito alle (comunque non infallibili) decisioni discrezionali dei funzionari è azzerato o quasi: vale l'approccio molto prudentiale incorporato nei codici dei *software* gestionali che dà sostanza a un principio di precauzione, del tutto logico nella prospettiva bancaria. Esso giova ai conti delle banche e alla stabilità del sistema creditizio, ma questi benefici hanno anche un costo: il *razionamento del credito*.

Quanto appena detto ci sembra trovi riscontro nell'inarrestabile riduzione dello stock dei prestiti alle imprese¹⁴ sotto i 20 addetti¹⁵ (particolarmente acuta per le micro imprese¹⁶ e ancor di più nel caso delle imprese artigiane con almeno 5 addetti, Cfr. Tavola 3.2) e dalla *chiusura della forbice* dei tassi di interesse per i clienti di minori dimensioni, gli unici cui è applicato un tasso di interesse uniforme, senza una graduazione (di norma correlata alla diversa qualità della clientela)¹⁷. Grosso modo su queste stesse basi

Note

¹⁴ Su cui pesano, non è in discussione, anche altri fattori, dalla congiuntura alla domanda.

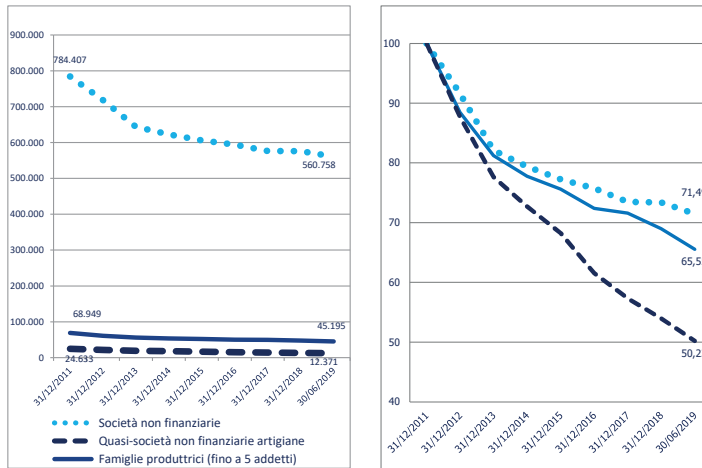
¹⁵ Stando alla Base dati statistica della Banca d'Italia gli impieghi vivi (cioè al netto delle sofferenze) nelle imprese con meno di 20 addetti, tra il dicembre 2011 e lo stesso mese del 2019 si sono ridotti progressivamente da 171 a 116 miliardi di euro. Cfr. Tavola TDB20226 Prestiti (escluse sofferenze) - per provincia e settore della clientela.

¹⁶ Peraltro dalla figura 1.12 del secondo Rapporto sulla stabilità finanziaria di Banca d'Italia per il 2019 (https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/rapporto-stabilita/2019-2/RSF_2_2019.pdf) si evince che i finanziamenti erogati alle micro imprese sono in contrazione anche per quelle dal basso profilo di rischio. Cosa che non è vera per tutte le altre classi dimensionali. È anche il caso di sottolineare che anche le BCC, l'ultimo baluardo del *relationship banking*, hanno ridotto la propensione a finanziare le micro imprese. Ce ne da riscontro la slide 13 del già citato *Il difficile accesso al credito delle piccole imprese* di Paolo Finaldi Russo.

¹⁷ Anche questa informazione trova un riscontro in una slide (19) de *Il difficile accesso al credito delle piccole imprese*. Paolo Finaldi Russo.

ricercatori autorevoli hanno osservato che "a differenza delle altre classi dimensionali, alle microimprese sia rischiose che solide vengono tendenzialmente applicati tassi di interesse molto simili. Questo suggerisce che i sistemi di valutazione delle banche potrebbero non essere sufficientemente accurati per questo tipo di imprenditori"¹⁸.

Tavola 3.2 – Dinamica dello stock dei finanziamenti alle imprese non finanziarie, valori



assoluti e variazioni rispetto all'anno 2011 (numero indice=100).

Fonte: ns. elaborazioni su dati Banca d'Italia. Tavola: TRI30171 Prestiti

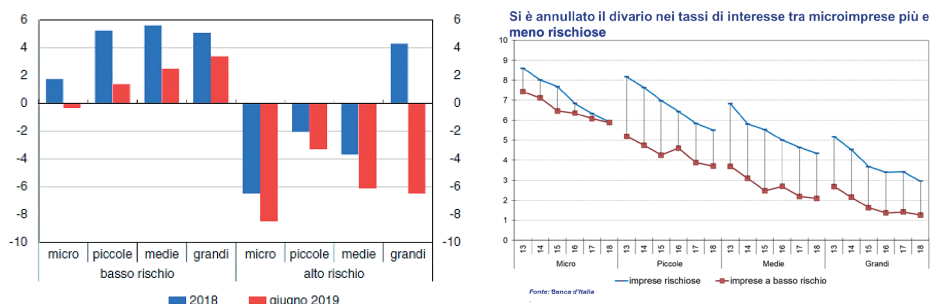
Note

¹⁸ Ginette Eramo, Roberto Felici, Paolo Finaldi Russo e Federico M. Signoretti, *How slow is the recovery of loans to firms in Italy?* Questioni di Economia e Finanza, n.469, Banca d'Italia, novembre 2018.

Il documento è reperibile tramite questo link: <http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2018-0469/index.html>.

bancari (escluse sofferenze) - per settore e sotto settore della clientela

Tavola 3.3 – Variazioni sugli stock dei prestiti* (medie 2018-19; variazioni percentuali



sui 12 mesi) e dinamica dei tassi di interesse ** per classe dimensionale e livello di rischiosità delle imprese

* Fonte: Banca d'Italia, Rapporto sulla Stabilità finanziaria n.2/2019, Dati Banca d'Italia e Cerved riferiti a un campione di circa 450.000 società di capitale. I prestiti includono quelli concessi dalle società finanziarie e tengono conto delle cartolarizzazioni. L'attribuzione della classe di rischio è basata sull'indicatore CeBi-Score4 calcolato da Cerved. Le imprese a basso (alto) rischio hanno un punteggio compreso tra 1 e 4 (5 e 10).

** Questo grafico corrisponde alla slide n. 18 della presentazione Il difficile accesso al credito delle piccole imprese, di Paolo Finaldi Russo, del Servizio Stabilità Finanziaria di Banca d'Italia, alla Convention Fedart Fidi - Roma, 28-29 novembre 2019¹⁹.

La presentazione che abbiamo appena citato (nella nota**) segnala (Cfr. slide n.12) un altro fenomeno rilevante che riguarda le Banche di Credito Cooperativo. Se queste negli anni della crisi hanno continuato a sostenere con i propri impieghi le micro e piccole imprese – segmento nel quale da sempre detengono una elevata specializzazione grazie a un consistente vantaggio informativo frutto di *relationship banking*²⁰ – da qualche tempo la loro propensione a finanziarle si è allineata al resto del sistema bancario, nel senso che i tassi di variazione a 12 mesi degli impieghi nelle imprese con meno di 20 addetti sono grosso modo uniformi. È noto che le BCC si sono da poco “federate” in tre gruppi, per

Note

¹⁹ Tale documento è reperibile tramite la seguente url: https://www.fedartfidi.it/test/wpcontent/uploads/2019/12/III_29-11_Finaldi_Russo_BANCA-D_ITALIA.pdf.

²⁰ Il tema lo abbiamo affrontato, seppure con approccio sintetico, in uno specifico focus nell'edizione 2018 di questo Rapporto al paragrafo 7.4.1, reperibile tramite questo link: https://www.to.camcom.it/sites/default/files/promozioneterritorio/_I_Confidi_in_Italia_-_Edizione_2018.pdf.

effetto di una specifica riforma normativa. Quindi la loro riorganizzazione industriale è un processo ancora in corso, ed è presto per esprimere giudizi su un loro riposizionamento strategico meno attivo con le mPl. Tuttavia le future evoluzioni delle BCC meritano di essere monitorate con attenzione, anche perché queste sono tuttora tra i principali partner commerciali dei confidi.

La digitalizzazione nel *business* bancario è un fenomeno che va molto oltre i processi di valutazione dei potenziali prenditori cui abbiamo fatto riferimento. Essa investe molti altri aspetti, dalla profilazione spinta della clientela (su cui è accuratamente modulata l'offerta commerciale), ai servizi di *home banking* e gli effetti tangibili di questa riorganizzazione (planetaria) del settore, che non è affatto un processo esaurito e si riflette nella chiusura degli sportelli e nella riduzione del numero degli addetti (Cfr. Tavola 3.4)²¹, fenomeni che si riflettono perfino nel panorama urbano. Si pensi che nel 2009 i comuni italiani in cui era presente almeno uno sportello bancario erano 5.914, mentre nell'ultima rilevazione disponibile (al 31 dicembre 2018) sono 5.368.

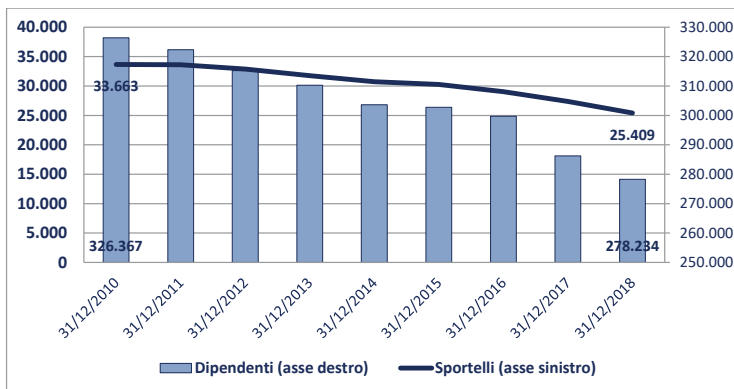


Tavola 3.4 -Sportelli e dipendenti del sistema bancario italiano (numeri in valore assoluto)
 Fonte: per il numero degli sportelli, nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia, Base Dati Statistica [TDB20207 Banche e sportelli - per provincia e gruppi istituzionali di banche]; per il numero dei dipendenti, nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia, Base Dati Statistica [TDB10225 Numero di

Note

²¹ In argomento segnaliamo un recente paper di Amanda Carmignani, Marco Manile, Andrea Orame e Marcello Pagnini, Servizi bancari online e dinamica degli sportelli bancari, nella collana *Questioni di economia e finanza* (n. 543) reperibile tramite questo link: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2020-0543/index.html?com.dotmarketing.htmlpage.language=102&pk_campaign=EmailAlertBdi&pk_kwd=it.

dipendenti - per provincia di sportello e gruppi dimensionali di banche].

Come potrà impattare la crisi Covid-19 sullo scenario appena descritto? A nostro avviso essa renderà più intense le dinamiche che abbiamo appena visto: riduzione del numero degli sportelli e di quello degli addetti, rafforzamento del ruolo assolto dai servizi web e dell'intelligenza artificiale, intensificazione del razionamento del credito nel segmento delle mPI in un contesto nel quale la probabilità di *default* dei prenditori, in generale, migrerà dalle classi di ingresso a classi di maggior rischio e i non *performing loan* aumenteranno, con quel che ne consegue in termini di assorbimento (e consumo) del patrimonio bancario e *deleverage*.

Concludiamo questo paragrafo insistendo sul fatto che la trasformazione del *business model* delle banche non produce effetti uniformi per tutti i segmenti di clientela. Forse vi sono dei *fallimenti del mercato* - soprattutto per le imprese piccole ma strutturate e medie - che sono transitori e potranno risolversi via via che forme di finanziamento emergenti – come i *mini bond* e il *private lending* – o nuovi player – anzitutto le società del *fintech* – allargheranno il proprio mercato. Ma ci sembra improbabile che questo possa avvenire nei prossimi anni per le imprese micro e piccole a bassa intensità di flussi informativi digitali. A noi pare che le tecnologie dell'informazione – connesse alla normativa prudenziale²² e alle logiche e alle dinamiche del mercato – paradossalmente, per come implementate, abbiano avuto l'effetto di traslare nel digitale, amplificandola, l'*asimmetria informativa* e quindi il *razionamento del credito*. Occorre ora che il *policy maker* – considerato l'alto impatto di quanto sta accadendo sull'economia e sulla società italiana – faccia quanto è possibile per rimuovere le ostruzioni e creare *bypass* affinché i finanziamenti affluiscano a questo segmento, cuore pulsante della realtà del Paese.

Note

²² È cosa universalmente nota: la riduzione dei prestiti bancari (anche attraverso processi di *screening* sempre più severi) è anche connessa alla regolazione di carattere prudenziale (elaborata dal Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria e fatta proprio dall'ordinamento comunitario) che, per proteggere il risparmio e la stabilità, esige che le banche dispongano di fondi propri (risorse del proprio patrimonio, concetto via via definito in modo più restrittivo) in misura correlata ai rischi che assumono. In argomento Antonio M. Conti, Andrea Nobili and Federico M. Signoretti, *Bank capital constraints, lending supply and economic activity*, Temi di discussione (Working Papers) n. 1199, Banca d'Italia, novembre 2018. http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2018/2018-1199/en_tema_1199.pdf.

Di certo – come sempre con il progresso tecnologico – la soluzione non è tornare indietro. Occorrerà sfruttare tutto il potenziale dei *big data* e saper ulteriormente progredire, compiendo scelte nella direzione giusta. Il che, a noi pare, deve avvenire con soluzioni:

- i) sostenibili in termini di costo;
- ii) nelle quali l'intelligenza degli uomini si giovi di quella dei calcolatori. La *tirannia degli algoritmi* appartiene a un futuro distopico, la realtà è che sono gli uomini a creare i procedimenti di calcolo e le procedure per erogare il credito. A noi pare ci possano essere soluzioni concretamente attuabili, per tenere assieme tecnologie e persone, utilizzando il potenziale dei confidi; ne proporremo alcune nelle prossime pagine (Cfr. Paragrafo 3.6).

3.3 Il futuro breve dei confidi (a regole date).

Per fronteggiare il razionamento del credito lo strumento di incentivazione più diffuso e a più largo spettro sono le garanzie pubbliche. Questo è dovuto all'effetto leva che esse sono in grado di produrre sulle risorse private, ben più elevato di quella attivabile da prestiti con provvista pubblica (che, in realtà, sono la forma di intervento che capta più risorse pubbliche nel contesto degli strumenti di politica regionale cofinanziati dall'Unione europea²³). Nel primo paragrafo di questo capitolo abbiamo dato atto dell'importante salto di qualità compiuto con l'entrata a regime (nel marzo 2019) della riforma del Fondo di garanzia per le PMI.

Allo stesso tempo abbiamo notato che le evidenze statistiche al 31 dicembre 2019 non segnalavano un incremento significativo dell'attività dei confidi, sebbene fossero state significativamente potenziate le garanzie veicolate attraverso tali soggetti. Cosa che peraltro non è più vera alla luce del D.L. 18/2020 "Cura Italia", quanto meno per il

Note

²³ Sul punto si faccia riferimento al Rapporto sugli strumenti finanziari cofinanziati dai Fondi strutturali e di investimento europei dell'Agenzia per la Coesione Territoriale, reperibile tramite questo link: <https://www.agenziacoesione.gov.it/lacoesione/le-politiche-di-coesione-in-italia-2014-2020/strumenti-e-programmi/strumenti-finanziari/>.

periodo di tempo nel quale questa norma straordinaria resterà in vigore.

Aggiungiamo che le garanzie pubbliche sono sostanzialmente neutrali rispetto alla dimensione di impresa²⁴ e non incidono in modo apprezzabile sui costi di valutazione e gestione dei finanziamenti (la cui incidenza è molto più elevata per i piccoli prestiti), né sulle modalità con le quali le banche effettuano la valutazione delle mPI.

