

2022

I confidi in Italia

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

COMITATO
TORINO
FINANZA
PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

Questo rapporto è stato realizzato grazie al contributo di:

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

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

Impaginazione: Gruppo Vento S.r.l.

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

COMITATO
TORINO
FINANZA
PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

2022

I confidi in Italia

Alessandra Abbruzzese
Diego Bolognese
Gianmarco Paglietti
Salvatore Vescina

Indice

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

1.1 La numerosità dei confidi italiani 9

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

2.1 Il campione 16
2.2 Il set di indicatori 23
2.2.1 Gli indicatori di valutazione nell'Edizione 2022 dell'Osservatorio 23
2.2.2 Confronto fra il set di indicatori della presente edizione dell'Osservatorio e il set di indicatori del Fondo di Garanzia per le PMI 26
2.3 Patrimonializzazione e solidità 32
2.3.1 I Fondi Propri 32
2.3.2 La variazione di Fondi Propri e Patrimonio Netto 42
2.3.3 Il Total Capital Ratio (TCR) 52
2.3.4 I Fondi Propri Liberi 66
2.4 La gestione del rischio di credito e di liquidità 75
2.4.1 Il Tasso annuale di decadimento 79
2.4.2 La Solidità prospettica 96
2.4.3 La Solvibilità 109
2.5 La sostenibilità economica 121
2.5.1 Il Margine Operativo Core 121
2.5.2 Il Cost Income Ratio (CIR) 133
2.5.3 Il Core Cost Income Ratio (Core CIR) 145

Capitolo terzo
I confidi minori
(a cura di Gianmarco Paglietti)

3.1 I confidi minori: censimento, distribuzione territoriale e principali caratteristiche 166
3.2 Analisi di bilancio sintetica dei confidi minori 167
3.2.1 Stock e i flussi di garanzia 167
3.2.2 Il patrimonio netto e il capitale sociale 171
3.3 I confidi minori: analisi per cluster 173
3.4 I confidi minori: analisi per distribuzione geografica 185

Capitolo quarto
Spunti per un rafforzamento del ruolo dei confidi a supporto delle PMI
(a cura di Alessandra Abbruzzese e Salvatore Vescina)

Introduzione 190
4.1 I confidi dalla prospettiva delle banche 193
4.1.1 I soggetti intervistati 193
4.1.2 Le domande e le risposte al questionario 194
4.2 I confidi dalla prospettiva delle società key partner 238
4.2.1 I soggetti intervistati 238
4.2.2 Le domande e le risposte al questionario 240
4.3 Alcuni spunti sulle opportunità per i confidi connesse alla rarefazione del relationship lending 274
4.3.1 La soft information, un "diamante grezzo" da valorizzare in chiave digitale 276
4.3.2 Il livello di compatibilità digitale (in senso ampio) tra i confidi e gli altri intermediari 279
4.3.3 La solidità patrimoniale e il pronto pagamento delle garanzie escusse 279
4.3.4 La gamma dei servizi offerti dai confidi, il loro posizionamento strategico e la qualità del management 280
4.4 Dai pregiudizi ai giudizi sui confidi, il ruolo essenziale dell'accountability 283

Allegato - I prodotti e i servizi offerti ai confidi dalle principali società partner partecipanti al questionario 288

Indice delle Tavole 4

Indice delle Tavole

Tavola 1.1: La numerosità dei confidi italiani 10
Tavola 1.2: I confidi maggiori (Italia) 13
Tavola 1.3: I confidi minori (Nord) 13
Tavola 1.4: I confidi minori (Centro) 14
Tavola 1.5: I confidi minori (Sud 1 di 2) 14
Tavola 1.6: I confidi minori (Sud 2 di 2) 15
Tavola 1.7: I confidi minori (Isole) 15
Tavola 2.1: Il campione d'analisi 19
Tavola 2.2: I Fondi Propri degli Intermediari Finanziari 32
Tavola 2.3: Fondi Propri (Area1, euro, 2016-2020) 34
Tavola 2.4: Fondi Propri (Area2, euro, 2016-2020) 35
Tavola 2.5: Fondi Propri (Area3, euro, 2016-2020) 36
Tavola 2.6: Fondi Propri (Area4, euro, 2016-2020) 37
Tavola 2.7: Fondi Propri (Area5, euro, 2016-2020) 38
Tavola 2.8: Fondi Propri (Area6, euro, 2016-2020) 39
Tavola 2.9: Fondi Propri (Area7, euro, 2016-2020) 40
Tavola 2.10: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area1, %, 2020) 43
Tavola 2.11: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area2, %, 2020) 44
Tavola 2.12: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area3, %, 2020) 45
Tavola 2.13: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area4, %, 2020) 46
Tavola 2.14: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area5, %, 2020) 47
Tavola 2.15: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area6, %, 2020) 48
Tavola 2.16: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area7, %, 2020) 49
Tavola 2.17: Total Capital Ratio - TCR (Area1, %, 2016-2020) 57
Tavola 2.18: Total Capital Ratio - TCR (Area2, %, 2016-2020) 58
Tavola 2.19: Total Capital Ratio - TCR (Area3, %, 2016-2020) 59
Tavola 2.20: Total Capital Ratio - TCR (Area4, %, 2016-2020) 60
Tavola 2.21: Total Capital Ratio - TCR (Area5, %, 2016-2020) 61
Tavola 2.22: Total Capital Ratio - TCR (Area6, %, 2016-2020) 62
Tavola 2.23: Total Capital Ratio - TCR (Area7, %, 2016-2020) 63
Tavola 2.24: Fondi Propri Liberi (Area1, euro, 2016-2020) 67
Tavola 2.25: Fondi Propri Liberi (Area2, euro, 2016-2020) 68
Tavola 2.26: Fondi Propri Liberi (Area3, euro, 2016-2020) 69
Tavola 2.27: Fondi Propri Liberi (Area4, euro, 2016-2020) 70
Tavola 2.28: Fondi Propri Liberi (Area5, euro, 2016-2020) 71
Tavola 2.29: Fondi Propri Liberi (Area6, euro, 2016-2020) 72
Tavola 2.30: Fondi Propri Liberi (Area7, euro, 2016-2020) 73
Tavola 2.31: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area1, %, 2020) 82
Tavola 2.32: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area2, %, 2020) 83

Tavola 2.33: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area3, %, 2020) 84
Tavola 2.34: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area4, %, 2020) 85
Tavola 2.35: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area5, %, 2020) 86
Tavola 2.36: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area6, %, 2020) 87
Tavola 2.37: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area7, %, 2020) 88
Tavola 2.38: Tasso annuale di decadimento (Area1, %, 2018-2020) 89
Tavola 2.39: Tasso annuale di decadimento (Area2, %, 2018-2020) 90
Tavola 2.40: Tasso annuale di decadimento (Area3, %, 2018-2020) 91
Tavola 2.41: Tasso annuale di decadimento (Area4, %, 2018-2020) 92
Tavola 2.42: Tasso annuale di decadimento (Area5, %, 2018-2020) 93
Tavola 2.43: Tasso annuale di decadimento (Area6, %, 2018-2020) 94
Tavola 2.44: Tasso annuale di decadimento (Area7, %, 2018-2020) 95
Tavola 2.45: Solidità prospettica (Area1, %, serie storica 2018-2020) 100
Tavola 2.46: Solidità prospettica (Area2, %, serie storica 2018-2020) 101
Tavola 2.47: Solidità prospettica (Area3, %, serie storica 2018-2020) 102
Tavola 2.48: Solidità prospettica (Area4, %, serie storica 2018-2020) 103
Tavola 2.49: Solidità prospettica (Area5, %, serie storica 2018-2020) 104
Tavola 2.50: Solidità prospettica (Area6, %, serie storica 2018-2020) 105
Tavola 2.51: Solidità prospettica (Area7, %, serie storica 2018-2020) 106
Tavola 2.52: Solvibilità (Area1, %, 2016-2020) 112
Tavola 2.53: Solvibilità (Area2, %, 2016-2020) 113
Tavola 2.54: Solvibilità (Area3, %, 2016-2020) 114
Tavola 2.55: Solvibilità (Area4, %, 2016-2020) 115
Tavola 2.56: Solvibilità (Area5, %, 2016-2020) 116
Tavola 2.57: Solvibilità (Area6, %, 2016-2020) 117
Tavola 2.58: Solvibilità (Area7, %, 2016-2020) 118
Tavola 2.59: Margine Operativo Core (Area1, euro, 2016-2020) 123
Tavola 2.60: Margine Operativo Core (Area2, euro, 2016-2020) 124
Tavola 2.61: Margine Operativo Core (Area3, euro, 2016-2020) 125
Tavola 2.62: Margine Operativo Core (Area4, euro, 2016-2020) 126
Tavola 2.63: Margine Operativo Core (Area5, euro, 2016-2020) 127
Tavola 2.64: Margine Operativo Core (Area6, euro, 2016-2020) 128
Tavola 2.65: Margine Operativo Core (Area7, euro, 2016-2020) 129
Tavola 2.66: Cost Income Ratio (CIR) (Area1, %, 2016-2020) 136
Tavola 2.67: Cost Income Ratio (CIR) (Area2, %, 2016-2020) 137
Tavola 2.68: Cost Income Ratio (CIR) (Area3, %, 2016-2020) 138
Tavola 2.69: Cost Income Ratio (CIR) (Area4, %, 2016-2020) 139
Tavola 2.70: Cost Income Ratio (CIR) (Area5, %, 2016-2020) 140
Tavola 2.71: Cost Income Ratio (CIR) (Area6, %, 2016-2020) 141

Tavola 2.72: Cost Income Ratio (CIR) (Area7, %, 2016-2020) 142
Tavola 2.73: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area1, %, 2016-2020) 147
Tavola 2.74: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area2, %, 2016-2020) 148
Tavola 2.75: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area3, %, 2016-2020) 149
Tavola 2.76: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area4, %, 2016-2020) 150
Tavola 2.77: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area5, %, 2016-2020) 151
Tavola 2.78: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area6, %, 2016-2020) 152
Tavola 2.79: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area7, %, 2016-2020) 153
Tavola 2.80: CIR e Core CIR (Area1, %, 2020) 157
Tavola 2.81: CIR e Core CIR (Area2, %, 2020) 158
Tavola 2.82: CIR e Core CIR (Area3, %, 2020) 159
Tavola 2.83: CIR e Core CIR (Area4, %, 2020) 160
Tavola 2.84: CIR e Core CIR (Area5, %, 2020) 161
Tavola 2.85: CIR e Core CIR (Area6, %, 2020) 162
Tavola 2.86: CIR e Core CIR (Area7, %, 2020) 163
Tavola 3.1: Distribuzione territoriale dei confidi 166
Tavola 3.2: Ripartizione in quartili dello stock di garanzie 169
Tavola 3.3: Stock di garanzie dei confidi maggiori (in azzurro) e minori (in verde) 169
Tavola 3.4: Ripartizione in quartili del flusso di garanzie 171
Tavola 3.5: Ripartizione in quartili della patrimonializzazione complessiva 172
Tavola 3.6: Ripartizione in quartili del capitale sociale 173
Tavola 3.7: Ripartizione, per area, delle principali variabili considerate 174
Tavola 3.8: Ripartizione dei confidi per cluster e per variabile considerata 175
Tavola 3.9: Ripartizione dei confidi per cluster e per variabile considerata 176
Tavola 3.10: Ripartizione per target delle variabili considerate 177
Tavola 3.11: Ripartizione del sistema per target e per area geografica 178
Tavola 3.12: Variazione dello stock di garanzie per target 179
Tavola 3.13: Variazione dei flussi di garanzie per target 180
Tavola 3.14: Variazione del patrimonio per target 181
Tavola 3.15: Variazione del capitale sociale per target 181
Tavola 3.16: Ripartizione % dei confidi per target e per variazione dello stock di garanzie 182
Tavola 3.17: Ripartizione dei confidi per target e per variazione del flusso di garanzie 183
Tavola 3.18: Ripartizione dei confidi per target e per variazione del patrimonio 184
Tavola 3.19: Ripartizione dei confidi per target e per variazione del capitale sociale 184
Tavola 3.20: Variazione dello stock di garanzie per area geografica 185
Tavola 3.21: Variazione del flusso di garanzie per area geografica 186
Tavola 3.22: Variazione del patrimonio per area geografica 187
Tavola 3.23: Variazione del capitale sociale per area geografica 188

Tavola 4.1 Fattori-chiave nella partnership banca-confidi 206
Tavola 4.2 Fattori-chiave che interferiscono sulla propensione all'innovazione dei confidi 242
Tavola 4.3 Indicatori di capacità competitiva dei confidi 272

I confidi italiani

(a cura di Diego Bolognese)

Questo primo capitolo dell'Osservatorio si pone l'obiettivo di presentare una panoramica dell'offerta di mercato, focalizzandosi sull'identificazione dei soggetti attivi e sulla loro distribuzione geografica. Le elaborazioni effettuate si riferiscono unicamente a:

1. confidi iscritti nell'albo ex art. 106 TUB (*confidi maggiori*, soggetti alla vigilanza di Banca d'Italia)
2. confidi di cui all'art. 112 decreto legislativo 1° settembre 1993, numero 385, iscritti nell'elenco OCM (confidi minori, soggetti alla vigilanza dell'Organismo Confidi Minori a partire dal 10 febbraio 2021)

1.1 LA NUMEROSITÀ DEI CONFIDI ITALIANI

Al 31/12/2021 i confidi italiani sono 209, in diminuzione di 86 unità rispetto al 10 febbraio 2021 (data di cessazione dell'elenco 155). Come anticipato nelle previsioni della precedente Edizione dell'Osservatorio, la ragione principale di questo calo risiede nella riduzione del numero dei cosiddetti *confidi minori* a seguito appunto della citata cessazione dell'elenco 155. La previsione dell'Osservatorio 2021 (fatta sulla base di informazioni allora incomplete) era di un calo nella numerica fra le 80 e le 90 unità fra i confidi 155, e di una ammissione all'elenco 112 di un numero di confidi compreso fra 30 e 40 con, di conseguenza, una numerica complessiva compresa fra 205 e 215 confidi.

Al 31/12/2021 i confidi in Italia sono complessivamente 209: 32 *confidi maggiori* e 177 *confidi minori.*

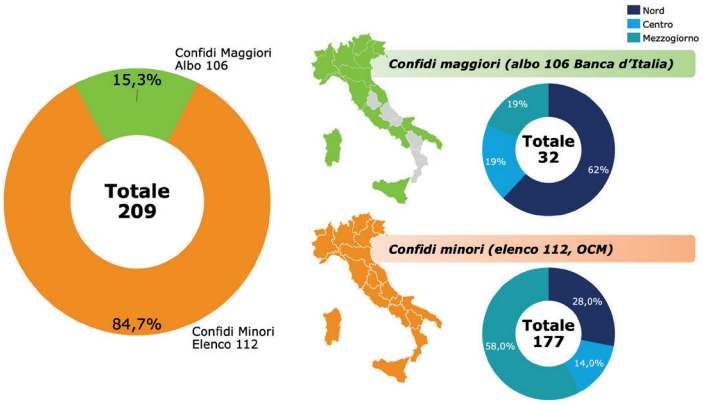
I 209 confidi rilevati al 31 dicembre 2021 si compongono dei seguenti due gruppi:

- 32 *confidi maggiori* iscritti nell'albo ex art. 106 TUB e soggetti alla vigilanza di Banca d'Italia
- 177 *confidi minori* di cui all'art. 112 decreto legislativo 1° settembre 1993, numero 385, iscritti nell'elenco OCM, soggetti alla vigilanza dell'Organismo Confidi Minori

Il numero di confidi maggiori al 31/12/2021 non coincide con quello del campione dell'analisi di bilancio dei *confidi maggiori* di cui al seguente capitolo della presente edizione dell'Osservatorio. Questo perché nel corso del 2021 si sono concretizzate alcune operazioni straordinarie che hanno determinato delle variazioni nell'elenco al 31/12/2021 rispetto al 31/12/2020 (data dei bilanci oggetto di analisi). Nel dettaglio:

- In data 01/01/2021 si è concretizzata la fusione per incorporazione di Confidi Centro in Confidi Valle d'Aosta. Il soggetto risultante è stato rinominato Confidi Centro Nord
- In data 01/01/2021 si è concretizzata la fusione fra Valfidi e Confartigianato Fidi Cuneo (atto del 21/12/2020). Il soggetto risultante è stato rinominato Alpfidi
- In data 10/11/2021 si è concretizzata la fusione per incorporazione di Confapifidi di Brescia in Ascomfidi Nord Ovest. Il soggetto risultante ha assunto la denominazione di Confirete.

Tavola 1.1: La numerosità dei confidi italiani



La distribuzione numerica fra *confidi maggiori* e *confidi minori* vede la presenza di 32 confidi maggiori (15,3% del totale offerta di mercato per numerica) e 177 confidi minori (84,7% del totale offerta di mercato).

Al 31 dicembre 2020, i *confidi maggiori* pur rappresentando una percentuale marcatamente minoritaria dell'offerta di mercato in termini di numerosità degli intermediari, detengono uno stock di garanzie[1] di 6,7 miliardi di euro, corrispondente a circa i tre quarti del totale[2] (74%). Questo conferma la forte concentrazione del mercato già osservata nelle precedenti rilevazioni.

I *confidi maggiori* detengono uno stock di garanzie pari al 74% del totale

Note

[1] *Per la quantificazione dello stock di garanzie dei confidi maggiori è stato utilizzato il totale valore lordo garanzie controgarantite e non controgarantite per tutti i ranghi di rischio assunto della tabella "D.03 Garanzie (reali e personali) rilasciate: rango di rischio assunto e qualità di Nota Integrativa Parte D Altre Informazioni". Quello utilizzato è uno dei metodi possibili per il calcolo di tale grandezza; altri metodi sono (elenco esemplificativo non esaustivo):*

- *La sommatoria delle sotto-voci 1) Garanzie rilasciate di natura finanziaria a prima richiesta, 2) Altre garanzie rilasciate di natura finanziaria, 3) Garanzie rilasciate di natura commerciale e 6) Attività costituite in garanzia di obbligazioni di terzi della Tabella "D.01 Valore delle garanzie (reali e personali) rilasciate e degli impegni" di Nota Integrativa Parte D Altre Informazioni (dalla sommatoria devono essere escluse le sotto-voci che fanno riferimento agli impegni, nello specifico le sotto-voci 4) Impegni irrevocabili a erogare fondi, 5) Impegni sottostanti ai derivati su crediti: vendite di protezione e 7) Altri impegni irrevocabili).*
- *La sommatoria dei Valori lordi finali (riga D) di tutte le tipologie di garanzie delle tabelle "D.09 Variazioni delle garanzie (reali o personali) rilasciate deteriorate: in sofferenza", "D.10 Variazioni delle garanzie (reali o personali) rilasciate deteriorate: altre" e "D.11 Variazioni delle garanzie (reali o personali) rilasciate non deteriorate".*

Quasi due terzi dei *confidi maggiori* (64%) sono localizzati nelle regioni del Nord Italia

I *confidi maggiori* sono presenti soltanto sul territorio di 15 regioni italiane e sono concentrati soprattutto al Nord (62% del totale, 20 confidi su 32); meno della metà dei *confidi maggiori* è localizzata nelle regioni del Centro e del Mezzogiorno Italia (19% del totale in entrambe le aree, 6 nelle regioni del Centro e 6 nelle regioni del Mezzogiorno).

Più della metà dei *confidi minori* (58%) sono localizzati nelle regioni del Sud Italia

I *confidi minori* sono invece distribuiti sull'intero territorio nazionale; almeno uno dei 177 *confidi minori* è presente in ogni regione. Specularmente rispetto alla distribuzione dei *confidi maggiori*, la maggior parte dei *confidi minori* è localizzata nelle regioni del Mezzogiorno (58% del totale, 103 confidi su 177); seguono le regioni del Nord (49 *confidi minori*, 28% del totale) e del Centro (25 *confidi minori*, 14% del totale).

Note

I risultati ottenuti con queste tre diverse metodologie di calcolo dovrebbero quadrare fra di loro in quanto rappresentano diverse riclassificazioni della stessa grandezza.

[2] *Lo stock totale di mercato (sommatoria dello stock complessivo dei confidi maggiori e dei confidi minori) ammonta a 9,1 miliardi di euro. Lo stock riferibile ai confidi minori ammonta a 2,4 miliardi di euro, pari al 26% del totale. Per la quantificazione dello stock di garanzie dei confidi minori è stata utilizzata la sommatoria del Valore lordo finale (riga D) della tabella A.10 della sezione D Altre informazioni dello schema di bilancio pubblicato da Banca d'Italia il 2 agosto 2016.*

Tavola 1.2: I confidi maggiori (Italia)

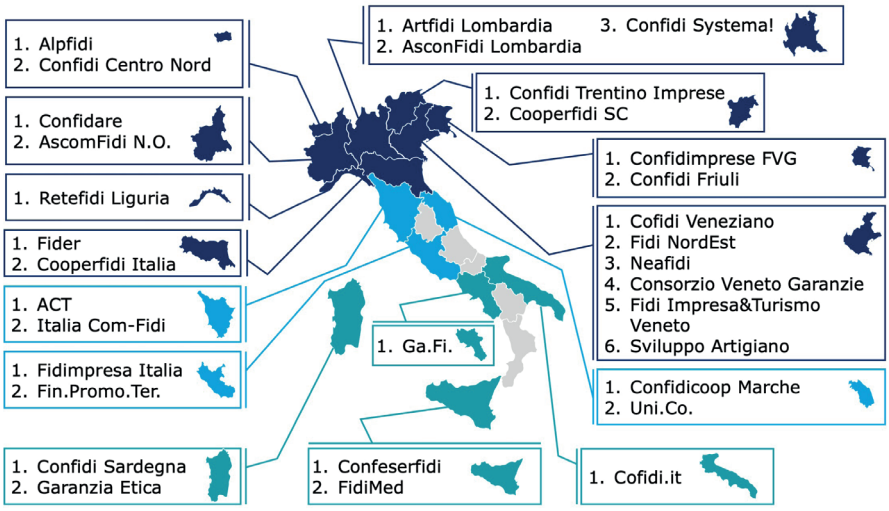


Tavola 1.3: I confidi minori (Nord)

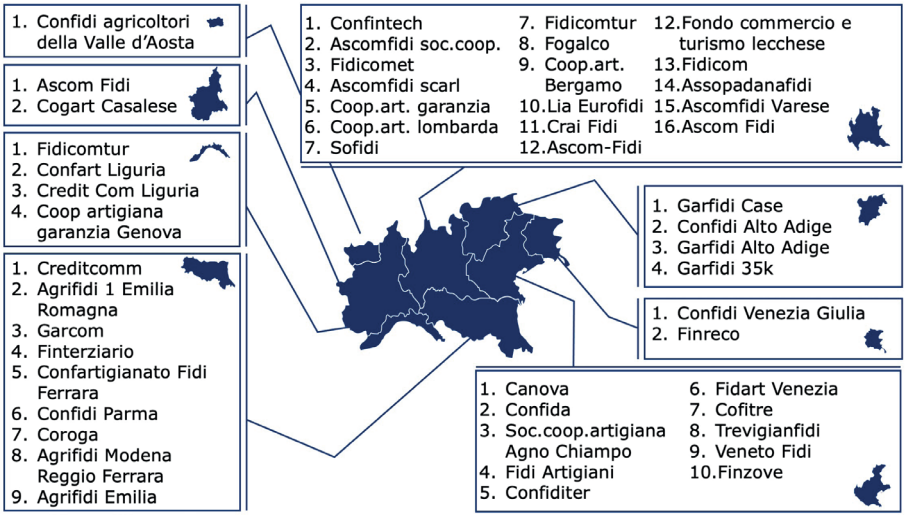


Tavola 1.4: I confidi minori (Centro)

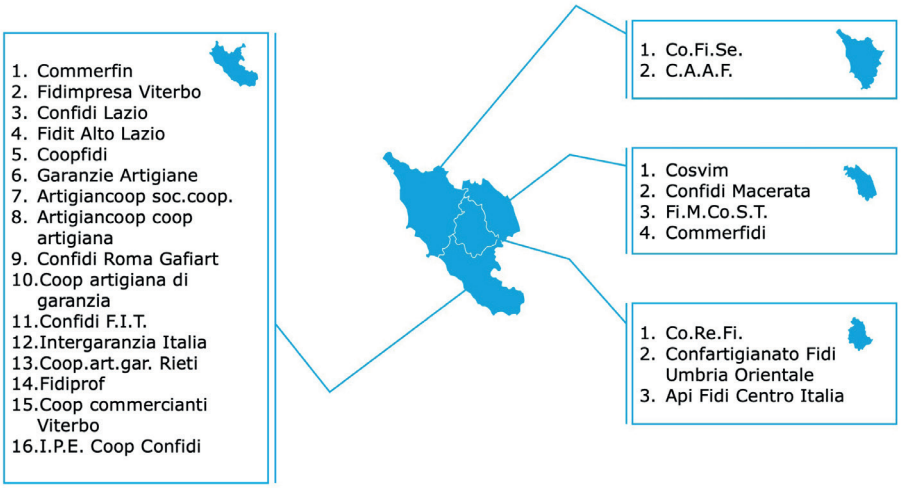


Tavola 1.5: I confidi minori (Sud 1 di 2)

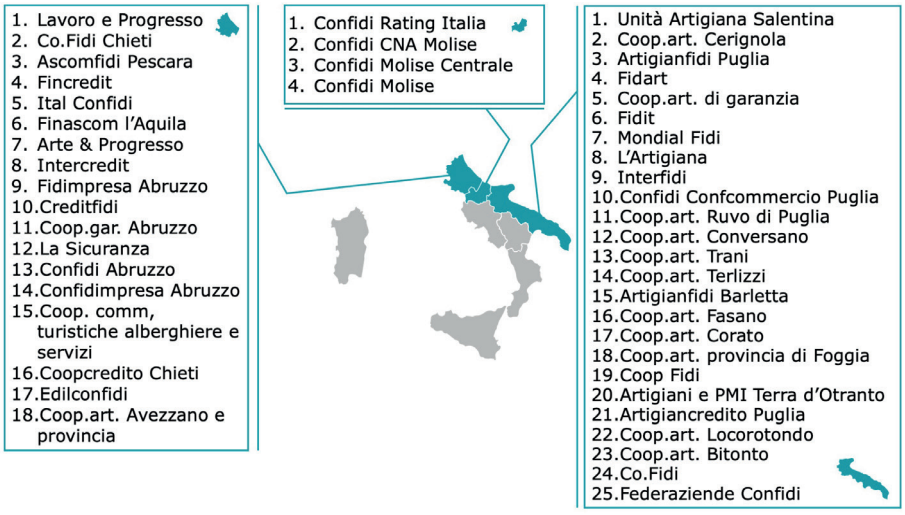


Tavola 1.6: I confidi minori (Sud 2 di 2)

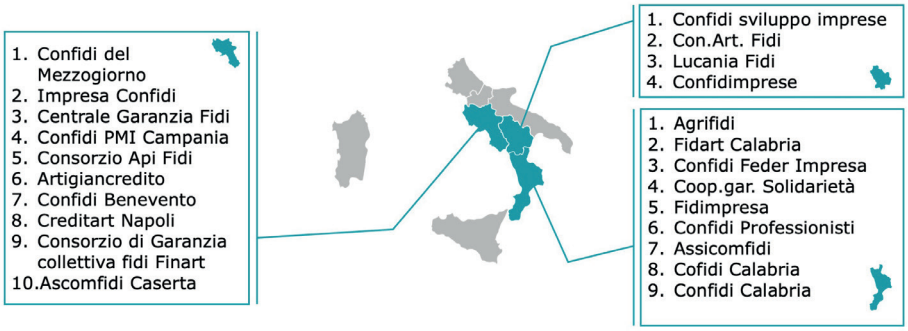
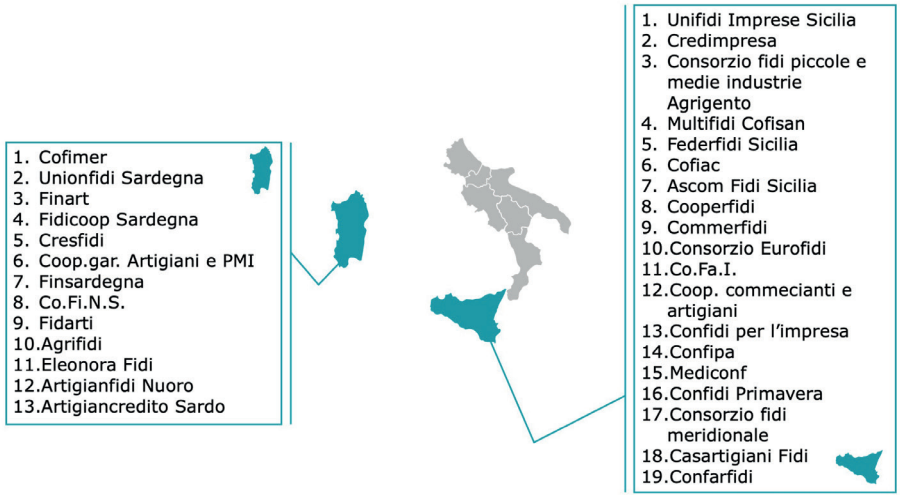


Tavola 1.7: I confidi minori (Isole)



Analisi dei bilanci dei confidi italiani

(a cura di Diego Bolognese)

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

- il campione analizzato coincide con l'insieme dei *confidi maggiori*;
- l'analisi si snoda sui fenomeni più rilevanti attraverso un set di indicatori di bilancio che sostanzialmente replica quello adottato dal Fondo di garanzia per le PMI (L.662/96) ai fini dell'attribuzione dello status di "garante autorizzato";
- ove possibile l'analisi dei dati è stata estesa al periodo 2016/2020.

2.1. IL CAMPIONE

L'analisi dei bilanci 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 al 31 dicembre 2020 lo stock delle garanzie dei *confidi maggiori*[1] rappresentava il 74% del totale, ammontando

Note

[1] *Per la quantificazione dello stock di garanzie dei confidi maggiori è stato utilizzato il totale valore lordo garanzie controgarantite e non controgarantite per tutti i ranghi di rischio assunto della tabella "D.03 Garanzie (reali e personali) rilasciate: rango di rischio assunto e qualità di Nota Integrativa Parte D Altre Informazioni". Quello utilizzato è uno dei metodi possibili per il calcolo di tale grandezza; altri metodi sono (elenco esemplificativo non esaustivo):*

- *La sommatoria delle sotto-voci 1) Garanzie rilasciate di natura finanziaria a prima richiesta, 2) Altre garanzie rilasciate di natura finanziaria, 3) Garanzie rilasciate di natura commerciale e 6) Attività costituite in garanzia di obbligazioni di terzi della Tabella "D.01 Valore delle garanzie (reali e personali) rilasciate e degli impegni" di Nota Integrativa Parte D Altre Informazioni (dalla sommatoria devono essere escluse le sotto-voci che fanno riferimento agli impegni, nello specifico le sotto-voci 4) Impegni irrevocabili a erogare fondi, 5) Impegni sottostanti ai derivati su crediti: vendite di protezione e 7) Altri impegni irrevocabili).*

a 6,7 miliardi di euro su un totale (comprendente anche lo stock riferibile ai *confidi minori*[2]) di 9,1 miliardi di euro.

Ai fini della costruzione del campione 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 sia sufficientemente trasparente e conforme agli standard per massimizzare la confrontabilità dei dati.

Il campione d'analisi deve essere rappresentativo in termini importo di garanzie in essere sul mercato, rappresentativo del territorio e composto da soggetti la cui reportistica contabile risulti confrontabile

Note

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

I risultati ottenuti con queste tre diverse metodologie di calcolo dovrebbero quadrare fra di loro in quanto rappresentano diverse riclassificazioni della stessa grandezza.

[2] *Lo stock totale di mercato (sommatoria dello stock complessivo dei confidi maggiori e dei confidi minori) ammonta a 9,1 miliardi di euro. Lo stock riferibile ai confidi minori ammonta a 2,4 miliardi di euro, pari al 26% del totale.*
Per la quantificazione dello stock di garanzie dei confidi minori è stata utilizzata la sommatoria del Valore lordo finale (riga D) della tabella A.10 della sezione D Altre informazioni dello schema di bilancio pubblicato da Banca d'Italia il 2 agosto 2016.

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 *confidi maggiori*) alla data del 31/12/2021, oppure iscrizione alla data del 31/12/2020 e presenza di un bilancio 2020 depositato e permanenza nell'Albo Unico alla data del 31/12/2021 come soggetto confluito in un altro soggetto (anche di nuova costituzione) a seguito di operazione straordinaria. Sono esclusi i confidi iscritti in Albo Unico che alla data del 31/12/2020 non erano iscritti in Albo Unico e/o non hanno depositato un bilancio d'esercizio 2020.

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

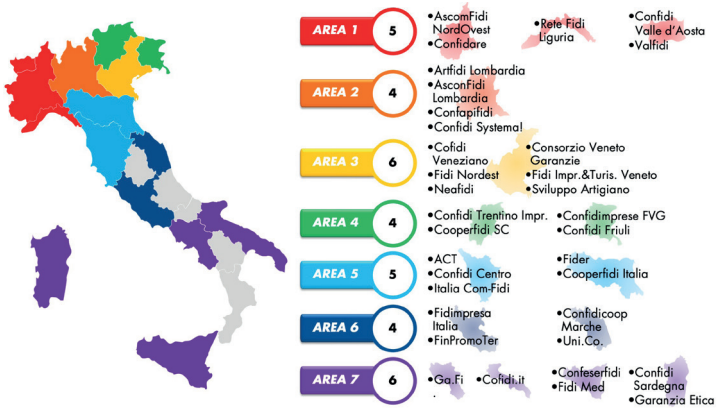
   a. hanno dimensioni medio/grandi (attività finanziaria superiore a 150 milioni di euro) e di conseguenza rappresentano una fetta del mercato consistente in termini di stock di garanzie erogate;
   b. hanno una localizzazione molto diffusa sul territorio nazionale: i 34 confidi oggetto di analisi hanno 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. 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 prevalente è di secondo grado, ossia a supporto di altri confidi (di primo grado) anziché 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.