In pratica, le garanzie sembrano *mordere poco e non essere più proporzionate* rispetto ai fattori che, in modo strutturale, hanno modificato la relazione tra sistema bancario e micro e piccole imprese meritevoli ma (digitalmente) opache.

Certo ci sono alcuni margini di miglioramento. Il primo tra tutti, a nostro avviso, dovrebbe essere l'adozione di uno standard pubblico (in logica XBRL) delle informazioni raccolte dai confidi nei propri *database*. Rinnovare la relazione banca-confidi arricchendola di una proiezione digitale coerente con il paradigma tecnologico vigente consentirebbe di accrescere l'efficienza e l'economicità della *partnership*, non solo con riguardo alle garanzie²⁵.

Tuttavia il punto essenziale è che gran parte delle banche – per le ragioni e con le conseguenze che abbiamo illustrato nel paragrafo 3.2. – ritengono non profittevole (o non abbastanza, che è quasi la stessa cosa) operare (quanto un tempo) sul mercato delle piccole operazioni di credito, con quel che ne consegue sulla riduzione dello stock dei finanziamenti erogati. Ovviamente quest'ultimo si riflette sugli importi garantiti dai confidi che – vista la natura accessoria del contratto di garanzia rispetto al finanziamento bancario – hanno un problema di posizionamento strategico – stabilito da norme disposte in tutt'altro contesto – che ne pregiudica la sopravvivenza. Quanto diciamo trova riscontro

Note

²⁴ *Pertanto le disposizioni legislative più recenti sono essenzialmente orientate a promuovere la crescita dei volumi garantiti a favore di operazioni/imprese di certo né micro né piccole. Proprio il D.L. "Cura Italia" ha raddoppiato l'importo massimo garantibile per ciascuna impresa, portandolo a un importo di cinque milioni di euro.*

²⁵ *Dal momento che, più avanti nel documento, proporremo che i confidi possano svolgere un significativo ruolo di prestatori di danaro, ma che gli stessi non fanno raccolta, immaginiamo che la provvista possa essere acquisita in parte da Enti pubblici e in parte – via via crescente – dalle banche. Ci sembra logico che la reportistica a chi fornisce provvista possa avvenire -periodicamente o in tempo reale- attraverso flussi informativi che, se standardizzati, rendano agevole verificare se le scelte allocative dei confidi sono coerenti con il mandato di chi ha fornito la liquidità.*

nella Tavola 3.5: il numero dei confidi si è progressivamente ridotto da 642 a 351 intermediari e di certo, nel 2020, non tutti i *confidi minori* si iscriveranno al nuovo elenco ex art. 112 TUB (che implica il venir meno di quello ex art. 155 comma 4 del previgente TUB). Soprattutto è il volume delle garanzie che si è quasi dimezzato, dai circa 22,2 miliardi di euro del 2013 ai 12,6 del 2018. E se già l'aspettativa di una ulteriore diminuzione appariva scontata per il 2019, la crisi "covid-19" rende altamente probabile un'ulteriore drastica restrizione dei volumi garantiti per effetto sia della ulteriore riduzione del credito alle mPI, sia delle misure emergenziali fin qui adottate in relazione al Fondo

Tavola 3.5 – Dinamiche del mercato dei confidi (intermediari attivi e stock garantiti)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Confidi iscritti*	642	617	530	508	481	439	351
- di cui segnalanti in Centrale dei Rischi	525	509	506	462	441	412	351
- di cui sottoposti alla vigilanza della Banca d'Italia**	58	60	62	56	40	38	36
Valore totale delle garanzie rilasciate - milioni di euro	21.895	22.200	21.119	19.289	18.247	13.764	12.607
- di cui concesse da confidi sottoposti alla vigilanza della Banca d'Italia	15.175	16.093	15.509	13.729	12.306	8.661	8.324
Quota di mercato dei confidi sottoposti alla vigilanza della Banca d'Italia	69,3%	72,5%	73,4%	71,2%	67,4%	62,9%	66,0%

* Fino al 2015 iscritti all'albo "107" e all'elenco 155 c.4 TUB. Dal 2016 iscritti all'albo 106 e all'elenco 155 c.4 TUB.

** Fino al 2015 iscritti all'albo "107" TUB. Dal 2016 iscritti all'albo unico 106 TUB.

I volumi garantiti dai confidi decrescono inesorabilmente anche per effetto della riorganizzazione del *business model* bancario che sembra aver reso strutturale la riduzione dei prestiti e i fenomeni di razionamento relativi alle micro e piccole imprese, soprattutto se *digitalmente opache*. Questa dinamica, a regole date, ha un esito certo: i confidi avranno un futuro breve. Così è per i *confidi minori* che possono svolgere esclusivamente l'attività di garanzia collettiva dei fidi e i servizi a essa connessi e strumentali. Così è per i confidi vigilati che, pur avendo un oggetto sociale più ampio, possono svolgere altre attività e generare ricavi che sono comunque parametrati all'attività di garanzia. Quindi al diminuire dei ricavi generati dai flussi garantiti si riduce proporzionalmente la possibilità di svolgere le altre attività consentite.

Vediamo ora in che modo le dinamiche di mercato sintetizzate nella Tavola 3.5 si riflettono sul sistema dei confidi. Lo facciamo tornando a proporre alcuni degli indicatori che abbiamo passato in rassegna nel Capitolo 2. Solo che, invece di farlo per i singoli intermediari, lo facciamo "consolidando" i dati di bilancio dell'intero sistema dei *confidi* maggiori.

Tavola 3.6 – Attività ponderate per il rischio e relativa copertura

	euro, %	2016	2017	2018
RWA		4.293.807.723	4.075.468.462	4.040.422.408
Fondi Propri		1.025.923.405	1.037.146.443	1.058.307.168
Fondi Propri Liberi		596.542.633	629.607.143	655.993.841
TCR medio		23,89%	25,45%	26,19%

Tavola 3.7 – Disponibilità liquide per adempiere all'escussione delle garanzie

	euro	2017	2018
Attività liquide nette		1.196.373.478	1.303.470.770
di cui Titoli di stato eligible		309.277.022	416.428.307
Tot Titoli di stato in portaf.		343.641.136	462.698.119

I dati nella Tavola 3.6 evidenziano che per l'insieme dei confidi vigilati il TCR (*Total Capital Ratio*), cioè il rapporto tra le risorse patrimoniali di cui dispongono i confidi e i rischi ponderati per il rischio, è a livelli sempre più alti. Questo avviene perché lo RVVA (*Risk Weighted Asset*), cioè l'ammontare delle esposizioni al rischio (principalmente le garanzie), è in costante diminuzione. Ne consegue un incremento dei Fondi propri liberi e delle attività liquide nette (Cfr. Tavola 3.7) che superano, rispettivamente i 650 milioni di euro e 1,3 miliardi di euro. È un po' paradossale ma i confidi siano diventati solidi e affidabili come non mai – secondo la logica delle banche – proprio perché le banche fanno un uso significativamente più ridotto delle loro garanzie.

Tavola 3.8 – Margine operativo

	euro	2016	2017	2018
Margine Oper.Core	-	7.012.052	- 7.901.957	-16.991.943
Margine Operativo		32.612.326	26.320.188	- 358.518

Tavola 3.9 – Cost income ratio

	%	2016	2017	2018
CIR		91,44%	92,72%	120,04%
CoreCIR		141,86%	136,79%	146,59%

La maggiore solidità dei confidi cui abbiamo fatto riferimento potrebbe sembrare un fatto positivo. Sicuramente lo sarà nel breve termine, se questa (come ci auguriamo) dovesse rappresentare un presupposto per il loro rilancio (ampliandone il perimetro d'azione). Solo che questo ipotetico rilancio dovrà avvenire a breve termine perché i dati della Tavola 3.8 ci dicono che per i confidi (a livello di sistema) è in corso un processo di *autoconsunzione*. Vale a dire che il risultato d'esercizio è negativo per l'insieme degli intermediari. Questo dipende anche dal fatto che i "rientri", ovvero le risorse svincolate per i prestiti estinti, per un problema strutturale di domanda non vengono riutilizzate, se non parzialmente, per erogare nuove garanzie e generare nuovi ricavi. La garanzia è sempre stata un *prodotto povero* (ancor di più in un regime di tassi di interesse molto bassi). Anche in tempi "normali" essa può implicare un rapporto costi/ricavi maggiore del 100%, connessi anche alla natura mutualistica dell'intervento del confidi al fianco delle imprese associate. A rendere sostenibile l'attività -un tempo- erano i ricavi prodotti dall'attività di gestione degli asset finanziari vincolata a logiche estremamente prudenziali (insieme al fatto che fossero un veicolo fondamentale del sostegno pubblico per le PMI). Tuttavia anche questi ricavi si sono fortemente ridotti per circostanze esogene, fuori dal controllo dei confidi, per effetto delle quali i rendimenti dei titoli di Stato sono piuttosto bassi. Ora i flussi garantiti sono in calo e continueranno a diminuire sia per i fattori strutturali che abbiamo ampiamente descritto sia per il nuovo *cigno nero* che sta colpendo la nostra economia. Peraltro, come detto, il D.L. "Cura Italia" ha previsto un regime (formalmente transitorio) che, perseguendo condivisibili finalità emergenziali, modifica radicalmente il funzionamento del Fondo di garanzia per le PMI, sterilizzando il nuovo sistema di *rating* e incrementando la protezione pubblica delle garanzie dirette all'80%²⁶ rendendo le riassicurazioni ai confidi meno *appealing* -dal punto di vista delle banche- rispetto alle garanzie dirette. Il risultato è che anche il *cost income ratio* sul complesso delle attività evidenzia un serissimo problema di sostenibilità e che purtroppo è facile prevedere che questo indicatore subirà in tempi brevi un ulteriore peggioramento.

Note

²⁶ Per tutte le operazioni di importo non superiore a 1,5 milioni di euro.

Per tirare le somme:

- le banche, per i vincoli normativi (che tanta enfasi pongono sulle *risorse proprie*²⁷) a tutela della stabilità e del risparmio, hanno via via adottato criteri di valutazione (automatici) più severi, con l'effetto di ridurre significativamente i finanziamenti alle mPI;
- i confidi sono in *autoconsumione* perché basano i propri ricavi sulla garanzia. Il ciclo di vita di questo prodotto sembra aver superato la maturità (da anni) per essere in declino, depotenziato nel supportare la domanda di credito delle mPI;
- le mPI, di conseguenza, soprattutto se *digitalmente opache*, patiscono gli effetti del razionamento del credito.

Collegiamo questa fotografia a un contributo analitico²⁸ le cui conclusioni, nella precedente edizione di questo Rapporto, avevamo così riassunto: *lo scenario suggerisce che le misure di policy a sostegno dell'accesso ai finanziamenti per le imprese di minori dimensioni possano essere particolarmente utili durante e dopo una recessione, visto che la loro capacità di sfruttare fonti alternative di finanziamento è piuttosto limitata. Ma oltre agli strumenti che affrontano direttamente la difficoltà di ottenere prestiti bancari, come i sistemi di garanzie pubbliche, potrebbe essere importante sviluppare canali di finanziamento non bancari, attraverso strumenti sia di debito sia di capitale funzionali a sostenere la crescita economica.*

A noi pare che tra i confidi ve ne siano diversi che hanno la potenzialità per evolvere in un canale di finanziamento non bancario. Non tutti, non senza condizioni, non senza controlli.

Il *policy maker* ha quindi due possibilità:

- lasciare che il declino del credito alle micro/piccole imprese e quello dei confidi proseguano in parallelo, salvo adottare altre misure di policy per sostenere le mPI;
- consentire che il ruolo di facilitatori del credito possa ancora essere svolto dai confidi, ampliando la gamma dei servizi e dei prodotti (il confidi *one-stop*-

Note

²⁷ Vale a dire sul patrimonio bancario.

²⁸ Ginette Eramo, Roberto Felici, Paolo Finaldi Russo e Federico M. Signoretti, *How slow is the recovery of loans to firms in Italy? Nella collana, edita da Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n.469 – Novembre 2018. Il documento è reperibile tramite questo link: <http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2018-0469/index.html>.*

shop), compresa l'erogazione diretta di prestiti. Nel paragrafo 3.5 illustriamo le ragioni per le quali noi propendiamo per la seconda. Ma qualsiasi scelta è possibile se fondata su valutazioni basate su dati della realtà.

3.4 Il *confidi one stop shop*

A nostro avviso è tempo di rompere gli indugi e innovare il quadro delle regole per consentire ai confidi, a tutti i confidi, di ampliare la gamma dei servizi e dei prodotti in modo tale da poter evolvere in un *one stop shop*, un operatore in grado di offrire alle micro e piccole imprese una più vasta gamma di prodotti e servizi per la finanza complementare/alternativa a quella bancaria che si va ritraendo.

La gamma dei prodotti/servizi offerti dai confidi – sia vigilati, sia *minori* – potrebbe comprendere:

1. Attività che non comportano l'assunzione di *rischio di credito* e i cui ricavi, pertanto, non andrebbero vincolati (né per associazione, né per entità) a quelli dell'attività di garanzia/finanziamento:
 - servizi di consulenza (*business planning*, *marketing*, pratiche burocratiche, controllo di gestione, ecc.), anche erogati insieme alle associazioni imprenditoriali di riferimento;
 - la vendita di servizi e prodotti per conto terzi, senza rischi finanziari associati (ad esempio forniture elettriche, telefoniche, di beni strumentali, ecc.).
 - la distribuzione di prodotti finanziari altrui. Pensiamo a un'attività che può avere un significato di mediazione prettamente commerciale oppure, in alcuni casi, può configurare un'alleanza strutturale (esempio: pool di *confidi minori* che collochi, nel contesto di un contratto di rete, i prodotti del confido vigilato baricentro della rete stessa).

Il razionale è mettere a frutto la relazione privilegiata dei consorzi fidi con le micro-piccole imprese, non solo per migliorare marginalmente il loro *cost income ratio*, ma anche per accrescere il vantaggio informativo. Difatti le attività commerciali e, ancor di più, quelle di contenuto consulenziale, permettono di meglio conoscere e valutare gli associati.

2. Attività di gestione e o di veicolo degli strumenti di incentivazione pubblica (oggi limitata ai confidi vigilati). I confidi, tutti i confidi, se possiedono le caratteristiche organizzative, di patrimonio, di presenza sul territorio ritenute necessarie dai diversi *policy maker* devono poter essere veicolo dell'azione pubblica, soprattutto sui segmenti di clientela rispetto ai quali detengono una forte *expertise*. Anche perché non è detto che soggetti sicuramente più strutturati e solidi (ad esempio le banche) abbiano interesse, o una struttura dei costi, in linea con tutte le esigenze delle Pubbliche Amministrazioni. Peraltro l'*approccio parametrico* adottato dal Fondo di garanzia per le PMI (per identificare i cosiddetti *garanti autorizzati*) e altri elementi oggettivi cui faremo riferimento più avanti, agevolano le singole P.A. ad esprimere giudizi oggettivi per selezionare gli intermediari più adeguati ai bisogni. Il razionale è consentire alla P.A. di sfruttare tutto il potenziale informativo/relazionale dei confidi nel segmento delle mPl.
3. Erogazione diretta di finanziamenti. Gli aspetti innovativi della nostra proposta sono due:
 - i) l'estensione ai *confidi minori* (che soddisfino una serie di caratteristiche sulle quali entreremo in dettaglio più avanti, che solo i confidi più strutturati saranno in grado di soddisfare) di erogare direttamente finanziamenti entro una data soglia massima;
 - ii) l'ampliamento quantitativo dei finanziamenti direttamente erogabili dai confidi vigilati. Il razionale è permettere alle mPl – esposte al razionamento del credito "digitale", frutto del nuovo modello di business adottato da larga parte del sistema bancario – di sottoporre le proprie richieste di accesso al credito a una categoria di intermediari che, anche per alcuni differenziali di costo, è ancora in grado di acquisire informazioni secondo la vecchia logica del *relationship lending*. Peraltro, visto che i confidi non fanno raccolta, lo sviluppo di questa attività non può che avvenire attraverso l'alleanza tra il singolo confidi e un ente pubblico o una banca che gli concede provvista. Nei casi in cui questo è già accaduto, la banca:
 - i) si è relazionata con un confidi ben conosciuto e patrimonialmente solido;
 - ii) ha prestato particolare attenzione alla procedura messa a punto dal confidi per la concessione dei finanziamenti.

A noi pare che per rafforzare il binomio delega/controllo e, attraverso questo, la relazione banca/confidi, sarebbe estremamente utile poter disporre di uno standard XBRL relativo ai dati raccolti dai confidi nei propri gestionali. In questo modo si potrebbe assicurare alle banche una verifica *real time* (affidata agli algoritmi) del fatto che le scelte allocative compiute dai confidi con provvista bancaria siano del tutto coerenti con quelle definite negli atti convenzionali. Sul punto ritorneremo nel prossimo paragrafo (tra le opportunità).

3.5 Punti di forza e di debolezza dei confidi, opportunità e minacce per il confidi one stop shop

Non tutti i confidi sono allo stesso livello sul piano delle capacità manageriali e organizzative. Vale a dire che non tutti sono pronti ad ampliare, nella stessa misura, il proprio perimetro d'azione. Occorre discriminare stabilendo soglie d'accesso, cioè requisiti verificabili (di capitale, di onorabilità e professionalità, di solidità finanziaria, ecc.) secondo principi di prudenza/adequatezza. Proponiamo qui un'analisi SWOT per dare evidenza sia del potenziale "di espansione" dei confidi, sia dei loro limiti. A partire da questi elementi si potrà sviluppare un sistema di "sensori" per misurare l'adequatezza di ciascun soggetto. Il passaggio finale del nostro ragionamento (nel Paragrafo 3.6) consisterà nel tradurre tali sensori in un set di requisiti definibili sul piano giuridico e verificabili sul piano amministrativo.

Punti di forza

- **I confidi detengono un vantaggio informativo rispetto alle banche nello specifico segmento delle mPI**, lo afferma un'ampia letteratura ma anche numerose indagini empiriche²⁹. Per molti anni anche i dati della Centrale Rischi (pubblicati dalla Banca d'Italia nelle varie edizioni de "L'Economia delle regioni italiane") hanno offerto un riscontro oggettivo a quanto diciamo. Va allora spiegato come mai in questo lavoro (Cfr. paragrafo 2.4.1), replicando un indicatore del Fondo di garanzia per le PMI, confrontando il tasso annuale

di decadimento dei singoli confidi con quello delle banche abbiamo spesso riscontrato che quello dei confidi è peggiore di quello delle banche (per le operazioni di importo fino a 125.000 euro). Dobbiamo qui ricordare che il tasso di decadimento in un determinato anno è dato dal rapporto fra il flusso di credito garantito ai soggetti che sono entrati in sofferenza nei quattro trimestri considerati e lo stock di credito *in bonis* utilizzato dalla stessa categoria di prenditori alla fine dell'anno precedente. Negli ultimi anni, mentre il sistema bancario ha dato attuazione al *flight to quality* – riducendo per quantità ma migliorando per qualità il proprio portafoglio clienti e utilizzando la garanzia diretta del Fondo di garanzia per le PMI proprio per la clientela più conosciuta e a rischio moderata³⁰ – i confidi hanno subito una riduzione (anche in percentuale) dei flussi garantiti più elevata rispetto a quella dei finanziamenti bancari. Tuttavia hanno continuato a lavorare su clientela con una probabilità di insolvenza certamente più elevata di quella media del sistema bancario. Quindi il riposizionamento del sistema bancario, che molto incide sui flussi garantiti dai confidi (in drastica riduzione), si proietta sul tasso di decadimento di questi garanti che a numeratore riflette le caratteristiche qualitative dei propri associati e a denominatore si ritrova uno stock sempre più ridotto. Queste dinamiche, ad ogni modo, non mettono in discussione che i confidi siano tra i soggetti con il maggior vantaggio informativo sulle mPI.

Note

²⁹ Anche se non è recentissimo, per una rassegna della letteratura e delle analisi empiriche sul vantaggio informativo dei confidi facciamo riferimento a Paolo Emilio Mistrulli, Valerio Vacca e altri, *I confidi e il credito alle piccole imprese durante la crisi, nella collana, edita da Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza (Occasional papers), 2011*. Il documento è reperibile alla seguente Url: http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2011-0105/QEF_105.pdf. Tra le altre analisi sul ruolo dei confidi durante la crisi è particolarmente interessante quella di Zeno Rotondi (Unicredit) nel VII capitolo del volume <<Confidi: efficienza, sostenibilità e intervento pubblico>> coordinato da Marco Nicolai. In questo scritto si conferma che le imprese supportate da garanzia mutualistica hanno registrato una minore probabilità di incorrere in situazioni di tensione finanziaria.

³⁰ Sul punto ricordiamo il paper, già citato, "Garanzia pubblica per le PMI, accesso al credito e rischio di impresa" di Emanuele Ciani, Marco Gallo e Zeno Rotondi.

- **I confidi hanno un vantaggio sul costo del personale rispetto alle banche.** Esso è dovuto all'applicazione di contratti collettivi differenti. È anche grazie a questo elemento che alcuni confidi sono in grado di svolgere l'attività di *data mining*, cioè di raccolta delle informazioni, tipica del *relationship lending*;
- **I confidi hanno ancora una buona dotazione di patrimonio proprio.** Lo abbiamo visto poco fa nel paragrafo 3.3: i fondi propri liberi dei confidi vigilati superano i 650 milioni di euro e le attività liquide nette sono oltre 1,3 miliardi di euro, mentre il TCR medio evidenzia un livello di solidità davvero ragguardevole e in crescita costante.
- **I confidi maggiori stanno sperimentando attività diverse da quella di garanzia e, in particolare, quella di prestito diretto.** L'attività di concessione delle garanzie e quella di erogazione di prestiti, in astratto, sono molto simili. Nel concreto non è necessariamente così. Lo sviluppo del *know-how* necessario per la concessione diretta del credito in proprio dipende anche da come l'attività del confidi si è integrata, nel tempo, con quella della banca. Il sistema è cresciuto: oggi i confidi che concedono le garanzie allineandosi passivamente al giudizio della banca, se esistono, sono una rarità. Diversi confidi vigilati stanno sviluppando un'*expertise* nella concessione di piccoli prestiti. Pare che gli ingressi in insolvenza siano molto contenuti per le imprese associate meglio conosciute e per quelle cui vengono anche erogati servizi di consulenza. Tutto questo è intuitivo per l'analogia con le esperienze di *relationship banking* e del microcredito (si pensi al ruolo cruciale dei servizi ausiliari, nella riduzione delle asimmetrie informative, soprattutto se svolti in proprio dal soggetto finanziatore). Purtroppo di questo fenomeno abbiamo una conoscenza solo aneddotica visto che siamo privi di una base informativa che consenta di misurarne le dimensioni oppure il tasso annuale di decadimento. Così è perché gli schemi di bilancio dei confidi non distinguono le operazioni di prestito da quelle di garanzia. La qual cosa è oggi accettabile ma smetterà di esserlo nel breve termine: infatti l'attività di credito è al momento circoscritta, ma in crescita.

- **I confidi hanno un elevato livello di *accountability*.** Gli schemi di bilancio adottati dalla Banca d'Italia nel 2016, prima per i *confidi minori* e poi per quelli vigilati³¹, rappresentano un significativo passo in avanti anche rispetto all'esigenza di verificare se e quanto ciascun confido svolga un ruolo positivo a vantaggio delle mPl. Essi consentono di misurare molto meglio la solidità patrimoniale, l'efficacia dei processi allocativi, la morfologia delle imprese associate e molti altri aspetti rilevanti dal punto di vista, anzitutto, delle banche e delle Amministrazioni sponsor (quelle che utilizzano i confidi come veicolo delle politiche pubbliche). Tant'è vero che il nuovo sistema di accreditamento dei *garanti autorizzati* previsto dalla riforma del Fondo di garanzia per le PMI è basato proprio sul set di informazioni richiesto dagli schemi di bilancio varati nel 2016. Non è tutto: grazie a un progetto³² che ha pressoché terminato di implementare l'Associazione XBRL Italia³³, il bilancio dei *confidi minori* (e buona parte di quello dei vigilati) potrà essere depositato in formato elettronico elaborabile grazie a un tracciato record e a una tassonomia standard. Ciò fatto, chiunque potrà estrarre queste informazioni dal sistema Infocamere ed elaborarle, in pochi istanti e a basso costo, per sviluppare analisi sull'intero sistema, su *cluster* o su singoli confidi. Si tratta di qualcosa che si può fare e si fa da anni per tutte le società di capitali non quotate, ma per nessuna (altra) categoria di intermediari finanziari. L'esperienza insegna che la facilità di accesso ai dati ne incrementa l'utilizzo e, pertanto, il "controllo sociale". Questa circostanza, progressivamente, giova alla qualità delle informazioni (in termini di completezza e affidabilità), sicché i confidi potrebbero presto essere tra gli intermediari finanziari più trasparenti.
- **Tutti i confidi sono vigilati da autorità indipendenti.** Questo è indubbiamente vero per i confidi vigilati dalla Banca d'Italia. Pensiamo si possa dire lo stesso

Note

³¹ Per questi ultimi sono state poi varati ulteriori update.

³² La cui realizzazione si deve a tre sponsor: MedioCredito Centrale, Unicredit e Unioncamere. Ne abbiamo parlato anche nel Paragrafo 3.1.

³³ <https://it.xbrl.org>

o quasi, per i confidi sottoposti al controllo dell'Organismo Confidi Minori previsto dall'art. 112 bis del TUB, finalmente operativo, che ha una governance un po' originale proprio per assicurare l'indipendenza del suo *board* dai soggetti che controlla e che comunque è, a sua volta, vigilato dalla Banca d'Italia.

Punti di debolezza

- **Il vantaggio informativo dei confidi è depotenziato dall'assenza di uno standard della tassonomia e dei formati delle informazioni raccolte nei *database* dei confidi.** Visto che i confidi non possono fare a meno della *partnership* con le banche, le quali lavorano secondo il paradigma tecnologico digitale per valorizzare i *big data* tramite algoritmi, lo scollamento tra il modo in cui le banche usano i dati e il modo in cui i confidi raccolgono e archiviano le informazioni implica uno *sperpero di conoscenza*;
- **non tutti i confidi hanno il *know-how* e il personale qualificato necessario per espandere la propria attività.** Di certo non tutti i confidi sono uguali tra loro. Per dimensioni della struttura organizzativa, per qualità dei processi, per età media, livello di istruzione e *background* del personale, per valore del *management*. Questa varianza è un dato, fisiologico, con cui è possibile fare i conti. In parte essa si riflette ed è leggibile nei risultati di bilancio (anche tramite gli indicatori pubblicati in questo rapporto). D'altra parte c'è un tema reputazionale che gioca un ruolo importante nel rapporto banca-confidi. È ben difficile che una banca possa mettere a disposizione del confidi provvista per consentirgli di erogare prestiti o, addirittura, che ne apprezzi le garanzie, se ritiene che personale, *risk management* e solidità patrimoniale non siano all'altezza.

Opportunità

- **I confidi potrebbero dotarsi di uno standard (tassonomia e formato) per meglio connettersi col sistema bancario.** Nel mondo del credito i costi operativi sono importanti. Per sviluppare la relazione tra banche e confidi occorre che gli uni e gli altri siano allineati sul piano della comunicazione digitale. Oggi i confidi non trasmettono alle banche, secondo uno standard in formato elettronico elaborabile, flussi informativi che permettano a queste di arricchire e affinare i processi di valutazione sulle imprese o di gestire in modo automatico (o semi-automatico) le garanzie lungo tutto il loro ciclo di vita. Il Ministero dello Sviluppo Economico (DGIAI) nel Programma Operativo Nazionale Imprese e Competitività 2014-2020 ha allocato le risorse necessarie a realizzare *una piattaforma standardizzata del fido e della garanzia digitale. Tale piattaforma potrà essere utilizzata sia dall'amministrazione sia dagli operatori creditizi e consentirà la raccolta in un unico portale dei documenti (in formato digitale) e delle informazioni rilevanti ai fini della richiesta, gestione e monitoraggio della garanzia pubblica. La piattaforma informatica consentirà un'informazione più ampia e diffusa sulle imprese affidate, una riduzione dei costi di gestione degli affidamenti e delle garanzie e, più in generale, una governance integrata e condivisa del sistema della garanzia pubblica con i diversi stakeholders.* Si tratta di una iniziativa che ben si presta a riunire intorno al tavolo *provider* di servizi informativi, confidi, banche, gestori di fondi pubblici di garanzia, società di *rating* e Autorità di Vigilanza per definire una tassonomia e un tracciato record standardizzato, in logica XBRL, che renda molto più efficiente, efficace ed economico lo scambio di informazioni dai confidi verso tutto il loro sistema di relazioni. Nel novembre 2019 il Mise ha avviato un confronto con gli *stakeholder* per valutare se e come dare concreta attuazione all'iniziativa. Non abbiamo dubbi nel ritenere che essa vada considerata una priorità perché delega e controllo sono un binomio inscindibile. La *partnership* banche-confidi può rafforzarsi solo se la riduzione delle asimmetrie informative avviene riducendo i costi operativi con logiche e meccanismi digitali intelligenti.

- **Il potenziale nel rapporto Confidi-Associazioni imprenditoriali.** La connessione tra molti confidi e le associazioni imprenditoriali può essere una risorsa sotto diversi punti di vista, alcuni sono addirittura scontati: è il caso della relazione commerciale impresa-confidi che può essere facilitata dall'associazionismo. Altri vanno sviluppati in chiave più moderna. Pensiamo in particolare al contributo che le associazioni sono in grado di dare alla riduzione delle asimmetrie informative. Spesso le organizzazioni imprenditoriali svolgono per le imprese associate attività di servizio (ad esempio gestione della contabilità e dei flussi di pagamento) che pure, con le opportune accortezze e autorizzazioni (e standard), potrebbero arricchire la *conoscenza digitale* dei confidi.
- **In questo momento e nei prossimi anni sarà agevole reclutare personale qualificato in materia di credito.** Sappiamo bene che le banche, mutando modello di *business*, hanno in atto un severo processo di riduzione della propria forza lavoro, anche in reparti un tempo ad alta specializzazione come quelli degli analisti del merito di credito delle mPI.
- **Provvista e leva.** La *partnership* banche-confidi, ma anche quella Enti Pubblici-confidi, visto che questi intermediari rischiano, loro malgrado, di ritrovarsi monopolisti della relazione con le mPI, potrebbe vedere una crescita delle operazioni nelle quali ai confidi viene affidata provvista (privata e/o pubblica) affinché essi erogino direttamente piccolo credito ai propri associati. Non ci sono altre strade per sviluppare questo business, perché i confidi non fanno raccolta. Va evidenziato che, proprio per questa ragione, **la erogazione di credito diretto** (a differenza di quello delle banche che fanno raccolta e prestano risorse operando accantonamenti sulle risorse proprie) **è un'attività a bassa leva, la qual cosa attenua di molto il rischio di default dell'intermediario.** Salvo quel che diciamo nel prossimo punto.
- **I prestiti erogati dai confidi possono giovare della garanzia diretta del Fondo di garanzia per le PMI.** In effetti alcuni confidi si avvalgono già da tempo di questa possibilità, che mitiga di molto i rischi sottostanti. Di fatto il rischio di credito per i confidi è indifferente se questi accordano credito o garanzie, quel che cambia è sicuramente il rischio operativo (perché non vi è la doppia valutazione banca /confidi) e certamente il corrispettivo per il servizio prestato. Il rischio operativo

potrebbe essere ridotto e i ricavi incrementati se al prestito venissero associati servizi utili a valutare/assistere l'impresa.