L'applicazione dei due criteri di selezione ha definito un campione di 34 confidi la cui sede legale si situa in 15 regioni italiane. Per comodità di analisi gli autori hanno suddiviso il campione in sette sottogruppi utilizzando un criterio di segmentazione geografica.

Il campione è composto dai 34 *confidi maggiori*: a tali confidi, situati in 15 diverse regioni, corrisponde al 74% del mercato complessivo delle garanzie

Tavola 2.1: Il campione d'analisi



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

Il campione d'analisi corrisponde all'universo dei *confidi maggiori*. Tutti i confidi del campione sono inoltre nell'elenco dei soggetti autorizzati dal Fondo di garanzia per le PMI

1. I 34 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 27 ottobre 2020[3]. 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 stabile a 34 confidi[4] ma è cambiato nella sua composizione:

- Un confidi in uscita: Cofiter è stato cancellato dall'elenco a seguito della fusione per incorporazione in Confidi.net in data 04 novembre 2020. Il soggetto risultante dalla fusione è stato denominato Fider[5] a seguito del cambio denominazione di Confidi.net.

Note

[3] *Tutti i 34 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 34 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.*

[4] *Nel corso del 2020 c'è stata un'operazione straordinaria che non incide sul numero dei confidi del campione: nel mese di settembre Valfidi ha acquistato un ramo d'azienda di Ascomfidi Nord-Ovest (Ascomfidi N.O.): Ascomfidi N.O. ha ceduto tutte le attività e immobilizzazioni sul territorio della regione Valle d'Aosta in cambio di una quota di partecipazione in Valfidi in qualità di socio sovventore.*

[5] *Nel campione della presente edizione è stato preso in considerazione il bilancio Fider 2020, che risulta così strutturato:*
- *la situazione patrimoniale di Fider al 31/12/2020 è quella risultante dall'unificazione delle situazioni patrimoniali di Cofiter, di Confidi.net e di Fider*
- *il Conto Economico al 31/12/2020 presenta i) nel periodo 01/01/2020 – 04/11/2020 la sola gestione economica di Confidi.net, ii) nel periodo 04/11/2020 – 31/12/2020 la gestione economica di Fider (post fusione fra Confidi.net e Cofiter). La gestione economica di Cofiter dal 01/01/2020 al 04/11/2020 consiste in una perdita di 1.931.989 euro ed è riflessa nel Patrimonio Netto dell'incorporante Fider nell'ambito della contabilizzazione dell'operazione di fusione mediante l'applicazione del principio contabile internazionale IFRS 3*

- Un confidi in entrata: Confidi Friuli[6].

Le fonti delle variabili elementari utilizzate per il calcolo degli indicatori sono i bilanci dei confidi del campione relativi agli esercizi 2016, 2017, 2018, 2019 e 2020. Il criterio fissato dagli autori è quello di utilizzare i dati di bilancio più aggiornati a disposizione per minimizzare il rischio di una bassa qualità dei dati[7], 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 o primo esercizio di applicazione delle istruzioni di rendicontazione per i confidi vigilati). Nel dettaglio:

Le fonti dei dati elementari utilizzati per le analisi sono i bilanci dei confidi maggiori 2016, 2017, 2018, 2019 e 2020.

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

Note

[6] *L'assemblea straordinaria di Confidi Friuli del 26/11/2018 approva il progetto di fusione per incorporazione in Confidi Friuli di Confidi Pordenone. L'atto di fusione è stato firmato il 07/02/2019 con efficacia a decorrere dal 01/01/2019. Nel 2019 cominciano le pratiche di iscrizione all'Albo Unico di Banca d'Italia e nel frattempo si opera per rendere effettiva l'integrazione e la riorganizzazione. La data di iscrizione all'Albo 106 è del 21/10/2020. Nel presente rapporto saranno presi in considerazione i due anni in cui Confidi Friuli ha avuto l'assetto attuale (2019 e 2020). Tuttavia nel 2019 Confidi Friuli non era sottoposto alla vigilanza di Banca d'Italia e quindi non ha pubblicato il III Pillar; dal momento che Confidi Friuli rientra in quel gruppo di confidi che non pubblica in bilancio i dati relativi a Fondi Propri e Coefficienti di Vigilanza ma solo in III Pillar, per il 2019 non abbiamo a disposizione i dati citati.*

[7] *Esiste un presunto 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%). 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. Lo stesso presunto problema è riscontrabile nel bilancio 2020 di Confidi Friuli; anche in questo caso si tratta del primo anno di applicazione delle nuove istruzioni di rendicontazione del bilancio.*

- Per l'esercizio 2020: dati di bilancio 2020 e di Informativa al pubblico terzo pilastro 2020.
- Per l'esercizio 2019: dati di confronto con esercizio precedente presenti in bilancio 2020 ove disponibili, dati di bilancio 2019 ove non presenti dati di raffronto sul bilancio successivo.
- Per l'esercizio 2018: dati di confronto con esercizio precedente presenti in bilancio 2019 ove disponibili, dati di bilancio 2018 ove non presenti dati di raffronto sul bilancio successivo.
- 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 Solvibilità[8].

Note

[8] *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 Gli indicatori di valutazione nell'Edizione 2022 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 principali 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
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*)

Anche nella presente edizione gli autori hanno calcolato alcuni degli indicatori adottati dal Fondo di

Il risultato dell'analisi è un set di 10 indicatori ognuno dei quali fa riferimento a uno dei tre principali fattori critici di successo del mercato delle garanzie: i) patrimonializzazione e solidità, ii) gestione del rischio di credito e iii) sostenibilità economica

Garanzia per le PMI a seguito del Decreto di riforma per l'individuazione dei *garanti autorizzati*. Il sistema di valutazione del Fondo è composto da sette indicatori di *performance*, suddivisi in due gruppi

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

Il sistema di assessment definito dai cinque indicatori del Gruppo 1 si ispira a quello proposto dall'Osservatorio sui confidi di Torino Finanza Edizione 2017[9].

Nella presente Edizione dell'Osservatorio si segnala una differenza nel set di indicatori rispetto alle edizioni precedenti: è stato escluso l'indicatore "Adeguatezza Patrimoniale"[10].

Dei 10 indicatori utilizzati dall'analisi, 5 replicano gli Indicatori di Gestione Operativa utilizzati dal Fondo di Garanzia per le PMI, ispirati a loro volta dal set di indicatori proposto dall'Osservatorio Confidi di Torino Finanza Edizione 2017.

Note

[9] *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)

Note

[10] *L'esclusione nella presente edizione del rapporto di questo indicatore è determinata da due valutazioni degli autori:*

a. *L'indicatore Adeguatezza Patrimoniale risulta essere meno accurato dell'indicatore TCR. Nelle passate edizioni del rapporto si è osservato che l'indicatore Adeguatezza Patrimoniale per la grande maggioranza dei confidi maggiori (circa 85% del campione) rappresenta una situazione patrimoniale relativa sostanzialmente paragonabile a quella rappresentata dall'indicatore TCR, ma traslata in alto in termini assoluti. Questa minore accuratezza è determinata dall'esigenza di semplicità di calcolo per rendere possibile la valutazione della situazione patrimoniale anche per i confidi minori e il confronto con quella dei confidi maggiori. Dal momento che però il presente rapporto valuta la situazione patrimoniale dei soli confidi maggiori e non vi è esigenza di confronto con i confidi minori si è ritenuto di utilizzare il solo indicatore TCR per via della sua maggiore accuratezza.*
b. *In alcuni casi può essere complicato ottenere una soddisfacente significatività del valore dell'indicatore Adeguatezza Patrimoniale a causa della non univocità delle modalità di rendicontazione in bilancio delle Garanzie in essere nette (intese come Garanzie in essere lorde al netto di Riassicurazioni e Accantonamenti). Infatti, 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. Per alcuni confidi gli autori hanno rinvenuto valori non conformi all'interno della Tabella D.4 "Garanzie reali o personali rilasciate" (Nota Integrativa – Parte D: Altre informazioni) alla voce "Importo delle controgaranzie", sia nei bilanci 2018 che nei bilanci 2019. Maggiori approfondimenti hanno permesso di individuare la causa e la natura del disallineamento fra il valore di questi confidi e gli altri confidi del campione: dopo un confronto con le funzioni di Risk Management dei confidi interessati dai disallineamenti sono state individuate tre diverse cause di disallineamento:*
    i. *Casistica 1: in tabella D.4 sono state indicate nella sottovoce "Altre garanzie ricevute" le garanzie personali e reali ricevute dal confidi da parte dei soci delle mPMI garantite. I relativi importi (iscritti al valore storico) sono indicati nelle sotto-voci "Altre garanzie ricevute".*
    ii. *Casistica 2: in tabella D.4 sono state indicate nella sottovoce "Altre garanzie ricevute" le garanzie sussidiarie ricevute dal confidi a fronte di garanzie emesse da parte di confidi minori soci e appartenenti alla stessa rete. I relativi importi sono indicati nelle sotto-voci "Altre garanzie ricevute".*
    iii. *Casistica 3: i dati in tabella D.4 relativi a garanzie segregate sono iscritti per l'intero valore di emissione e non per il solo valore del fondo monetario cappato a esse connesso come invece avviene nella tabella D.3. C'è quindi una non confrontabilità fra la tabella D.3 (utilizzata anch'essa per il calcolo del valore dell'indice di Adeguatezza Patrimoniale) e la tabella D.4.*

Alcuni dei casi rientranti in una di queste casistiche l'anomalia nella rendicontazione è stata identificata grazie al fatto che il valore delle controgaranzie, gonfiato dalla presenza di forme di riassicurazione "non eligible" abbia fatto lievitare l'importo totale delle controgaranzie al di sopra del valore complessivo delle

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

L'adozione degli indicatori di cui al paragrafo precedente da parte del Fondo Centrale di Garanzia 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.

Variazione del 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

Note

garanzie emesse, rendendo quindi l'anomalia stessa particolarmente evidente e identificabile. Non si può però escludere nei bilanci dei confidi maggiori la presenza di altri casi assimilabili alle tre casistiche di cui sopra o di altra natura, la cui intensità non sia però sufficiente da permettere l'identificazione del problema anche in assenza di un confronto diretto con i risk managers. In termini generali possiamo quindi affermare a livello normativo esiste una mancanza di istruzioni specifiche circa la rendicontazione delle garanzie ricevute in tabella D4 di Nota Integrativa che rende i dati di difficile interpretazione e di conseguenza aumenta il rischio di non confrontabilità fra confidi.

patrimonio netto riflette, infatti, l'incremento o il decremento delle attività nette dell'impresa nell'esercizio o della ricchezza prodotta (variazioni in diminuzione e/o in aumento del capitale netto e delle sue parti ideali - capitale sociale, riserve legali, etc.). Nella presente edizione dell'Osservatorio non ci sono disallineamenti fra le modalità di calcolo di questo indicatore e le modalità di calcolo adottate dal Fondo di Garanzia per le PMI.

Tasso di decadimento

Il Tasso annuale di decadimento è dato dal rapporto fra (a numeratore) l'ammontare di credito garantito ai soggetti (gli associati) che sono entrati in sofferenza nel corso dell'anno alla quale si riferisce la rilevazione e (a denominatore) l'ammontare di credito (garantito, nel nostro caso, dal confidi) utilizzato dagli stessi soggetti e non considerato deteriorato alla fine dell'anno precedente[11]. 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 Finanza[12]. 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.

Note

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

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

Solidità prospettica

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

Per la presente analisi gli autori hanno optato per l'utilizzo degli stessi dati elementari e la stessa impostazione di calcolo del Fondo di Garanzia per le PMI. Tuttavia, in per questo indicatore può in alcuni casi esistere un disallineamento nel computo del valore *benchmark*: gli autori hanno considerato come valore di riferimento il Tasso annuale di decadimento di società non finanziarie e famiglie produttrici con fido utilizzato ≤125k euro (nel seguito: *TAD*) dell'area di attività prevalente del confidi, dove per la definizione di "Area di attività prevalente" è stata considerata la Regione cui fa riferimento la 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 confidi[13].

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*

Note

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

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 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[14]. 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

Note

[14] *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.*

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 34 confidi del campione la regione di attività prevalente è quella in cui trova la sede legale il confidi stesso; fa eccezione Fin.Promo.Ter. (sede legale: Lazio; Regione prevalente: Puglia).

Solvibilità

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

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

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

Note

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

L'indicatore adottato da Fondo di Garanzia per le PMI – e qui utilizzato dagli autori senza alcun disallineamento – è sostanzialmente una forma semplificata di *ATR*, che mette in rapporto le attività finanziarie (incluse garanzie finanziarie rilasciate) fino a 12 mesi[15] 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 indicatore di *Cost/Income* il Fondo di Garanzia per le PMI ha optato per una forma semplificata rispetto alla proposta originale. Nel dettaglio l'indicatore è costruito come segue:

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

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

2.3 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 subordinati[16]. 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 determinati portafogli di attività o a copertura di determinate tipologie di perdite
- sono assegnati ai confidi in semplice gestione (es. Fondi Antiusura – Legge n. 108/96)
- sono disciplinati da regolamenti dell'Unione Europea e gestiti dalla Regioni in virtù di specifiche convenzioni (es. fondi DOCUP). In generale, la normativa prevede che l'inclusione dei fondi pubblici tra gli elementi dei Fondi Propri non sia discrezione del confidi ma che debba essere valutata caso per caso dalla Banca d'Italia[17].

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'Italia[18].

Note

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

[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".*

[18] *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.*

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.

Tavola 2.3: Fondi Propri (Area1, euro, 2016-2020)

Fondi Propri (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
LIGURIA					
ReteFidi Liguria	21.219.890	21.352.056	22.322.630	27.516.703	28.649.203
PIEMONTE					
Ascomfidi Nord-Ovest	16.478.703	12.245.041	15.312.698	15.699.593	13.226.127
Confidare	27.395.928	27.681.439	26.398.745	28.426.287	28.166.330
V. D'AOSTA					
Confidi Valle d'Aosta	21.120.000	20.311.000	19.971.000	18.031.000	17.308.000
Valfidi	13.097.832	13.479.268	13.065.701	13.057.277	13.420.004

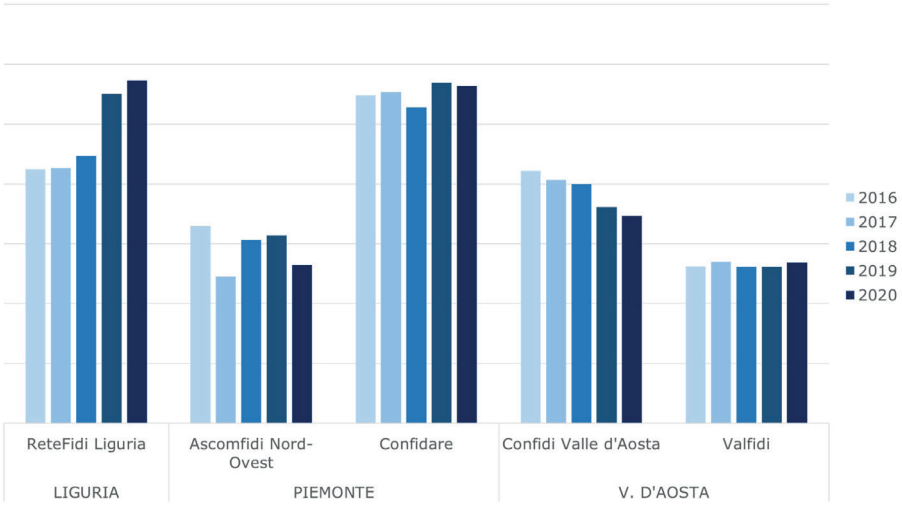


Tavola 2.4: Fondi Propri (Area2, euro, 2016-2020)

Fondi Propri (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
LOMBARDIA					
Artfidi Lombardia	15.939.858	17.536.737	16.651.315	18.765.504	19.556.126
Asconfidi Lombardia	24.358.696	25.618.078	25.457.883	27.779.323	28.625.588
ConfapiFidi	8.126.000	8.465.000	7.898.587	7.456.253	5.594.414
Confidi Systema!	75.334.989	72.473.800	68.206.472	74.607.907	75.962.291

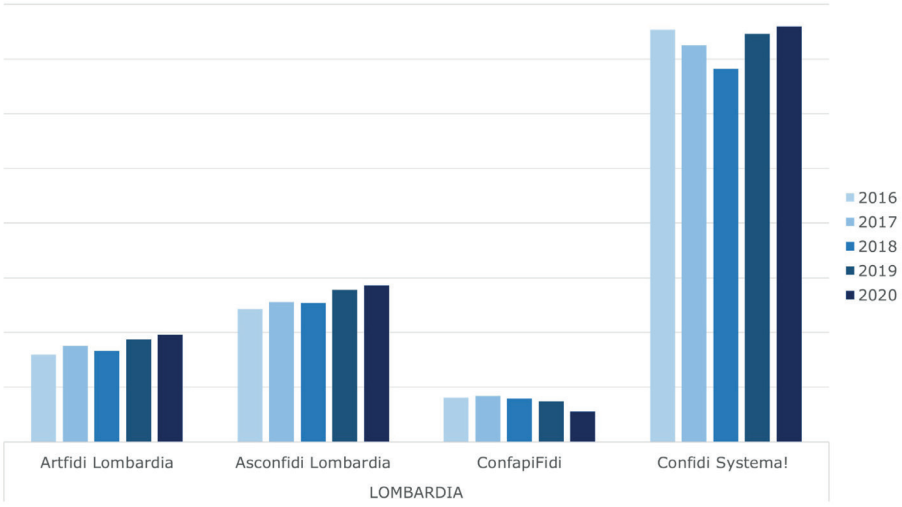


Tavola 2.5: Fondi Propri (Area3, euro, 2016-2020)

Fondi Propri (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
VENETO					
Cofidi Veneziano	23.044.338	22.833.019	20.548.615	21.172.452	22.659.411
Consorzio Veneto Garanzie	21.405.974	21.459.458	21.075.209	21.491.365	21.243.785
Fidi Impresa&Turismo Veneto	25.211.975	25.438.764	27.738.689	29.881.717	29.315.954
Fidi NordEst	23.758.135	25.284.171	22.777.674	24.062.913	25.121.129
Neafidi	61.113.785	61.550.017	60.962.600	62.993.290	57.004.212
Sviluppo Artigiano	24.146.658	23.977.501	29.013.640	28.441.849	30.044.296

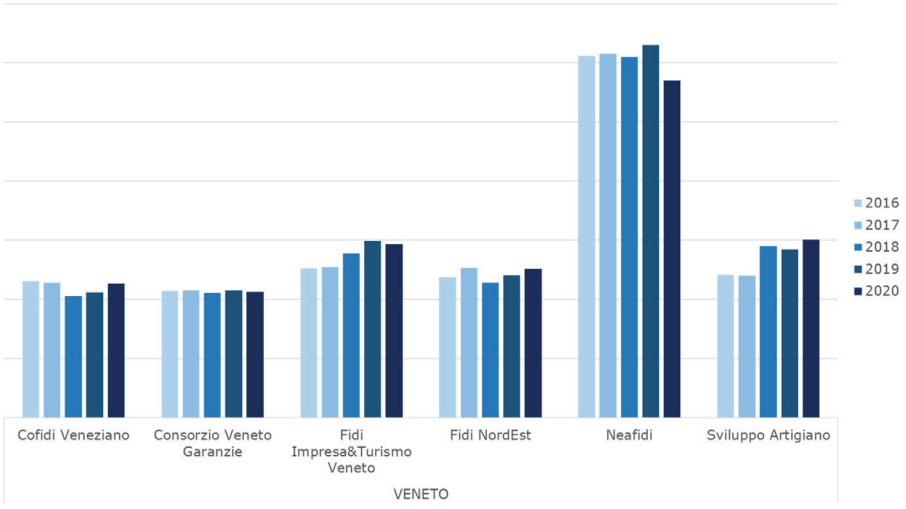


Tavola 2.6: Fondi Propri (Area4, euro, 2016-2020)

Fondi Propri (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
FRIULI V.G.					
Confidi Friuli					25.556.317
Confidimprese FVG	29.105.670	29.234.400	26.057.800	31.688.000	31.272.000
TRENTINO A.A.					
Confidi Trentino Imprese	66.707.494	67.915.125	65.567.063	77.089.263	84.771.146
Cooperfidi SC	79.818.000	79.660.000	76.074.000	77.588.000	79.161.000

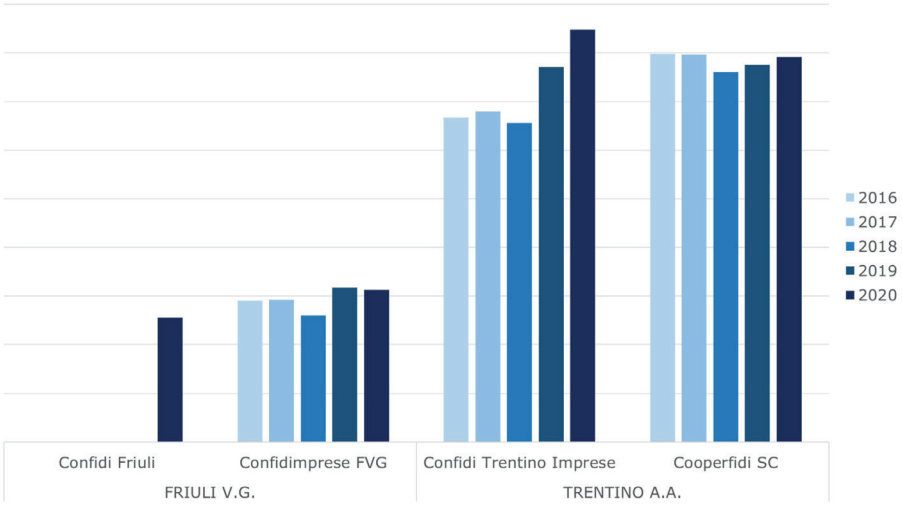


Tavola 2.7: Fondi Propri (Area5, euro, 2016-2020)

Fondi Propri (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
EMILIA ROMAGNA					
Cooperfidi Italia	23.112.008	22.897.396	22.540.297	22.668.786	21.467.956
Fider	16.937.753	17.382.861	16.928.584	16.519.454	29.784.889
TOSCANA					
ACT	78.026.456	79.290.663	79.651.476	104.727.159	101.088.866
Confidi Centro	10.144.000	9.475.000	9.689.000	16.322.000	16.865.000
Italia Com-Fidi	89.074.025	93.029.514	91.703.781	95.873.323	97.472.124

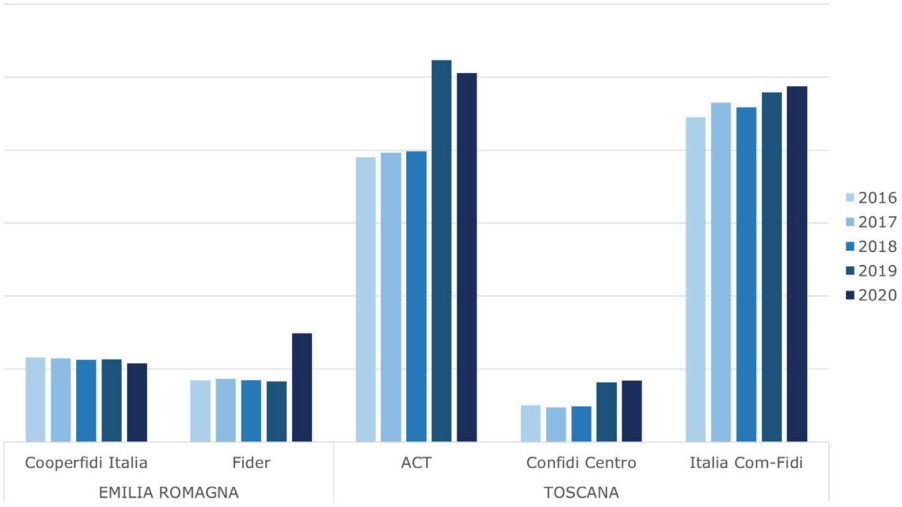


Tavola 2.8: Fondi Propri (Area6, euro, 2016-2020)

Fondi Propri (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
LAZIO					
Fidimpresa Italia	15.394.000	14.114.000	13.239.000	12.961.000	13.113.000
FinPromoTer	47.072.233	46.990.193	46.738.228	46.991.506	49.924.004
MARCHE					
Confidicoop Marche	20.300.179	19.679.179	18.749.393	23.490.786	23.501.165
Uni.Co.	10.877.053	19.809.939	52.781.378	53.327.651	56.877.700

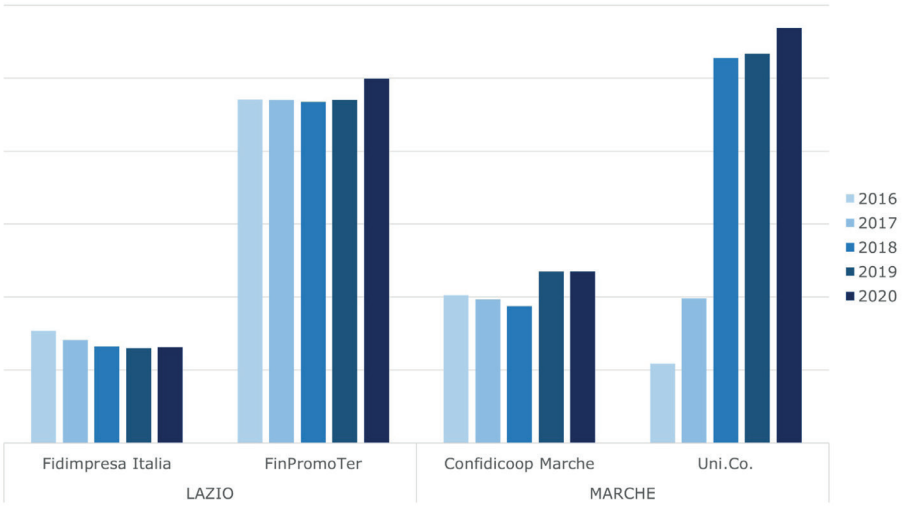
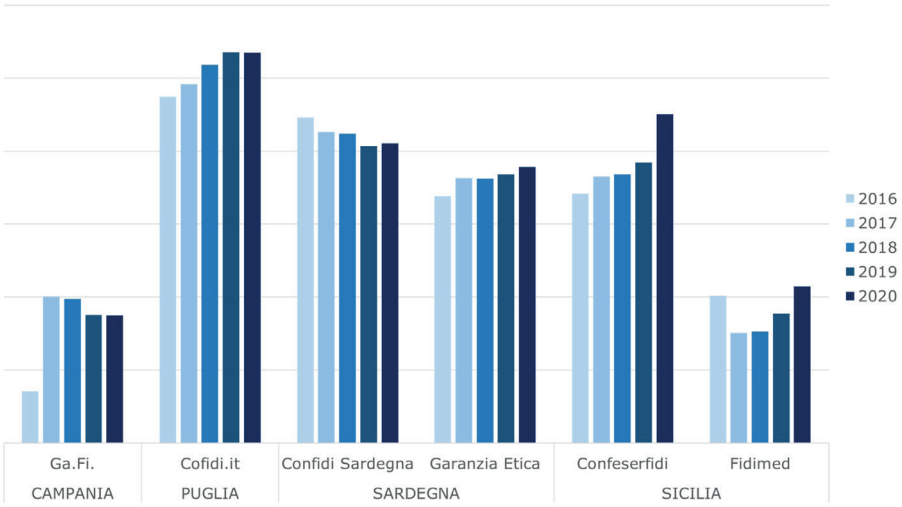


Tavola 2.9: Fondi Propri (Area7, euro, 2016-2020)

Fondi Propri (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
CAMPANIA					
Ga.Fi.	3.542.000	10.031.000	9.879.000	8.784.000	8.740.000
PUGLIA					
Cofidi.it	23.733.803	24.582.693	25.920.349	26.773.992	26.757.469
SARDEGNA					
Confidi Sardegna	22.308.000	21.327.000	21.199.000	20.348.000	20.531.000
Garanzia Etica	16.902.648	18.147.553	18.130.636	18.401.668	18.917.435
SICILIA					
Confeserfidi	17.082.387	18.257.602	18.392.207	19.238.698	22.530.161
Fidimed	10.105.427	7.538.999	7.632.448	8.858.642	10.734.480



Nel periodo in analisi (2016/2020) l'ammontare complessivo della dotazione patrimoniale dei *confidi maggiori* in valore assoluto ha fatto registrare una continua crescita senza variazioni anno su anno molto consistenti. Fra il 2016 e il 2020 la patrimonializzazione complessiva del sistema è aumentata del 17,61%. Rispetto all'esercizio precedente nel 2020 il valore complessivo passa da circa 1,10 miliardi a 1,15 miliardi di euro (variazione: +53,9 milioni di euro, +4,9%).

Il 42% dei confidi del campione (14 su 33[19]) fra il 2016 e il 2020 ha fatto registrare delle variazioni nelle consistenze comprese nell'intervallo +/-10%, range che gli autori hanno individuato come corrispondente alla stabilità del patrimonio nell'arco temporale dei cinque anni in esame. I restanti confidi del campione hanno per lo più aumentato le loro consistenze: 15 confidi nel 2020 presentano fondi propri che incrementati rispetto al 2016 di più del 10% (45% del totale); due di questi[20] hanno addirittura più che raddoppiato le consistenze nell'arco temporale in esame. Soltanto 4 confidi (12% del campione) hanno invece visto diminuire la propria dotazione patrimoniale fra il 2016 e il 2020 in misura superiore al 10%[21].

Nel periodo 2016/2020 i confidi maggiori hanno fatto registrare un aumento nelle consistenze di Fondi Propri.

Note

[19] *Il valore dei Fondi Propri di Confidi Friuli è disponibile solo per l'esercizio 2020*

[20] *Sono Ga.Fi (Δ2020/2016: +146,75%) e Uni.Co. (Δ2020/2016: +422,91%)*

[21] *Si tratta di Fidimpresa Italia (-14,82%), ConfapiFidi (-31,15%), Ascomfidi Nord-Ovest (-19,74%) e Confidi Valle d'Aosta (-18,05%)*

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 Finanza[22]; in questa sede ci limiteremo ad esporre entrambi i dati per valutarne gli eventuali differenziali di valore.