Minacce

- **Il tempo.** Abbiamo dato evidenza del fatto che i confidi hanno davanti a sé un *futuro breve* perché sono in autoconsunzione (Paragrafo 3.3.). Aggiungiamo che questo sarebbe un *futuro inutile*: se la loro garanzia è sempre meno in grado di influire sulle scelte allocative del sistema bancario, questi intermediari, nati per ridurre i fenomeni di razionamento del credito, stanno perdendo efficacia e ragion d'essere.
- **La crisi Covid-19.** Quale sarà l'effetto del corona virus sul credito alle mPI? La nostra aspettativa, alla luce dell'esperienza degli ultimi anni, è che assisteremo a un'intensificazione sia della riduzione dei flussi erogati alle micro piccole imprese, sia del razionamento del credito per le medesime. Questo scenario implica che gli stock garantiti dai confidi verranno a ridursi drasticamente e che la loro redditività (già negativa) peggiorerà ulteriormente. Abbiamo già detto che il Decreto Legge "Cura Italia"³⁴ potrebbe spiazzare la garanzia dei confidi e assecondare la propensione del sistema bancario a veicolare operazioni sul segmento delle imprese più strutturate, medie e grandi (tali sono le *small mid cap*)³⁵. Insomma il

Note

³⁴ Decreto Legge del 17 marzo 2020, n. 18 il quale all'art. 49 interviene sul funzionamento del Fondo di Garanzia per le PMI. <https://www.normattiva.it/do/atto/vediPermalink?atto.dataPubblicazioneGazzetta=2020-03-17&atto.codiceRedazionale=20G00034>

³⁵ Ci pare opportuno riportare quanto osservato da Banca d'Italia nella propria memoria al Senato del 25 marzo 2020 sul Disegno di legge A.S. 1766, conversione in legge del decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18 recante misure di potenziamento del Servizio sanitario nazionale e di sostegno economico per famiglie, lavoratori e imprese connesse all'emergenza epidemiologica da COVID-19: << I provvedimenti in sostegno delle condizioni finanziarie delle aziende sono mirati soprattutto alle piccole e medie imprese, che nei prossimi mesi potranno risentire maggiormente di eventuali restrizioni nell'accesso al credito. Il decreto, tuttavia, introduce anche alcune misure strutturali che riguardano gli strumenti pubblici in sostegno delle grandi imprese, come l'estensione della garanzia di Stato alle grandi aziende. Queste società sono in media finanziariamente più solide di quelle di minore dimensione e dispongono di ampi margini inutilizzati sulle linee di credito in conto corrente. La predisposizione dei decreti attuativi richiederà un'attenta analisi di costi e benefici per assicurare che le risorse pubbliche vengano concentrate su quei casi in cui sono accertabili condizioni di difficoltà. In prospettiva le risorse destinate alle imprese andranno iscritte in una strategia complessiva che miri a mantenere sul mercato le aziende, consentendo a quelle orientate ai mercati internazionali di mantenere le posizioni acquisite nelle catene globali del valore.>> Per il testo integrale: <https://www.bancaditalia.it/media/notizie/2020/Memoria-per-Commissione-Senato-25-marzo-2020.pdf>.

futuro dei confidi potrebbe diventare ancora più breve. A meno che – come ci auguriamo – il *policy maker* sottragga i confidi a questo destino per renderli strumento al passo coi tempi nella lotta al razionamento del credito delle mPl.

3.6. Nuovi perimetri d'azione per i confidi. Un perfettibile disegno di legge self executing.

In questa parte del nostro scritto formuliamo una perfettibile ipotesi di lavoro. Come sempre per il nostro capitolo con gli spunti sulle politiche pubbliche, ci limitiamo a proporre spunti di riflessione per i nostri lettori (confidi, banche, associazioni, *policy maker*) cui contiamo di passare il testimone perché facciano propri, migliorino o respingano i nostri suggerimenti. Urge allora spiegare come mai il nostro lavoro di quest'anno si spinga fino a un *output* quasi tangibile: una bozza di disegno di legge. Negli anni recenti alcuni processi di produzione normativa/amministrativa relativi ai confidi hanno avuto uno sviluppo lento (ad esempio l'Organismo Confidi Minori previsto da una norma del 2010 è divenuto operativo nel 2020) o, addirittura, uno sviluppo interrotto (pensiamo alle vicende dell'ultima legge delega sui confidi³⁶, che non ha trovato attuazione³⁷). Ci auguriamo che una proposta normativa di dettaglio permetta agli interessati di fare critiche puntuali, proporre correttivi, confrontarsi su come raggiungere punti di equilibrio tra le diverse esigenze in campo. Questo è il senso. Torino Finanza non veicolerà a nessuno il disegno di legge allegato a questo documento.

Siamo dell'idea che di questi tempi, con una recessione che impatta violentemente sul credito alle micro Piccole Imprese, sia economicamente ed eticamente inaccettabile arrenderci a *un futuro breve e inutile* per i confidi. Pensiamo sia doveroso sfruttare tutto il loro potenziale di facilitatori/erogatori di credito e servizi per la competitività dell'imprenditoria italiana. Questo obiettivo va perseguito con urgenza, perché viviamo una fase eccezionale. Ma realismo e prudenza sono imprescindibili in questa materia e infatti la nostra proposta dà molta sostanza ai principi di ade-

Note

Per il testo integrale: <https://www.bancaditalia.it/media/notizie/2020/Memoria-per-Commissione-Senato-25-marzo-2020.pdf>.

³⁶ Legge 13 luglio 2016, n. 150 Delega al Governo per la riforma del sistema dei confidi. www.normattiva.it/urires/N2Ls?urn:nir:stato:legge:2016-07-13;150.

³⁷ Forse anche per alcune vulnerabilità nel merito e nel metodo della proposta.

guatezza e proporzionalità, che non possono restare astratti. Per le ragioni che abbiamo appena enunciato, riteniamo occorra una norma *self executing* che non necessiti di successivi atti (la cui forma tipica è il Decreto Ministeriale) per avere piena esecuzione. Tuttavia sappiamo bene che il rinvio della legge ai Decreti Ministeriali, se da una parte comporta il rischio di una dilatazione dei tempi di attuazione, dall'altra assicura l'apporto dei tecnici dell'esecutivo e la flessibilità dell'impianto regolatorio che così, nel fluire del tempo, può più agevolmente incorporare le lezioni apprese dall'esperienza. Ebbene di seguito adottiamo una (non innovativa) soluzione di tecnica giuridica che tiene insieme i vantaggi della norma *self executing* con il coinvolgimento dell'esecutivo. La nostra proposta consta di un breve articolato e di un allegato tecnico. In particolare:

- l'articolato stabilisce che i perimetri d'azione e i relativi requisiti siano indicati nell'allegato tecnico e possano poi essere modificati con successivi Decreti Ministeriali. Pertanto l'esecutivo (il primo luogo il Ministero dell'Economia e delle Finanze), oltre a esprimere *ex ante* le valutazioni di competenza su una eventuale proposta normativa derivata dalla nostra bozza, sarebbe in ogni momento in grado di intervenire sulla materia;
- l'allegato tecnico assegna alla Banca d'Italia e all'Organismo Confidi Minori il compito di verificare se i confidi, rispettivamente, vigilati e *minori* soddisfano i requisiti, indicati nello stesso allegato, per svolgere attività ulteriori rispetto a quelle oggi consentite. Gran parte dei requisiti (ad esempio sulla solidità patrimoniale dell'intermediario piuttosto che sulla onorabilità, professionalità e indipendenza degli esponenti) che proponiamo è già nell'ordinamento giuridico³⁸ o comunque è frutto di accurate riflessioni di parte pubblica³⁹.

Note

³⁸ È per esempio il caso delle procedure per l'individuazione dei soggetti garanti autorizzati previste dalla parte XIV delle disposizioni operative del Fondo di Garanzia per le PMI, http://www.fondidigaranzia.it/wpcontent/uploads/2019/03/ParteXIV_DO_soggetti_garanti_autorizzati.pdf.

³⁹ Ci riferiamo anzitutto alla consultazione pubblica concernente lo schema di decreto ministeriale recante il regolamento in materia di requisiti e criteri di idoneità allo svolgimento dell'incarico degli esponenti aziendali delle banche, degli intermediari finanziari, dei confidi, degli istituti di moneta elettronica, degli istituti di pagamento e dei sistemi di garanzia dei depositi, ai sensi degli articoli, 26, 110, comma 1-bis, 112, comma 2, 114-quinquies.3, comma 1-bis, 114-undecies, comma 1-bis, 96-bis.3, comma 3, del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385. Reperibile al seguente link: http://www.dt.mef.gov.it/it/dipartimento/consultazioni_pubbliche/consultazione_schema_decreto_01082017.html.

Vogliamo subito sottolineare che nel paragrafo 3.7 ipotizzeremo un upgrading della reportistica dei confidi. Esso è funzionale a permettere - al policy maker, alle autorità di controllo e agli operatori di mercato - l'acquisizione di elementi di valutazione sui quali basare le loro decisioni.

3.6.1. Dare sostanza alla proporzionalità

Il principio di proporzionalità è un principio generale, valido per il complessivo ordinamento comunitario, introdotto già col Trattato costitutivo della UE (cfr. art. 5). Il protocollo (n. 2) sull'applicazione dei principi di sussidiarietà e di proporzionalità (allegato del Trattato) stabilisce che *"ogni progetto di atto legislativo dovrebbe essere accompagnato da una scheda contenente elementi circostanziati che consentano di valutare il rispetto dei principi di sussidiarietà e di proporzionalità"*.

Scendendo nel dettaglio della normativa per le banche e gli intermediari finanziari, rileva quanto stabilito nel 46° considerando del Regolamento (UE) 585/2013 (*Capital Requirement Regulation, CRR*), il quale stabilisce, in via generale, che le disposizioni del CRR *"rispettano il principio di proporzionalità con riguardo in particolare alla diversità degli enti in termini di dimensioni e portata delle operazioni e di gamma delle attività"* e fa presente che gli Stati membri dovrebbero assicurare che i requisiti di cui al CRR *"siano proporzionati rispetto al tipo, alla portata e alla complessità dei rischi associati al modello imprenditoriale e alle attività dell'ente"*. Anche la Commissione è tenuta ad assicurare che *"gli atti delegati e gli atti di esecuzione, le norme tecniche di regolamentazione e le norme tecniche di attuazione siano coerenti con il principio di proporzionalità"* e, infine, l'EBA (*European Banking Authority*) opera in modo che *"tutte le norme tecniche di regolamentazione e di attuazione siano formulate in modo tale da rispettare ed essere coerenti con il principio di proporzionalità"*.

Possiamo quindi dire che il principio di proporzionalità pervade la normativa comunitaria europea e, per quel che qui interessa in particolare, la normativa su banche e intermediari finanziari a qualsiasi livello (normativa primaria, secondaria, tecnica).

Ma, in sintesi, cosa si intende per proporzionalità? In ambito bancario e finanziario, la proporzionalità è definita nell'ambito del nostro ordinamento dall'art. 23 della Legge 28.12.2005, n. 262, laddove al comma 2 si esplicita che *"nella definizione del contenuto degli atti di regolazione generale, le Autorità (...) tengono conto in ogni caso del principio di proporzionalità, inteso come criterio di esercizio del potere adeguato al raggiungimento del fine, con il minore sacrificio degli interessi dei destinatari"*. La chiave ermeneutica del principio di proporzionalità è pertanto quella di esercizio del potere (regolamentare) adeguato al raggiungimento del fine, senza che tale potere regolamentare determini un eccesso di sacrificio sui destinatari di tale potere. Alla luce di quanto sopra, a nostro avviso, il principio di proporzionalità applicato allo specifico contesto del quale ci occupiamo in questo lavoro (una nuova regolamentazione per i confidi) dovrebbe tenere conto dei seguenti elementi:

- dimensione dei confidi, loro capacità di stare sul mercato, loro redditività;
- valore aggiunto dei confidi in termini di conoscenza del settore delle mPI e sviluppo di forme innovative di *relationship lending*;
- necessità di evitare l'emergere di rischi eccessivi nelle attività dei confidi che possano determinare problemi di sana e prudente gestione dei singoli intermediari e di stabilità del sistema finanziario.

3.6.2. Le Regole già presenti nell'ordinamento

Il primo *driver* che abbiamo utilizzato nella definizione della proposta di riforma è quello del riferimento a norme già presenti nell'ordinamento che hanno dato prova di efficienza nel loro utilizzo o che, quanto meno, sono ben conosciute dagli operatori e non hanno pertanto necessità di un tempo di adattamento da parte degli stessi.

In primo luogo, si farà riferimento alla normativa adottata dal Fondo di garanzia per le PMI per quanto riguarda i criteri per l'autorizzazione dei confidi, già descritti in dettaglio nel Capitolo 2. Infatti, tali criteri definiscono standard che attengono ai profili di patrimonializzazione (adeguatezza patrimoniale, variazione del patrimonio

netto), rischiosità (tasso di decadimento, solidità prospettica), redditività (*cost-income ratio*). L'utilizzo di tali criteri consente di stabilire requisiti di tipo prudenziale per i *confidi minori* che intendano svolgere ulteriori attività rispetto a quelle consentite dall'attuale normativa, requisiti simili a quelli vigenti per i *confidi* vigilati.

In secondo luogo, si farà riferimento ai requisiti di onorabilità, professionalità, indipendenza, competenza e correttezza degli esponenti aziendali così come attualmente definiti dalla normativa e, in prospettiva, come saranno probabilmente ridefiniti alla luce della normativa posta in consultazione dal MEF in data 1.8.2017, in attuazione del nuovo art. 26 del TUB, ma non ancora emanata in via definitiva.

Infine, sono prese a riferimento le norme già esistenti per i *confidi*, l'art. 13 della legge 24.11.2003, n. 326 (di seguito, la Legge quadro sui *confidi*), la riforma del Titolo V del TUB, ecc., laddove le stesse continuano a essere validi riferimenti anche nell'ambito della riforma proposta.

L'aver adottato questa tecnica, cioè quella di fare riferimento il più possibile a norme già operative consente di produrre un testo immediatamente comprensibile agli operatori del settore, nonché di superare la necessità di interventi di normativa secondaria, al fine di evitare tempi incerti e/o lunghi per una riforma, tesa ad aprire un nuovo canale di credito per le mPI, che l'emergenza Covid-19 rende – a nostro avviso – ancora più urgente.

3.6.3. La proposta di riforma dei confidi: i confidi minori.

In questo paragrafo descriviamo nel dettaglio la proposta di riforma, in particolare per quel che attiene ai *confidi minori*, vale a dire i *confidi* tenuti a iscriversi all'elenco dei *confidi* di cui all'art. 112 del TUB e sottoposti all'attività di controllo esercitata dall'Organismo per i *Confidi Minori* (OCM).

I *confidi minori* si caratterizzano attualmente per il fatto che possono svolgere esclusivamente l'attività tipica dei confidi. Tale attività è stata definita in linea generale dal comma 2 della Legge quadro sui confidi, e confermata, a seguito della riforma del Titolo V del TUB, dall'art. 112, comma 1, del TUB, il quale stabilisce che *"i confidi, anche di secondo grado, (...) esercitano in via esclusiva l'attività di garanzia collettiva dei fidi e i servizi a essa connessi o strumentali, nel rispetto delle disposizioni dettate dal Ministro dell'economia e delle finanze e delle riserve di attività previste dalla legge"*. Solo i confidi vigilati, possono svolgere altre attività oltre quelle definite dal comma 1 (cfr. *infra* par. 3.6.5).