Note

[22] *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 (Area1, %, 2020)

	Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
LIGURIA		
ReteFidi Liguria	5,14%	4,12%
PIEMONTE		
Ascomfidi Nord-Ovest	-14,17%	-15,75%
Confidare	0,10%	-0,91%
V. D'AOSTA		
Confidi Valle d'Aosta	-3,36%	-4,01%
Valfidi	3,39%	2,78%

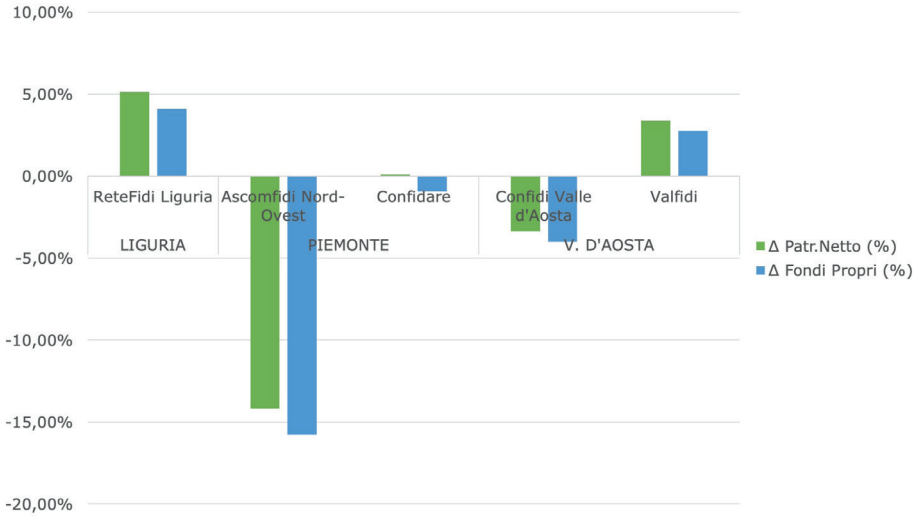


Tavola 2.11: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area2, %, 2020)

	Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
LOMBARDIA		
Artfidi Lombardia	4,13%	4,21%
Asconfidi Lombardia	4,23%	3,05%
ConfapiFidi	-33,44%	-24,97%
Confidi Systema!	0,11%	1,82%

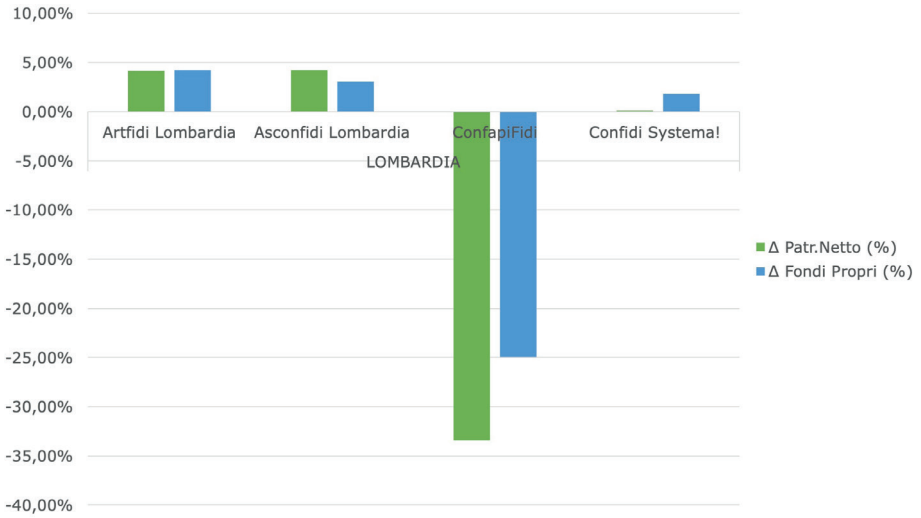


Tavola 2.12: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area3, %, 2020)

	Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
VENETO		
Cofidi Veneziano	7,26%	7,02%
Consorzio Veneto Garanzie	-0,84%	-1,15%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	-1,91%	-1,89%
Fidi NordEst	3,37%	4,40%
Neafidi	2,63%	-9,51%
Sviluppo Artigiano	4,94%	5,63%

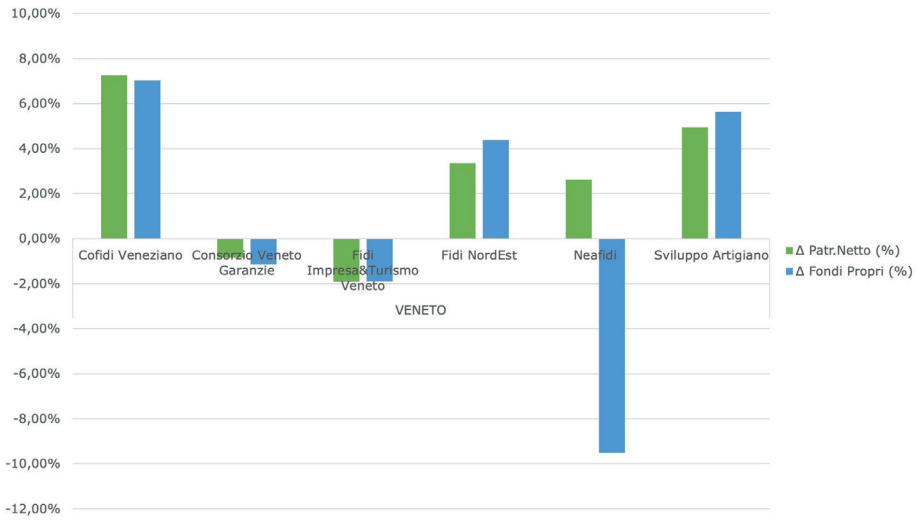


Tavola 2.13: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area4, %, 2020)

	Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
FRIULI V.G.		
Confidi Friuli	-1,28%	
Confidimprese FVG	-1,25%	-1,31%
TRENTINO A.A.		
Confidi Trentino Imprese	1,36%	9,96%
Cooperfidi SC	0,23%	2,03%

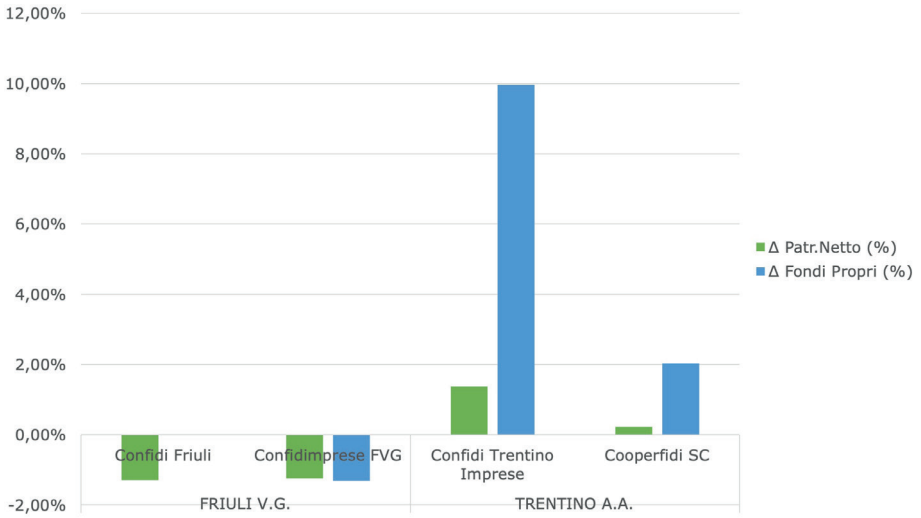


Tavola 2.14: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area5, %, 2020)

	Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
EMILIA ROMAGNA		
Cooperfidi Italia	-3,33%	-5,30%
Fider	75,72%	80,30%
TOSCANA		
ACT	-2,30%	-3,47%
Confidi Centro	3,33%	3,33%
Italia Com-Fidi	1,29%	1,67%

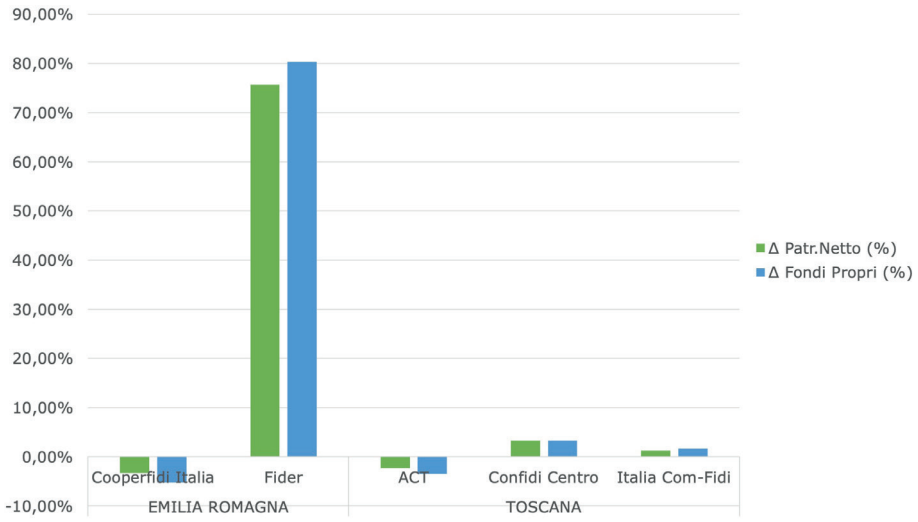


Tavola 2.15: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area6, %, 2020)

	Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
LAZIO		
Fidimpresa Italia	1,70%	1,17%
FinPromoTer	7,20%	6,24%
MARCHE		
Confidicoop Marche	-0,32%	0,04%
Uni.Co.	1,35%	6,66%

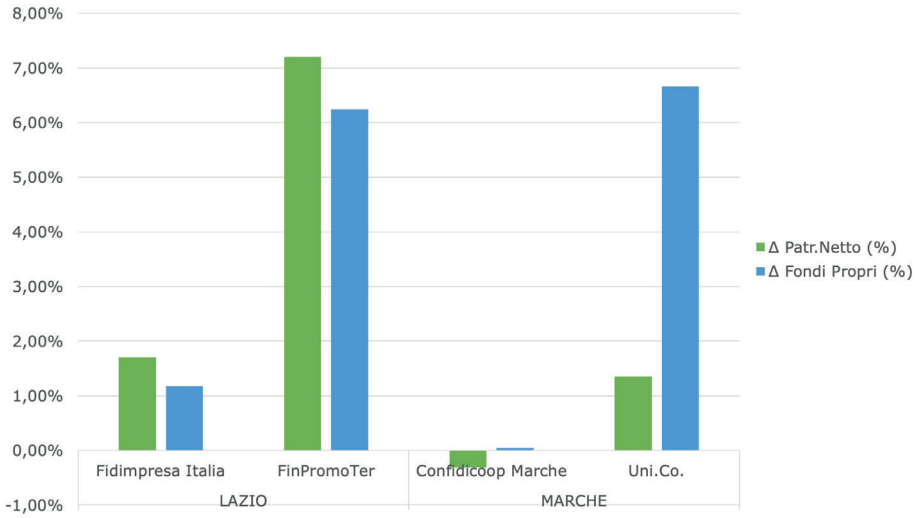
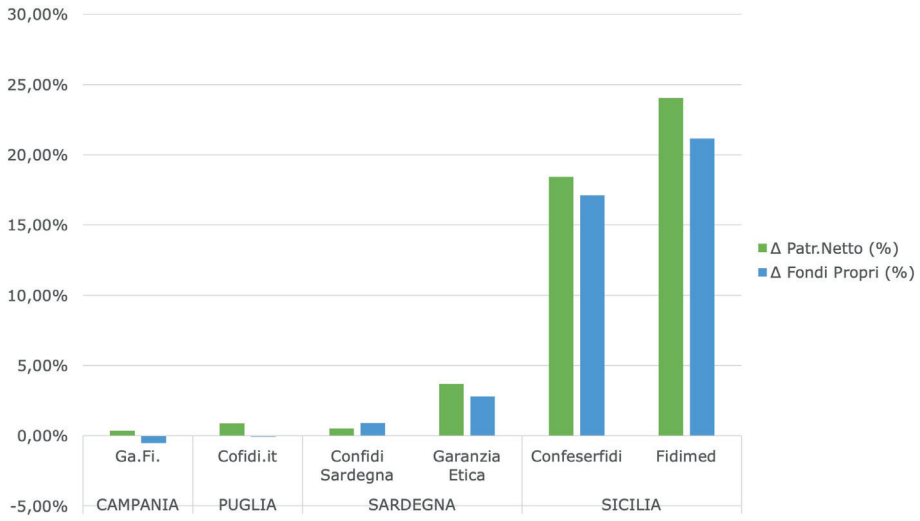


Tavola 2.16: Variazione Fondi Propri e Patrimonio Netto (Area7, %, 2020)

	Δ Patr.Netto (%)	Δ Fondi Propri (%)
CAMPANIA		
Ga.Fi.	0,38%	-0,50%
PUGLIA		
Cofidi.it	0,87%	-0,06%
SARDEGNA		
Confidi Sardegna	0,50%	0,90%
Garanzia Etica	3,69%	2,80%
SICILIA		
Confeserfidi	18,44%	17,11%
Fidimed	24,04%	21,18%



I Fondi Propri aumentano per circa due terzi del campione (21 su 33[23] pari al 64%). Per la maggior parte di questi l'aumento è piuttosto contenuto: 18 confidi (55% del campione) presentano incrementi non superiori a +10% sull'anno precedente, mentre solo 3 confidi (9% del campione) presenta incrementi superiori al 10%. Il restante 36% del campione vede invece una diminuzione del calore assoluto dei Fondi Propri. Il decremento è nella maggior parte dei casi contenuto: per 10 confidi (30% del campione) è non superiore al 10%. Soltanto due confidi presentano decrementi delle consistenze di Fondi Propri superiori al 10% rispetto all'anno precedente.

Una dinamica simile si evidenzia anche per quanto riguarda le variazioni di Patrimonio Netto: 24 confidi su 34 (pari al 71%) hanno aumentato il proprio Patrimonio Netto in valore assoluto rispetto al 2019, mentre una diminuzione si registra per 10 confidi, pari al 29% del campione. Anche per il Patrimonio Netto la maggior parte delle variazioni, sia in positivo che in negativo, è contenuta all'interno del range +/-10%. A dimostrazione della forte correlazione fra le consistenze di Patrimonio Netto e di Fondi Propri è interessante rilevare che le variazioni di Patrimonio Netto in positivo e in negativo maggiori del 10% si registrano per gli stessi confidi che abbiamo osservato avere avuto consistenti variazioni di Fondi Propri.

In sintesi, anche quest'anno si registra e rafforza la tendenza alla stabilità delle consistenze di Fondi

Anche del 2020 si registra e rafforza la tendenza alla stabilità delle consistenze di Fondi Propri e Patrimonio Netto. L'85% circa del campione ha registrato oscillazioni – positive e negative – di entità piuttosto contenuta (+/-10%) sia per i Fondi Propri che per il Patrimonio Netto

Note

[23] *Il valore dei Fondi Propri di Confidi Friuli è disponibile solo per l'esercizio 2020*

Propri e Patrimonio Netto. Ben l'85% circa del campione ha registrato oscillazioni – positive e negative – di entità piuttosto contenuta (+/-10%) sia per i Fondi Propri che per il Patrimonio Netto. Le variazioni più consistenti sono le seguenti:

1. Fondi Propri:
   a. Aumento:
      – Fider: +80,30%[24]
      – Confeserfidi: +17,11%
      – Fidimed: +21,18%[25]
   b. Diminuzione:
      – ConfapiFidi: -24,97%
      – Ascomfidi Nord-Ovest: -15,75%
2. Patrimonio Netto:
   a. Aumento:
      – Fider: +75,72%
      – Confeserfidi: +18,44%
      – Fidimed: +24,04%
   b. Diminuzione:
      – ConfapiFidi: -33,44%
      – Ascomfidi Nord-Ovest: -14,17%

Note

[24] *L'aumento così importante delle consistenze è determinato dalla incorporazione di Cofiter (e conseguentemente del suo patrimonio) in Confidi.net. La stessa circostanza è alla base dell'aumento di Patrimonio Netto.*

[25] *Fidimed è al secondo anno consecutivo di consistente incremento (delta 2019/2018: +16,07%)*

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 tre requisiti da soddisfare[26]:

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

La Circolare 288 del 3 aprile 2015 – 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 2[27]:

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%.

Note

[26] *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).*

[27] *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.*

La Circolare prevede inoltre che il coefficiente di Capitale totale per gli Intermediari Finanziari che non raccolgono risparmio presso il pubblico (come i confidi) si intende soddisfatto tramite strumenti di Capitale Primario di classe 1 o strumenti di classe 2[28].

Come abbiamo visto, gli indicatori di solidità patrimoniale di un confidi mettono in relazione il totale dei Fondi Propri o il Capitale primario di classe 1 e le attività ponderate per il rischio (RWA - *Risk Weighted Assets*) pari alla somma delle esposizioni per cassa e per firma dei confidi nell'ambito della propria attività ponderati per il rischio specifico[29].

Gli indici di solidità patrimoniale devono essere indicati dal confidi in Nota Integrativa nella Parte D - Altre Informazioni[30]. Tali indici dipendono, oltre che dalla capienza del totale dei Fondi Propri del confidi, anche e soprattutto dal rischio connesso al suo *stock* di garanzie in essere che a sua volta è influenzato dal mix di forme tecniche delle garanzie emesse. Infatti, da tale mix dipende la quantità di rischio connessa alle garanzie stesse in quanto questo varia:

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

Note

[28] *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.*

[29] *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.*

[30] *Alcuni dei confidi del campione (ConfapiFidi Lombardia, Confidimprese FVG, Confidi Friuli, Fidimpresa Italia, Ga.Fi., Fidimed, Confidi Sardegna e Garanzia Etica) non pubblicano tali dati nel bilancio d'esercizio, ma nell'Informativa al pubblico (Terzo Pilastro).*

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

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

Sulla base dell'osservazione dei dati della serie storica dei valori di TCR dei singoli confidi 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 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)

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

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

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

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

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

Nelle tavole che seguono verranno presentati i dati 2016, 2017, 2018, 2019 e 2020 dei confidi del campione relativamente al *Total Capital Ratio*.

Tavola 2.17: Total Capital Ratio - TCR (Area1, %, 2016-2020)

TCR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LIGURIA					
ReteFidi Liguria	36,81%	35,98%	38,99%	42,74%	42,64%
PIEMONTE					
Ascomfidi Nord-Ovest	16,00%	16,51%	22,62%	25,11%	30,01%
Confidare	21,30%	23,80%	17,60%	23,10%	27,20%
V. D'AOSTA					
Confidi Valle d'Aosta	20,70%	31,87%	32,69%	30,66%	30,46%
Valfidi	17,98%	22,16%	22,40%	22,41%	20,70%

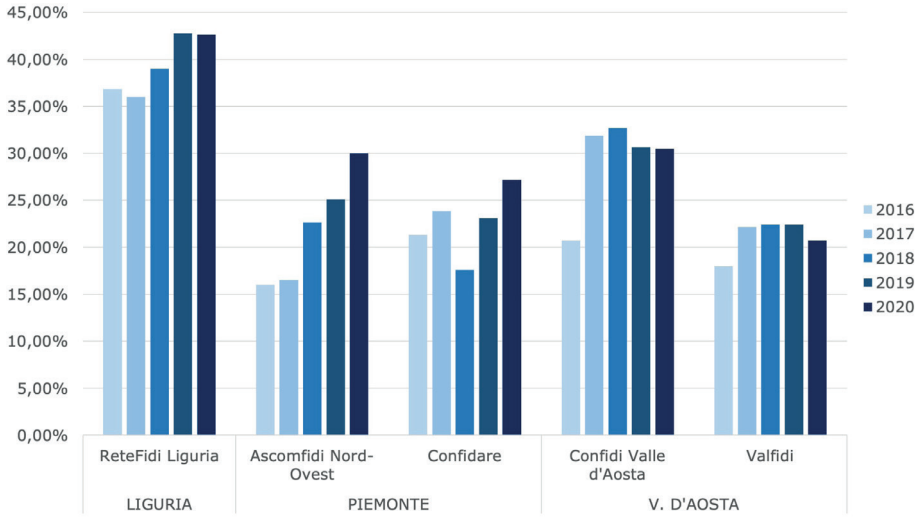


Tavola 2.18: Total Capital Ratio - TCR (Area2, %, 2016-2020)

TCR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LOMBARDIA					
Artfidi Lombardia	14,52%	17,74%	18,68%	22,90%	24,09%
Asconfidi Lombardia	12,81%	18,58%	20,39%	22,39%	25,22%
ConfapiFidi	28,12%	27,64%	21,73%	18,96%	13,44%
Confidi Systema!	23,16%	21,13%	20,82%	22,57%	25,84%

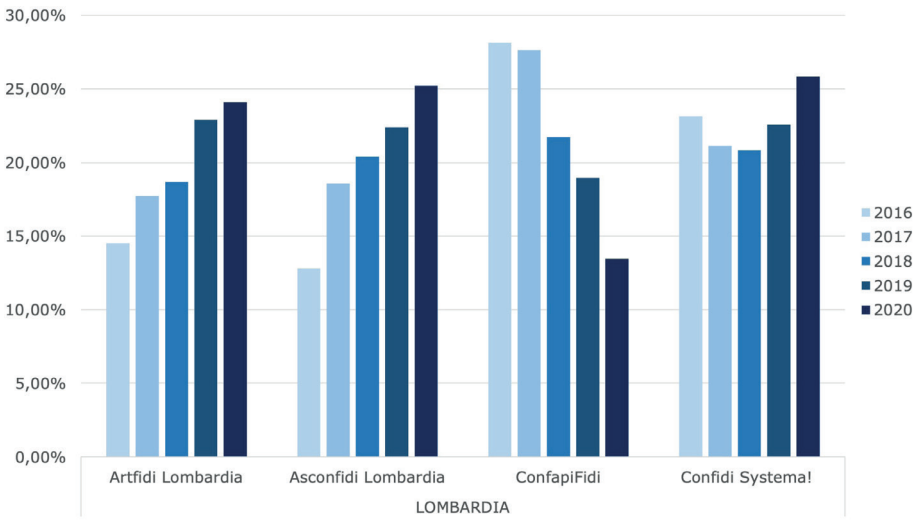


Tavola 2.19: Total Capital Ratio - TCR (Area3, %, 2016-2020)

TCR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
VENETO					
Cofidi Veneziano	27,03%	25,73%	22,93%	26,50%	34,15%
Consorzio Veneto Garanzie	23,11%	27,63%	31,09%	32,86%	38,78%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	19,12%	18,67%	21,41%	22,86%	25,42%
Fidi NordEst	18,77%	18,04%	17,20%	18,61%	22,52%
Neafidi	95,24%	83,80%	92,75%	78,61%	78,29%
Sviluppo Artigiano	12,84%	13,36%	15,66%	15,80%	19,54%

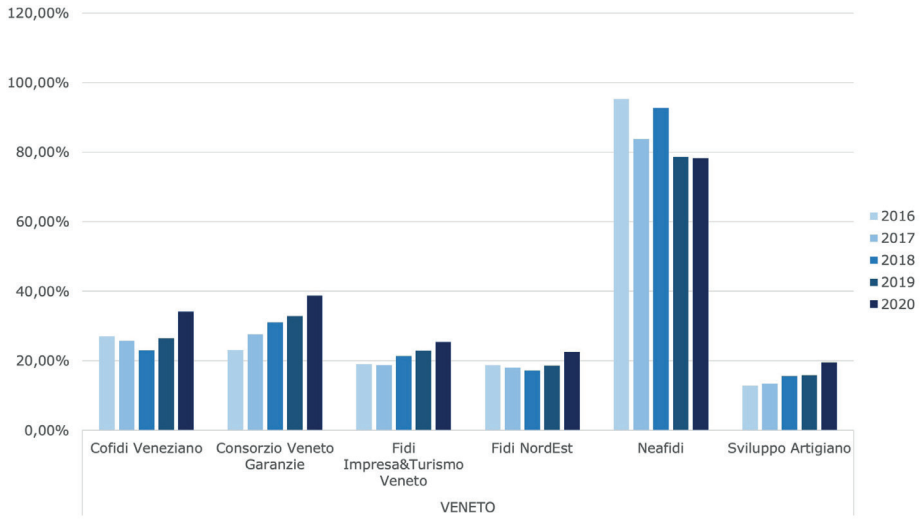


Tavola 2.20: Total Capital Ratio - TCR (Area4, %, 2016-2020)

TCR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
FRIULI V.G.					
Confidi Friuli					28,09%
Confidimprese FVG	24,90%	26,20%	23,30%	27,89%	27,33%
TRENTINO A.A.					
Confidi Trentino Imprese	33,54%	48,06%	49,51%	59,04%	59,97%
Cooperfidi SC	63,75%	72,84%	72,24%	80,30%	77,39%

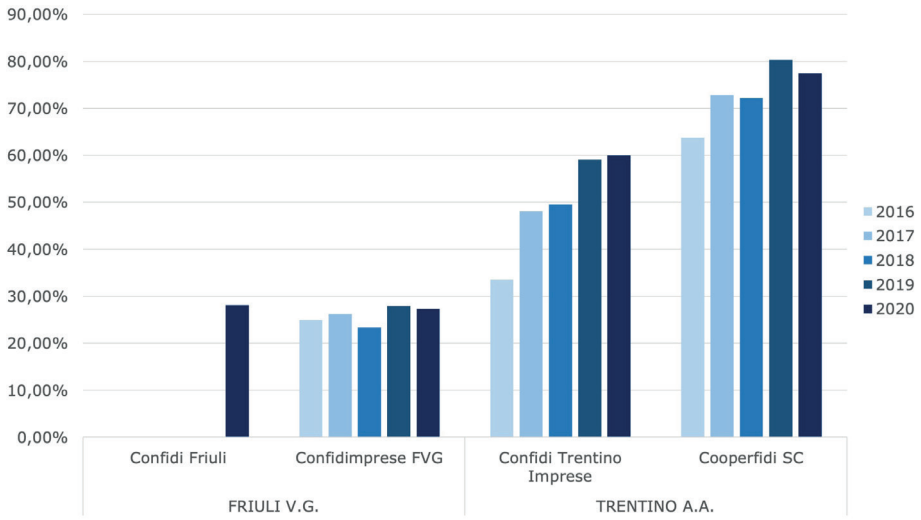


Tavola 2.21: Total Capital Ratio - TCR (Area5, %, 2016-2020)

TCR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
EMILIA ROMAGNA					
Cooperfidi Italia	25,39%	22,75%	23,94%	24,10%	22,29%
Fider	27,32%	28,21%	29,16%	30,12%	27,60%
TOSCANA					
ACT	17,28%	19,34%	22,69%	17,90%	19,06%
Confidi Centro	30,52%	32,53%	37,08%	46,28%	52,06%
Italia Com-Fidi	44,84%	51,77%	48,04%	45,72%	47,33%

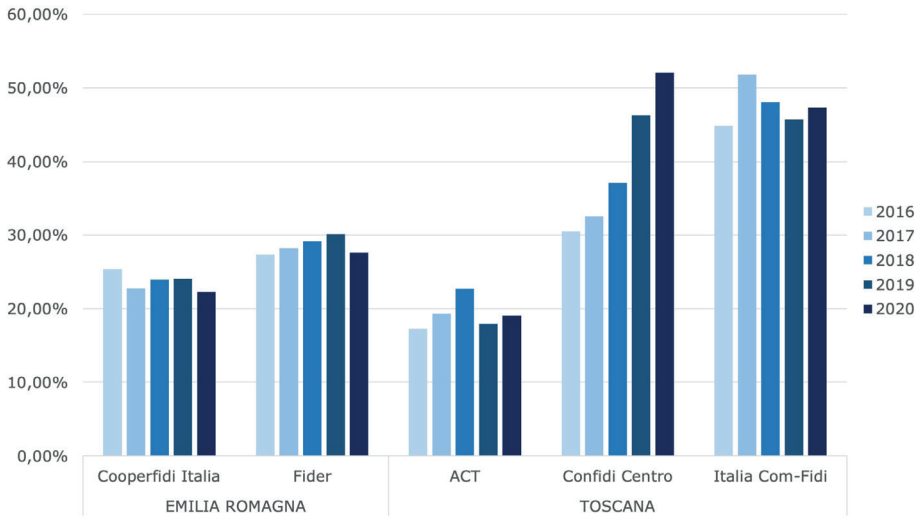


Tavola 2.22: Total Capital Ratio - TCR (Area6, %, 2016-2020)

TCR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LAZIO					
Fidimpresa Italia	23,43%	28,15%	26,05%	25,12%	25,44%
FinPromoTer	44,90%	36,74%	44,28%	56,49%	51,32%
MARCHE					
Confidicoop Marche	21,80%	23,60%	22,60%	20,66%	21,91%
Uni.Co.	23,70%	21,94%	20,68%	22,91%	27,55%

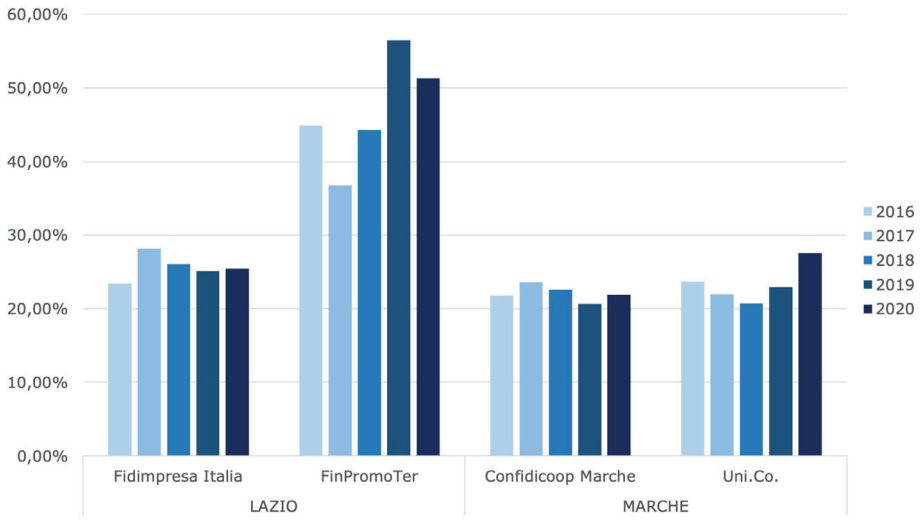
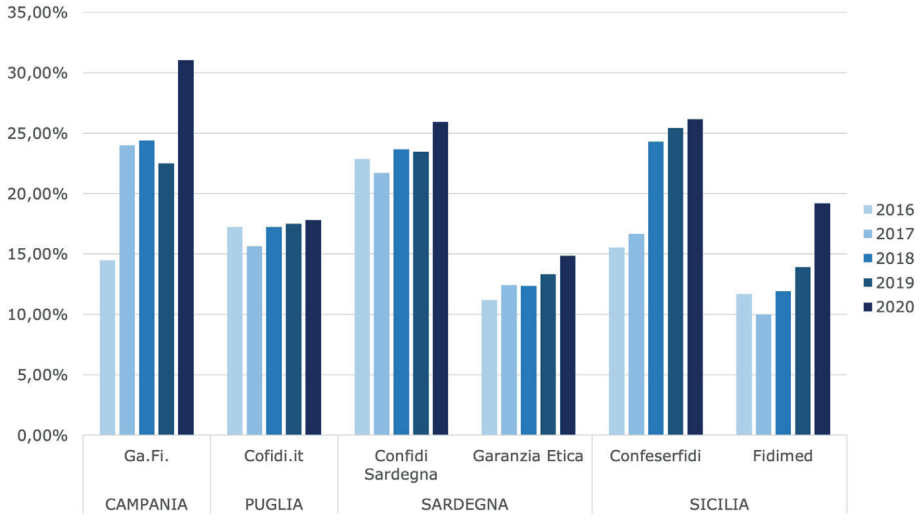


Tavola 2.23: Total Capital Ratio - TCR (Area7, %, 2016-2020)

TCR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
CAMPANIA					
Ga.Fi.	14,46%	24,00%	24,40%	22,49%	31,03%
PUGLIA					
Cofidi.it	17,23%	15,64%	17,23%	17,51%	17,80%
SARDEGNA					
Confidi Sardegna	22,87%	21,71%	23,66%	23,46%	25,91%
Garanzia Etica	11,18%	12,41%	12,35%	13,32%	14,83%
SICILIA					
Confeserfidi	15,54%	16,66%	24,31%	25,43%	26,15%
Fidimed	11,69%	9,99%	11,92%	13,91%	19,19%



La solidità patrimoniale, calcolata dal TCR, è elevata e in aumento per la maggioranza dei *confidi maggiori*

Così come già osservato nelle scorse edizioni dell'Osservatorio la solidità patrimoniale misurata dal TCR risulta in crescita rispetto all'esercizio precedente per la maggioranza dei confidi: 23 confidi su 33[31] (70%) fanno infatti registrare una dinamica in aumento, mentre sono 10 (30%) i confidi con valore di TCR in diminuzione rispetto al 2019.

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%, non solo superiore alla soglia dell'8%, individuata come soglia consigliabile di patrimonializzazione in relazione ai rischi assunti (in quanto adeguatamente distante dal minimo di legge), ma addirittura superiore al 10%. Nel 2020 il confidi con il valore più basso del campione è ConfapiFidi (13,44%).

I 34 confidi del campione vanno quindi a popolare soltanto due dei quattro *cluster* individuati dagli autori:

- *Cluster 3*: livello di patrimonializzazione adeguato o più che adeguato in relazione ai rischi assunti. Questo livello di patrimonializzazione è proprio di 11 confidi su 34, pari al 32%.
- *Cluster 4*: livello di patrimonializzazione più che adeguato per effetto di un sottoutilizzo di risorse patrimoniali in relazione ai rischi assunti. Questo livello di patrimonializzazione è proprio di 23 confidi su 34, pari al 68%. Il dato è in aumento

Più dei due terzi dei *confidi maggiori* (68%, in aumento rispetto all'esercizio precedente) presenta un TCR ≥ 25%, corrispondente a un livello di patrimonializzaione più che adeguato in relazione ai rischi assunti per effetto di un sottoutilizzo di risorse patrimoniali.

Note

[31] *Per Confidi Friuli non sono disponibili i dati 2019; è quindi possibile calcolare la dinamica anno su anno di soltanto 33 confidi sui 34 che compongono il campione*

rispetto all'esercizio precedente: nel 2019 un terzo circa dei confidi presentava un TCR pari o superiore al 25%, nel 2020 sono invece quasi la metà. Nel dettaglio:

1. Neafidi: 78,29% (*outlook* negativo)
2. Cooperfidi SC: 77,39% (*outlook* negativo)
3. Confidi Trentino Imprese: 59,97% (*outlook* positivo)
4. Confidi Centro: 52,06% (*outlook* positivo)
5. Fin.PromoTer: 51,32% (*outlook* negativo)
6. Italia Com-Fidi: 47,33% (*outlook* positivo)
7. ReteFidi Liguria: 42,64% (*outlook* negativo)
8. Consorzio Veneto Garanzia: 38,78% (*outlook* positivo)
9. Cofidi Veneziano: 34,15% (*outlook* positivo)
10. Ga.Fi.: 31,03% (*outlook* positivo)
11. Confidi Valle d'Aosta: 30,46% (*outlook* negativo)
12. Ascomfidi Nord-Ovest: 30,01% (*outlook* positivo)
13. Confidi Friuli: 28,09% (*outlook* non disponibile)
14. Fider: 27,60% (*outlook* negativo)
15. Uni.Co.: 27,55% (*outlook* positivo)
16. Confidimpresa FVG: 27,33% (*outlook* negativo)
17. Confidare: 27,20% (*outlook* positivo)
18. Confeserfidi: 26,15% (*outlook* positivo)
19. Confidi Sardegna: 25,91% (*outlook* positivo)
20. Confidi Systema: 25,84% (*outlook* positivo)
21. Fidimpresa Italia: 25,44% (*outlook* positivo)
22. Fidi Impresa&Turismo Veneto: 25,42% (*outlook* positivo)
23. Asconfidi Lombardia: 25,22% (*outlook* positivo)

A questi 23 confidi (70% del campione) se ne aggiungono altri 5 con valori di TCR compresi fra 20% e 25%. Soltanto 6 confidi (18% del campione) presenta un TCR inferiore al 20%.