Le attività tipiche dei confidi (garanzia collettiva dei fidi) sono, tuttavia, definite in dettaglio solo dalla normativa di vigilanza della Banca d'Italia sui confidi vigilati. Infatti, solo nella Circolare n. 288 della Banca d'Italia possiamo trovare cosa si intenda per *"attività di garanzia collettiva dei fidi"*, la quale è definita come (cfr. Titolo VII, Capitolo 1, Sezione I, par. 3) *"l'attività di garanzia collettiva dei fidi nei confronti delle imprese consorziate o socie, rappresentata dall'utilizzazione di risorse provenienti in tutto o in parte dalle imprese socie per la prestazione mutualistica e imprenditoriale di garanzie volte a favorirne il finanziamento da parte delle banche e degli altri soggetti operanti nel settore finanziario"*.

Solo la lettura congiunta dell'art. 112, comma 1, del TUB e della definizione della Circolare 288, consente di circoscrivere l'attività dei *confidi minori*, i quali possono svolgere esclusivamente l'attività tipica di garanzia mutualistica, finalizzata a favorire il finanziamento delle imprese socie da parte di banche e altri operatori finanziari.

Come è stato evidenziato nei paragrafi precedenti, la garanzia mutualistica - in quanto attività tipica dei confidi (esclusiva per i *confidi minori*) - è un'attività finanziaria a basso valore aggiunto, la quale soffre in questo periodo per altri due motivi contingenti: la prolungata fase di bassi tassi di interesse, che costringe i confidi, ad applicare commissioni di garanzia di importo molto contenuto, e la concorrenza del Fondo di garanzia per le PMI che, per effetto ora del D.L. 18/2020 offre garanzie

dirette alle imprese (per importi fino a 1,5 milioni di euro) con un tasso di copertura standard dell'80%.

Un altro *driver* della nostra proposta è quello per cui le maggiori opportunità operative per i *confidi minori* sono legate a un assetto di controlli maggiormente rigoroso grazie al nuovo Organismo, investito di rilevanti poteri di controllo e sanzione.

La proposta di riforma per i *confidi minori* è illustrata schematicamente nella tavola che segue.

Tavola 3.10 – Requisiti per l'ampliamento dello spazio di mercato: confidi minori

Tipologia di attività	Requisiti di Governance	Requisiti operativi	Requisiti "prudenziali"	Requisiti di Accountability	Altri requisiti
1) Esclusivamente garanzie e attività connesse e strumentali	Regole vigenti	Regole vigenti	Regole vigenti	Regole vigenti	Regole vigenti
2) Servizi non legati alla garanzia senza assunzione di rischio e altre garanzie non legate al credito	Nel CdA un membro indipendente	Nessuno	Indicatori di adeguatezza patrimoniale del Fondo di Garanzia PMI	Bilancio XBRL e (ove operativo) PEF, come da standard pubblico	Patrimonio netto > €. 3 mln. i
3) Microfinanza fino a €. 50k	Nel CdA un membro indipendente. SCI con Responsabile Risk e Compliance	Regolamento interno sul credito. Partecipazione alla Centrale Rischi	Indicatori del Fondo di Garanzia PMI	Bilancio XBRL e (ove operativo) PEF, come da standard pubblico	Patrimonio netto > €. 4 mln. Obbligo di certificazione del bilancio

Il livello 1) di operatività è quello attualmente vigente. Per poter continuare ad operare come oggi, i *confidi* non devono rispettare norme particolari, tranne quella di obbligo di redazione del bilancio in formato XBRL che rappresenta una proposta generale, funzionale a renderne più agevole la valutazione, valida per tutti i *confidi*. È il caso di ricordare che redigere un bilancio in XBRL non presenta particolari complessità ed è un'operazione che permette un risparmio di costo, considerato che gli oneri per il funzionamento dell'OCM sono a carico dei *confidi*.

Il livello 2) consente ai *confidi minori* di poter svolgere altri servizi non legati alla garanzia, senza assunzione del rischio di credito, nonché di fornire altre garanzie ai soci non legate all'erogazione del credito.

Nel dettaglio, lo svolgimento di altri servizi non legati alla garanzia, senza assunzione del rischio estende la nozione attuale di servizi connessi e strumentali all'attività di garanzia collettiva dei fidi; in buona sostanza, si renderebbe esplicitamente possibile per i *confidi minori* svolgere qualunque attività di servizio per i soci, anche se tali attività non sono connesse o strumentali alla concessione di una garanzia. I *confidi minori* autorizzati al livello 2 di operatività potrebbero, pertanto, svolgere attività di consulenza per i propri soci, finalizzata all'ottimizzazione della situazione finanziaria oppure consulenza per l'ottenimento di fondi pubblici, senza dover dimostrare che tali attività di servizio sono necessariamente finalizzate alla concessione di una garanzia.

Per quanto riguarda, invece, la concessione di garanzie ai soci non legate all'erogazione del credito, si tratterebbe di consentire ai *confidi minori* di concedere garanzie ai soci anche per finalità diverse rispetto a quella tipica dell'attività mutualistica. Ad esempio, i *confidi minori* potrebbero fornire garanzie connesse con l'utilizzo di fondi pubblici, oppure garanzie a favore delle imprese socie verso la Pubblica Amministrazione (come ad esempio fideiussioni a fronte di anticipazioni di contributi pubblici), ovviamente nel rispetto delle leggi vigenti, nel senso che laddove le leggi prevedano una garanzia di un soggetto iscritto all'Albo degli intermediari finanziari ex art. 106 del TUB, le garanzie dei *confidi minori* non sarebbero ammissibili.

Per potere svolgere le attività previste dal livello 2 della nostra ipotesi i *confidi minori* devono rispettare una serie di requisiti:

- i) a livello di *governance*, devono avere almeno un consigliere indipendente nel proprio CdA;
- ii) a livello operativo, occorre dotarsi di un regolamento interno sulle garanzie;
- iii) a livello prudenziale, occorre che i *confidi* rispettino tutti i requisiti prudenziali previsti dalle norme del FCG nell'ambito della procedura di autorizzazione dei *confidi* ⁴⁰; si tratta, in particolare dei requisiti di adeguatezza

Note

⁴⁰ Cfr. condizioni di ammissibilità ai fini del riconoscimento dello status di "soggetto garante autorizzato", stabilite nella parte XIV delle Disposizioni Operative del Fondo, approvate con decreto del Ministro dello sviluppo economico del 12 febbraio 2019.

patrimoniale e di variazione del patrimonio netto per i quali ai *confidi minori* sarà richiesto di rispettare almeno la fascia 3 (indicatore K almeno pari all'8%, variazione negativa del patrimonio netto nell'ultimo anno non superiore al 15%);

- iv) a livello di *accountability*, obbligo di redazione del bilancio in formato XBRL e utilizzo della pratica elettronica di fido (PEF); v) infine, un ulteriore requisito è quello di avere un patrimonio netto non inferiore a €. 3 milioni.

Il regolamento interno in materia di garanzie dovrebbe prevedere lo sviluppo interno di un sistema di *scoring* o, in alternativa, il ricorso a un servizio esterno di *credit bureau*, nonché stabilire le responsabilità dell'Organo con funzione di supervisione strategica (Consiglio di amministrazione) e dell'Organo con funzioni esecutive (Amministratore delegato, Comitato crediti, Direttore generale).

Questo set di requisiti è finalizzato a impedire che possano accedere alle nuove opportunità operative soggetti non sufficientemente strutturati o con problematiche tali da non garantire la sana e prudente gestione in presenza di attività operative che impattano sulla fiducia degli *stakeholders* (soci, banche convenzionate, *authority*) dei *confidi*.

Il livello 3) di operatività rappresenta un salto logico molto importante per i *confidi minori*: chi intende accedere a questo livello di operatività e possiede gli stringenti requisiti richiesti potrà svolgere attività di microfinanza fino a un importo massimo di 50 mila euro, e anche operare nella gestione di agevolazioni pubbliche, fermo restando che le Amministrazioni che volessero utilizzare questa categoria di *confidi* potrebbero comunque stabilire ogni ulteriore (sensato) criterio per la loro selezione.

In questo modo, i *confidi minori*, ben strutturati, possono contribuire a veicolare direttamente risorse finanziarie alle mPI loro socie, rappresentando una modalità integrativa del credito bancario propriamente detto, ma anche della finanza agevolata di matrice pubblica verso un segmento per il quale i *confidi* hanno un vantaggio informativo e un posizionamento ben specializzato rispetto alla parte prevalente del

sistema bancario. Il vantaggio di prevedere una tale possibilità operativa risiede nell'utilizzare al meglio le doti di *relationship lending* dei *confidi minori*, tipicamente molto legati al proprio territorio e al relativo contesto economico-produttivo.

Per poter svolgere le attività del livello 3 i requisiti previsti sono molto stringenti. In particolare, è richiesto che i *confidi minori*, oltre ai requisiti previsti per l'operatività del livello 2:

- i) si dotino di un responsabile per i controlli di *compliance* di *risk management* ⁽⁴¹⁾;
- ii) redigano un regolamento interno in materia di credito e partecipino alle segnalazioni alla Centrale dei Rischi;
- iii) siano stati autorizzati dal Fondo di garanzia per le PMI, secondo quanto stabilito dalle disposizioni relative alle condizioni di ammissibilità ai fini del riconoscimento dello status di "soggetto garante autorizzato", stabilite nella parte XIV delle Disposizioni Operative del Fondo, approvate con decreto del Ministro dello sviluppo economico del 12 febbraio 2019;
- iv) abbiano un patrimonio netto non inferiore a €. 4 milioni.

Il regolamento interno in materia di credito dovrebbe prevedere lo sviluppo interno di un sistema di *scoring* o, in alternativa, il ricorso a un servizio esterno di *credit bureau*, nonché stabilire le responsabilità dell'Organo con Funzione di supervisione strategica (Consiglio di amministrazione) e dell'Organo con funzioni esecutive (Amministratore delegato, Comitato crediti, Direttore generale).

Come è facile verificare, i requisiti previsti per i *confidi minori* ammessi al livello operativo 3 sono molto più stringenti di quelli previsti dall'attuale normativa per gli operatori di microcredito, iscritti ai sensi dell'art. 111 del TUB, i quali non sono tenuti al rispetto di nessun requisito simile a quelli previsti dalla nostra proposta. Si tenga anche in considerazione che, nonostante la sostanziale assenza di controlli e di requisiti, il D.L. 18/2020 ha introdotto due significative aperture di credito per gli operatori di microcredito:

Note

⁴¹ A nostro avviso, sarebbe opportuno anche prevedere la possibilità di esternalizzare le funzioni di controllo, al fine di introdurre un elemento di terzietà nell'ambito dei *confidi minori*

- all'articolo 49, comma 4, che ha stabilito il Fondo di garanzia per le PMI possa garantire all'80% la provvista bancaria concessa a tali intermediari⁴²;
- all'articolo 49, comma 5, che ha elevato la soglia massima delle operazioni di microcredito imprenditoriale da 25.000 a 40.000 euro⁴³;

Per potere operare ai livelli 2 e 3 si ritiene opportuno prevedere una autorizzazione da parte dell'OCM, mediante un procedimento teso a verificare la sussistenza dei requisiti sopra descritti, oltre alla presenza di presìdi organizzativi e tecnici che garantiscano la sana e prudente gestione dei *confidi minori*. L'OCM avrebbe anche il corrispondente potere di revoca nel caso in cui i confidi non rispettino più i requisiti minimi previsti, nel caso di gravi violazioni delle norme contenute nella presente legge o in altre disposizioni normative agli stessi applicabili, oppure qualora la situazione tecnica-economica del confidi presenti profili di criticità che possono minare la sana e prudente gestione del confidi stesso.

3.6.4. La proposta di riforma dei confidi: i confidi vigilati.

In questo paragrafo descriviamo nel dettaglio la proposta di riforma per i confidi vigilati, vale a dire i confidi iscritti (o che saranno in futuro tenuti a iscriversi) all'Albo unico degli intermediari finanziari ex art. 106 TUB, sottoposti alla vigilanza della Banca d'Italia.

Note

⁴² Tale norma dispone che <<Gli operatori di microcredito iscritti nell'elenco di cui all'articolo III del Testo unico bancario di cui al decreto legislativo 13 agosto 2010, n. 141, in possesso del requisito di micro piccola media impresa, beneficiano, a titolo gratuito e nella misura massima dell'80 per cento dell'ammontare del finanziamento e, relativamente alle nuove imprese costituite o che hanno iniziato la propria attività non oltre tre anni prima della richiesta della garanzia del Fondo e non utilmente valutabili sulla base degli ultimi due bilanci approvati, senza valutazione del merito di credito, della garanzia del Fondo di cui all'articolo 2, comma 100, lettera a), della legge 23 dicembre 1996, n. 662, sui finanziamenti concessi da banche e intermediari finanziari finalizzati alla concessione, da parte dei medesimi operatori, di operazioni di microcredito in favore di beneficiari come definiti dal medesimo articolo III e dal decreto del Ministro dell'economia e delle finanze 17 Ottobre 2014, n. 176>>.

⁴³ La norma in questione stabilisce che <<All'articolo 111, comma 1, lett. a) del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, le parole "euro 25.000,00" sono sostituite dalle seguenti: "euro 40.000,00". Il Ministero dell'economia e delle finanze adegua il D.M. 17 ottobre 2014, n. 176 alle nuove disposizioni>>.

I confidi vigilati, a differenza dei *confidi minori*, svolgono in via prevalente (e non esclusiva) l'attività di garanzia collettiva dei fidi, definita come abbiamo visto nel paragrafo precedente dalla Circolare 288 della Banca d'Italia. L'art. 112, comma 5, del TUB consente ai confidi vigilati di svolgere le seguenti attività, *prevalentemente nei confronti delle imprese consorziate o socie*:

- a) *prestazione di garanzie a favore dell'amministrazione finanziaria dello Stato, al fine dell'esecuzione dei rimborsi di imposte alle imprese consorziate o socie;*
- b) *gestione, ai sensi dell'articolo 47, comma 2, di fondi pubblici di agevolazione;*
- c) *stipula, ai sensi dell'articolo 47, comma 3, di contratti con le banche assegnatarie di fondi pubblici di garanzia per disciplinare i rapporti con le imprese consorziate o socie, al fine di facilitarne la fruizione.*

Inoltre, i confidi vigilati possono, ai sensi dell'art. 112, comma 6, del TUB, *"in via residuale, concedere altre forme di finanziamento ai sensi dell'articolo 106, comma 1, nei limiti massimi stabiliti dalla Banca d'Italia"*.

Per le attività di cui all'art. 112, comma 5, del TUB la Banca d'Italia ha definito i limiti generali del complesso delle attività diverse da quella tipica (garanzia mutualistica favore dei soci), stabilendo che tali attività non possono eccedere il 50% del totale attivo e che i ricavi delle attività diverse da quella mutualistica non possono eccedere il 50% del totale dei ricavi.

Per le attività di cui all'art. 112, comma 6, la Banca d'Italia ha stabilito un limite per le attività residuali pari al 20% del totale dell'attivo.

Pur evidenziando che i confidi vigilati possono svolgere altre attività, oltre quella tipica della garanzia mutualistica, abbiamo visto nei paragrafi precedenti come questa tipologia di confidi si trovi, suo malgrado, in una situazione caratterizzata da un continuo e progressivo *deleveraging*, dovuto alla riduzione della domanda di garanzie, e da un'eccedenza di liquidità (tenuta ferma tra i fondi patrimoniali o investita in titoli). Appare pertanto evidente che anche per i confidi vigilati occorre

ipotizzare un percorso di crescita che vada oltre le possibilità operative offerte dalla normativa vigente, pena il loro progressivo indebolimento.