Esaminando la serie storica si confermano risultati positivi in termini di solidità patrimoniale dei confidi del campione. Quasi un quarto dei

confidi del campione (8 su 34, 24% del campione) ha infatti registrato un aumento del valore di TCR in tutti gli anni in esame (dal 2017 al 2020).

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

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

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

Tavola 2.24: Fondi Propri Liberi (Area1, euro, 2016-2020)

Fondi Propri Liberi (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
LIGURIA					
ReteFidi Liguria	15.455.182	15.417.632	16.597.411	21.078.541	21.930.347
PIEMONTE					
Ascomfidi Nord-Ovest	6.179.514	4.828.299	8.543.159	9.447.266	8.818.887
Confidare	14.533.990	16.050.582	11.399.458	16.120.535	17.811.062
V. D'AOSTA					
Confidi Valle d'Aosta	10.917.101	13.937.922	13.861.792	12.150.048	11.625.794
Valfidi	5.813.165	7.396.566	7.232.799	7.230.737	6.936.910

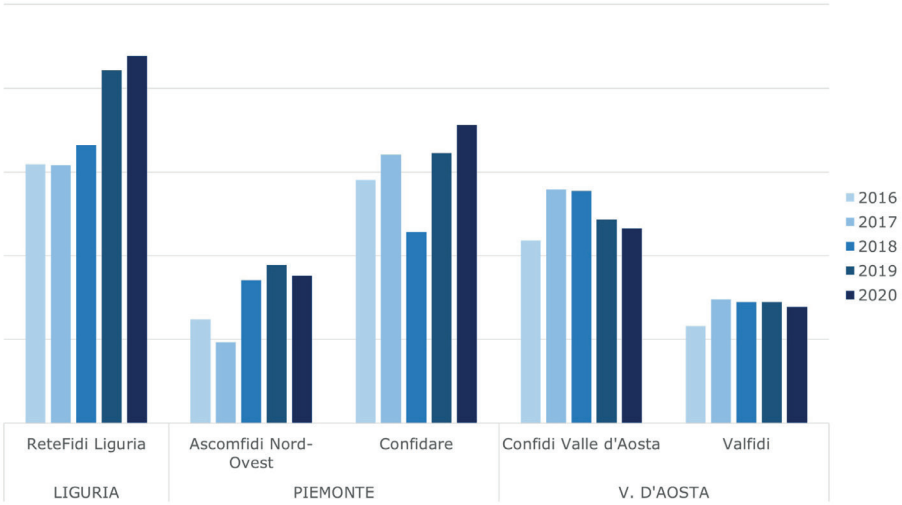


Tavola 2.25: Fondi Propri Liberi (Area2, euro, 2016-2020)

Fondi Propri Liberi (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
LOMBARDIA					
Artfidi Lombardia	4.961.994	7.651.316	7.737.335	10.570.961	11.438.182
Asconfidi Lombardia	5.343.321	11.830.092	12.972.408	15.372.301	17.275.236
ConfapiFidi	5.236.242	5.402.410	4.263.710	3.523.630	1.431.904
Confidi Systema!	42.806.928	38.174.794	35.446.399	41.551.679	46.565.120

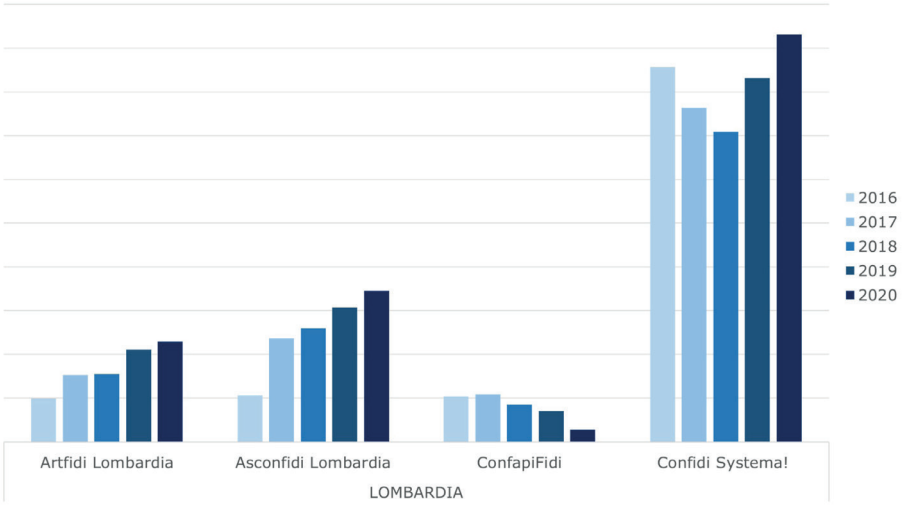


Tavola 2.26: Fondi Propri Liberi (Area3, euro, 2016-2020)

Fondi Propri Liberi (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
VENETO					
Cofidi Veneziano	14.518.871	13.958.935	11.587.161	13.182.847	16.024.152
Consorzio Veneto Garanzie	12.143.328	13.692.734	14.296.435	14.951.084	15.765.759
Fidi Impresa&Turismo Veneto	12.025.796	11.813.288	14.782.739	16.810.100	17.783.321
Fidi NordEst	11.100.631	11.268.555	9.534.840	11.132.815	13.966.098
Neafidi	54.696.966	54.205.146	54.389.813	54.979.896	49.723.051
Sviluppo Artigiano	5.340.850	6.030.270	10.486.411	10.440.679	14.668.505

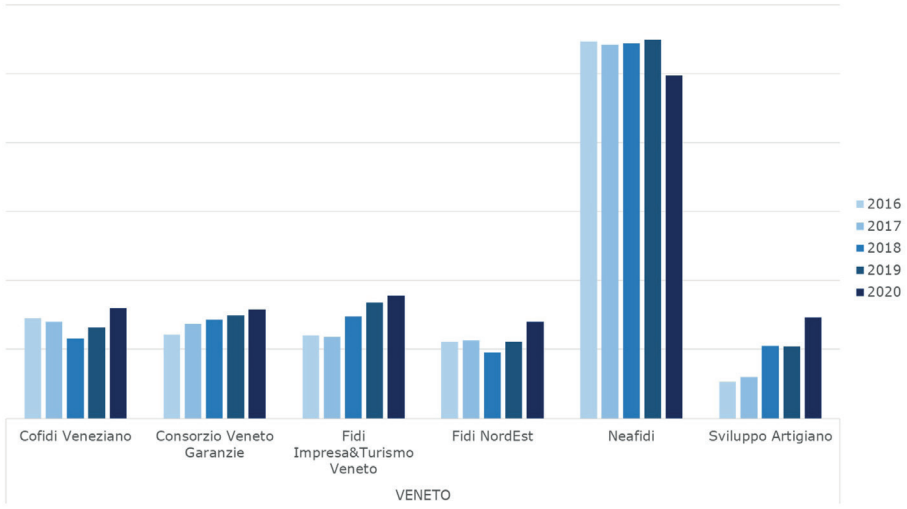


Tavola 2.27: Fondi Propri Liberi (Area4, euro, 2016-2020)

Fondi Propri Liberi (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
FRIULI V.G.					
Confidi Friuli					16.458.305
Confidimprese FVG	17.416.646	18.076.232	14.874.195	20.326.222	19.829.629
TRENTINO A.A.					
Confidi Trentino Imprese	46.818.557	53.783.805	52.323.867	64.032.139	70.635.554
Cooperfidi SC	67.297.529	68.723.701	65.543.269	67.925.733	68.932.159

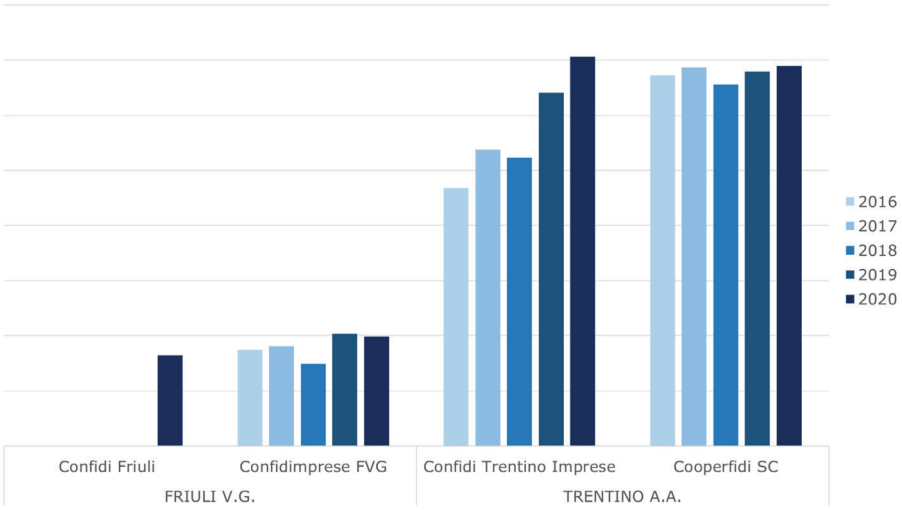


Tavola 2.28: Fondi Propri Liberi (Area5, euro, 2016-2020)

Fondi Propri Liberi (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
EMILIA ROMAGNA					
Cooperfidi Italia	14.009.208	12.832.607	13.124.968	13.262.651	11.836.751
Fider	10.737.990	11.220.911	11.123.171	11.034.908	18.993.263
TOSCANA					
ACT	32.872.257	38.292.388	44.547.256	46.220.366	48.051.686
Confidi Centro	6.820.278	6.562.304	7.076.001	12.795.207	13.625.469
Italia Com-Fidi	69.209.167	75.059.741	72.614.734	74.903.655	76.877.971

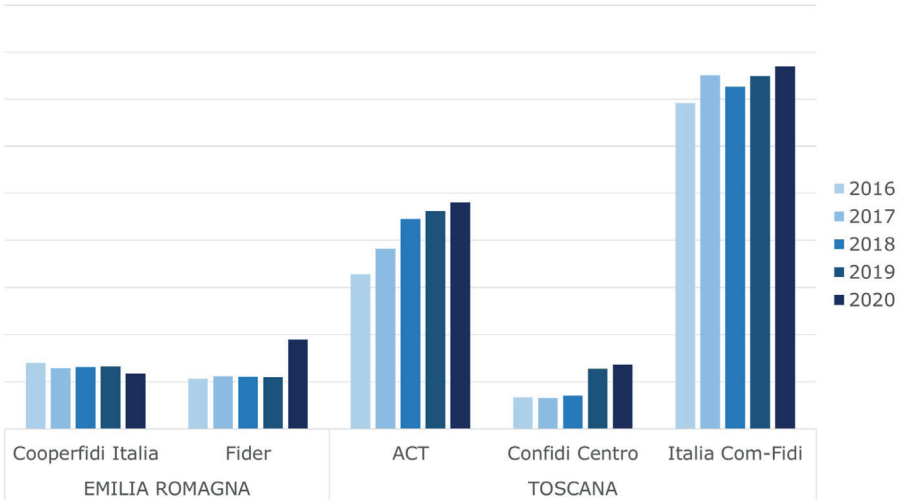


Tavola 2.29: Fondi Propri Liberi (Area6, euro, 2016-2020)

Fondi Propri Liberi (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
LAZIO					
Fidimpresa Italia	8.823.791	9.100.146	8.156.850	7.801.366	7.958.519
FinPromoTer	36.588.439	34.200.266	36.183.073	38.672.953	40.196.022
MARCHE					
Confidicoop Marche	10.988.170	11.340.544	10.453.201	12.120.609	12.774.937
Uni.Co.	6.287.579	10.780.796	27.258.468	30.050.632	36.232.437

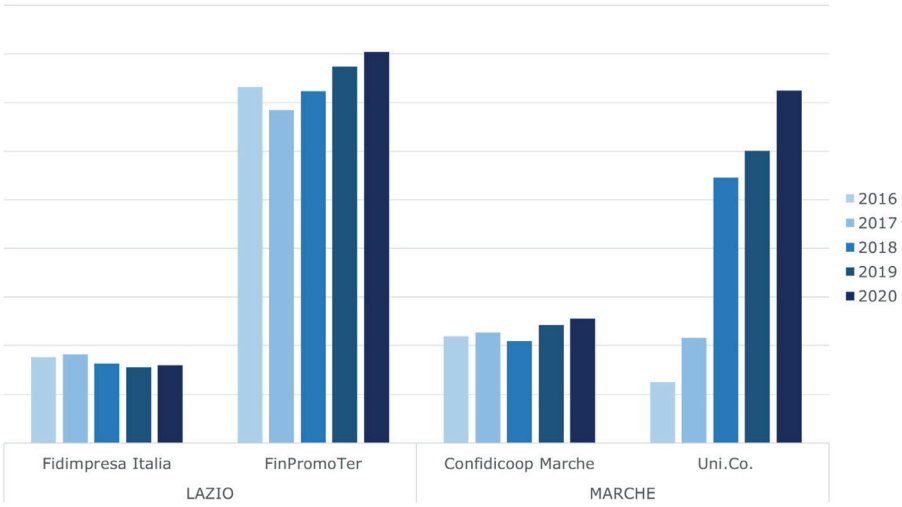
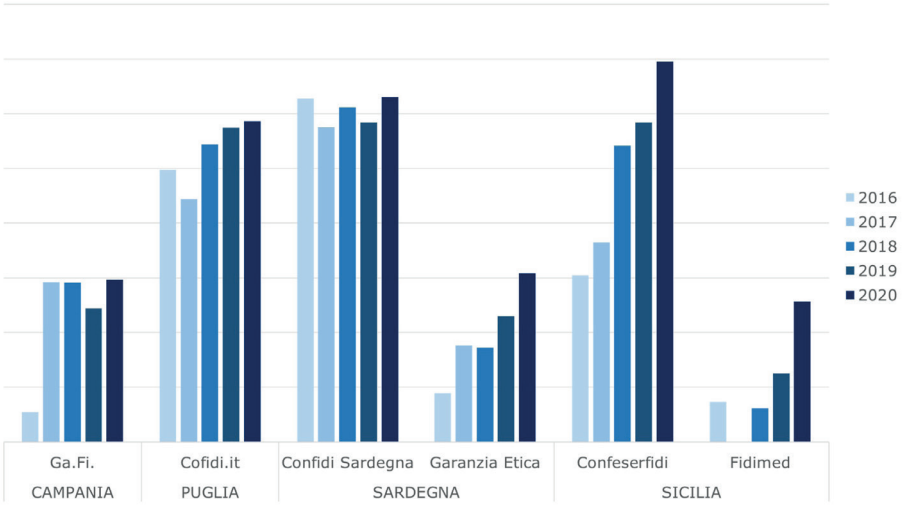


Tavola 2.30: Fondi Propri Liberi (Area7, euro, 2016-2020)

Fondi Propri Liberi (euro)	2016	2017	2018	2019	2020
CAMPANIA					
Ga.Fi.	1.092.484	5.851.417	5.830.230	4.878.264	5.923.371
PUGLIA					
Cofidi.it	9.959.106	8.864.859	10.876.618	11.483.306	11.725.183
SARDEGNA					
Confidi Sardegna	12.553.737	11.503.416	12.239.152	11.674.513	12.607.032
Garanzia Etica	1.784.000	3.524.223	3.449.959	4.586.602	6.161.241
SICILIA					
Confeserfidi	6.089.860	7.298.657	10.826.511	11.673.343	13.914.421
Fidimed	1.460.921	-	1.229.388	2.490.100	5.140.692



I Fondi Propri Liberi dei *confidi maggiori* italiani ammontano complessivamente a circa 770 milioni di euro. Tale importo è in costante aumento dal 2016 ad oggi: rispetto al 2016 i Fondi Propri Liberi hanno aumentato le loro consistenze di 188 milioni di euro (+32,3%) con un CAGR di periodo (tasso di crescita annuale composto) pari a +7,2%; la crescita del 2020 rispetto all'esercizio precedente è del 9,2%.

Il totale consistenze dei Fondi Propri Liberi presenta un importo elevato e in aumento: 770 milioni di euro nel 2020.

Tali consistenze potenzialemte potrebbero permettere l'emissione da parte dei *confidi maggiori* di quasi 800 milioni di credito diretto alle mPMI, ovvero di quasi 8 miliardi di nuovi flussi di garanzie sul credito.

È questo un importo molto consistente, che potrebbe trasformarsi in offerta di credito diretto alle mPMI 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 di quasi 8 miliardi di euro di nuovi flussi di garanzie.

È inoltre interessante notare che la distribuzione dei Fondi Propri Liberi fra i confidi del campione non è uniforme ma caratterizzata da grande concentrazione. Infatti, nel 2020:

- i Top5 confidi per ammontare di Fondi Propri Liberi (1. Italia Com-Fidi, 2. Confidi Trentino Imprese, 3. Cooperfidi SC, 4. Neafidi, 5. ACT) detengono il 41% del totale;
- i successivi 5 confidi dello stesso ranking (6. Confidi Systema!, 7. Fin.PromoTer, 8. Uni.Co., 9. ReteFidi Liguria e 10. Confidimprese FVG) detengono un ulteriore 21% del totale Fondi Propri Liberi;
- i Top10 confidi per ammontare di Fondi Propri Liberi detengono il 62% del totale Fondi Liberi, pari a circa 480 milioni di euro.

È inoltre da sottolineare che anche quest'anno – così come per lo scorso anno – la situazione è stabile rispetto all'esercizio precedente e, per di più, con valori assoluti in crescita.

2.4 LA GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO E DI LIQUIDITÀ

Il rischio di credito è un asse fondamentale per la valutazione della salute di un confidi in quanto è in diretta connessione con il core *business*, consistente nell'erogazione di garanzie sul credito e, di conseguenza, nell'assunzione del rischio che le 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 di Banca d'Italia, da applicare dal bilancio relativo all'esercizio chiuso o in corso al 31 dicembre 2016 (con eccezioni), sono state introdotte modifiche alle Tabelle relative alle garanzie rilasciate in corso di escussione (dati di stock e dati di flusso) riportate all'interno della Nota Integrativa Sezione D – Altre informazioni dei bilanci. In particolare, oltre al valore nominale delle garanzie per le quali è stata formalizzata ma non ancora liquidata una richiesta di escussione, occorre indicare[32]:

- 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 decadimento[33]

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 precedente[34]. 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 di varia natura. Tuttavia, è chiaro come questo indicatore sia significativo per descrivere la propensione al rischio del confidi e quindi la sua tendenza ad esser solido nel tempo, come risultante della capacità di adempimento delle imprese che ha selezionato avendone misurato *ex ante* la rischiosità.

Il giudizio sulla propensione al rischio del confidi è molto complesso da esprimere e necessita quindi

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

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

Note

[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)*

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.

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[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 PMI[36].

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 ≤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 34 confidi all'interno del campione la regione di attività prevalente è quella in cui trova la sede legale il confidi stesso; fa eccezione soltanto Fin.Promo.Ter. (sede*

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

1. il valore di Tasso annuale di decadimento affiancato al relativo valore di *benchmark*.
2. la serie storica 2018/2020 del valore di Tasso annuale di decadimento

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

Note

legale: Lazio; Regione prevalente: Puglia). 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 2.31: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area1, %, 2020)

	T.Decadimento (%)	Benchmark (%)
LIGURIA		
ReteFidi Liguria	0,53%	1,28%
PIEMONTE		
Ascomfidi Nord-Ovest	3,07%	1,34%
Confidare	7,32%	1,34%
V. D'AOSTA		
Confidi Valle d'Aosta	2,91%	0,94%
Valfidi	1,14%	0,94%

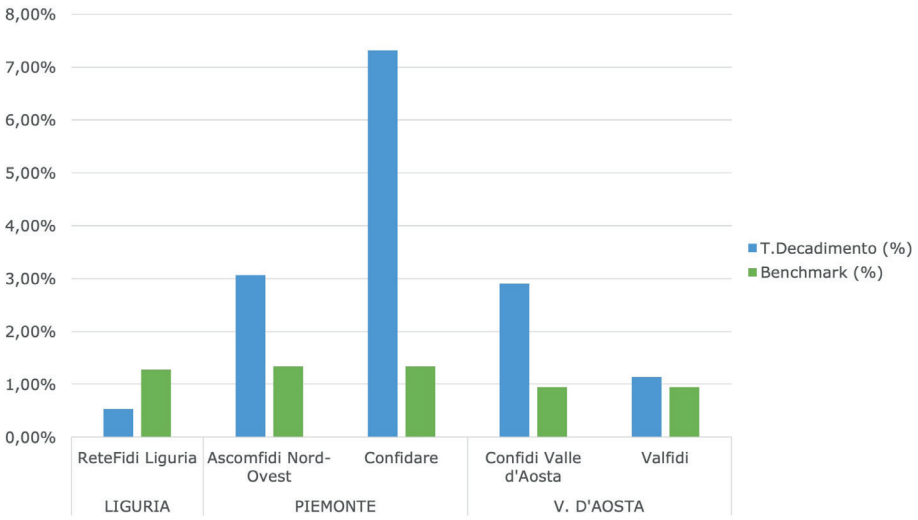


Tavola 2.32: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area2, %, 2020)

	T.Decadimento (%)	Benchmark (%)
LOMBARDIA		
Artfidi Lombardia	0,18%	1,32%
Asconfidi Lombardia	1,75%	1,32%
ConfapiFidi	3,54%	1,32%
Confidi Systema!	3,61%	1,32%

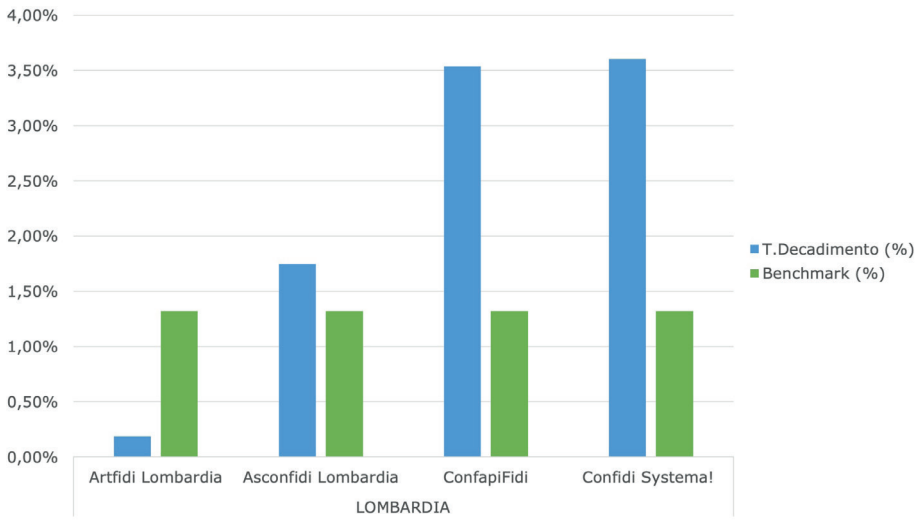


Tavola 2.33: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area3, %, 2020)

	T.Decadimento (%)	Benchmark (%)
VENETO		
Cofidi Veneziano	1,59%	1,08%
Consorzio Veneto Garanzie	3,42%	1,08%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	0,11%	1,08%
Fidi NordEst	4,60%	1,08%
Neafidi	0,81%	1,08%
Sviluppo Artigiano	1,47%	1,08%

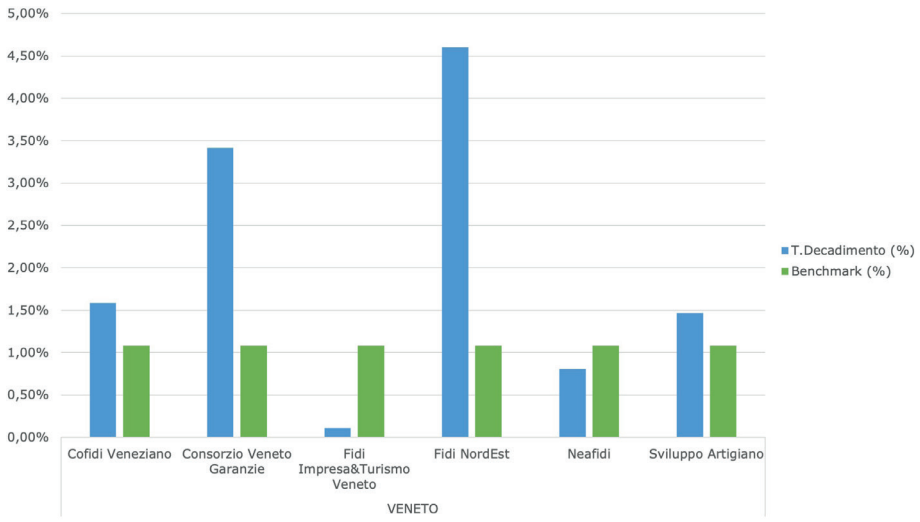


Tavola 2.34: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area4, %, 2020)

	T.Decadimento (%)	Benchmark (%)
FRIULI V.G.		
Confidi Friuli	0,98%	1,15%
Confidimprese FVG	0,21%	1,15%
TRENTINO A.A.		
Confidi Trentino Imprese	0,10%	0,67%
Cooperfidi SC	0,87%	0,67%

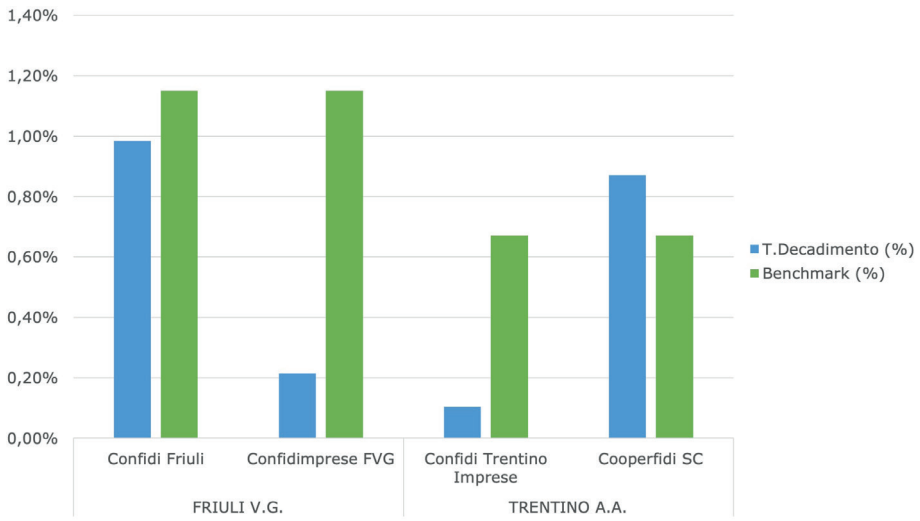


Tavola 2.35: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area5, %, 2020)

	T.Decadimento (%)	Benchmark (%)
EMILIA ROMAGNA		
Cooperfidi Italia	1,26%	1,10%
Fider	4,97%	1,10%
TOSCANA		
ACT	2,65%	1,55%
Confidi Centro	1,64%	1,55%
Italia Com-Fidi	3,92%	1,55%

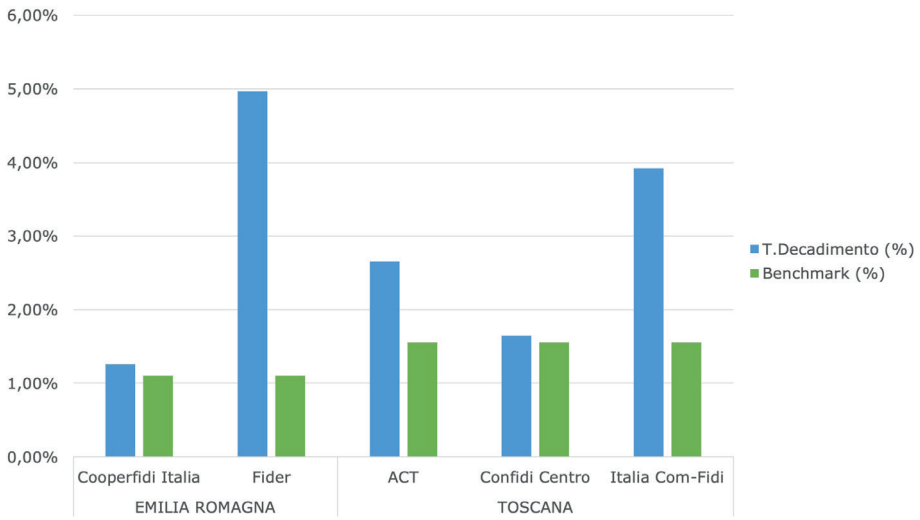


Tavola 2.36: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area6, %, 2020)

	T.Decadimento (%)	Benchmark (%)
LAZIO		
Fidimpresa Italia	1,04%	2,11%
FinPromoTer	1,79%	1,73%
MARCHE		
Confidicoop Marche	0,41%	1,31%
Uni.Co.	0,99%	1,31%

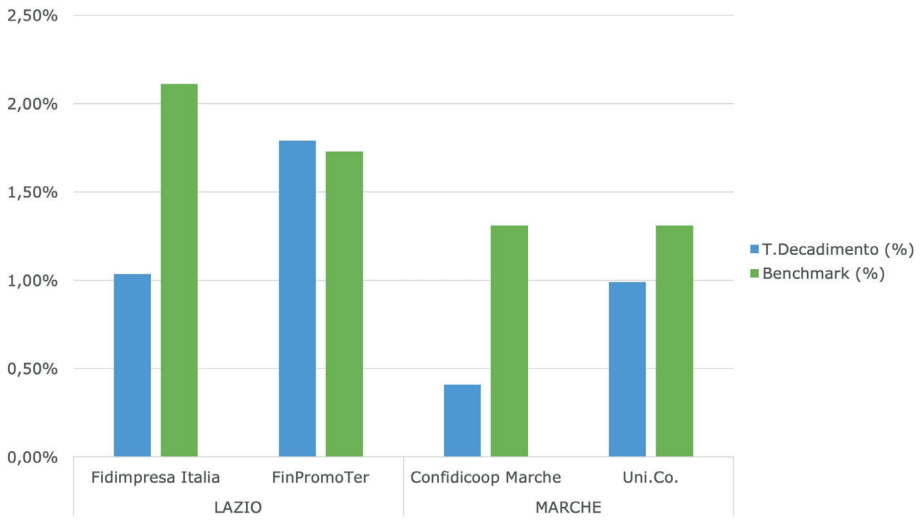


Tavola 2.37: Tasso annuale di decadimento e confronto con benchmark (Area7, %, 2020)

	T.Decadimento (%)	Benchmark (%)
CAMPANIA		
Ga.Fi.	1,69%	2,23%
PUGLIA		
Cofidi.it	0,56%	1,73%
SARDEGNA		
Confidi Sardegna	0,32%	1,41%
Garanzia Etica	4,31%	1,41%
SICILIA		
Confeserfidi	2,06%	2,14%
Fidimed	3,41%	2,14%

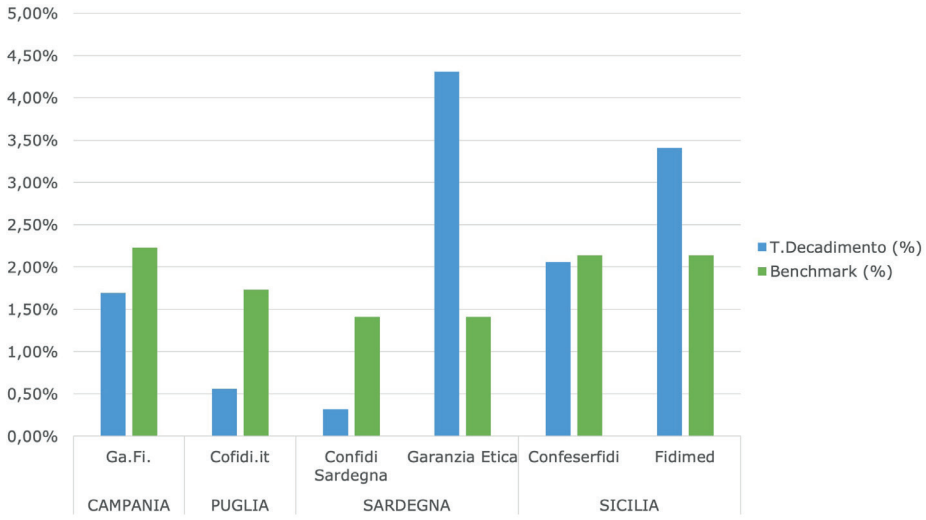


Tavola 2.38: Tasso annuale di decadimento (Area1, %, 2018-2020)

Tasso annuale di decadimento - TAD (%)	2018	2019	2020
LIGURIA			
ReteFidi Liguria	0,15%	3,24%	0,53%
PIEMONTE			
Ascomfidi Nord-Ovest	2,38%	2,95%	3,07%
Confidare	12,39%	7,65%	7,32%
V. D'AOSTA			
Confidi Valle d'Aosta	1,14%	0,47%	2,91%
Valfidi	0,85%	1,25%	1,14%

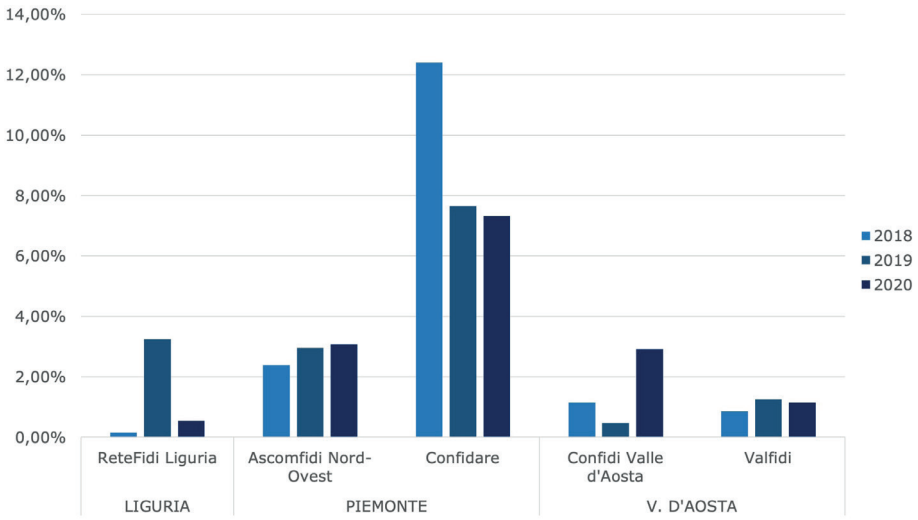


Tavola 2.39: Tasso annuale di decadimento (Area2, %, 2018-2020)

Tasso annuale di decadimento - TAD (%)	2018	2019	2020
LOMBARDIA			
Artfidi Lombardia	1,20%	0,63%	0,18%
Asconfidi Lombardia	1,38%	3,07%	1,75%
ConfapiFidi	1,61%	5,73%	3,54%
Confidi Systema!	2,82%	4,54%	3,61%

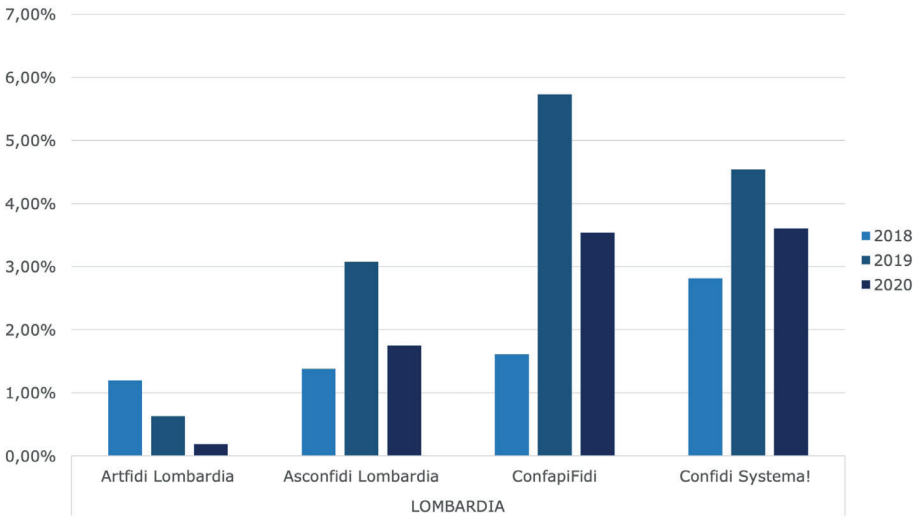


Tavola 2.40: Tasso annuale di decadimento (Area3, %, 2018-2020)

Tasso annuale di decadimento - TAD (%)	2018	2019	2020
VENETO			
Cofidi Veneziano	1,83%	1,64%	1,59%
Consorzio Veneto Garanzie	5,12%	8,24%	3,42%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	0,32%	0,05%	0,11%
Fidi NordEst	1,34%	3,78%	4,60%
Neafidi	2,48%	2,06%	0,81%
Sviluppo Artigiano	1,94%	2,39%	1,47%

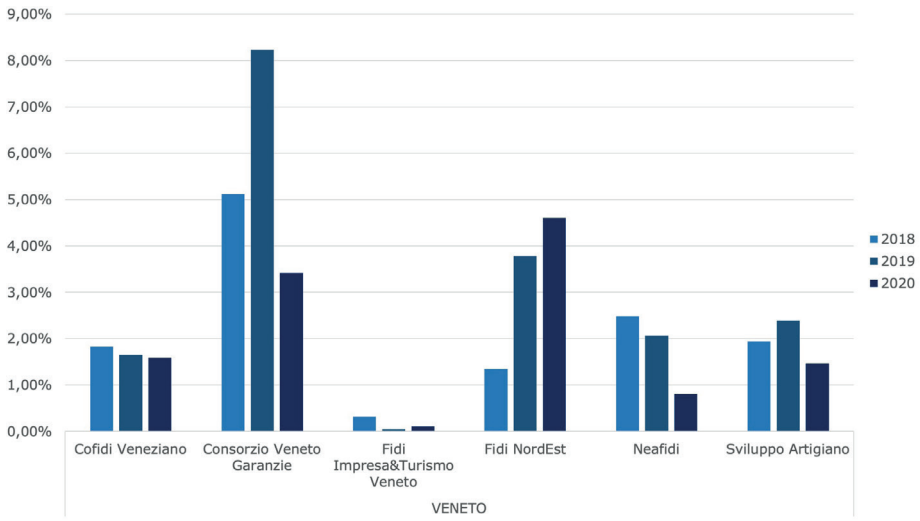


Tavola 2.41: Tasso annuale di decadimento (Area4, %, 2018-2020)

Tasso annuale di decadimento - TAD (%)	2018	2019	2020
FRIULI V.G.			
Confidi Friuli			0,98%
Confidimprese FVG	0,26%	0,41%	0,21%
TRENTINO A.A.			
Confidi Trentino Imprese	0,03%	0,51%	0,10%
Cooperfidi SC	0,97%	1,27%	0,87%

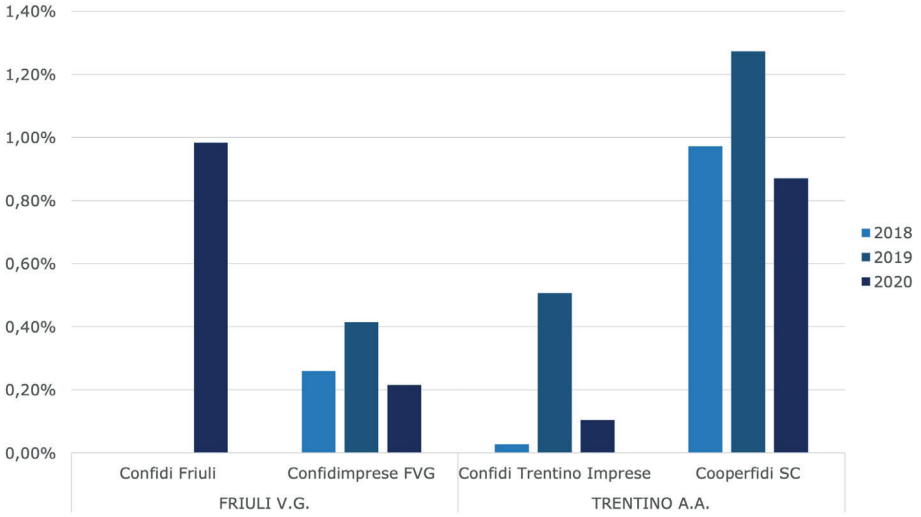


Tavola 2.42: Tasso annuale di decadimento (Area5, %, 2018-2020)

Tasso annuale di decadimento - TAD (%)	2018	2019	2020
EMILIA ROMAGNA			
Cooperfidi Italia	1,26%	1,98%	1,26%
Fider	3,00%	4,07%	4,97%
TOSCANA			
ACT	3,60%	13,86%	2,65%
Confidi Centro	2,95%	1,17%	1,64%
Italia Com-Fidi	14,57%	4,46%	3,92%

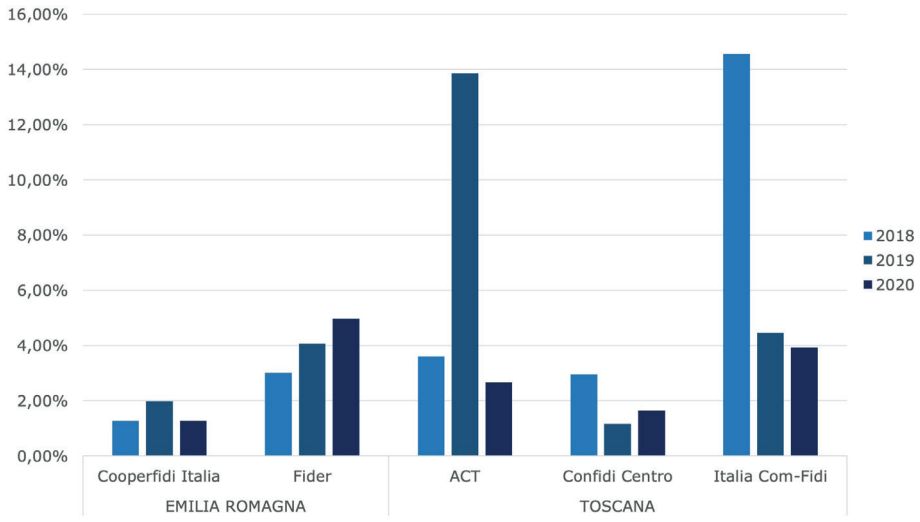


Tavola 2.43: Tasso annuale di decadimento (Area6, %, 2018-2020)

Tasso annuale di decadimento - TAD (%)	2018	2019	2020
LAZIO			
Fidimpresa Italia	5,54%	3,40%	1,04%
FinPromoTer	0,17%	0,34%	1,79%
MARCHE			
Confidicoop Marche	0,58%	0,35%	0,41%
Uni.Co.	6,35%	0,99%	0,99%

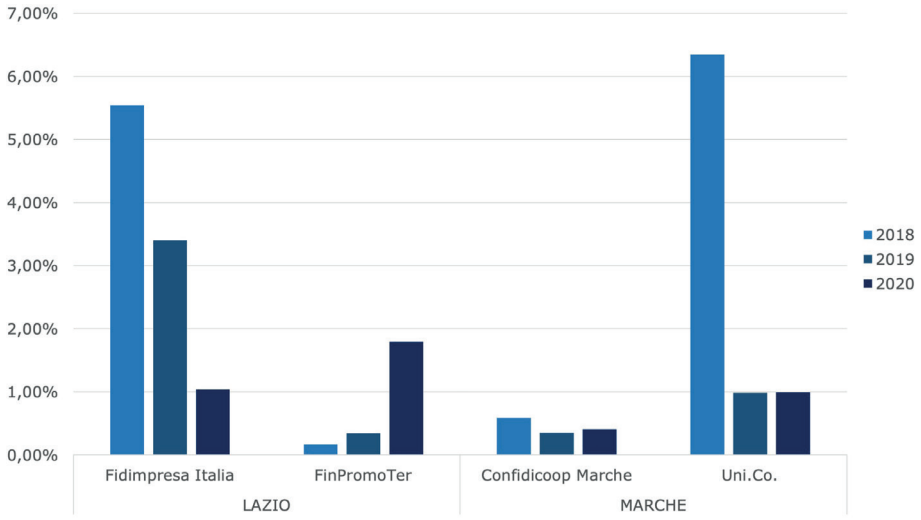
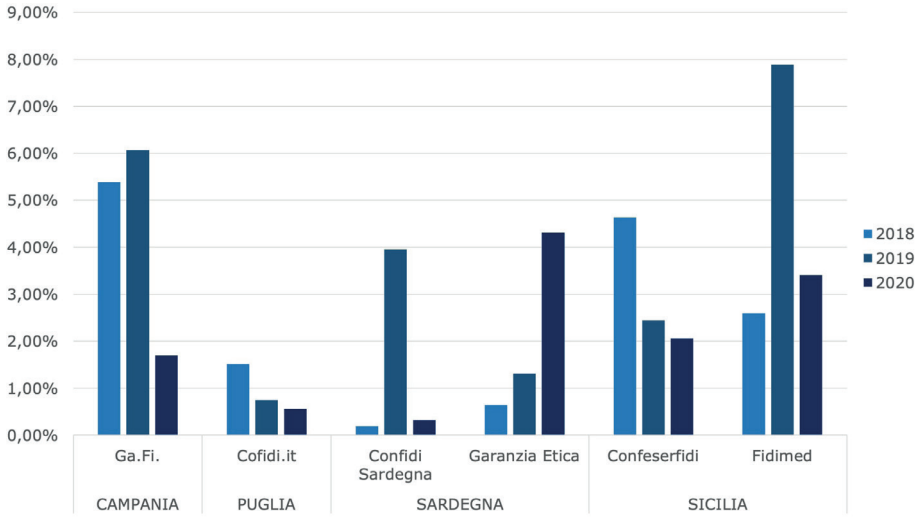


Tavola 2.44: Tasso annuale di decadimento (Area7, %, 2018-2020)

Tasso annuale di decadimento - TAD (%)	2018	2019	2020
CAMPANIA			
Ga.Fi.	5,38%	6,07%	1,69%
PUGLIA			
Cofidi.it	1,51%	0,75%	0,56%
SARDEGNA			
Confidi Sardegna	0,19%	3,95%	0,32%
Garanzia Etica	0,65%	1,31%	4,31%
SICILIA			
Confeserfidi	4,63%	2,44%	2,06%
Fidimed	2,59%	7,89%	3,41%



2.4.2 La Solidità prospettica

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

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

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 ≤125k euro riferito alla Regione di attività prevalente del confidi[37].

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. Il Fondo di Garanzia per le PMI utilizza infatti come benchmark una media ponderata corretta dei TAD delle aree di significativa operatività del confidi. La definizione dei pesi per la ponderazione della media viene operata come segue:*

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

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

Note

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

Per la maggior parte dei confidi 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.

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

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

Alla luce di questa considerazione un tasso annuale di decadimento con valore pari 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 5 *cluster*:

- *Cluster 1*: Solidità prospettica ≥ 125%: tasso di decadimento del confidi maggiore del tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento maggiorata di un *buffer* del 25%. Il confidi performa peggio del sistema bancario nell'ambiente economico-finanziario in cui opera anche considerando la diversa composizione media dei portafogli rischi; il giudizio sulla solidità prospettica è quindi subottimale.
- *Cluster 2*: 100% ≤ Solidità prospettica < 125%: tasso di decadimento del confidi maggiore del tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. Il confidi performa peggio del sistema bancario nell'ambiente economico-finanziario in cui opera, tuttavia a causa della diversa composizione media dei portafogli rischi, il giudizio sulla performance non può essere considerato subottimale ma minimo ammissibile.
- *Cluster 3*: 90% ≤ Solidità prospettica < 100%: tasso di decadimento del confidi uguale o leggermente inferiore al tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. La performance del confidi è da considerarsi come accettabile.
- *Cluster 4*: 80% < Solidità prospettica < 90%: tasso di decadimento del confidi inferiore al tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. La performance del confidi è da considerarsi adeguata.
- *Cluster 5*: Solidità prospettica ≤ 80%: tasso di decadimento del confidi inferiore al tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento. La performance del confidi è da considerarsi più che adeguata.

Tavola 2.45: Solidità prospettica (Area1, %, serie storica 2018-2020)

Solidità Prospettica (%)	2018	2019	2020
LIGURIA			
ReteFidi Liguria	8,22%	185,27%	41,77%
PIEMONTE			
Ascomfidi Nord-Ovest	140,69%	180,10%	228,80%
Confidare	733,32%	466,29%	546,13%
V. D'AOSTA			
Confidi Valle d'Aosta	50,42%	24,83%	309,43%
Valfidi	37,59%	66,05%	121,60%

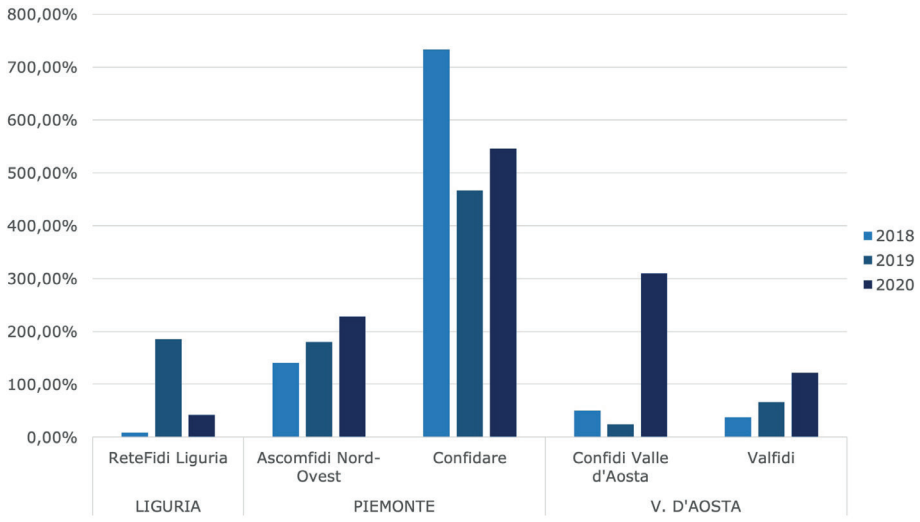


Tavola 2.46: Solidità prospettica (Area2, %, serie storica 2018-2020)

Solidità Prospettica (%)	2018	2019	2020
LOMBARDIA			
Artfidi Lombardia	66,79%	38,23%	14,01%
Asconfidi Lombardia	77,13%	190,94%	132,41%
ConfapiFidi	89,68%	355,89%	267,96%
Confidi Systema!	157,31%	282,25%	273,15%

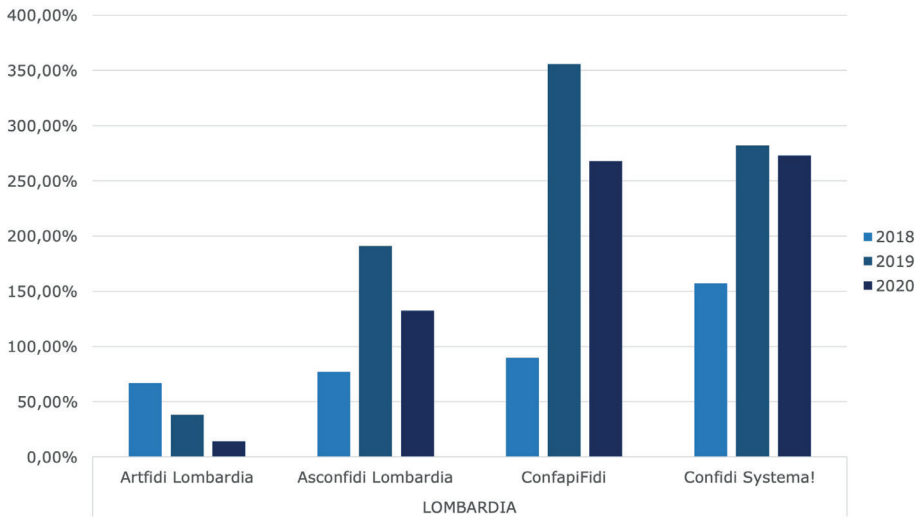


Tavola 2.47: Solidità prospettica (Area3, %, serie storica 2018-2020)

Solidità Prospettica (%)	2018	2019	2020
VENETO			
Cofidi Veneziano	110,77%	114,11%	146,84%
Consorzio Veneto Garanzie	310,17%	572,08%	316,35%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	19,14%	3,18%	10,26%
Fidi NordEst	81,38%	262,84%	426,08%
Neafidi	150,59%	142,83%	74,57%
Sviluppo Artigiano	117,59%	165,66%	135,84%

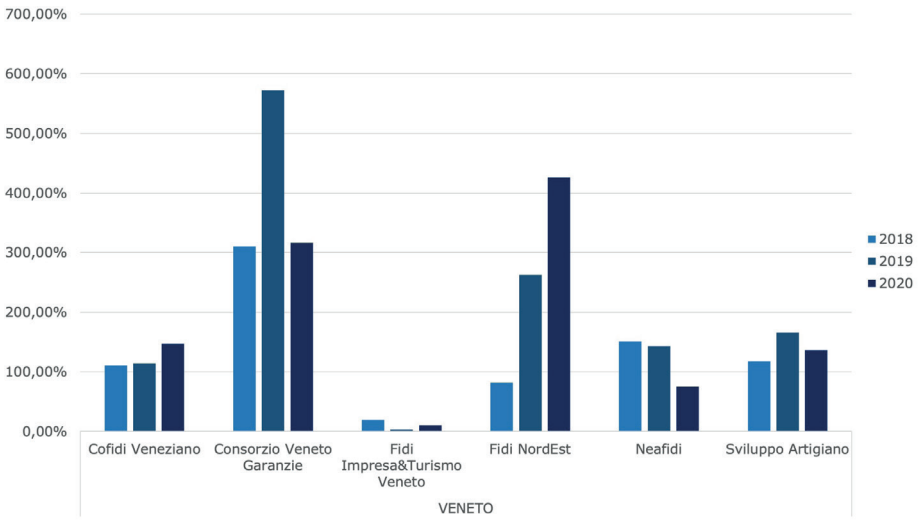


Tavola 2.48: Solidità prospettica (Area4, %, serie storica 2018-2020)

Solidità Prospettica (%)	2018	2019	2020
FRIULI V.G.			
Confidi Friuli			85,55%
Confidimprese FVG	16,33%	25,74%	18,64%
TRENTINO A.A.			
Confidi Trentino Imprese	2,65%	44,04%	15,57%
Cooperfidi SC	96,22%	110,78%	130,00%

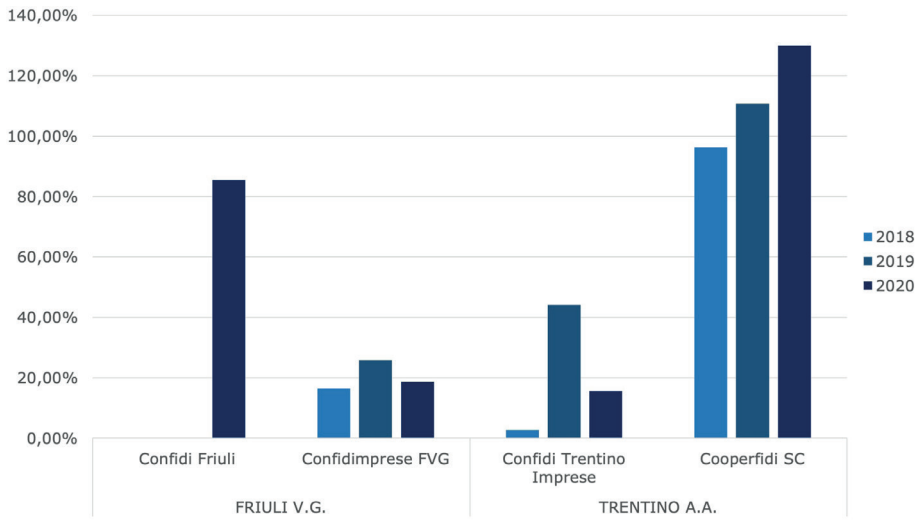


Tavola 2.49: Solidità prospettica (Area5, %, serie storica 2018-2020)

Solidità Prospettica (%)	2018	2019	2020
EMILIA ROMAGNA			
Cooperfidi Italia	78,62%	142,23%	114,37%
Fider	187,80%	293,08%	451,45%
TOSCANA			
ACT	168,29%	745,32%	171,26%
Confidi Centro	138,07%	62,87%	106,12%
Italia Com-Fidi	680,89%	239,97%	253,17%

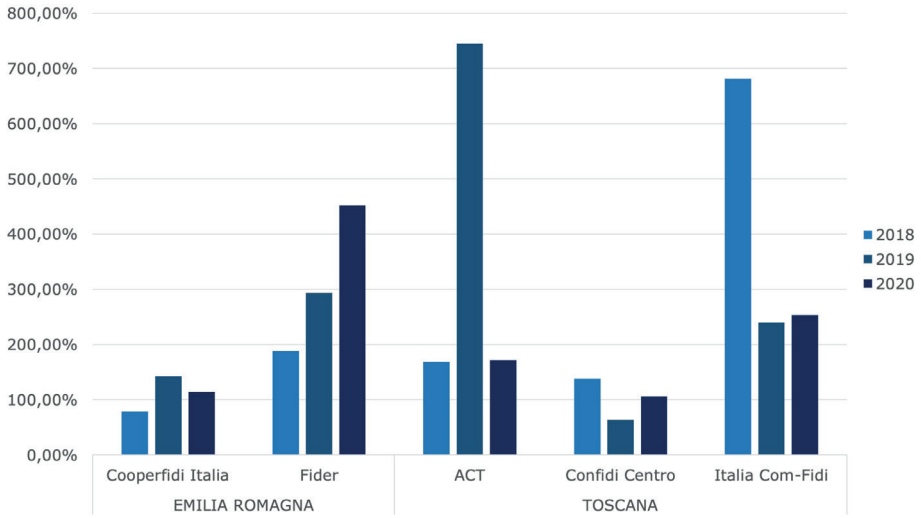


Tavola 2.50: Solidità prospettica (Area6, %, serie storica 2018-2020)

Solidità Prospettica (%)	2018	2019	2020
LAZIO			
Fidimpresa Italia	191,67%	134,34%	49,09%
FinPromoTer	9,37%	21,34%	103,52%
MARCHE			
Confidicoop Marche	32,13%	21,62%	31,14%
Uni.Co.	348,65%	60,52%	75,49%

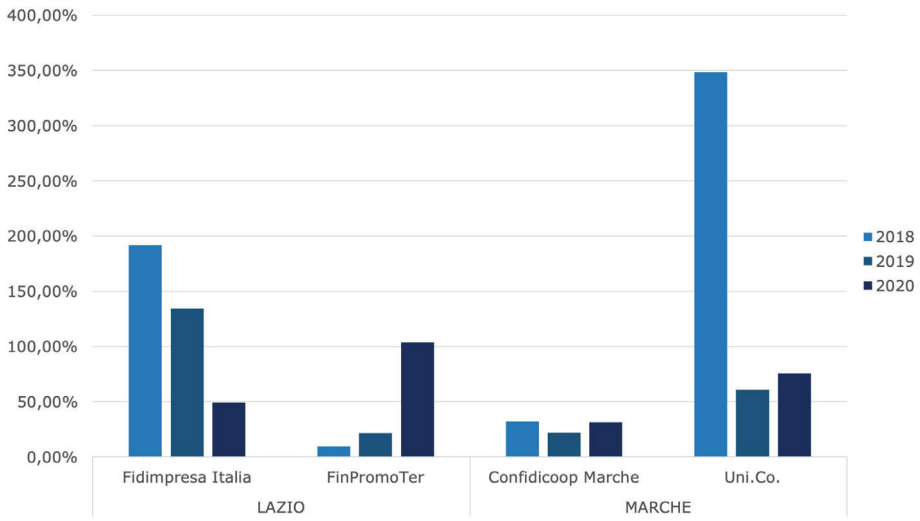
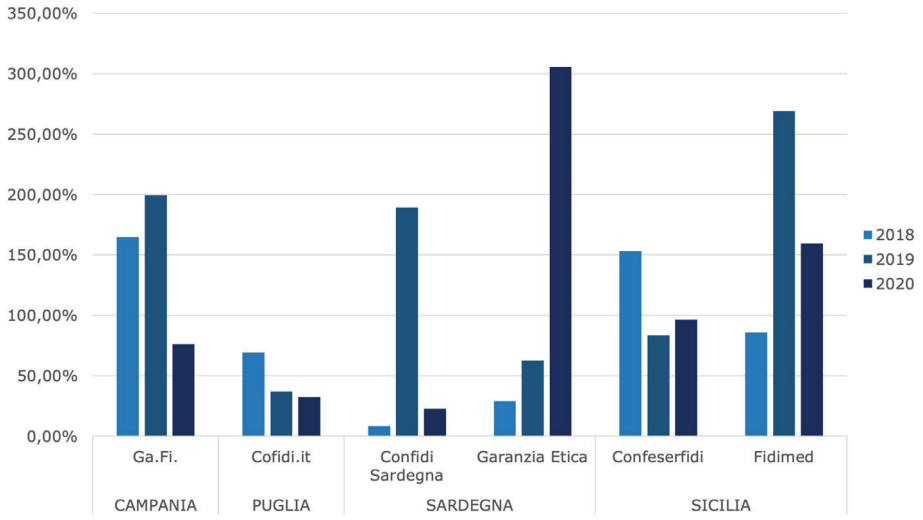


Tavola 2.51: Solidità prospettica (Area7, %, serie storica 2018-2020)

Solidità Prospettica (%)	2018	2019	2020
CAMPANIA			
Ga.Fi.	164,62%	199,55%	75,93%
PUGLIA			
Cofidi.it	69,03%	36,77%	32,29%
SARDEGNA			
Confidi Sardegna	8,31%	189,19%	22,75%
Garanzia Etica	28,81%	62,61%	305,81%
SICILIA			
Confeserfidi	152,91%	83,26%	96,24%
Fidimed	85,58%	269,24%	159,35%



Anche quest'anno, così come osservato sia per il 2018 che per il 2019, i risultati dell'analisi fanno emergere una spaccatura piuttosto netta del campione in due gruppi, all'interno dei quali la distribuzione dei confidi è molto polarizzata verso gli estremi.

La solidità prospettica dei *confidi maggiori* è migliore rispetto al *benchmark* per il 41% dei soggetti di mercato ed è peggiore rispetto al *benchmark* per il restante 59%

- Il 59% del campione (20 confidi su 34) si posiziona all'interno dei *cluster* 1 e 2, che rispecchiano performance peggiori rispetto a quelle del banchmark di riferimento (valore indicatore >100%). È inoltre importante sottolineare che la grande maggioranza di questi confidi si trova in *Cluster 1* – performance subottimale – e presenta quindi un tasso di decadimento maggiore del tasso di decadimento dell'area geografica di riferimento maggiorato del buffer del 25% che tiene in considerazione la diversa composizione media dei portafogli rischi. Nel dettaglio:
  - *Confidi maggiori* in *Cluster 1* – Solidità Prospettica subottimale (≥125%): 16 su 34, pari al 47% del campione
  - *Confidi maggiori* in *Cluster 2* – Solidità Prospettica minima ammissibile (compresa fra 100% e 125%): 4 su 34, pari al 12% del campione
- Il restante 41% del campione (14 confidi su 34) si posiziona all'interno dei *Cluster* 3, 4 e 5, ossia i *cluster* con performance migliore o molto migliore del *benchmark* di riferimento. Nel dettaglio:
  - *Confidi maggiori* in *Cluster 3* – Solidità Prospettica sufficiente (compresa fra 90% e 100%): 1 su 34, pari al 3% del campione

- *Confidi maggiori* in *Cluster 4* – Solidità Prospettica adeguata (compresa fra 80% e 90%): 1 su 34, pari al 3% del campione
- *Confidi maggiori* in *Cluster 5* – Solidità Prospettica più che adeguata (minore di 80%): 12 su 34, pari al 35% del campione

Analizzando la serie storica 2018/2020 è inoltre possibile individuare quali fra i confidi del campione presentano una situazione stabile nel tempo (positiva o negativa). Abbiamo quindi identificato i confidi che in tutti e tre gli anni della rilevazione hanno presentato valori significativamente migliori o peggiori rispetto al benchmark; i due gruppi di confidi risultanti dall'analisi sono così composti:

- Confidi con valore di tasso di decadimento stabilmente inferiore a quello di benchmark. Sono questi i confidi con i migliori valori di solidità prospettica, che nel tempo hanno dimostrato di operare una selezione della propria clientela migliore rispetto a quella del mercato.
  - Confidimprese FVG
  - Artfidi Lombardia
  - Confidicoop Marche
  - Cofidi.it
  - Confidi Trentino Imprese
  - Fidi Impresa&Turismo Veneto
- Confidi con valore di tasso di decadimento stabilmente superiore a quello di benchmark. Sono questi i confidi che presentano valori non positivi di solidità prospettica, che nel triennio in esame hanno costruito stock di garanzie con un rischio medio superiore rispetto a quello del mercato.
  - Fider
  - Confidi Systema!
  - Ascomfidi Nord-Ovest
  - Confidare
  - ACT

- Italia Com-Fidi
- Consorzio Veneto Garanzie

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 è stato mutuato dagli autori dal sistema di indicatori per la valutazione dei *garanti autorizzati* del Fondo di Garanzia per le PMI. Anche in questo caso l'indicatore si ispira all'ipotesi di lavoro formulata da Torino Finanza nell'Edizione 2017 dell'Osservatorio e presentata con il nome di *Acid Test Ratio* (ATR), un indicatore in grado di misurare il grado di liquidità del confidi[38].

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

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

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

L'indicatore adottato da Fondo di Garanzia per le PMI – e qui preso in prestito dagli autori – è sostanzialmente una forma semplificata di

Note

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

ATR, che mette in rapporto le attività finanziarie[39] (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 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

Note

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

nel paragrafo del presente capitolo dedicato al TCR: come il confidi che non utilizza il proprio patrimonio per l'emissione di garanzie, anche il confidi che detiene un eccesso di liquidità (spesso convertita in forma di investimenti fruttiferi in titoli di Stato) è paragonabile a una fabbrica con un eccesso di materie prime inutilizzate in magazzino.