La finalità ultima della riforma proposta è sempre quello di rendere più efficiente l'afflusso di credito alle mPI, mediante l'utilizzo dello strumento confidi, in questo caso dei confidi maggiormente strutturati e già sottoposti al complessivo sistema di vigilanza (regolamentare, prudenziale e ispettiva) della Banca d'Italia.

La proposta di riforma, di conseguenza, ipotizza alcune nuove possibilità operative per i *confidi maggiori*, sempre mantenendo il principio generale della correlazione diretta tra maggiore operatività e maggiori presidi a fronte dei rischi connessi con tali nuove attività.

La proposta di riforma per i confidi vigilati è illustrata schematicamente nella tavola che segue.

Tavola 3.11 – Requisiti per l'ampliamento dello spazio di mercato: confidi vigilati

Tipologia di attività	Requisiti di Governance	Requisiti operativi	Requisiti "prudenziali"	Requisiti di Accountability	Altri requisiti
1) Garanzie nei confronti dei soci (qualsiasi finalità)	Nel CdA un membro indipendente	Sono estese le attuali regole sulle garanzie ai soci finalizzate all'ottenimento del credito	Sono estese le attuali regole sulle garanzie ai soci finalizzate all'ottenimento del credito	Bilancio XBRL e (ove operativo) PEF, come da standard pubblico Regole di Terzo Pilastro	Regole vigenti
2) Altre garanzie (soci e non soci)	Nel CdA un membro indipendente	Regolamento interno sulle Garanzie	Limite pari al 50% dell'RWA	Bilancio XBRL e (ove operativo) PEF, come da standard pubblico Regole di Terzo Pilastro	Regole vigenti
3) Credito verso soci (fino a € 200k)	Nel CdA un membro indipendente	Regolamento interno sul Credito. Obbligo di RAF	Limite pari al 50% dell'RWA (cumulato con il punto 2)	Bilancio XBRL e (ove operativo) PEF, come da standard pubblico. Regole di Terzo Pilastro.	VAF > € 200 milioni

A differenza di quanto abbiamo fatto per i *confidi minori*, il livello 1) di operatività già identifica nuove possibilità. In particolare, al livello 1 i confidi vigilati

possono effettuare senza alcun limite le attività di garanzia nei confronti dei soci, a prescindere dalla finalità della garanzia. In buona sostanza, l'attività prevalente non sarebbe più quella mutualistica finalizzata all'ottenimento del credito, ma la garanzia mutualistica (vale a dire nei confronti dei soci) *tout cours*, ovvero senza nessun'altra specificazione. Tale estensione della definizione di attività tipica consente ai confidi vigilati di sviluppare attività di garanzia senza doversi preoccupare del rispetto del limite alle attività non prevalenti. Resterebbero fermi i vigenti limiti per le altre attività, tra i quali quelli per le altre attività finanziarie.

A nostro avviso il tema delle attività che possono essere svolte dai confidi andrebbe gestito dinamicamente, sulla base anzitutto delle dinamiche di mercato e della "crescita qualitativa" del sistema degli intermediari. Per questa ragione ci spingiamo fino a suggerire una modifica dell'art. 112 comma 6⁴⁴, consentendo che la concessione di altre forme di finanziamento da parte dei confidi non avvenga necessariamente "in via residuale", bensì nei limiti massimi stabiliti dalla Banca d'Italia sulla base del suo apprezzamento tecnico.

Poiché il nuovo livello 1 rappresenta comunque un *upgrade* rispetto all'attuale operatività, abbiamo ipotizzato alcuni requisiti aggiuntivi rispetto a quelli attualmente vigenti. In particolare:

- i) a livello di *governance* rendere obbligatorio per tutti la presenza di un consigliere indipendente;
- ii) a livello di *accountability*, applicare la regola generale di produrre il bilancio in formato XBRL e di utilizzo della pratica elettronica di fido (PEF). Occorre avvertire che l'Associazione XBRL, fin qui (nel progetto cui abbiamo già fatto riferimento al paragrafo 3.1), non ha sviluppato l'intera

Note

⁴⁴ <<I confidi iscritti nell'albo possono, in via residuale, concedere altre forme di finanziamento ai sensi dell'articolo 106, comma 1, nei limiti massimi stabiliti dalla Banca d'Italia.>>

tassonomia (e il relativi formati) del bilancio degli intermediari non IFRS, ma conto economico, stato patrimoniale e altre aree del bilancio "tipico" dei confidi vigilati, inclusa tutta la sezione D "altre informazioni" dove è il grosso delle informazioni necessarie a valutarli. Questa impostazione può essere ritenuta adeguata ai nostri fini.

Il livello di operatività 2 per i confidi vigilati consente a questi ultimi di erogare qualsiasi tipo di garanzia anche ai non soci. In questo modo, i confidi vigilati possono, oltre alle altre attività già consentite dai limiti attuali vigenti, erogare qualsiasi tipo di garanzia anche a clienti non soci nel rispetto di alcuni limiti quantitativi. Questo consente di estendere ai confidi una serie di attività che possono essere oggi effettuate solo dagli altri intermediari di garanzia, come ad esempio le asseverazioni per le Pubbliche Amministrazioni per qualunque tipologia di clientela.

Per svolgere le attività del livello 2 sono previsti alcuni requisiti ulteriori rispetto a quelli previsti a livello 1:

- i) un regolamento interno in materia di garanzie, da trasmettere alla Banca d'Italia;
- ii) un limite prudenziale che consenta di svolgere le attività verso non soci entro un massimale da stabilire con norma di natura secondaria e che di fatto sostituisce gli attuali limiti contenuti nella Circolare 288. A nostro avviso un limite congruo potrebbe essere quello del 50% del totale delle attività ponderate per il rischio. In questo modo, infatti, il limite non sarebbe meramente quantitativo, ma risponderebbe a una logica *risk based*, una logica cioè finalizzata a limitare il rischio assunto dal confidi nello svolgimento delle attività verso non soci.

Il livello di operatività 3 consente ai confidi vigilati di svolgere attività di credito verso soci e non soci fino a un ammontare massimo, per singola esposizione, di €. 200 mila⁴⁵. Già oggi i confidi vigilati possono svolgere attività di credito, senza

Note

⁴⁵ Ovviamente resterebbe ferma la normativa sulle grandi esposizioni, la quale per qualsiasi intermediario iscritto all'Albo ex art. 106 TUB, limita al 25% del capitale ammissibile la singola posizione di rischio verso un cliente o un gruppo di clienti connessi.

peraltro nessuna limitazione di importo, purché siano rispettati i limiti alle attività residuali sopra riportati (20% del totale attivo). Tuttavia, tale opportunità non è stata fin qui sviluppata in maniera significativa dai confidi vigilati per una serie di motivazioni, tra le quali, rilevano:

- a) un limite troppo stringente applicato a tutte le attività residuali, comprese quelle verso non soci;
- b) una sorta di "diffidenza" dei confidi a impiegare risorse proprie per svolgere attività di credito, attività che determinando una esposizione per cassa la quale implica rischi che possono emergere prima di una esposizione per firma;
- c) la necessità di organizzare un nuovo processo su cui investire, sia sul piano del *knowhow* sia sul piano delle persone;
- d) il rischio di essere percepiti come *competitor* dalle banche con le quali i confidi hanno consolidati rapporti (convenzioni) finalizzati all'erogazione di garanzie mutualistiche.

Alcuni confidi hanno superato queste remore. Per stimolare un numero crescente di operatori a fare altrettanto si può agire su più leve. In primo luogo, stabilendo un limite meno stringente di quello attuale; tale limite andrà definito nell'ambito della normativa secondaria, ma la nostra proposta è quella di stabilire un limite sulle attività ponderate per il rischio (come per il livello 2), ad esempio, pari al 50% delle attività ponderate, cumulativamente con le attività del livello 2. Più in generale pensiamo occorra trattare dinamicamente questi limiti, considerando le evoluzioni del mercato del credito e il percorso di crescita dei confidi.

Per assicurare un uso ottimale dei fondi propri (e una leva più elevata, ancorché del tutto in linea con criteri di sana e prudente gestione) si potrebbe ipotizzare di definire accordi con gli Enti Pubblici e/o le banche perché questi soggetti forniscano il *funding* ai confidi, in modo che questi possano impiegare tali risorse per finanziare clientela per la quale le banche non hanno più convenienza a svolgere le attività di screening e gestione delle operazioni, in qualche modo stabilendo un sistema di

“delega” per il credito alle mPl. Da questo punto di vista, appare evidente come l’attività di credito dei confidi è un’attività a bassa leva finanziaria, in quanto il confidi non raccoglie risparmio e quindi non può impiegare nell’attività di credito un multiplo delle proprie passività.

La definizione di accordi di “delega” tra banche e confidi supererebbe anche la problematica della potenziale competizione tra soggetti finanziari. È sempre più evidente dai dati analizzati in questo lavoro che le banche (anche quelle più tradizionalmente ancorate al proprio territorio di riferimento) stanno progressivamente razionando il credito verso le mPl: di conseguenza, una sorta di accordo che lasci ai confidi la gestione del credito verso questa tipologia di clientela, con conseguenti risparmi in termini di costi operativi, potrebbe determinare un’allocazione efficiente di risorse finanziarie.

Poiché le attività di credito hanno caratteristiche di rischio più elevate rispetto a quelle di garanzia, si sono ipotizzati alcuni presidi forti per fronteggiare i rischi connessi con tale attività. Pertanto, per poter svolgere le attività operative di livello 3 è necessario rispettare, oltre ai requisiti previsti per i livelli precedenti, anche i seguenti:

- i) predisporre un regolamento interno del credito, da trasmettere alla Banca d’Italia, nonché rispettare gli obblighi previsti attualmente per le banche in materia di *risk appetite framework* (RAF) (cfr. Circolare n. 285 della Banca d’Italia, Parte Prima, Titolo IV, Capitolo 3);
- ii) presentare un volume di attività finanziarie (così come definito dalla Circolare 288, Titolo VII; Capitolo 1, Sezione II) superiore a €. 200 milioni.

La definizione di limiti stringenti con la previsione di requisiti operativi simili a quelli delle banche è finalizzata a consentire tale operatività “estesa” di credito solo a pochissimi operatori con una situazione tecnico-economica che permetta all’Autorità di vigilanza di essere ragionevolmente certa che tale attività possa essere effettuata senza mettere a rischio la sana e prudente gestione dell’intermediario.

Resta infatti fermo che per potere operare ai livelli 2 e 3 sarebbe necessaria un’autorizzazione della Banca d’Italia che accerti, oltre alla sussistenza dei requisiti sopra descritti, la

presenza di presìdi organizzativi e tecnici che garantiscano la sana e prudente gestione. La Banca d'Italia mantiene anche il corrispondente potere di revoca dell'autorizzazione nel caso in cui i confidi non rispettino più i requisiti minimi previsti, nel caso di gravi violazioni delle norme contenute nella presente legge o in altre disposizioni normative agli stessi applicabili oppure qualora la situazione tecnica-economica del confidi presenti profili di criticità che possono minare la sana e prudente gestione del confidi stesso.

3.7. Potenziare ancora l'*accountability*

All'interno dell'analisi SWOT, proposta al paragrafo 3.5, dopo aver dato evidenza dell'elevato livello di *accountability* dei confidi e accennato al fatto che alcuni di questi stanno sperimentando attività diverse dalla garanzia (in particolare quella di prestito diretto, ma anche consulenza alle imprese, ecc.), abbiamo sottolineato che buona parte di quanto è possibile affermare su tali attività si basa sull'aneddotica, visto che siamo privi di una base informativa che consenta analizzare il fenomeno. In altre parole, al momento, non vengono raccolti i dati necessari a valutare i risultati delle attività extra-garanzia in quanto gli attuali obblighi di reportistica non richiedono una rendicontazione separata dei *revenues streams* dei confidi. La ragione di queste carenze informative è legata al fatto che, quando sono stati definiti gli schemi di bilancio, l'esigenza di articolare la reportistica per *stream* di ricavo non era ancora sentita; al tempo i pochi confidi vigilati che si configuravano come *first mover* nell'allargamento dell'offerta alla clientela stavano soltanto iniziando il cammino di sperimentazione. Oggi il peso delle attività diverse dalla garanzia sul credito, a livello sistemico sembra contenuto e quindi la carenza di informazioni⁴⁶ sul tema specifico è ancora accettabile. Ma smetterà di esserlo nel breve termine: l'allargamento dell'offerta alla clientela è infatti una strada che stanno percorrendo molti confidi vigilati e i volumi sono in crescita.

Note

⁴⁶ I finanziamenti diretti sono certamente censiti, nell'ammontare, dai confidi vigilati. Il problema è che questi sono normalmente accorpati agli altri crediti nei confronti della clientela, come ad esempio quelli per le avvenute escussioni.

Se la nostra proposta di un ampliamento del perimetro di operatività dei confidi fosse accolta, sarebbe opportuno ragionare su un potenziamento dell'*accountability* dei confidi – funzionale ai bisogni valutativi di *policy maker*, operatori di mercato e vigilanti – con riguardo ad almeno quattro ambiti:

1. Credito diretto alla clientela: consistenze;
2. Credito diretto alla clientela: rango di rischio assunto, qualità e altre informazioni;
3. Ricavi per interessi attivi da concessione di credito diretto alla clientela;
4. Ricavi per attività di consulenza di varia natura.

Concessione di credito diretto alla clientela: consistenze

Ad oggi le consistenze dei crediti verso la clientela sono rendicontate in Stato Patrimoniale, Attivo, Voce 40c – Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato, crediti verso la clientela. Il dettaglio della voce si trova in Nota Integrativa Parte B – Informazioni sullo Stato Patrimoniale Attivo, Sezione 4 – Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato – Voce 40, Tabella 4.3 – Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei crediti verso la clientela. La tabella contiene il dettaglio articolato per le seguenti tipologie di credito verso la clientela:

1. Depositi e conti correnti
2. Finanziamenti
3. Titoli di debito
4. Altre attività

Tavola 3.12 – La rendicontazione dei crediti verso la clientela (attuale)

VOCI	Totale anno					
	Valore di bilancio			Fair Value		
	Primo e secondo stadio	Terzo stadio	Di cui impaired acquisite o originate	L1	L2	L3
1. Depositi e conti correnti						
2. Finanziamenti						
3. Titoli di debito						
4. Altre attività						
TOTALE						

La sottovoce 2. (Finanziamenti) a sua volta presenta un'articolazione per tipologia di finanziamento, che può variare da confidi a confidi. Un esempio significativo di tale articolazione è il seguente:

- Leasing finanziario
- Factoring
- Credito al consumo
- Carte di credito
- Prestiti su pegno
- Finanziamenti concessi in relazione ai servizi di pagamento prestati 31
- Altri finanziamenti

Tale articolazione parrebbe essere mutuata dalla rendicontazione bancaria ma risulta subottimale per i confidi. La maggior parte delle sottovoci di cui si compone non trova infatti una corrispondenza con l'attività di questi intermediari. Di norma quindi l'ammontare dei crediti verso la clientela viene rendicontato interamente nella voce residuale "Altri finanziamenti", talvolta (ma non sempre) con separata indicazione dei crediti verso la clientela per escussione di garanzie e impegni.

Allo stato attuale è quindi impossibile ricavare informazioni sulle consistenze del credito diretto concesso alla clientela. Per ovviare a questa carenza informativa la proposta è di inserire due nuove sottovoci all'interno dell'articolazione della voce Finanziamenti della esistente tabella 4.3 – Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei crediti verso la clientela.

Tavola 3.13 - La rendicontazione dei crediti verso la clientela (proposta)

VOCI	Totale anno					
	Valore di bilancio			Fair Value		
	Primo e secondo stadio	Terzo stadio	Di cui impaired acquisite o originate	L1	L2	L3
1. Depositi e conti correnti						
2. Finanziamenti						
Finanziamenti concessi alla clientela entro 12mm						
Finanziamenti concessi alla clientela oltre 12mm						
Leasing finanziario						
Factoring						
Credito al consumo						
Carte di credito						
Prestiti su pegno						
Finanziamenti concessi in relazione ai servizi di pagamento						
Altri finanziamenti						
3. Titoli di debito						
4. Altre attività						
TOTALE						

Concessione di credito diretto alla clientela: rango di rischio assunto, qualità e altre informazioni

Per una comprensione più approfondita dell'attività di concessione di credito alla clientela a nostro avviso sarebbe opportuno "replicare", con le dovute variazioni e adattamenti, la Parte D – Altre informazioni di Nota Integrativa. Attualmente tale parte è composta da 19 Tabelle (da D.1 a D.19 appunto) con la funzione di fornire tutte le informazioni circa l'operatività del confidi nell'ambito dell'emissione di garanzie sul credito. La proposta è quella di replicare appunto tale sezione con focus esclusivo sull'attività di concessione di credito diretto alla clientela. Le nuove tabelle che dovrebbero quindi essere inserite nella sezione D di nota integrativa sono le seguenti:

- Tabella D.1 bis – Valore dei finanziamenti concessi alla clientela (stock)
- Tabella D.1 ter – Valore dei finanziamenti concessi alla clientela (flusso)
- Tabella D.3bis – Finanziamenti concessi: rango di rischio assunto e qualità
- Tabella D.4bis – Finanziamenti concessi: importo delle garanzie ricevute
- Tabella D.5bis – Numero dei finanziamenti concessi: rango di rischio assunto
- Tabella D.9bis – Variazione dei finanziamenti concessi deteriorati: in sofferenza

- Tabella D.10bis – Variazione dei finanziamenti concessi deteriorati: altri deteriorati
- Tabella D.11bis – Variazione dei finanziamenti concessi non deteriorati
- Tabella D.12bis – Dinamica delle rettifiche di valore/accantonamenti complessivi
- Tabella D.15bis – Distribuzione dei finanziamenti concessi per settore di attività economica
- Tabella D.16bis – Distribuzione territoriale dei finanziamenti concessi per regione di residenza 33

Ricavi per interessi attivi da concessione di credito diretto alla clientela

Ad oggi gli interessi attivi su crediti sono rendicontati in Conto Economico alla Voce 10 – Interessi attivi e proventi assimilati. Il dettaglio di tale voce è indicato in Nota Integrativa Parte C – Informazioni sul conto Economico, Sezione 1 – Interessi attivi e proventi assimilati – Voce 10, Tabella 1.1 – Interessi attivi e proventi assimilati: composizione. Tale tabella riporta gli interessi attivi relativi alle rispettive tipologie di attività così come individuate in Nota Integrativa Parte B – Informazioni sullo Stato Patrimoniale Attivo, Sezione 4 – Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato – Voce 40 e utilizzata per le seguenti tabelle 4.1 – Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei crediti verso banche, 4.2 – Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei crediti verso società finanziarie e la già esaminata Tabella 4.3 – Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato: composizione merceologica dei crediti verso la clientela.

Come per la Tabella 4.3 anche la Tabella 1.1 non prevede la voce “Credito diretto alla clientela” e, di conseguenza, non è presente una separata indicazione dell'importo degli interessi attivi connessi a tale attività del confidi. Per analogia quanto proposto per la rendicontazione delle consistenze dei finanziamenti concessi alla clientela nell'ambito dell'attività di Credito diretto, anche in questo caso la nostra proposta è di inserire all'interno della preesistente tabella 1.1. la voce Credito diretto alla clientela. Nel dettaglio:

Tavola 3.14 La rendicontazione degli interessi attivi su crediti verso la clientela (proposta)

VOCI	Totale anno			
	Titoli di debito	Finanziamenti	Altre operazioni	Totale
1. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a CE				
1.1 Attività detenute per la negoziazione				
1.2 Attività finanziarie designate al fair value				
1.3 Altre attività obbligatoriamente valutate al fair value				
2. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva				
3. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato				
3.1 Crediti verso banche				
3.2 Crediti verso società finanziarie				
3.3. Crediti verso la clientela				
di cui: Finanziamenti concessi con scadenza entro 12mm				
di cui: Finanziamenti concessi con scadenza oltre 12mm				
4. Altre attività				
Totale				

Ricavi per attività di consulenza di varia natura

Come anticipato, ad oggi non esiste uno standard per la rendicontazione dei ricavi da attività di consulenza e i confidi adottano due differenti modalità di rendicontazione:

- Imputazione dei ricavi da attività di consulenza in Conto Economico Voce 40 – Commissioni Attive
- Imputazione dei ricavi da attività di consulenza in Conto Economico Voce 200 – Altri proventi e oneri di gestione

Nel caso sub. a) il dettaglio di tale voce è indicato in Nota Integrativa Parte C – Informazioni sul conto Economico, Sezione 2 – Commissioni – Voce 40, Tabella

2.1 – Commissioni attive: composizione:

Tavola 3.15 La rendicontazione dei ricavi da attività di consulenza – commissioni attive (attuale)

VOCI	Totale anno
a) Operazioni di leasing finanziario	
b) Operazioni di factoring	
c) Credito al consumo	
d) Garanzie rilasciate	
Commissioni di garanzia	
Commissioni di moratoria	
Commissioni per piani di rientro	
Commissioni per proroga garanzie	
Commissioni per controgaranzie	
e) Servizi di:	
Gestione di fondi per conto di terzi	
Intermediazione in cambi	
Distribuzione di prodotti	
Altri	
f) Servizi di incasso e pagamento	
g) Servicing in operazioni di cartolarizzazione	
h) Altre commissioni	
Totale	

Le tipologie di ricavi previste dalla tabella 2.1 sono quindi le seguenti:

- Leasing finanziario
- Factoring
- Credito al consumo
- Garanzia rilasciate
- Servizi vari per conto terzi
- Servizi di incasso e pagamento
- Servicing per cartolarizzazioni
- Altro

Tali tipologie parrebbero essere mutate dalla rendicontazione bancaria ma risultano per lo più inadeguate per i confidi. La maggior parte delle voci non trova infatti una corrispondenza con l'attività dei confidi; al contempo non è presente una

voce dedicata alla rendicontazione dei ricavi dall'attività di consulenza svolta a favore della clientela. Allo stato attuale è quindi impossibile ricavare informazioni sulle consistenze dei ricavi da servizi di consulenza alla clientela. Per ovviare a questa carenza informativa la proposta è di prevedere una voce specifica all'interno della esistente tabella 2.1 – Commissioni attive: composizione.

Nel caso sub. b), invece, il dettaglio di tale voce è indicato in Nota Integrativa Parte C – Informazioni sul conto Economico, Sezione 14 – Altri proventi e oneri di gestione – Voce 200, Tabella 14.2 – Altri proventi di gestione: composizione. In questa tabella, il cui contenuto può variare da confidi a confidi, in alcuni casi è presente la specifica voce "Attività di consulenza"; tuttavia come già osservato nel precedente capitolo, riteniamo che la rendicontazione di questi ricavi alla Voce 200 CE – adottata solo da alcuni dei confidi vigilati – in quanto esclude i relativi importi dal computo del margine di intermediazione.

Allo stato attuale è quindi la situazione è la seguente:

- È impossibile risalire alle informazioni sulle consistenze dei ricavi da attività di consulenza alla clientela quando sono rendicontate (come pare corretto) all'interno delle commissioni.
- In alcuni casi le informazioni sulle consistenze dei ricavi da attività di consulenza sono rilevabili fra gli altri Proventi di gestione, ma sono esclusi dal computo del margine di intermediazione del confidi.
- La mancanza di uno standard rende non confrontabili i dati di redditività complessiva dei confidi.

Per ovviare a questa carenza informativa la proposta è di prevedere una voce specifica all'interno della esistente tabella 2.1 – Commissioni attive: composizione.

Tavola 3.16 La rendicontazione dei ricavi da attività di consulenza (proposta)

VOCI	Totale anno
a) Operazioni di leasing finanziario	
b) Operazioni di factoring	
c) Credito al consumo	
d) Garanzie rilasciate	
Commissioni di garanzia	
Commissioni di moratoria	
Commissioni per piani di rientro	
Commissioni per proroga garanzie	
Commissioni per controgaranzie	
e) Servizi di:	
Gestione di fondi per conto di terzi	
Intermediazione in cambi	
Distribuzione di prodotti	
Altri	
f) Servizi di incasso e pagamento	
g) Servicing in operazioni di cartolarizzazione	
h) Attività di consulenza	
i) Altre commissioni	
Totale	

3.8. Sintesi e principali conclusioni

Di seguito riassumiamo i presupposti sui quali si basa la proposta formulata nel paragrafo 3.6. (e relativi sottoparagrafi). Di fatto questi elementi potrebbero rappresentare la relazione annessa alla bozza di dispositivo allegato (subito a seguire) al nostro documento. Questo dispositivo, a sua volta, equivale alle nostre conclusioni, cioè al nostro contributo alla discussione sul futuro del credito delle micro piccole imprese e dei confidi.

- Stando ai dati Istat disponibili in questo momento (quelli al 31 dicembre 2017) le micro e piccole imprese (mPI) con meno di 20 addetti rappresentano il 98,2 per cento delle imprese censite in Italia (per numero) e il 45 per cento degli occupati, con un grande contributo alla tenuta sociale del Paese e ai consumi del mercato domestico.
- Gran parte del sistema bancario ha profondamente mutato il proprio *modus operandi* sulla spinta dei vincoli normativi - che tanta enfasi pon-

gono sulle *risorse proprie* a tutela della stabilità e del risparmio - dell'evoluzione tecnologica e della non trascurabile esigenza di contenere i costi. La crescita dei servizi di *home banking* ha portato alla riduzione delle reti fisiche sul territorio (filiali e addetti) e il tradizionale *relationship banking* ha ceduto il passo alla valutazione dei prenditori in forma di giudizi sintetici (*scoring* o *rating*), esito di algoritmi applicati a *database*.

- Tali giudizi sintetici si applicano sia alle imprese per le quali si dispone di ampi *dataset* (tra l'altro ricordiamo che da anni le società di capitali non quotate depositano i propri bilanci nel formato elettronico elaborabile XBRL) sia alle imprese (di solito quelle più piccole) per le quali la disponibilità di informazioni è scarsa. Nel secondo gruppo rientrano, anzitutto, le legioni dei soggetti che non depositano il bilancio, come le ditte individuali, le società di persone, le imprese artigiane, ma anche le società di capitali anagraficamente giovani. Sono soprattutto queste mPI, *digitalmente opache*, a patire gli effetti del razionamento del credito. Tra il dicembre 2012 e il giugno 2019 le famiglie produttrici hanno subito una riduzione del credito del 35 per cento e le imprese artigiane più strutturate, quelle con oltre 5 addetti, addirittura del 50 per cento. I rapporti sulla stabilità finanziaria, pubblicati semestralmente dalla Banca d'Italia, danno evidenza di come, a parità di classi di rischio, le variazioni annuali del credito concesso alle imprese sono fortemente correlate alla classe dimensionale delle imprese. Nel senso che al crescere di tale fattore cresce la propensione delle banche a concedere credito e viceversa.
- Questa dinamica di mercato si è riflessa sui confidi, visto che le imprese associate a questi sono proprio quelle di minori dimensioni. Tra il 2012 e il 2018 il numero dei confidi si è progressivamente ridotto da 642 a 351 intermediari e di certo, nel 2020, non tutti i *confidi minori* si iscriveranno al nuovo elenco ex art. 112 TUB (che implica il venir meno di quello ex art. 155 comma 4 del previgente TUB). Soprattutto è il volume delle garanzie che si è quasi dimezzato, dai circa 22,2 miliardi di euro del 2013 ai 12,6 del 2018.

- Il drastico calo degli stock garantiti si riflette sui bilanci dei confidi. Per l'insieme dei confidi vigilati si osserva un miglioramento degli indicatori di solidità patrimoniale. Il TCR, cioè il rapporto tra le risorse patrimoniali di cui dispongono i confidi e i rischi ponderati per il rischio, è a livelli sempre più alti: nel 2016 era pari al 23,89% nel 2018 è pari al 26,19%. Questo avviene perché lo RWA, cioè l'ammontare delle esposizioni al rischio (principalmente le garanzie), è in costante diminuzione. Ne consegue che i rientri di risorse (una volta pagate le escussioni), generano un incremento dei Fondi propri liberi e delle attività liquide nette che, sui bilanci 2018 dei vigilati, superano, rispettivamente, 650 milioni di euro e 1,3 miliardi di euro. Il calo dei flussi garantiti implica una riduzione dei ricavi che, a livello di sistema, rende i confidi vittime di un processo di *autoconsunzione*. Stando ai bilanci 2018, in media i costi d'esercizio dei confidi vigilati sono pari ad oltre il 120% dei ricavi.
- Per il 2019 e per il 2020 le dinamiche appena riassunte, essendo correlate al mutamento strutturale del modo di fare banca, apparivano un fenomeno destinato a proseguire. Ci aspettavamo cioè, una diminuzione dei prestiti alle micro e piccole imprese, una ulteriore diminuzione dei flussi garantiti dei confidi e dei relativi ricavi. Con la crisi "covid-19" tutto questo non potrà che crescere di intensità, in modo drammatico visto che ci ritroviamo in un contesto nel quale la probabilità di default dei prenditori, in generale, migrerà dalle classi di ingresso a classi di maggior rischio e i non *performing loan* aumenteranno con quel che ne consegue in termini di assorbimento (e consumo) del patrimonio bancario e *deleverage*.
- Le soluzioni messe in campo con il D.L. 18/2020 per affrontare l'emergenza non sono certamente specializzate né sulle micro e piccole imprese (se è vero che le esposizioni garantibili sono incrementate da, 2,5 a 5 milioni di euro), né sui confidi (perché l'innalzamento generalizzato della garanzia diretta fino all'80 per cento spiazza le riassicurazioni ai confidi).
- Una possibile soluzione al feroce razionamento del credito che temiamo per le mPI è dare attuazione a un suggerimento che traiamo dalle conclu-

sioni di uno studio che così riassumiamo⁴⁷: *lo scenario suggerisce che le misure di policy a sostegno dell'accesso ai finanziamenti per le imprese di minori dimensioni possano essere particolarmente utili durante e dopo una recessione, visto che la loro capacità di sfruttare fonti alternative di finanziamento è piuttosto limitata. Ma oltre agli strumenti che affrontano direttamente la difficoltà di ottenere prestiti bancari, come i sistemi di garanzie pubbliche, potrebbe essere importante sviluppare canali di finanziamento non bancari, attraverso strumenti sia di debito sia di capitale funzionali a sostenere la crescita economica.* In altre parole, riteniamo sia giunto il momento per rompere gli indugi e rendere i confidi un canale alternativo di finanza (di piccolo importo) non bancaria e, al contempo, di una serie di servizi complementari, utili anche a ridurre l'asimmetria informativa.

- La proposta riconosce con realismo che non tutti i confidi sono allo stesso livello. Essa propone un ampliamento del loro perimetro d'azione secondo principi di adeguatezza e proporzionalità. Con una analisi SWOT si è fatta luce sui seguenti punti di forza e di debolezza, opportunità e minacce:

Punti di forza

- I confidi detengono un vantaggio informativo rispetto alle banche nello specifico segmento delle mPl.
- I confidi, per una questione legata alla contrattazione collettiva hanno un vantaggio sul costo del personale rispetto alle banche e possono ancora svolgere l'attività di raccolta delle informazioni, tipica del *relationship lending*.
- I confidi hanno ancora una buona dotazione di patrimonio proprio. I vigilati

Note

⁴⁷ Ginette Eramo, Roberto Felici, Paolo Finaldi Russo e Federico M. Signoretti, *How slow is the recovery of loans to firms in Italy?* Nella collana, edita da Banca d'Italia, *Questioni di Economia e Finanza*, n.469 – Novembre 2018. Il documento è reperibile tramite questo link: <http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2018-0469/index.html>.

dispongono di Fondi propri liberi per 650 milioni di euro e di attività liquide nette per 1,3 miliardi di euro.