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

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

Tavola 2.52: Solvibilità (Area1, %, 2016-2020)

Solvibilità (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LIGURIA					
ReteFidi Liguria	751%	959%	1055%	568%	2570%
PIEMONTE					
Ascomfidi Nord-Ovest	167%	179%	175%	185%	946%
Confidare	385%	397%	382%	383%	536%
V. D'AOSTA					
Confidi Valle d'Aosta	845%	756%	970%	1249%	2100%
Valfidi	337%	480%	552%	498%	308%

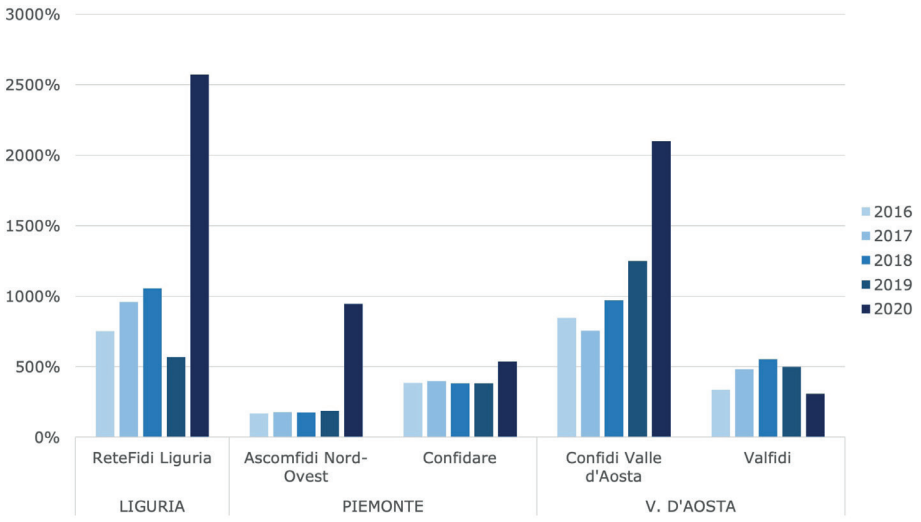


Tavola 2.53: Solvibilità (Area2, %, 2016-2020)

Solvibilità (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LOMBARDIA					
Artfidi Lombardia	854%	995%	1167%	1088%	1223%
Asconfidi Lombardia	254%	289%	262%	209%	190%
ConfapiFidi	254%	197%	150%	428%	1246%
Confidi Systema!	139%	758%	320%	615%	222%

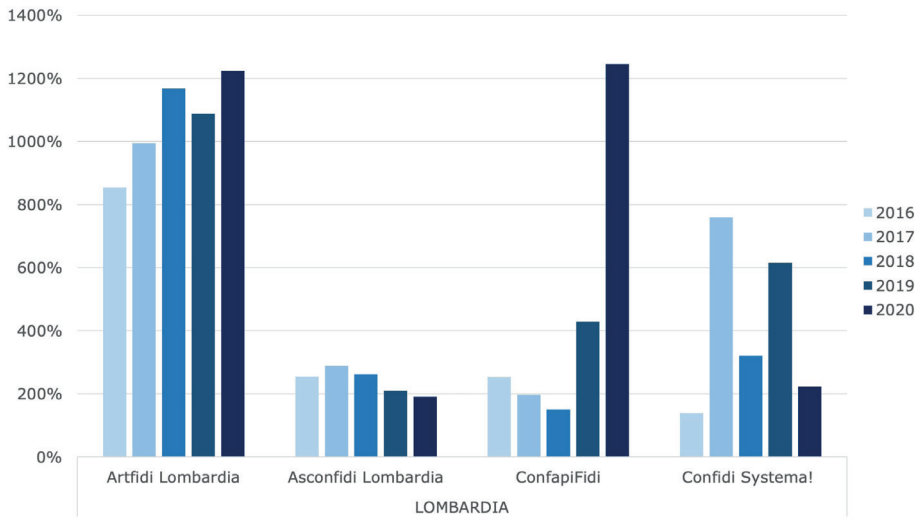


Tavola 2.54: Solvibilità (Area3, %, 2016-2020)

Solvibilità (%)	2016	2017	2018	2019	2020
VENETO					
Cofidi Veneziano	524%	615%	273%	368%	395%
Consorzio Veneto Garanzie	1309%	1575%	435%	437%	366%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	1602%	686%	578%	678%	697%
Fidi NordEst	296%	260%	241%	317%	439%
Neafidi	375%	312%	646%	537%	437%
Sviluppo Artigiano	244%	134%	398%	405%	329%

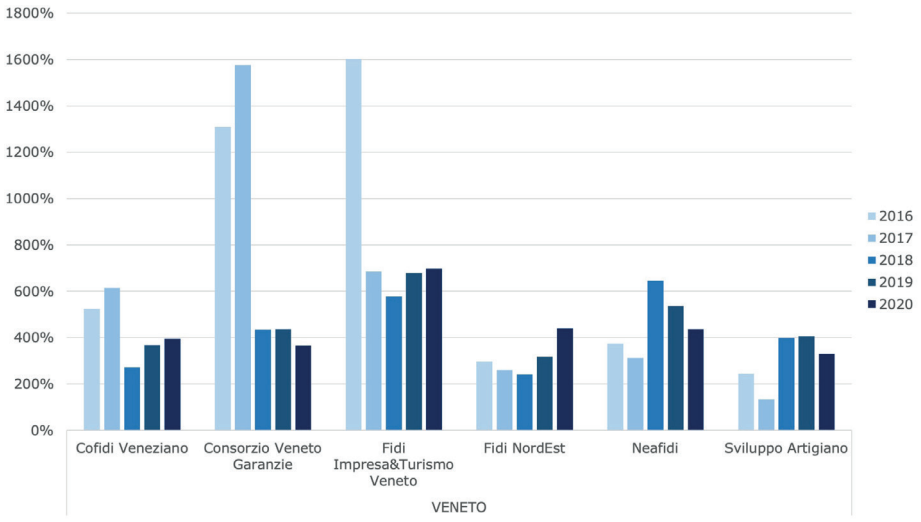


Tavola 2.55: Solvibilità (Area4, %, 2016-2020)

Solvibilità (%)	2016	2017	2018	2019	2020
FRIULI V.G.					
Confidi Friuli				6888%	597%
Confidimprese FVG	1044%	1773%	1479%	2535%	1077%
TRENTINO A.A.					
Confidi Trentino Imprese	52371%	711%	1006%	1368%	1272%
Cooperfidi SC	1936%	1645%	2219%	1664%	2174%

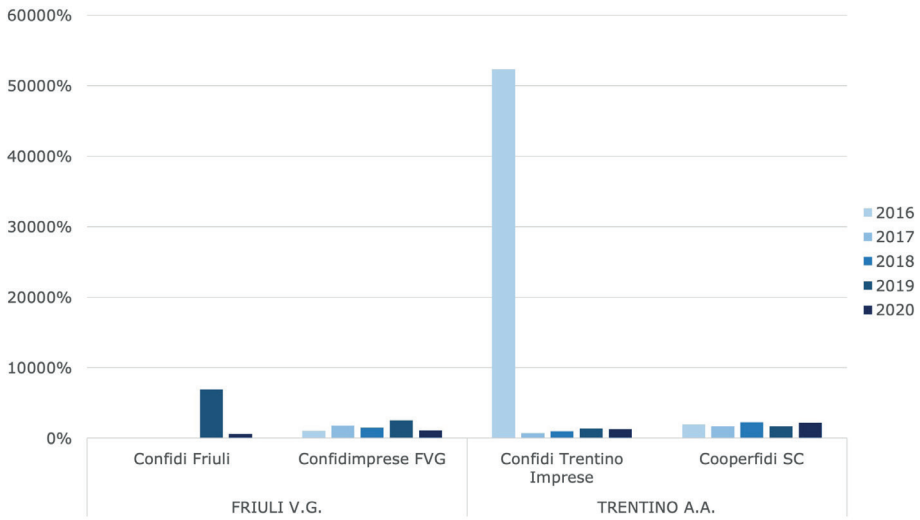


Tavola 2.56: Solvibilità (Area5, %, 2016-2020)

Solvibilità (%)	2016	2017	2018	2019	2020
EMILIA ROMAGNA					
Cooperfidi Italia	309%	384%	354%	375%	465%
Fider	402%	229%	244%	216%	632%
TOSCANA					
ACT	388%	400%	410%	312%	213%
Confidi Centro	331%	528%	886%	572%	643%
Italia Com-Fidi	11880%	795%	940%	668%	341%

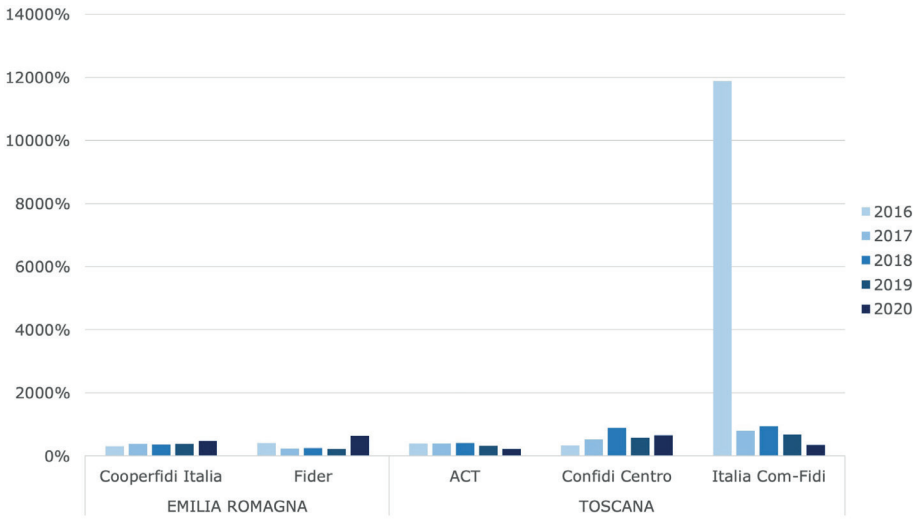


Tavola 2.57: Solvibilità (Area6, %, 2016-2020)

Solvibilità (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LAZIO					
Fidimpresa Italia	570%	406%	197%	562%	862%
FinPromoTer	2384%	1826%	2246%	3822%	2900%
MARCHE					
Confidicoop Marche	447%	366%	375%	329%	251%
Uni.Co.	287%	256%	215%	222%	196%

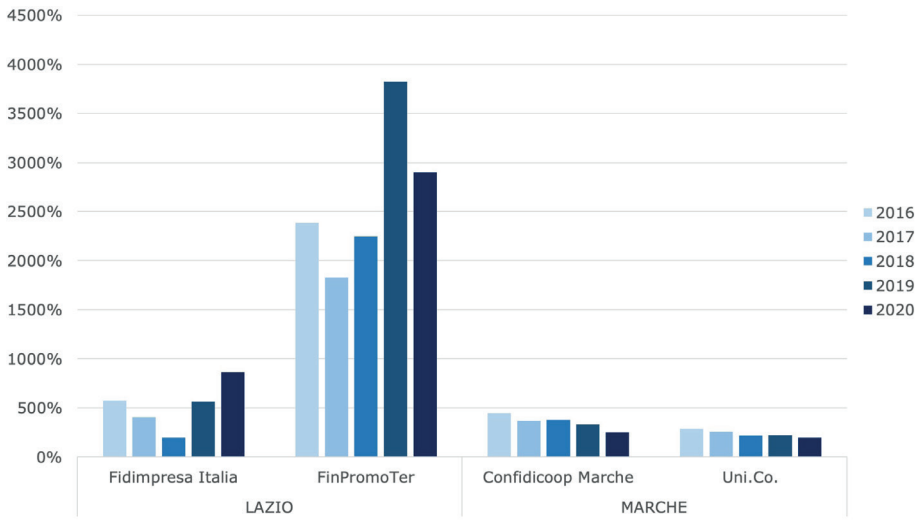
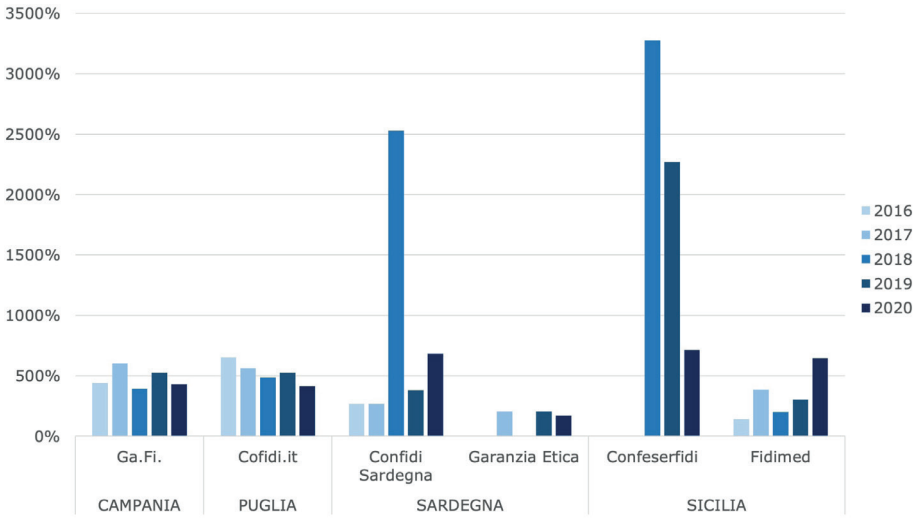


Tavola 2.58: Solvibilità (Area7, %, 2016-2020)

Solvibilità (%)	2016	2017	2018	2019	2020
CAMPANIA					
Ga.Fi.	438%	603%	391%	525%	430%
PUGLIA					
Cofidi.it	651%	561%	487%	525%	413%
SARDEGNA					
Confidi Sardegna	265%	265%	2529%	379%	680%
Garanzia Etica	0%	204%	0%	204%	172%
SICILIA					
Confeserfidi	0%	0%	3276%	2270%	710%
Fidimed	142%	383%	200%	303%	645%



Anche nel 2020 i *confidi maggiori* confermano un grado di solvibilità elevatissimo, addirittura in crescita rispetto al 2018 e al 2019: due terzi dei confidi del campione (23 *confidi maggiori* su 34[40], pari al 68%) presentano attività liquide di valore almeno quattro volte superiore a quello delle passività liquide (*Cluster* 1: Solvibilità ≥ 400%).

Se a questi confidi si aggiungono quelli con Solvibilità compresa fra 200% e 400% (8 confidi, pari al 24% del campione) si può osservare che i confidi maggiori che possiedono attività liquide in valore almeno doppio rispetto a quello delle passività liquide sono il 91% del campione (31 su 34). Soltanto 3 confidi presentano Solvibilità inferiore al 200%, ma comunque maggiore o uguale a 150% (*Cluster* 3: Solvibilità adeguata in relazione ai rischi di liquidità assunti). Nessun confidi presenta valori di Solvibilità inferiori al 150%, corrispondenti a un livello di solvibilità minimo ammissibile o subottimale.

Focalizzando l'analisi sui confidi in *Cluster* 1 e allargandola all'intera serie storica 2016/2020 si può notare che più di un quarto dei confidi del campione (9 confidi maggiori, 26% del campione) si è posizionato per tutti e cinque gli anni di analisi nel *Cluster* 1,

La solvibilità dei *confidi maggiori* è molto elevata e in costante aumento. Nella maggior parte dei casi la liquidità detenuta dai *confidi maggiori* sembra eccedere i limiti della prudenza: due terzi dei *confidi maggiori* presenta un valore di attività liquide che supera di 4 volte quello delle passività liquide. Si ipotizza che tale eccesso di liquidità sia detenuto a scopo di investimento fruttifero.

Note

[40] *Il campione 2020 risulta completo: tutti i 34 confidi presentano i dati necessari al calcolo dell'indicatore. Con riferimento agli anni precedenti sono invece stati esclusi dal campione i) i dati di Garanzia Etica 2016 per mancata pubblicazione della tabella 3.4.1.1, ii) i dati 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 e iii) i dati di Confidi Friuli 2016, 2017 e 2018*

presentando un valore di Solvibilità stabilmente sopra il 400%. Nell'elenco di seguito i 9 confidi appartenenti a questo gruppo con indicazione del valore di Solvibilità 2020 e outlook rispetto all'anno precedente:

- Fin.Promo.Ter. (2.900%, *outlook* fortemente negativo)
- Retefidi Liguria (2.570%, *outlook* fortemente positivo)
- Cooperfidi SC (2.174%, *outlook* positivo)
- Confidi Valle d'Aosta (2.100%, *outlook* fortemente positivo)
- Confidi Trentino Imprese (1.272%, *outlook* negativo)
- Artfidi Lombardia (1.223%, *outlook* positivo)
- Confidimpresa FVG (1.077%, *outlook* fortemente negativo)
- Fidi Impresa&Turismo Veneto (679%, *outlook* positivo)
- Cofidi.it (413%, *outlook* negativo)

Ben 7 di questi 9 confidi presentano valori di Solvibilità a 4 cifre (≥1.000%). E a questi 9 confidi stabilmente presenti in *Cluster* 1 nell'ultimo quinquennio, si aggiunge ConfapiFidi che negli ultimi due anni ha assistito ad una crescita vertiginosa del valore dell'indicatore, passando da 150% (solvibilità appena adeguata) del 2018 al 1.246% del 2020.

Si segnala inoltre una variazione di intensità paragonabile ma di segno opposto: Confeserfidi nel 2020 ha visto il valore del proprio indicatore di Solvibilità scendere da 2.270% a 710%.

Dal momento che l'indicatore di Solvibilità è un rapporto fra attività a numeratore e passività a denominatore, valori così alti si riscontrano in presenza di grandi importi di attività liquide a fronte di passività liquide alquanto contenute. Nella maggior parte dei confidi 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 di garanzie (es: commissioni di controgaranzia).

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.*

- I costi operativi[43] del confidi, il cui sostenimento è necessario per poter svolgere l'attività caratteristica; nello specifico per la quantificazione di questo valore sono state utilizzate le Spese amministrative (Conto Economico voce 160), che corrispondono alla somma di Spese per il personale e Altre spese amministrative.

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.

Nelle tavole che seguono sarà presentata la serie storica 2016/2020 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 2.59: Margine Operativo Core (Area1, euro, 2016-2020)

Margine Operativo Core (€)	2016	2017	2018	2019	2020
LIGURIA					
ReteFidi Liguria	- 469.326	- 793.192	-1.067.926	-1.142.868	-1.065.450
PIEMONTE					
Ascomfidi Nord-Ovest	-1.721.820	-1.523.920	-1.964.579	-1.644.918	-1.637.936
Confidare	-1.727.852	-1.823.662	-2.859.971	-2.438.373	-2.083.001
V. D'AOSTA					
Confidi Valle d'Aosta	- 58.157	- 224.209	- 262.736	- 188.046	- 386.290
Valfidi	51.634	- 32.962	- 56.948	- 133.586	- 20.325

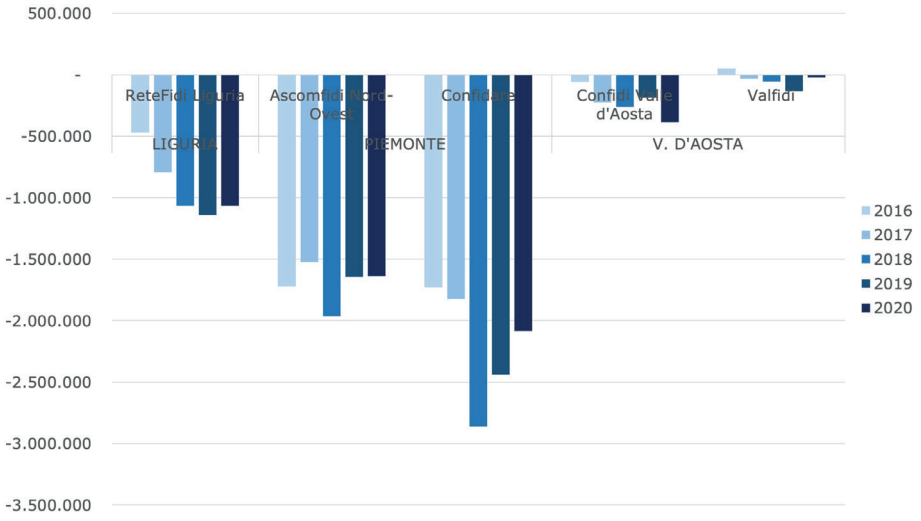


Tavola 2.60: Margine Operativo Core (Area2, euro, 2016-2020)

Margine Operativo Core (€)	2016	2017	2018	2019	2020
LOMBARDIA					
Artfidi Lombardia	- 29.010	- 101.864	- 73.897	- 100.370	- 669.877
Asconfidi Lombardia	- 338.441	35.012	- 453.133	- 463.749	- 814.995
ConfapiFidi	-1.106.573	- 393.240	199.388	- 210.101	- 937.341
Confidi Systema!	-1.002.873	-2.564.042	-1.757.597	-1.147.651	-2.855.244

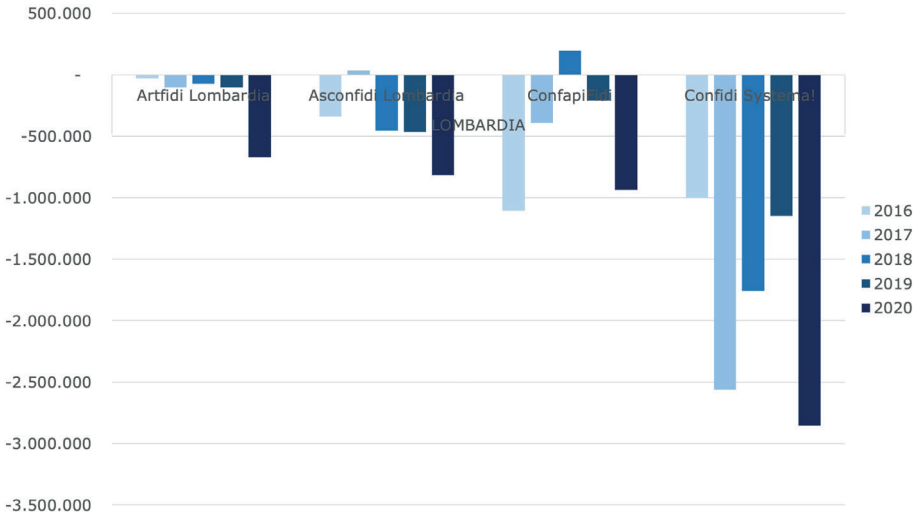


Tavola 2.61: Margine Operativo Core (Area3, euro, 2016-2020)

Margine Operativo Core (€)	2016	2017	2018	2019	2020
VENETO					
Cofidi Veneziano	- 214.071	- 407.126	- 700.433	- 617.823	- 139.030
Consorzio Veneto Garanzie	- 760.163	- 947.763	-1.166.692	- 995.347	-1.199.796
Fidi Impresa&Turismo Veneto	- 735.875	- 128.888	- 388.629	- 101.393	183.714
Fidi NordEst	314.255	- 189.134	- 702.423	234.297	- 340.430
Neafidi	-1.814.914	-2.169.624	-2.462.852	-2.836.902	-3.021.025
Sviluppo Artigiano	1.799.767	1.586.751	1.337.170	1.780.474	1.188.095

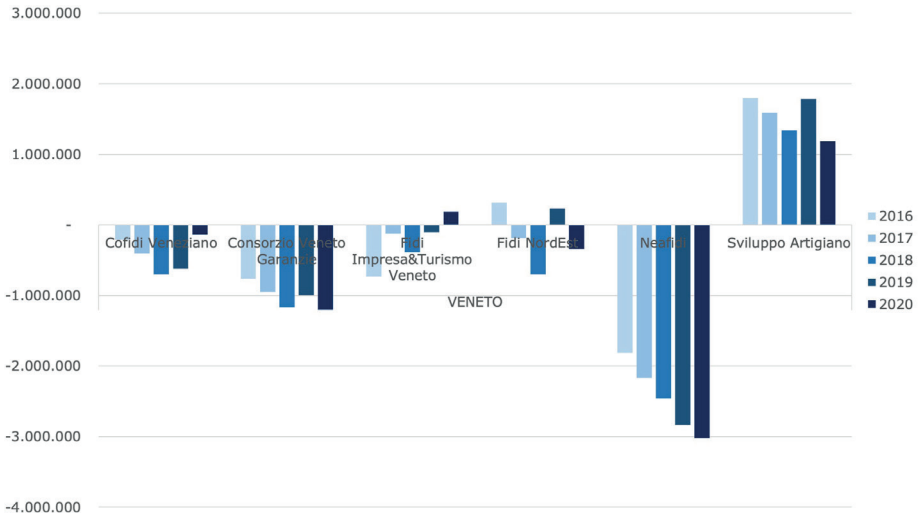


Tavola 2.62: Margine Operativo Core (Area4, euro, 2016-2020)

Margine Operativo Core (€)	2016	2017	2018	2019	2020
FRIULI V.G.					
Confidi Friuli				-1.155.181	- 997.656
Confidimprese FVG	- 314.061	- 314.061	- 445.835	- 283.609	-1.486.115
TRENTINO A.A.					
Confidi Trentino Imprese	-2.678.419	-2.802.419	-2.876.961	-2.822.195	-2.857.732
Cooperfidi SC	- 595.813	- 629.362	- 721.684	- 885.238	-1.081.325

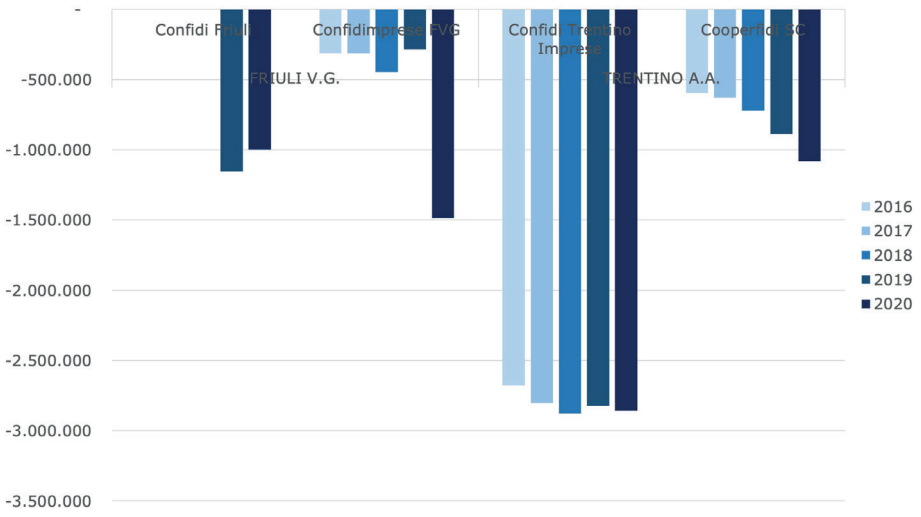


Tavola 2.63: Margine Operativo Core (Area5, euro, 2016-2020)

Margine Operativo Core (€)	2016	2017	2018	2019	2020
EMILIA ROMAGNA					
Cooperfidi Italia	- 861.770	- 697.228	- 975.037	- 742.184	- 534.199
Fider	- 635.055	- 918.075	- 953.096	- 935.977	-1.481.871
TOSCANA					
ACT	6.948.414	7.936.545	8.465.921	9.473.698	2.784.856
Confidi Centro	615.322	469.469	335.596	249.448	241.065
Italia Com-Fidi	6.225.395	3.929.941	2.242.986	- 81.795	-1.307.068

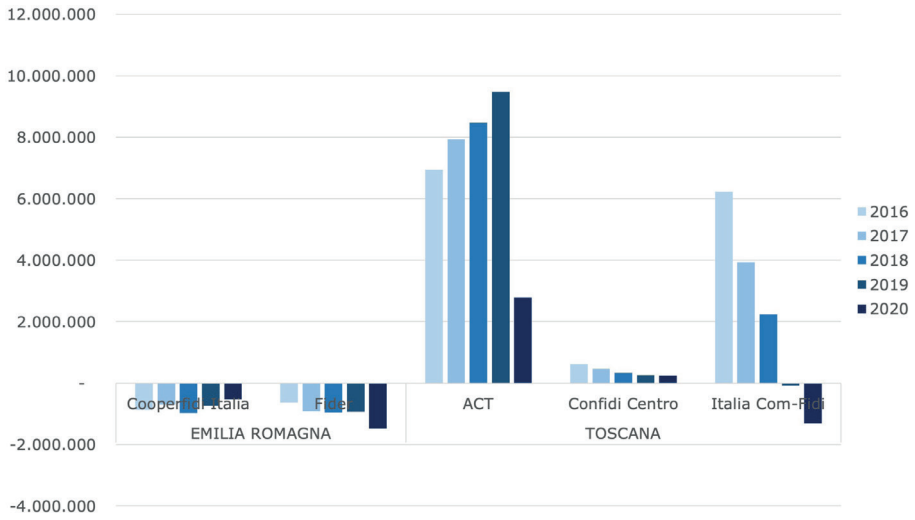


Tavola 2.64: Margine Operativo Core (Area6, euro, 2016-2020)

Margine Operativo Core (€)	2016	2017	2018	2019	2020
LAZIO					
Fidimpresa Italia	- 506.928	- 658.876	- 820.759	- 796.883	- 414.068
FinPromoTer	-1.168.922	-1.193.808	-1.264.940	-1.854.208	-2.350.421
MARCHE					
Confidicoop Marche	- 55.931	288.695	41.674	106.832	34.205
Uni.Co.	- 22.161	- 159.257	-1.512.444	-2.038.885	- 823.187

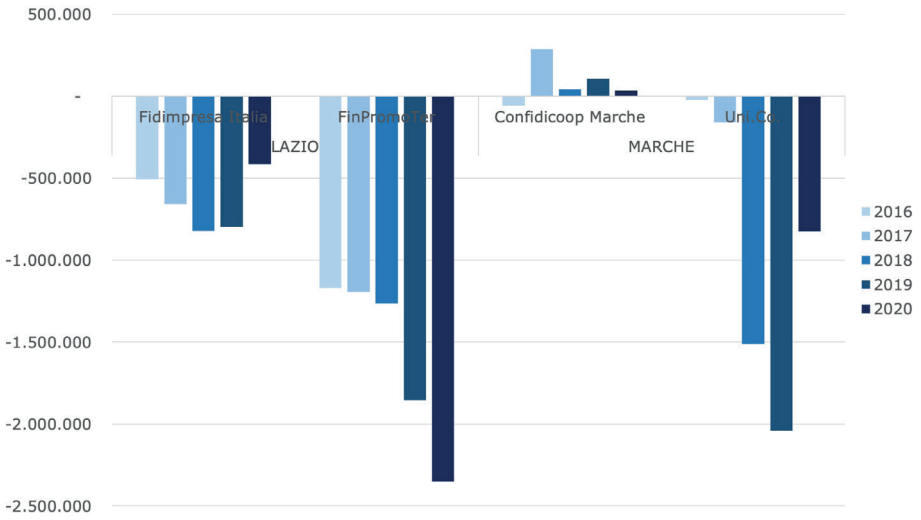
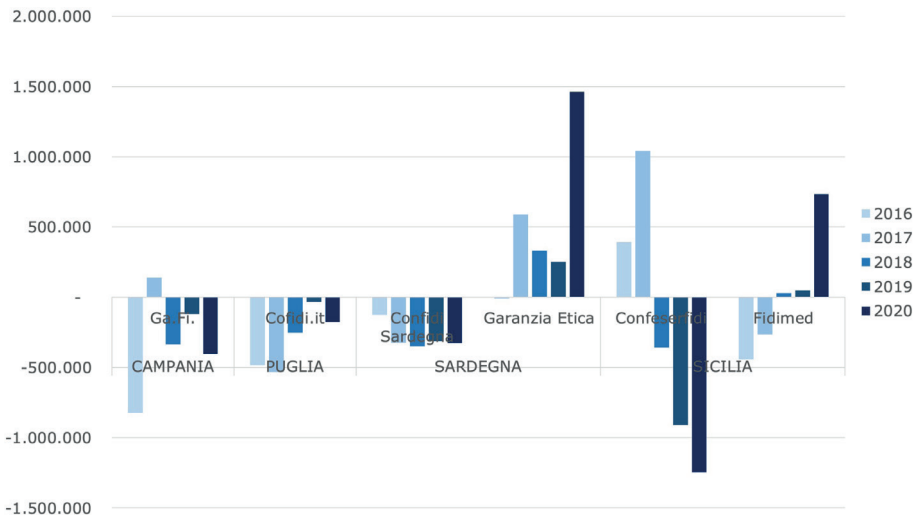


Tavola 2.65: Margine Operativo Core (Area7, euro, 2016-2020)

Margine Operativo Core (€)	2016	2017	2018	2019	2020
CAMPANIA					
Ga.Fi.	-823.177	139.978	-334.352	-117.538	- 404.427
PUGLIA					
Cofidi.it	-483.116	- 532.042	-252.035	- 31.723	- 174.828
SARDEGNA					
Confidi Sardegna	-124.872	- 322.907	-349.900	-311.978	- 327.420
Garanzia Etica	- 11.094	587.758	331.615	253.613	1.461.131
SICILIA					
Confeserfidi	391.432	1.042.327	-358.464	-909.085	-1.245.266
Fidimed	-444.148	- 263.401	29.113	49.936	734.160



Anche nel 2020 i *confidi maggiori* confermano una scarsa capacità di creazione di valore dall'attività caratteristica. Nel periodo in esame (2016/2020) quasi l'80% dei *confidi maggiori* ha distrutto valore nell'esercizio della propria attività caratteristica (e al netto delle perdite su garanzie prestate), per una perdita cumulata di quasi 55 milioni di euro

Nel 2020 il margine operativo dell'attività caratteristica cumulato dei *confidi maggiori* è stato negativo per 24 milioni di euro, in netta crescita rispetto ai risultati anch'essi negativi degli anni precedenti

Nel 2020 il 65% dei confidi ha peggiorato la propria performance rispetto all'anno precedente

I dati sulla redditività dell'attività di emissione di garanzia sono complessivamente negativi per i *confidi maggiori*: soltanto 7 confidi su 34 (21% del campione) hanno prodotto un Margine Operativo *Core* positivo, il restante 79% ha prodotto marginalità negativa.

I dati del 2020 confermano il *trend* negativo degli anni precedenti: nel 2019 hanno prodotto marginalità negativa dal Core Business il 79% dei confidi del campione, nel 2018 il 76%, nel 2017 il 73% e nel 2016 il 79%[44].

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 2020 tale valore è stato pari a -24 milioni di euro, in netto peggioramento rispetto al dato già non positivo del 2019 (-13 milioni di euro) e del 2018 (-12 milioni di euro).

Questo peggioramento è evidente anche dall'analisi delle posizioni dei singoli confidi del campione. Nel 2020 il Margine Operativo *Core* ha avuto una variazione negativa rispetto all'esercizio precedente per il 65% dei confidi del campione (22 su 34). Rispetto al 2019 soltanto un confidi è riuscito a invertire il proprio *trend* presentando un risultato positivo nel 2020[45].

Note

[44] *Per ragioni di confrontabilità il campione utilizzato per il calcolo delle presenti percentuali è quello 2020*

[45] *Si tratta di Fidi Impresa&Turismo Veneto che nel 2019 presentava un dato leggermente negativo (-0,1 milioni di euro) e nel 2020 un dato leggermente positivo (+0,2 milioni di euro)*

La sostanziale stabilità nella capacità/incapacità di creare valore dall'attività caratteristica è inoltre confermata da un altro dato interessante: dei 7 confidi che nel 2019 avevano prodotto un risultato positivo, ben 6 hanno confermato tale capacità anche nel 2020 e soltanto uno ha invertito la tendenza da positivo nel 2019 a negativo nel 2020[46].

Alcuni confidi hanno realizzato nel 2020 perdite anche parecchio consistenti in valore assoluto. Vediamo nell'elenco seguente i Top10 confidi per perdite in termini di margine operativo core nel 2020:

1. Neafidi: -3,0 milioni di euro (2019: -2,8 milioni di euro)
2. Confidi Trentino Imprese: -2,9 milioni di euro (2019: -2,8 milioni di euro)
3. Confidi Systema!: -2,9 milioni di euro (2019: -1,1 milioni di euro)
4. Fin.Promo.Ter: -2,4 milioni di euro (2019: -1,9 milioni di euro)
5. Confidare: -2,1 milioni di euro (2019: -2,4 milioni di euro)
6. Ascomfidi Nord-Ovest: -1,6 milioni di euro (2019: -1,6 milioni di euro)
7. Confidimpresa FVG: -1,5 milioni di euro (2019: -0,3 milioni di euro)
8. Fider: -1,5 milioni di euro (2019: -3,8 milioni di euro sommando le perdite di Cofiter e Confidi.net)
9. Italia Com-Fidi: -1,3 milioni di euro (2019: -0,1 milioni di euro)
10. Confeserfidi: -1,2 milioni di euro (2019: -0,9 milioni di euro)

Note

[46] *Si tratta di Fidi NordEst che nel 2019 presentava un dato leggermente positivo (+0,2 milioni di euro) e nel 2020 un dato leggermente negativo (-0,3 milioni di euro). I sei confidi che invece hanno confermato nel 2020 il dato positivo sono: Confidicoop Marche (+34 mila euro), Garanzia Etica (+1,4 milioni di euro), Fidimed (+0,7 milioni di euro), ACT (+2,8 milioni di euro), Confidi Centro (+0,2 milioni di euro) e Sviluppo Artigiano (+1,2 milioni di euro)*

La maggioranza dei *confidi maggiori* ha creato margine operativo core negativo in tutti gli anni del quinquennio in analisi 2016/2020

L'esame della serie storica 2016-2020 dà ulteriore conferma del deterioramento progressivo della capacità dei confidi di creare reddito dall'attività di emissione di garanzia. Con riferimento ai 34 confidi del campione 2020, andando a ritroso nella serie storica si evidenzia che ben 19 (56% del campione) presentano valore negativo di margine operativo core in tutti i cinque anni della rilevazione. In alcuni casi la perdita cumulata del quinquennio corrisponde a una perdita di valore molto consistente; vediamo nell'elenco seguente i Top10 confidi per perdite cumulate nel periodo 2016/2020:

1. Confidi Trentino Imprese: -14 milioni di euro
2. Neafidi: -12 milioni di euro
3. Confidare: -11 milioni di euro
4. Confidi Systema!: -9 milioni di euro
5. Ascomfidi Nord-Ovest: -8 milioni di euro
6. Fin.Promo.Ter: -8 milioni di euro
7. Consorzio Veneto Garanzie: -5 milioni di euro
8. Fider: -5 milioni di euro (che salgono a 15 milioni di euro nel quinquennio se si considerano anche i 10 milioni di euro di perdite cumulate di Cofiter nel periodo 2016/2019)
9. Uni.Co.: -5 milioni di euro
10. Retefidi Liguria: -5 milioni di euro

Nel quinquennio 2016/2020 l'attività caratteristica dei *confidi maggiori* (emissione di garanzie sul credito al netto delle relative perdite per insolvenze) ha fatto registrare un saldo negativo di 55 milioni di euro

Approfondendo l'analisi facendo riferimento al campione 2020, nella serie storica in esame è possibile analizzare quale sia il saldo della costruzione/distruzione di valore dei confidi maggiori: il saldo del periodo 2016/2020 è una perdita complessiva di 55 milioni di euro. I confidi che fanno registrare un saldo

complessivo di periodo positivo sono soltanto 7 (21% del campione):

1. ACT (valore cumulato 2016/2020: 35,6 milioni di euro)
2. Italia Com-Fidi (valore cumulato 2016/2020: 11,0 milioni di euro)
3. Sviluppo Artigiano (valore cumulato 2016/2020: 7,7 milioni di euro)
4. Garanzia Etica (valore cumulato 2016/2020: 2,6 milioni di euro)
5. Confidi Centro (valore cumulato 2016/2020: 1,9 milioni di euro)
6. Confidicoop Marche (valore cumulato 2016/2020: 0,4 milioni di euro)
7. Fidimed (valore cumulato 2016/2020: 0,1 milioni di euro)

Di questi confidi, tre sono riusciti a presentare stabilmente margine operativo core positivo in tutti e cinque gli anni della rilevazione[47].

2.5.2 Il Cost Income Ratio (CIR)

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

- A numeratore i principali costi operativi del confidi. Per la loro rappresentazione è stata scelta la voce di bilancio Spese Amministrative, costituita dalle due sotto-voci Costo del Personale e Altre spese amministrative.
- A denominatore il margine di intermediazione:
  + Margine d'interesse (= Interessi attivi e proventi assimilati – Interessi passivi e oneri assimilati)
  + Commissioni nette (= Commissioni Attive – Commissioni Passive)

Note

[47] *Si tratta di ACT, Confidi Centro e Sviluppo Artigiano*

+ Dividenti e proventi simili

+/- Utile / Perdita da cessione o riacquisto di attività e passività finanziarie

+ / - Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie

L'introduzione di un indicatore della tipologia *Cost Income* era stata proposta dagli autori nell'Edizione 2017 del presente Osservatorio[48]. L'indicatore descritto alle righe precedenti è una forma semplificata della proposta originale, e corrisponde a quella adottata dal Fondo di Garanzia per le PMI per la valutazione dei confidi svolta dagli autori nella presente Edizione dell'Osservatorio.

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

- *Cluster 1*: CIR ≤ 80%: efficienza operativa più che adeguata;
- *Cluster 2*: 80% < CIR ≤ 90%: efficienza operativa adeguata;
- *Cluster 3*: 90% < CIR < 110%: efficienza operativa sufficiente;
- *Cluster 4*: 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.

Note

[48] *Cfr. Torino Finanza Osservatorio Confidi 2017 pag. 273 e seguenti*

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 mPMI e conseguente contrazione dei volumi di garanzie erogate, alto costo della compliance per i confidi vigilati e sostanziale rigidità verso l'alto dei prezzi delle garanzie – i confidi vadano accompagnati nel percorso di ricerca di una sostenibilità economica. A nostro avviso, pertanto, il valore di riferimento per attribuire un punteggio "neutrale" nella assegnazione delle risorse pubbliche può anche essere maggiore del 100%.

Tavola 2.66: Cost Income Ratio (CIR) (Area1, %, 2016-2020)

CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LIGURIA					
ReteFidi Liguria	69,24%	100,52%	135,25%	55,52%	86,74%
PIEMONTE					
Ascomfidi Nord-Ovest	167,85%	156,60%	175,77%	135,46%	147,17%
Confidare	76,82%	106,72%	149,53%	118,29%	121,91%
V. D'AOSTA					
Confidi Valle d'Aosta	72,90%	79,85%	112,00%	85,39%	120,15%
Valfidi	74,45%	76,83%	102,83%	74,44%	89,72%

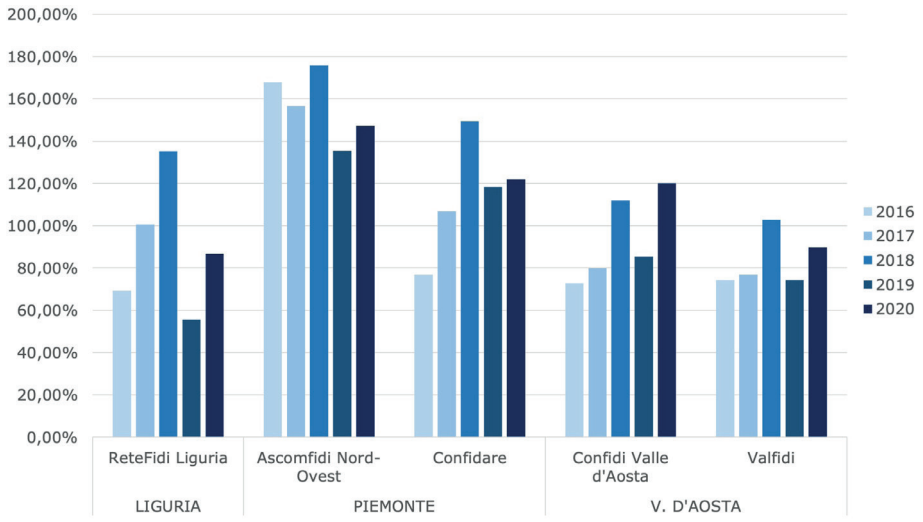


Tavola 2.67: Cost Income Ratio (CIR) (Area2, %, 2016-2020)

CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LOMBARDIA					
Artfidi Lombardia	82,19%	84,49%	86,03%	89,15%	105,37%
Asconfidi Lombardia	72,19%	91,68%	91,11%	74,41%	74,41%
ConfapiFidi	186,37%	113,54%	89,72%	101,50%	150,74%
Confidi Systema!	69,31%	71,84%	82,05%	71,92%	83,03%

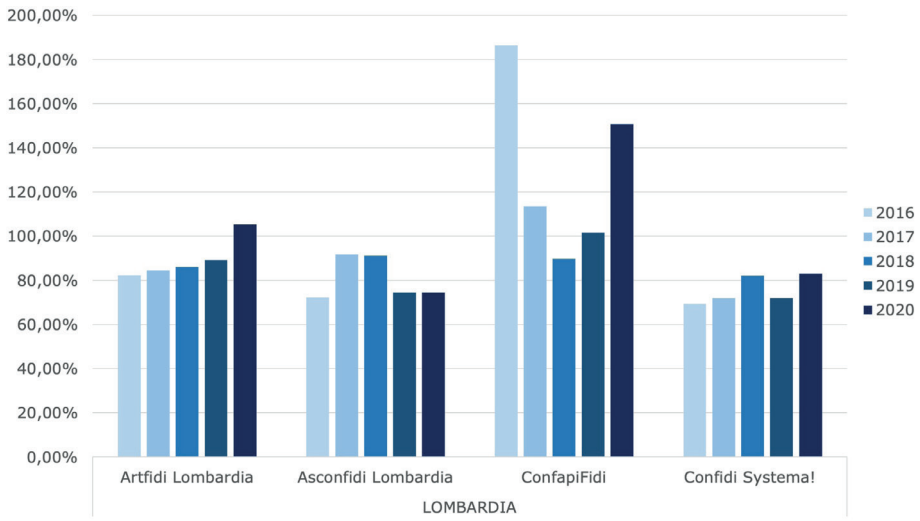


Tavola 2.68: Cost Income Ratio (CIR) (Area3, %, 2016-2020)

CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
VENETO					
Cofidi Veneziano	82,65%	102,55%	189,88%	73,81%	99,69%
Consorzio Veneto Garanzie	95,75%	107,87%	129,43%	102,10%	125,46%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	87,18%	74,84%	77,67%	72,30%	69,94%
Fidi NordEst	73,75%	81,48%	98,96%	78,27%	92,13%
Neafidi	66,47%	105,07%	122,51%	128,29%	129,96%
Sviluppo Artigiano	62,43%	61,96%	72,78%	67,08%	64,76%

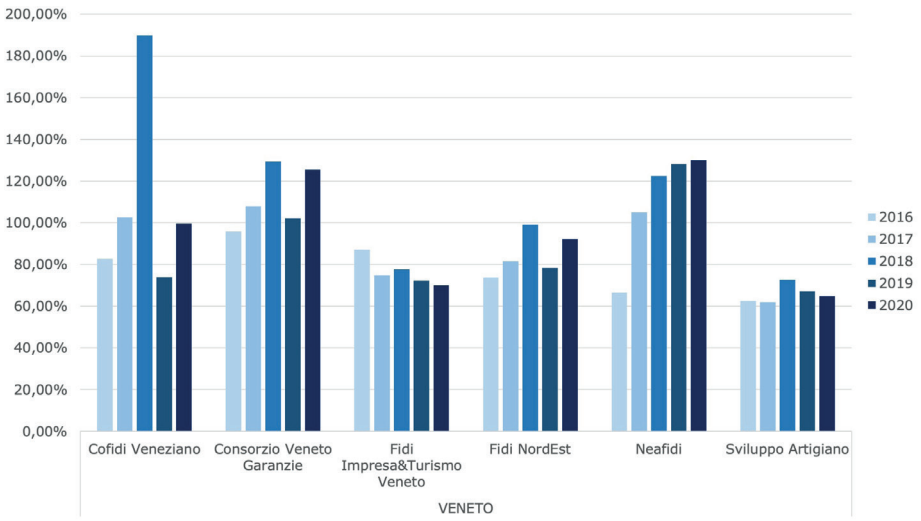


Tavola 2.69: Cost Income Ratio (CIR) (Area4, %, 2016-2020)

CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
FRIULI V.G.					
Confidi Friuli				84,07%	89,03%
Confidimprese FVG	96,12%	96,12%	114,37%	79,20%	115,74%
TRENTINO A.A.					
Confidi Trentino Imprese	127,22%	156,85%	222,61%	106,75%	127,27%
Cooperfidi SC	69,83%	74,89%	98,15%	77,67%	80,91%

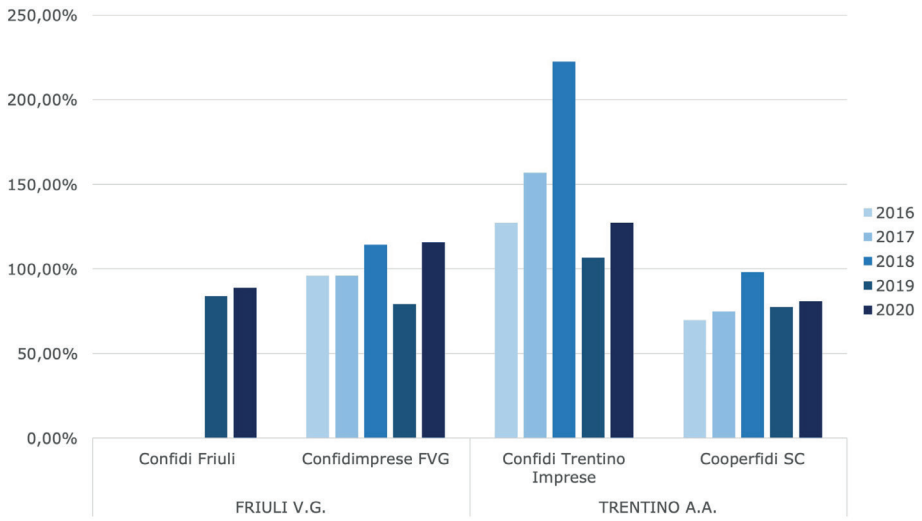


Tavola 2.70: Cost Income Ratio (CIR) (Area5, %, 2016-2020)

CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
EMILIA ROMAGNA					
Cooperfidi Italia	111,34%	87,41%	155,76%	71,55%	83,13%
Fider	102,06%	114,16%	137,44%	84,95%	122,01%
TOSCANA					
ACT	51,09%	44,98%	47,01%	44,65%	67,74%
Confidi Centro	58,21%	64,33%	77,22%	71,18%	74,38%
Italia Com-Fidi	35,17%	46,10%	84,94%	53,29%	73,34%

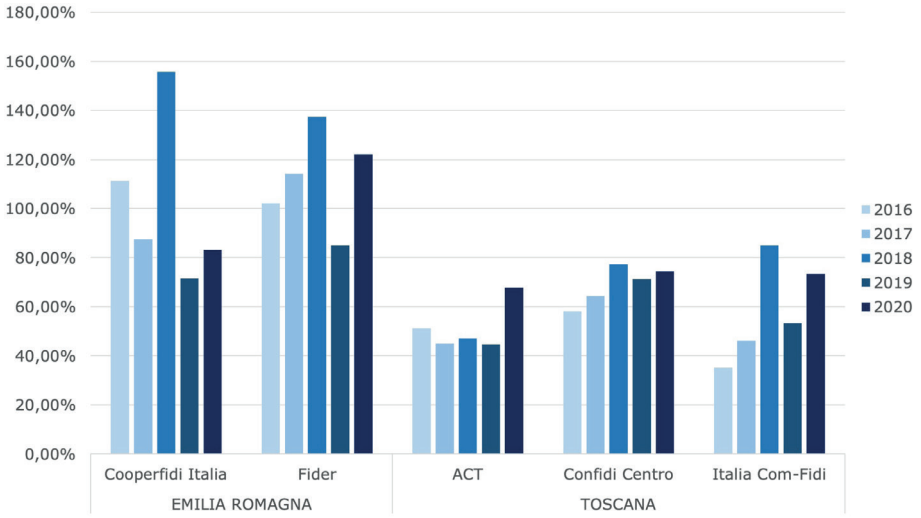


Tavola 2.71: Cost Income Ratio (CIR) (Area6, %, 2016-2020)

CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LAZIO					
Fidimpresa Italia	113,43%	121,09%	189,66%	133,76%	112,38%
FinPromoTer	44,46%	77,95%	233,71%	73,06%	110,57%
MARCHE					
Confidicoop Marche	59,91%	47,91%	69,43%	63,69%	69,65%
Uni.Co.	64,54%	83,97%	123,68%	100,14%	81,97%

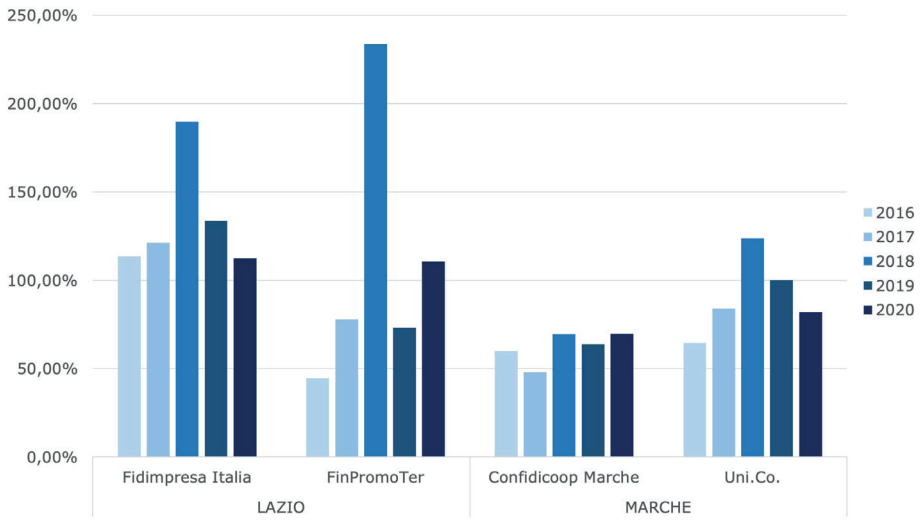
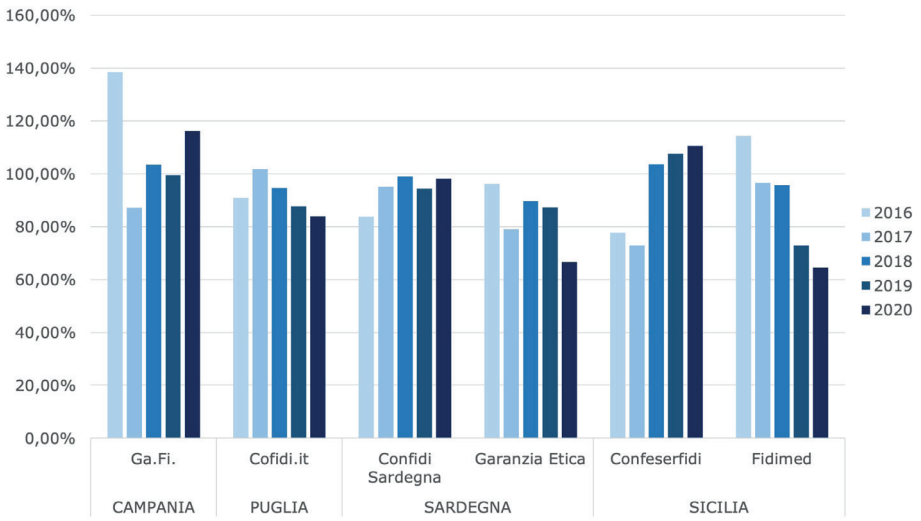


Tavola 2.72: Cost Income Ratio (CIR) (Area7, %, 2016-2020)

CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
CAMPANIA					
Ga.Fi.	138,51%	87,04%	103,53%	99,54%	116,17%
PUGLIA					
Cofidi.it	90,96%	101,74%	94,62%	87,75%	83,89%
SARDEGNA					
Confidi Sardegna	83,76%	95,13%	99,03%	94,43%	98,24%
Garanzia Etica	96,27%	79,09%	89,65%	87,20%	66,62%
SICILIA					
Confeserfidi	77,72%	72,91%	103,60%	107,53%	110,68%
Fidimed	114,35%	96,60%	95,80%	72,78%	64,52%



L'efficienza operativa del campione nel 2020 è in diminuzione rispetto al 2019[49]: nel precedente esercizio, infatti, il *cluster* 4 – corrispondente a valori di CIR subottimali – era popolato da soltanto 4 confidi (12% del campione), mentre quest'anno a presentare valori subottimali sono 13 confidi (38% del campione). Fra il 2019 e il 2020 molti sono i confidi transitati da un cluster a un altro, per la maggioranza peggiorando il loro rapporto cost/income: 17 confidi su 34 (50% del campione) ha subito un *downgrade* di cluster. Sono invece 15 i confidi che hanno mantenuto invariato il cluster di appartenenza (44% del campione) e soltanto 2 hanno migliorato il loro posizionamento (6% del campione)[50].

Nel 2020 la distribuzione dei *confidi maggiori* per valori di CIR è perfettamente ripartita in due gruppi:

- 17 confidi (50% del campione) presentano valori almeno adeguati. Nel dettaglio:
  - 9 confidi (26%) presentano rapporto *cost/income* più che adeguato[51]
  - 8 confidi (24%) presentano rapporto *cost/income* adeguato

L'efficienza operativa dei *confidi maggiori* – misurata dall'indicatore CIR – dopo i buoni risultati del 2019 torna a diminuire, riportando il quadro complessivo ai livelli del 2018.

Note

[49] *Per ragioni di confrontabilità il campione utilizzato per il calcolo delle presenti percentuali è quello 2020*

[50] *Si tratta di Uni.Co. (CIR da sufficiente ad adeguato) e Garanzia Etica (CIR da adeguato a più che adeguato)*

[51] *Sono: Asconfidi Lombardia (74%), Confidicoop Marche (70%), Garanzia Etica (67%), Fidimed (65%), ACT (68%), Confidi Centro (74%), Italia Com-Fidi (73%), Fidi Impresa&Turismo Veneto (70%) e Sviluppo Artigiano (65%)*

- 17 confidi (50% del campione) presentano valori almeno sufficienti o subottimali. Nel dettaglio:
  - 4 confidi (12%) presentano rapporto *cost/income* sufficiente
  - 13 confidi (38%) presentano rapporto *cost/income* subottimale[52]

Dopo il miglioramento dei dati del 2019 rispetto al 2018, assistiamo quindi quest'anno a una "marcia indietro". Tale peggioramento della situazione complessiva riporta il quadro complessivo ai livelli del 2018, lasciando il 2019 come unica eccezione in un *trend* negativo registrato fin dall'inizio della serie storica di osservazione. Trend negativo all'interno del quale sono però presenti 7 confidi che sono stati in grado di registrare CIR almeno adeguati in tutti i cinque anni della serie storica in esame:

- Confidi Systema!
- Confidicoop Marche
- ACT
- Confidi Centro
- Italia Com-Fidi
- Fidi Impresa&Turismo Veneto
- Sviluppo Artigiano

Note

[52] *Sono Ga.Fi. (116%), Fider (122%), Confidimpresa FVG (116%), Fidimpresa Italia (112%), Fin.Promo.Ter (111%), ConfapiFidi (151%), Ascomfidi Nord-Ovest (147%), Confidare (122%), Confeserfidi (111%), Confidi Trentino Imprese (127%), Confidi Valle d'Aosta (120%), Consorzio Veneto Garanzie (135%) e Neafidi (130%).*

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 *Core*
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 sotto-voci Costo per il 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 *Core*, 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:

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

Tavola 2.73: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area1, %, 2016-2020)

Core CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LIGURIA					
ReteFidi Liguria	137,10%	179,82%	245,06%	286,81%	303,28%
PIEMONTE					
Ascomfidi Nord-Ovest	203,57%	183,30%	198,46%	169,63%	177,81%
Confidare	183,67%	189,86%	212,71%	185,78%	185,67%
V. D'AOSTA					
Confidi Valle d'Aosta	105,68%	124,22%	130,07%	121,53%	146,51%
Valfidi	95,37%	103,16%	105,33%	112,50%	101,51%

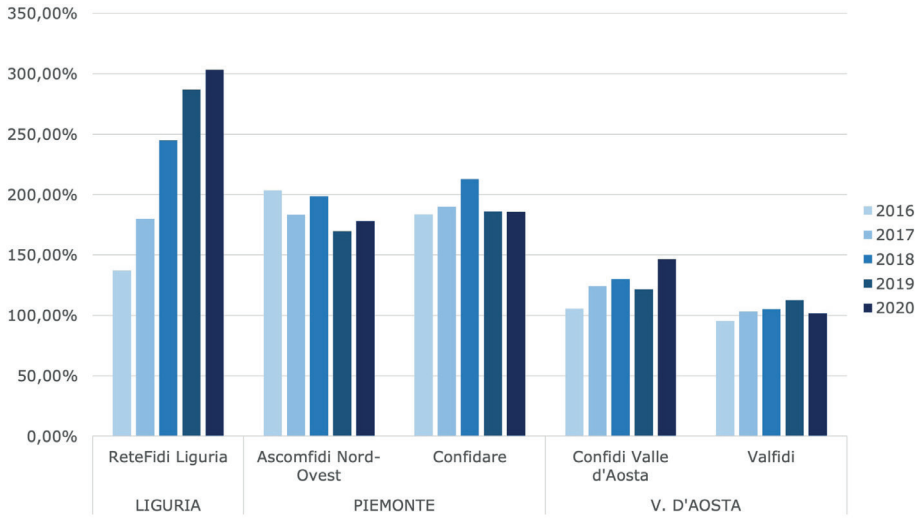


Tavola 2.74: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area2, %, 2016-2020)

Core CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LOMBARDIA					
Artfidi Lombardia	101,09%	104,10%	102,81%	103,80%	135,88%
Asconfidi Lombardia	131,24%	97,70%	139,10%	141,21%	179,37%
ConfapiFidi	201,47%	118,07%	93,57%	107,96%	155,20%
Confidi Systema!	109,37%	128,16%	116,97%	111,16%	136,56%

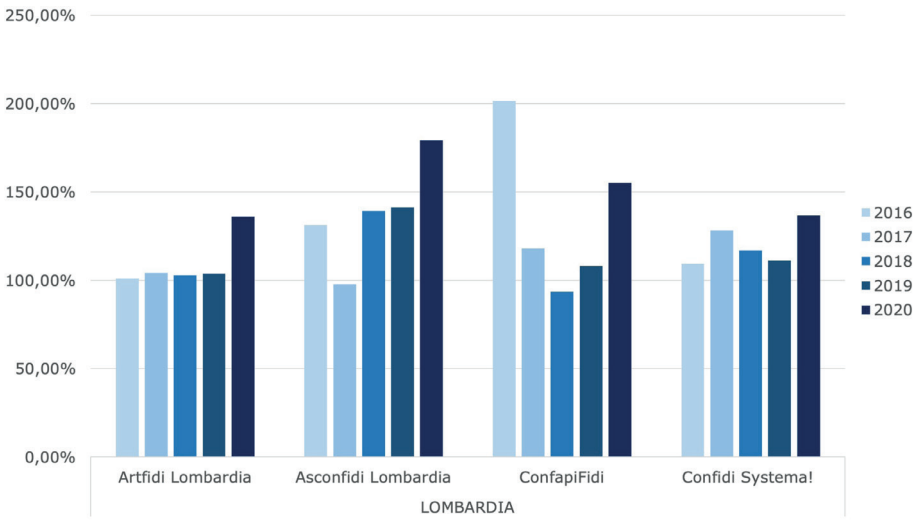


Tavola 2.75: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area3, %, 2016-2020)

Core CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
VENETO					
Cofidi Veneziano	107,79%	114,63%	125,82%	122,60%	104,54%
Consorzio Veneto Garanzie	122,49%	134,16%	143,38%	135,83%	149,53%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	123,42%	104,07%	113,52%	103,14%	94,63%
Fidi NordEst	91,63%	104,99%	121,08%	94,58%	108,38%
Neafidi	228,12%	271,73%	317,09%	401,69%	496,46%
Sviluppo Artigiano	71,83%	76,24%	81,37%	76,28%	82,22%

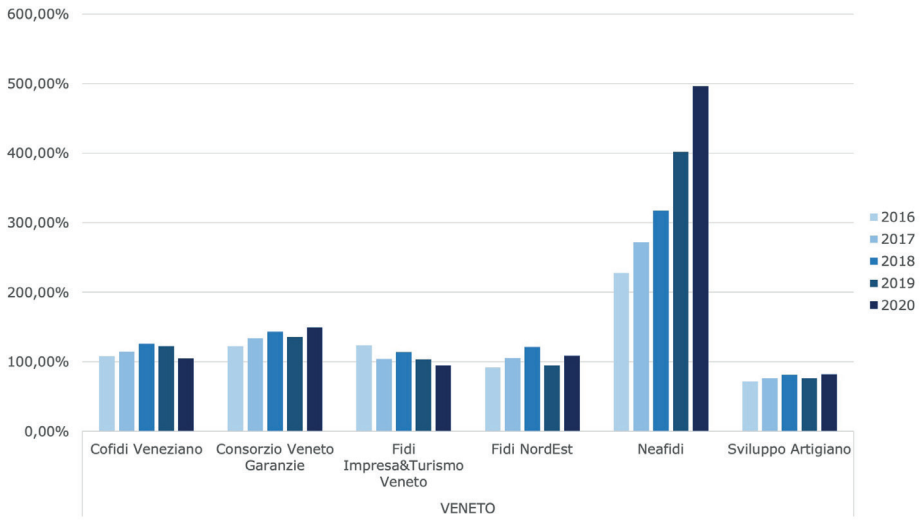


Tavola 2.76: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area4, %, 2016-2020)

Core CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
FRIULI V.G.					
Confidi Friuli				223,72%	183,78%
Confidimprese FVG	110,82%	110,82%	115,21%	108,24%	157,96%
TRENTINO A.A.					
Confidi Trentino Imprese	250,87%	262,92%	273,85%	265,63%	255,03%
Cooperfidi SC	196,01%	204,50%	212,88%	243,45%	299,87%

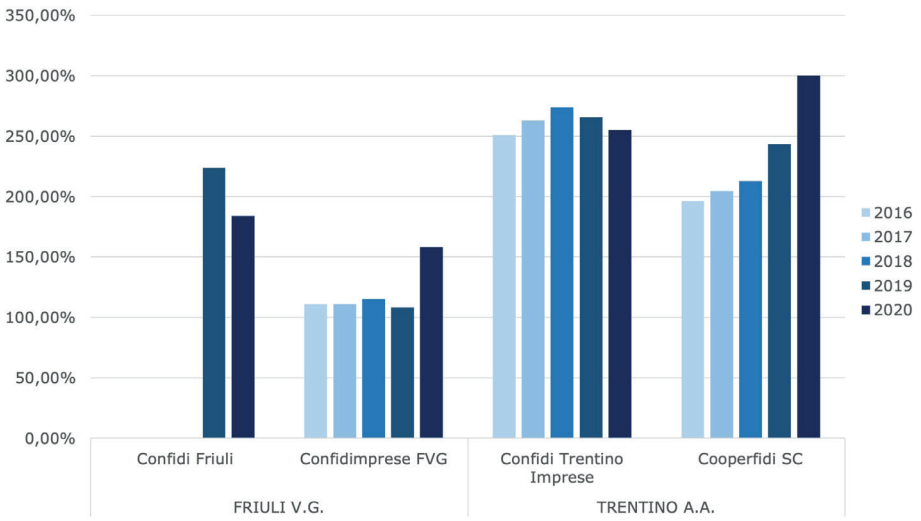


Tavola 2.77: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area5, %, 2016-2020)