- I confidi *maggiori* stanno sperimentando attività diverse da quella di garanzia e, in particolare, quella di prestito diretto.
- I confidi hanno un elevato livello di *accountability* grazie agli schemi di bilancio adottati dalla Banca d'Italia nel 2016, prima per i *confidi minori* e poi per un rilevante update dello schema dei *maggiori*.
- Tutti i confidi sono vigilati da autorità indipendenti (Banca d'Italia e Organismo Confidi Minori ex art. 112 bis del TUB).

Punti di debolezza

- Il vantaggio informativo dei confidi è depotenziato dall'assenza di uno standard della tassonomia e dei formati delle informazioni raccolte nei *database* dei confidi.
- Non tutti i confidi dispongono già del *know-how* e del personale qualificato necessari per espandere la propria attività.

Opportunità

- I confidi, grazie a una iniziativa attuabile dal Ministero dello Sviluppo Economico, potrebbero dotarsi di uno standard (tassonomia e formato) per meglio connettersi col sistema bancario. Ci riferiamo alla *piattaforma standardizzata del fido e della garanzia digitale prevista dal Programma Operativo Nazionale Imprese e Competitività 2014-2020*.
- La relazione tra molti confidi e le associazioni imprenditoriali può essere una risorsa sotto diversi punti di vista, dall'avvio della relazione commerciale impresa-confidi alla riduzione delle asimmetrie informative in chiave digitale.
- In questo momento il "dimagrimento" del sistema bancario rende agevole reclutare nei confidi personale molto qualificato in materia di credito.
- I confidi non fanno raccolta, per fare prestiti essi devono avere solide *partnership* con le banche e /o con Enti Pubblici. Proprio per questa ragione, la

erogazione di credito diretto (a differenza di quello delle banche che fanno raccolta e prestano risorse operando accantonamenti sulle risorse proprie) è un'attività a bassa leva, la qual cosa attenua di molto il rischio di *default* dell'intermediario.

- I prestiti erogati dai confidi possono giovare della garanzia diretta del Fondo di Garanzia per le PMI. In effetti alcuni confidi si avvalgono già da tempo di questa possibilità, che mitiga di molto i rischi sottostanti.

Minacce

- Il tempo. Abbiamo dato evidenza del fatto che i confidi hanno davanti a sé *un futuro breve* perché sono in autoconsumazione.
- La crisi Covid-19. La nostra aspettativa, alla luce dell'esperienza degli ultimi anni, è che assisteremo a un'intensificazione sia della riduzione dei flussi erogati alle micro piccole imprese, sia del razionamento del credito. A meno che – come ci auguriamo – il *policy maker* sottragga i confidi a questo destino per renderli strumento al passo coi tempi nella lotta al razionamento del credito delle mPI, analogamente a quanto ha fatto per gli Operatori del microcredito con il D.L. 18/2020 che ha quasi raddoppiato la soglia delle operazioni ammissibili e istituito la garanzia pubblica sulla provvista loro fornita dai soggetti finanziatori.

Allegato: Bozza di Dispositivo della proposta di legge

Visto il decreto legislativo 1° settembre 1993 n. 385, riportante il Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia;

Visto il decreto legislativo 13 agosto 2010, n. 141, Attuazione della direttiva 2008/48/CE relativa ai contratti di credito ai consumatori, nonché modifiche del titolo VI del testo unico bancario (decreto legislativo n. 385 del 1993) in merito alla disciplina dei soggetti operanti nel settore finanziario, degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi;

Visto l'art. 13 del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, recante disposizioni urgenti per favorire lo sviluppo e per la correzione dell'andamento dei conti

pubblici, convertito con modificazioni dalla legge 24 novembre 2003, n. 326;

Vista la legge 23 dicembre 1996, n. 662 e, in particolare, l'articolo 2, comma 100, lettera a), che ha istituito il Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese;

Visto il decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 2 aprile 2015, n. 53, Regolamento recante norme in materia di intermediari finanziari in attuazione degli articoli 106, comma 3, 112, comma 3, e 114 del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, nonché dell'articolo 7-ter, comma 1-bis, della legge 30 aprile 1999, n. 130;

Visto il decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 23 dicembre 2015, n. 228, Regolamento sulla disciplina della struttura, dei poteri e delle modalità di funzionamento dell'Organismo previsto dall'articolo 112-bis del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, nonché l'individuazione dei requisiti di onorabilità e professionalità dei componenti degli organi e relativi criteri;

Visto il decreto del Ministro del bilancio, del tesoro e della programmazione economica 18 marzo 1998, n. 161, Regolamento recante norme per l'individuazione dei requisiti di onorabilità e professionalità degli esponenti aziendali delle banche e delle cause di sospensione;

Visto il decreto del Ministro del bilancio, del tesoro e della programmazione economica 30 dicembre 1998, n. 161, Regolamento recante norme per la determinazione dei requisiti di professionalità e di onorabilità dei soggetti che svolgono funzioni di amministrazione, direzione e controllo presso gli intermediari finanziari, ai sensi dell'articolo 109 del D.Lgs. 1° settembre 1993, n. 385;

Visto il decreto del Ministro dello Sviluppo economico del 12 febbraio 2019 che ha approvato, ai sensi dell'articolo 13 del decreto interministeriale 31 maggio 1999, n. 248, le condizioni di ammissibilità e le disposizioni di carattere generale del Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese e l'articolazione delle misure di garanzia, come disposto dall'articolo 12, comma 1, del decreto interministeriale 6 marzo 2017;

Visto il decreto del Ministro dello Sviluppo economico del 12 febbraio 2019 che ha approvato, ai sensi dell'articolo 13 del decreto interministeriale 31 maggio 1999, n. 248, le condizioni di ammissibilità e delle disposizioni di carattere gene-

rale per le operazioni finanziarie a rischio tripartito;

Visto il regolamento (UE) n. 575/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio del 26 giugno 2013, relativo ai requisiti prudenziali per gli enti creditizi e le imprese di investimento e che modifica il regolamento (UE) n. 648/2012;

Vista la direttiva 2013/36/UE del Parlamento europeo e del Consiglio del 26 giugno 2013 sull'accesso all'attività degli enti creditizi e sulla vigilanza prudenziale sugli enti creditizi e sulle imprese di investimento, che modifica la direttiva 2002/87/CE e abroga le direttive 2006/48/CE e 2006/49/CE;

Vista la Circolare della Banca d'Italia n. 288 del 3 aprile 2015 recante Disposizioni di vigilanza per gli intermediari finanziari e, in particolare, il Titolo VII, Capitolo 1 (ConSORZI di garanzia collettiva dei fidi);

Visto il Provvedimento della Banca d'Italia del 2 agosto 2016 recante "I bilanci degli intermediari non IFRS";

Visto il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri del 10 dicembre 2008 recante "Specifiche tecniche del formato elettronico elaborabile (XBRL) per la presentazione dei bilanci di esercizio e consolidati e di altri atti al registro delle imprese";

Art. 1 **(Definizioni)**

1. Ai fini della presente legge, sono adottate le seguenti definizioni:

- a) "*TUB*": il decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385 recante il "Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia" e successive modificazioni e integrazioni;
- b) "*Legge quadro sui confidi*", l'art. 13 del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, recante disposizioni urgenti per favorire lo sviluppo e per la correzione dell'andamento dei conti pubblici, convertito con modificazioni dalla legge 24 novembre 2003, n. 326;
- c) "*confidi*": i consorzi di garanzia collettiva dei fidi di cui all'art. 13 del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 novembre 2003, n. 326, e successive modificazioni;
- d) "*confidi minori*": i confidi iscritti nell'elenco di cui all'art. 112 del TUB;

- e) "*confidi vigilati*", i confidi iscritti all'Albo degli intermediari finanziari di cui all'art. 106 del TUB;
- f) "*OCM*", L'Organismo confidi minori, previsto dall'art. 112-bis del TUB;
- g) "*PMI*": le imprese di piccola e media dimensione, ai sensi di quanto stabilito nell'allegato n. 1 al regolamento (UE) n. 651/2014 della Commissione, del 17 giugno 2014, che dichiara alcune categorie di aiuti compatibili con il mercato interno in applicazione degli articoli 107 e 108 del Trattato, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea L. 187 del 26 giugno 2014;
- h) "*Fondo*": il Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese di cui all'articolo 2, comma 100, lettera a), della legge 23 dicembre 1996, n. 662 e successive modificazioni e integrazioni;
- i) "*Condizioni di ammissibilità del Fondo*": le disposizioni relative alle condizioni di ammissibilità ai fini del riconoscimento dello status di "soggetto garante autorizzato", stabilite nella parte XIV delle Disposizioni Operative del Fondo, approvate con decreto del Ministro dello sviluppo economico del 12 febbraio 2019.

Art. 2

(Operatività dei confidi)

1. Nell'allegato annesso al presente provvedimento -e parte integrante dello stesso- sono stabilite le attività che possono essere svolte dai confidi e le condizioni abilitanti al loro esercizio.
2. Con decreto ministeriale di natura non regolamentare il Ministro dell'Economia e delle Finanze può altrimenti stabilire le attività che possono essere svolte dai confidi e le condizioni abilitanti al loro esercizio.

Art. 3

(Entrata in vigore)

1. Le norme della presente legge entrano in vigore alla data di pubblicazione della stessa nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana.

ALLEGATO (previsto dall'articolo 2, comma 1)

Art. 1

(Operatività dei confidi minori)

1. I confidi minori svolgono le attività previste dall'art. 112, comma 1, del TUB.
2. I confidi minori sono tenuti a compilare il bilancio secondo quanto previsto dal Provvedimento della Banca d'Italia del 2 agosto 2016 (I bilanci degli intermediari non IFRS), nonché a compilare il bilancio annuale secondo quanto previsto dal DPCM del 10 dicembre 2008, Specifiche tecniche del formato elettronico elaborabile (XBRL) per la presentazione dei bilanci di esercizio e consolidati e di altri atti al registro delle imprese.
3. L'OCM autorizza i confidi minori a svolgere servizi non legati alla garanzia senza assunzione di rischio e a erogare altre garanzie ai soci non legate al credito, a condizione che i confidi richiedenti:
 - a) nominino nel proprio Organo con Funzione di Supervisione Strategica, almeno un membro indipendente rispetto alla compagine sociale;
 - b) si dotino di un regolamento interno per la gestione delle garanzie;
 - c) rispettino gli indicatori di adeguatezza patrimoniale e di variazione del patrimonio netto, collocandosi in una fascia non peggiore della fascia 3, stabiliti dalle Condizioni di ammissibilità del Fondo;
4. L'OCM autorizza i confidi minori a svolgere attività di microfinanza verso PMI per importi non superiori a €. 50.000 e attività di gestione di fondi agevolativi pubblici, a condizione che i confidi richiedenti, oltre a rispettare i requisiti indicati al precedente comma 3:
 - a) nominino un responsabile delle funzioni di conformità alle norme e di controllo dei rischi, dotato degli opportuni requisiti di indipendenza e professionalità, definiti dall'OCM con proprio provvedimento;

- b) si dotino di un regolamento interno per la gestione del credito;
 - c) partecipino come soggetto segnalante alla Centrale dei rischi della Banca d'Italia;
 - d) risultino autorizzati quali "soggetti garanti autorizzati" dal Fondo, secondo quanto stabilito dalle Condizioni di ammissibilità;
 - e) risultino avere, in base all'ultimo bilancio approvato, un patrimonio netto non inferiore a € 3 milioni.
 - f) {OPZIONALE: per il primo triennio almeno il 90 per cento delle operazioni (in valore) sia assistito dalla garanzia diretta del Fondo di garanzia per le PMI.}
5. Le procedure di autorizzazione di cui ai commi 3 e 4 sono determinate dall'OCM con proprio provvedimento, sentita la Banca d'Italia.
6. L'OCM revoca le autorizzazioni di cui ai commi 3 e 4 nel caso in cui i confidi non rispettino più i requisiti minimi previsti, nel caso di gravi violazioni delle norme contenute nella presente legge o in altre disposizioni normative agli stessi applicabili, oppure qualora la situazione tecnica-economica del confidi presenti profili di criticità che possono minare la sana e prudente gestione del confidi stesso.

Art. 2

(Operatività dei confidi vigilati)

1. L'art. 112, comma 4, del TUB è così modificato: *"I confidi iscritti nell'albo esercitano in via prevalente l'attività di garanzia nei confronti delle imprese consorziate"*.
2. Dopo l'art. 112, comma 4, del TUB, viene introdotto il seguente comma:
4-bis: I confidi iscritti all'albo sono tenuti a nominare, nell'ambito dell'Organo con Funzione di Supervisione Strategica, un membro indipendente rispetto alla compagine sociale.
3. Dopo l'art. 112, comma 5, del TUB, viene introdotto il seguente comma:
5-bis: Le attività di cui al comma 5 sono svolte nei confronti di tutte le imprese, anche non consorziate, dai confidi iscritti nell'albo dotati di una specifica

autorizzazione della Banca d'Italia rilasciata a condizione che i confidi richiedenti rispettino, come minimo, le seguenti condizioni:

- 1) nominino nel proprio Organo con Funzione di Supervisione Strategica, almeno un membro indipendente rispetto alla compagine sociale;*
 - 2) si dotino di un regolamento interno per la gestione delle garanzie;*
 - 3) limitino tale operatività entro una soglia definita dalla Banca d'Italia con proprio provvedimento.*
4. All'art. 112 comma 6 del TUB è soppresso l'inciso <<in via residuale,>>.
5. Dopo l'art. 112, comma 6, del TUB, viene introdotto il seguente comma:
- 6-bis: Fermo restando quanto previsto al comma 6, i confidi iscritti nell'albo dotati di una specifica autorizzazione della Banca d'Italia, possono erogare credito verso imprese di piccola e media dimensione fino a un ammontare massimo per ciascuna operazioni di €. 200.000. La Banca d'Italia rilascia tale specifica autorizzazione a condizione che i confidi richiedenti rispettino, come minimo, le seguenti condizioni, oltre quelle previste dal comma 5-bis:*
- 1) si dotino di un regolamento interno per la gestione del credito e di un sistema per la gestione del risk appetite framework;*
 - 2) limitino tale operatività, cumulativamente a quella di cui al comma 5-bis, entro una soglia definita dalla Banca d'Italia con proprio provvedimento.*
6. I confidi vigilati sono tenuti a compilare il bilancio secondo quanto previsto dalla Banca d'Italia, nonché a compilare il bilancio annuale secondo quanto previsto dal DPCM del 10 dicembre 2008, Specifiche tecniche del formato elettronico elaborabile (XBRL) per la presentazione dei bilanci di esercizio e consolidati e di altri atti al registro delle imprese.
7. La Banca d'Italia revoca le autorizzazioni di cui all'art. 112, commi 5-bis e 6-bis, del TUB nel caso in cui i confidi non rispettino più i requisiti minimi previsti, nel caso di gravi violazioni delle norme contenute nella presente legge o in altre disposizioni normative agli stessi applicabili oppure qualora la situazione tecnica-economica del confidi presenti profili di criticità che possono minare la sana e prudente gestione del confidi stesso.



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
via San Francesco da Paola 24 10123 Torino
tel. +39 011 571 6390

www.to.camcom.it/torinofinanza comitato.torinofinanza@to.camcom.it