Core CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
EMILIA ROMAGNA					
Cooperfidi Italia	156,49%	134,79%	152,28%	138,31%	124,85%
Fider	129,86%	149,90%	157,62%	158,04%	173,03%
TOSCANA					
ACT	56,27%	50,09%	50,37%	49,16%	80,49%
Confidi Centro	63,13%	68,99%	75,75%	82,24%	81,88%
Italia Com-Fidi	47,45%	59,76%	72,23%	101,35%	127,59%

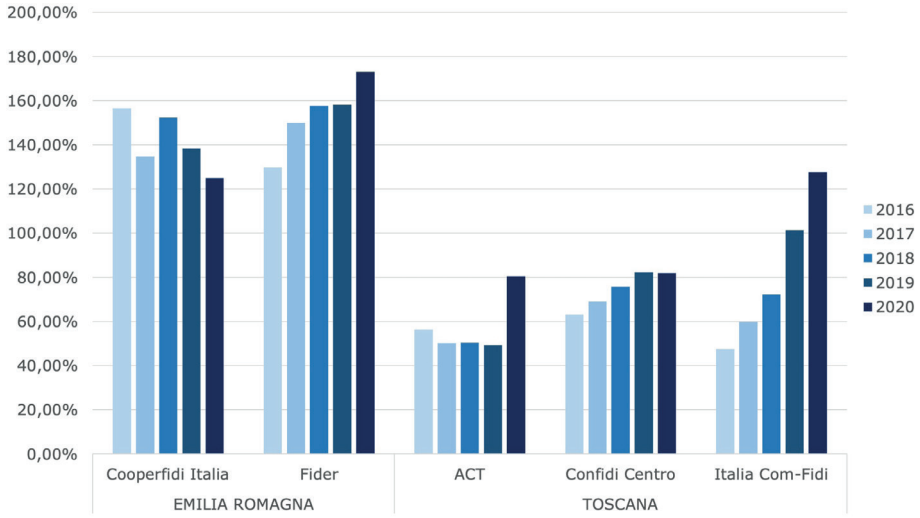


Tavola 2.78: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area6, %, 2016-2020)

Core CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
LAZIO					
Fidimpresa Italia	142,87%	159,42%	178,20%	170,12%	128,32%
FinPromoTer	524,51%	379,81%	330,57%	580,01%	741,74%
MARCHE					
Confidicoop Marche	104,27%	81,13%	97,20%	95,20%	98,30%
Uni.Co.	102,18%	108,48%	154,98%	142,86%	113,91%

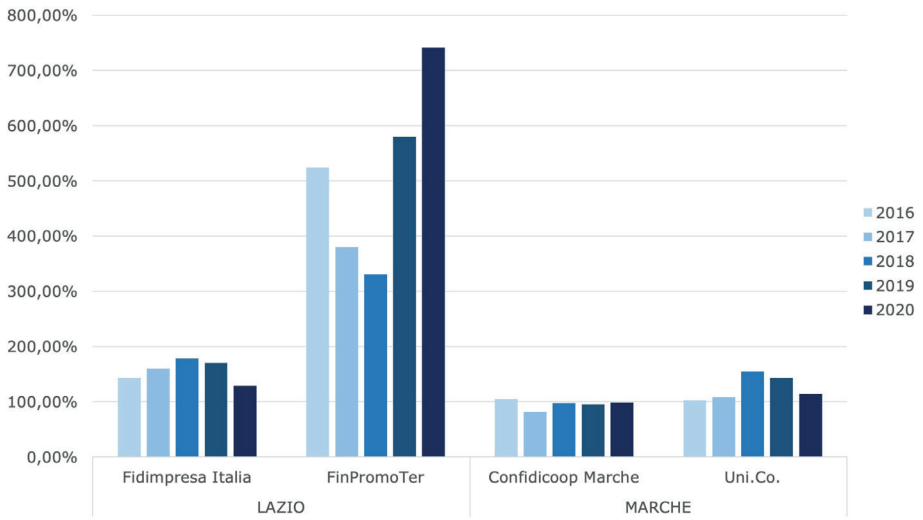
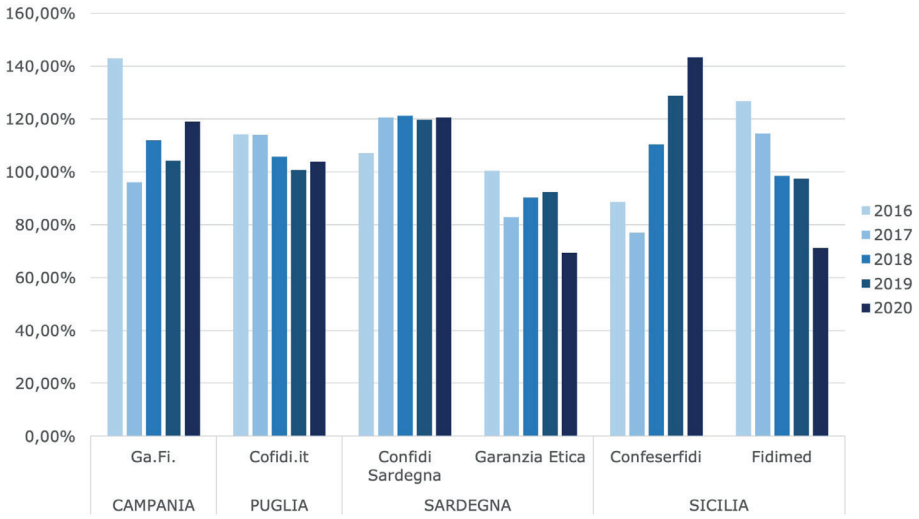


Tavola 2.79: Core Cost Income Ratio (CoreCIR) (Area7, %, 2016-2020)

Core CIR (%)	2016	2017	2018	2019	2020
CAMPANIA					
Ga.Fi.	142,99%	96,07%	111,91%	104,28%	119,03%
PUGLIA					
Cofidi.it	114,23%	114,14%	105,82%	100,71%	103,92%
SARDEGNA					
Confidi Sardegna	107,10%	120,61%	121,26%	119,75%	120,69%
Garanzia Etica	100,38%	82,84%	90,25%	92,43%	69,31%
SICILIA					
Confeserfidi	88,69%	77,00%	110,44%	128,86%	143,45%
Fidimed	126,63%	114,61%	98,52%	97,44%	71,18%



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 2020 due terzi dei confidi del campione (23 confidi su 34, pari al 68% del campione) presenta un livello di *Core CIR* subottimale, ossia un valore del rapporto superiore a 110% (*Cluster* 4). E a questi 23 confidi con valori giudicati subottimali se ne aggiungono altri 6 (18% del campione) con valori di Core CIR compresi fra 90% e 110% e quindi valutabili come sufficienti. Ne consegue che l'85% dei *confidi maggiori* presenta valori negativi o appena sufficienti di *Core CIR*, e soltanto 5 su 34 (15% del campione) presentano dati pienamente positivi (*Core CIR* minore o uguale a 90%).

La serie storica mette in luce che i *confidi maggiori* presentano valori di *Core* CIR mediamente superiori rispetto ai valori del CIR. Nel 2020 tutti i confidi del campione presentano valori di *Core* CIR superiori (e quindi qualitativamente peggiori) rispetto a quelli di CIR.

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

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

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)[53]. La normativa di riferimento per la redazione del bilancio dei *confidi maggiori* non ha però ancora recepito questa evoluzione del *business model* e di conseguenza non esiste una modalità univoca di rendicontazione dei ricavi e dei costi con classificazione degli stessi per le diverse tipologie di *revenue stream*.

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

Note

[53] *Elenco esemplificativo non esaustivo*

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".

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 2020 di *Core Cost Income Ratio (Core CIR)* confrontati con i valori di *Cost Income Ratio (CIR).*

Tavola 2.80: CIR e Core CIR (Area1, %, 2020)

	CIR (%)	Core CIR (%)
LIGURIA		
ReteFidi Liguria	86,74%	303,28%
PIEMONTE		
Ascomfidi Nord-Ovest	147,17%	177,81%
Confidare	121,91%	185,67%
V. D'AOSTA		
Confidi Valle d'Aosta	120,15%	146,51%
Valfidi	89,72%	101,51%

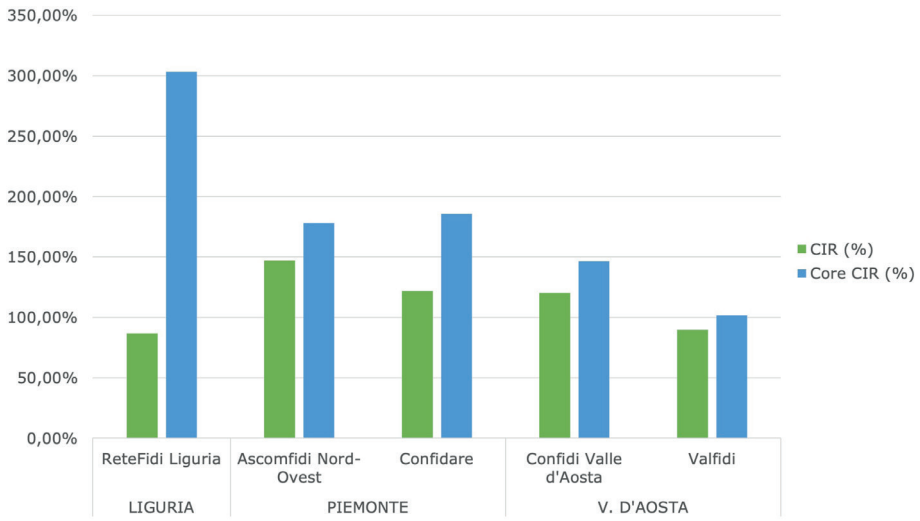


Tavola 2.81: CIR e Core CIR (Area2, %, 2020)

	CIR (%)	Core CIR (%)
LOMBARDIA		
Artfidi Lombardia	105,37%	135,88%
Asconfidi Lombardia	74,41%	179,37%
ConfapiFidi	150,74%	155,20%
Confidi Systema!	83,03%	136,56%

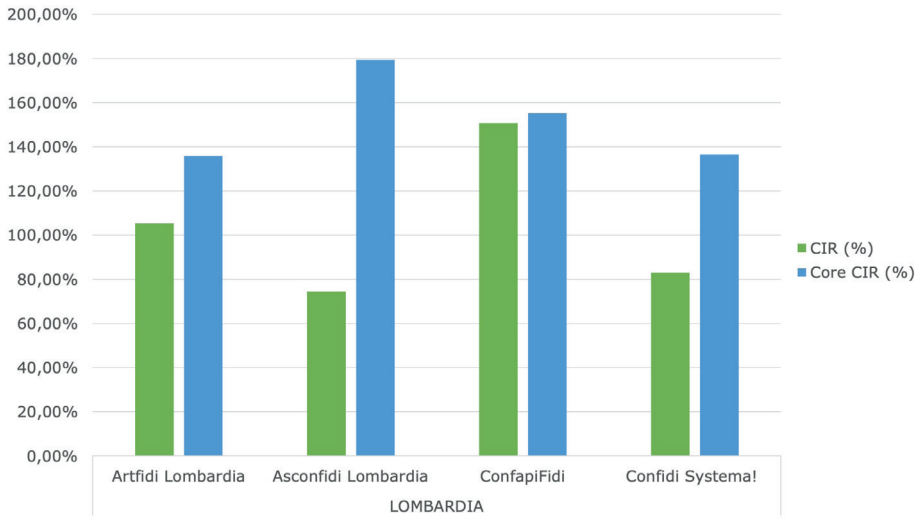


Tavola 2.82: CIR e Core CIR (Area3, %, 2020)

	CIR (%)	Core CIR (%)
VENETO		
Cofidi Veneziano	99,69%	104,54%
Consorzio Veneto Garanzie	125,46%	149,53%
Fidi Impresa&Turismo Veneto	69,94%	94,63%
Fidi NordEst	92,13%	108,38%
Neafidi	129,96%	496,46%
Sviluppo Artigiano	64,76%	82,22%

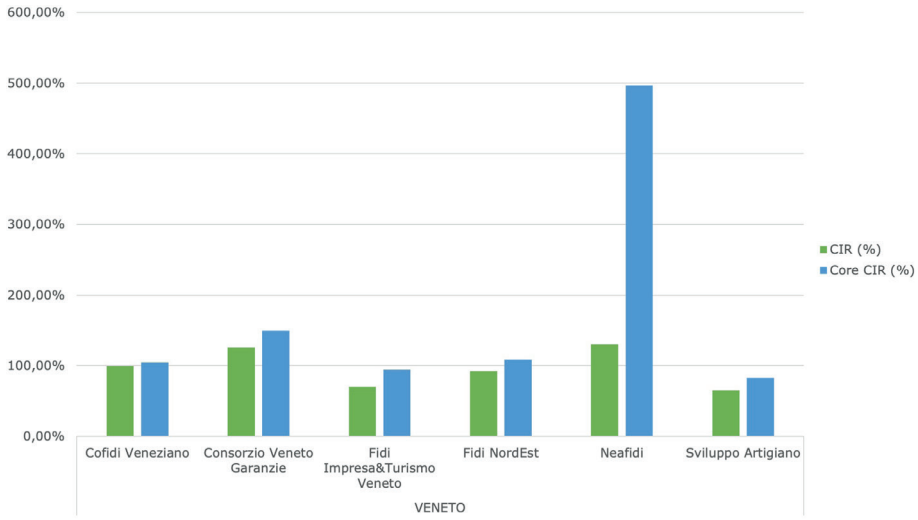


Tavola 2.83: CIR e Core CIR (Area4, %, 2020)

	CIR (%)	Core CIR (%)
FRIULI V.G.		
Confidi Friuli	89,03%	183,78%
Confidimprese FVG	115,74%	157,96%
TRENTINO A.A.		
Confidi Trentino Imprese	127,27%	255,03%
Cooperfidi SC	80,91%	299,87%

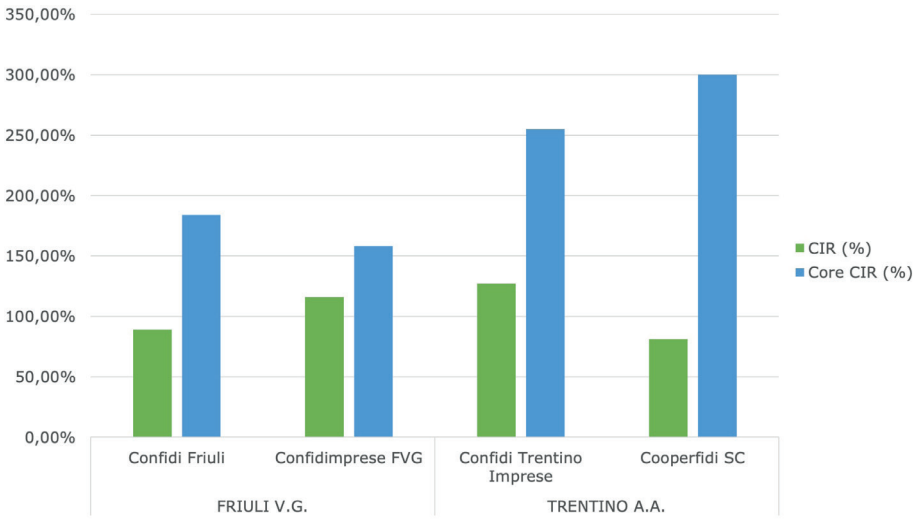


Tavola 2.84: CIR e Core CIR (Area5, %, 2020)

	CIR (%)	Core CIR (%)
EMILIA ROMAGNA		
Cooperfidi Italia	83,13%	124,85%
Fider	122,01%	173,03%
TOSCANA		
ACT	67,74%	80,49%
Confidi Centro	74,38%	81,88%
Italia Com-Fidi	73,34%	127,59%

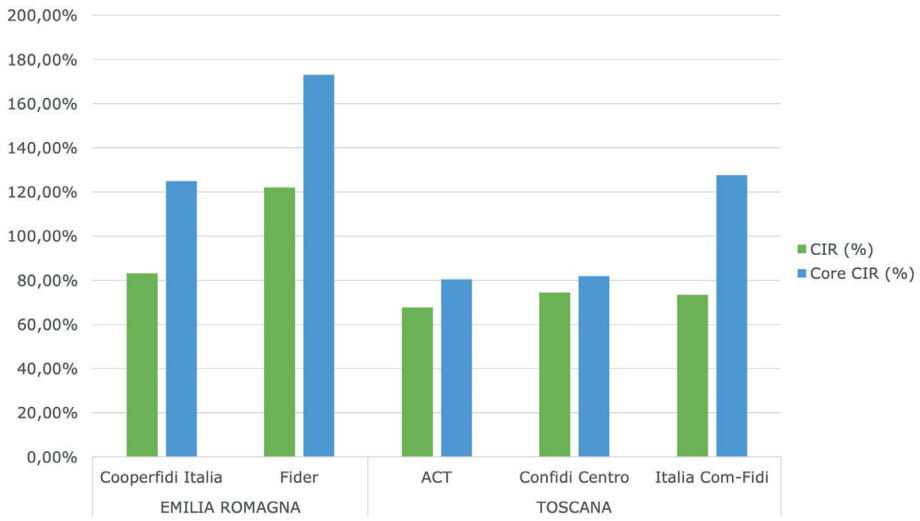


Tavola 2.85: CIR e Core CIR (Area6, %, 2020)

	CIR (%)	Core CIR (%)
LAZIO		
Fidimpresa Italia	112,38%	128,32%
FinPromoTer	110,57%	741,74%
MARCHE		
Confidicoop Marche	69,65%	98,30%
Uni.Co.	81,97%	113,91%

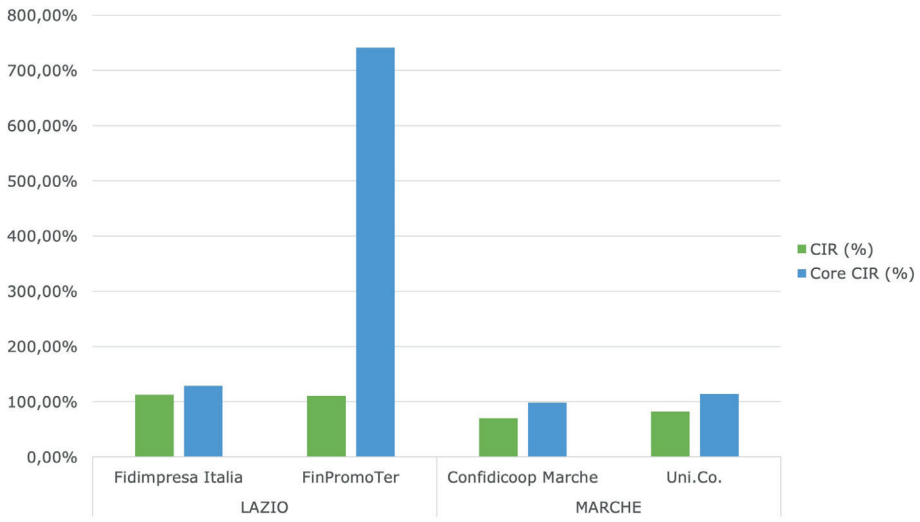
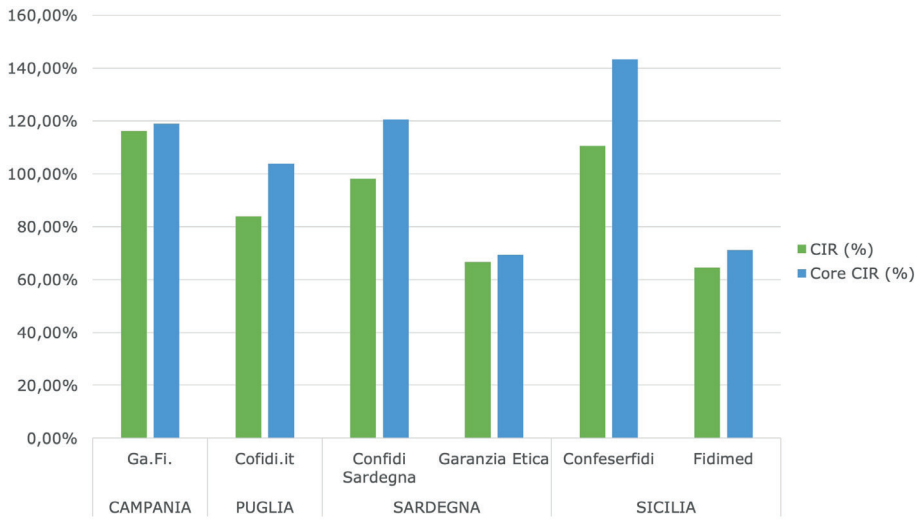


Tavola 2.86: CIR e Core CIR (Area7, %, 2020)

	CIR (%)	Core CIR (%)
CAMPANIA		
Ga.Fi.	116,17%	119,03%
PUGLIA		
Cofidi.it	83,89%	103,92%
SARDEGNA		
Confidi Sardegna	98,24%	120,69%
Garanzia Etica	66,62%	69,31%
SICILIA		
Confeserfidi	110,68%	143,45%
Fidimed	64,52%	71,18%



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

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

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

L'esame dei delta fra core CIR e CIR permette di capire per ciascun confidi quanto l'attività *non core* contribuisca alla sostenibilità economica del confidi: più la differenza fra i due CIR è consistente e più il confidi affida la sua sostenibilità all'operatività *non core*, ossia ai prodotti diversi dall'emissione di garanzie sul credito. Nell'elenco di seguito i Top15 confidi per ampiezza del delta fra *core* CIR e CIR:

1. Fin.Promo.Ter: 631% (CIR: subottimale; *core* CIR: subottimale)
2. Neafidi: 366% (CIR: subottimale; *core* CIR: subottimale)
3. Cooperfidi SC: 219% (CIR: adeguato; *core* CIR: subottimale)
4. ReteFidi Liguria: 217% (CIR: adeguato; *core* CIR: subottimale)
5. Confidi Trentino Imprese: 128% (CIR: subottimale; *core* CIR: subottimale)
6. Asconfidi Lombardia: 105% (CIR: più che adeguato; *core* CIR: subottimale)
7. Confidi Friuli: 95% (CIR: adeguato; *core* CIR: subottimale)
8. Confidare: 64% (CIR: subottimale; *core* CIR: subottimale)
9. Italia Com-Fidi: 54% (CIR: più che adeguato; *core* CIR: subottimale)
10. Confidi Systema!: 54% (CIR: adeguato; *core* CIR: subottimale)
11. Fider: 51% (CIR: subottimale; *core* CIR: subottimale)
12. Confidimprese FVG: 42% (CIR: subottimale; *core* CIR: subottimale)

13. Cooperfidi Italia: 42% (CIR: adeguato; *core* CIR: subottimale)
14. Confeserfidi: 33% (CIR: subottimale; *core* CIR: subottimale)
15. Uni.Co.: 32% (CIR: adeguato; *core* CIR: subottimale)

Dai dati presentati nel precedente elenco emerge la capacità di alcuni confidi di migliorare sensibilmente il livello della propria sostenibilità economica facendo leva sull'attività *non core*. Sono 8 i confidi del campione che presentano infatti – al contempo – *core* CIR con valori subottimali e CIR con valori adeguati o più che adeguati[54].

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

Note

[54] *Sono: Cooperfidi SC (delta: 219%), ReteFidi Liguria (delta: 217%), Asconfidi Lombardia (delta: 105%), Confidi Friuli (delta: 95%), Italia Com-Fidi (delta: 54%), Confidi Systema! (delta: 54%), Cooperfidi Italia (delta: 42%) e Uni.Co. (delta: 32%)*

I confidi minori

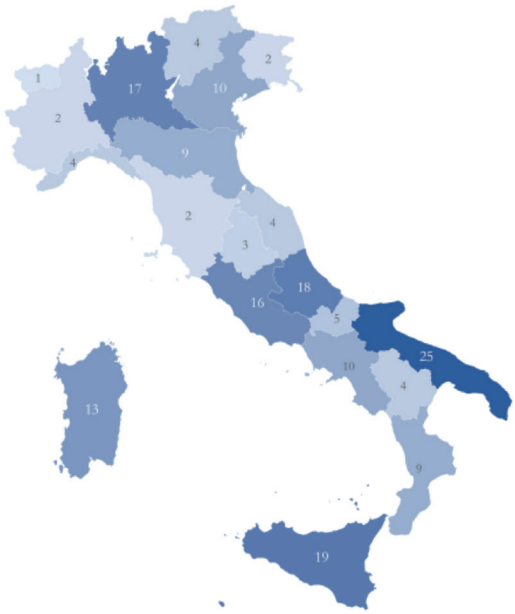
(a cura di Gianmarco Paglietti[1])

3.1 I CONFIDI MINORI: CENSIMENTO, DISTRIBUZIONE TERRITORIALE E PRINCIPALI CARATTERISTICHE

Al 31 dicembre 2021, i *confidi minori* iscritti all'Elenco 112 erano 177, di cui 49 localizzati al Nord, 25 al Centro e 103 al Sud.

Al 31 dicembre 2021, i confidi iscritti all'Elenco erano 177, di cui 49 localizzati al Nord, 25 al Centro e 103 al Sud. Di questi, 59 sono stati iscritti nel corso del 2021. Cinque confidi, già iscritti all'Elenco, sono stati, invece, cancellati su istanza di parte all'esito di operazioni di fusione e aggregazione.

Tavola 3.1: Distribuzione territoriale dei confidi



Note

[1] *Membro del Consiglio di gestione dell'Organismo Confidi Minori. I commenti e le opinioni espressi in questo paragrafo sono strettamente personali e non impegnano – né rappresentano – in alcun modo la posizione degli altri membri del Consiglio di gestione dell'Organismo.*

Nonostante il processo pluriennale di concentrazione del mercato, di cui le cinque cancellazioni operate nel 2021 rappresentano le prime significative evidenze dopo l'avvio della gestione dell'Elenco previsto dall'art. 112 T.U.B., alcune regioni si caratterizzano per una ancora significativa frammentazione del sistema. In Lombardia e Veneto, ad esempio, è localizzato oltre il 55% dei confidi del Nord, nel Lazio opera il 64% dei confidi del Centro, mentre in Puglia, Sicilia e Abruzzo ha sede il 60% dei confidi meridionali.

Sono 149 i confidi costituiti in forma di cooperativa, a cui si aggiungono 17 consorzi e 11 società consortili. A differenza di quanto accade al Nord e al Sud, tra i confidi del Centro si registra ancora una significativa presenza di consorzi e società consortili, che rappresentano circa un quarto del totale.

3.2 ANALISI DI BILANCIO SINTETICA DEI CONFIDI MINORI

3.2.1 Stock e i flussi di garanzia

I confidi iscritti al 31 dicembre 2021[2], detenevano in portafoglio, nel 2020, uno stock di garanzie[3] di poco superiore ai 2,4 miliardi di euro, con una crescita di oltre l'8% rispetto all'anno precedente. Il 50,6% dello stock complessivo fa riferimento alle garanzie erogate dai confidi del Sud (1,2 miliardi di euro), il 39,3% è detenuto da quelli del Nord (circa 950 milioni) e il restante 10% da quelli del Centro (245 milioni di euro).

Al 31 dicembre 2021, i confidi iscritti all'Elenco 112 detenevano in portafoglio uno stock di garanzie di poco superiore ai 2,4 miliardi di euro, con una crescita di oltre l'8% rispetto all'anno precedente. Il 50,6% dello stock complessivo fa riferimento alle garanzie erogate dai confidi del Sud (1,2 miliardi di euro), il 39,3% è detenuto da quelli del Nord (circa 950 milioni) e il restante 10% da quelli del Centro (245 milioni di euro).

Note

[2] *I dati sono riferiti a 174 confidi. Tre confidi iscritti nel 2021 erano neo-costituiti e non disponevano di dati di bilancio per il 2020.*

[3] *Lo stock di garanzie qui riportato è stato calcolato come sommatoria del Valore Lordo Finale (riga D) della tabella A.10 della sezione D Altre informazioni dello schema di bilancio pubblicato da Banca d'Italia il 2 agosto 2016.*

La distribuzione dello stock presenta notevoli differenze territoriali e si concentra, in particolare, in otto regioni (nell'ordine: Trentino-Alto Adige, Sicilia, Sardegna, Abruzzo, Lombardia, Puglia, Emilia-Romagna e Lazio) che detengono l'80% dei volumi complessivi. Andando a considerare le singole macro-aree, osserviamo che l'87% dello stock di garanzie del Sud è concentrato in 4 delle 8 regioni (Sicilia, Sardegna, Abruzzo e Puglia), così come il 75% di quello del Nord (Trentino, Lombardia, Emilia-Romagna e Friuli-Venezia Giulia), mentre, al Centro, i confidi delle due regioni con le maggiori consistenze (Lazio e Marche) detengono il 61% dello stock complessivo.

In media, i confidi del Nord detengono uno stock di circa 15 milioni di euro (escludendo il caso dell'Alto Adige, in cui l'ammontare di flussi (e quindi dello stock) è stato condizionato dalle misure pubbliche contro la pandemia che hanno visto un coinvolgimento significativo dei confidi locali), contro i circa 12 del Sud e i circa 10 del Centro.

Suddividendo il sistema in quartili, si può osservare che il 50% dei confidi iscritti (quartili Q3+Q4) ha in portafoglio quasi il 92% dell'intero stock di garanzie e che i confidi del quartile superiore (Q4) detengono, da soli, oltre il 76% dei volumi complessivi.

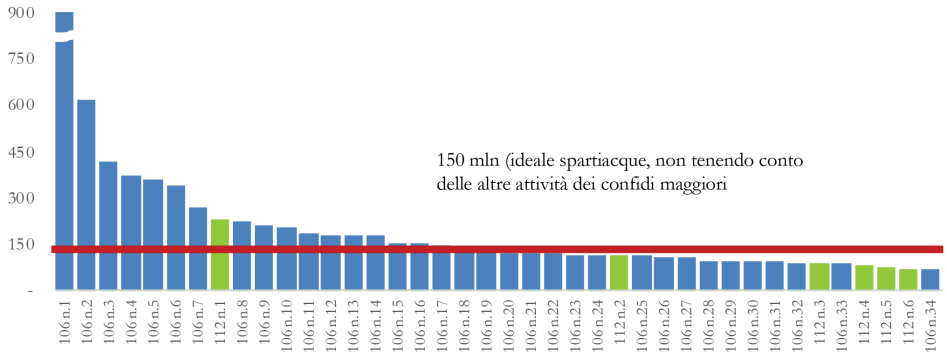
I più grandi fra i *confidi minori* (50% degli iscritti) detengono la quasi totalità dello stock di garanzie (92%). E vi è concentrazione anche all'interno di questo gruppo: i *confidi minori* che costituiscono il top25% detengono più dei tre quarti dello stock complessivo (76%).

Tavola 3.2: Ripartizione in quartili dello stock di garanzie

Quartile	Ammontare	%
Q1	45.316.586,23	1,9
Q2	159.351.250,24	6,6
Q3	365.171.979,34	15,1
Q4	1.847.343.556,90	76,4
Totale	2.417.183.372,71	100,0

A questo punto potrebbe sorgere spontanea una domanda: ma i *confidi minori* dell'ultimo quartile sono davvero così "minori" rispetto ai confidi "maggiori" vigilati da Banca d'Italia? Si proverà a rispondere col grafico seguente.

Tavola 3.3: Stock di garanzie dei confidi maggiori (in azzurro) e minori (in verde)



Nel 2020 sei *confidi minori* hanno registrato uno stock di garanzie superiore almeno all'ultimo in ranking fra i *confidi maggiori*.

La risposta è "no". Sono 6 i *confidi "minori"* che, nel 2020, hanno registrato uno stock di garanzie superiore almeno all'ultimo dei *confidi "maggiori"*; uno dei *confidi minori* ha addirittura superato la soglia dei 150 milioni di euro che impone il passaggio di "status" e, nel corso dell'anno, ha operato una scissione che ha dato vita a tre diversi soggetti.

L'anno scorso erano 15 i *confidi minori* che si ponevano, in classifica, al di sopra dell'ultimo dei *confidi maggiori*: il ridimensionamento delle presenze dei *confidi minori* nella "hit parade" della garanzia non è ascrivibile, peraltro, a una flessione dei loro stock di garanzie quanto, piuttosto, a un lavoro di consolidamento dei *confidi maggiori* che ha visto anche l'avvio di alcune operazioni di aggregazione finalizzate a raggiungere i volumi necessari per mantenere la "categoria".

I flussi garantiti nel corso del 2020 ammontano a poco meno di 798 milioni di euro, con una crescita del 35% rispetto al 2019. Ripartendo, anche in questo caso, il sistema per aree geografiche, osserviamo che il 62% dei flussi è stato erogato dai confidi del Nord, il 29% da quelli del Sud e il 9% da quelli del Centro. Suddividendo ancora una volta la distribuzione in quartili, si può osservare che i confidi del quartile superiore hanno erogato, nel 2020, circa l'86% dell'intero flusso di garanzie del sistema, percentuale che sale al 96% considerando il 50% più strutturato del sistema.

Nel 2020 i più grandi fra i *confidi minori* (50% degli iscritti) hanno erogato la quasi totalità dei flussi di garanzie dell'anno (96%). E anche in questo caso - come per lo stock - vi è concentrazione all'interno di questo gruppo: i *confidi minori* che costituiscono il *top25%* detengono più dei tre quarti dello stock complessivo (86%).

Tavola 3.4: Ripartizione in quartili del flusso di garanzie

Quartile	Ammontare	%
Q1	5.108.124,78	0,6
Q2	25.570.410,60	3,2
Q3	82.432.730,32	10,3
Q4	684.786.659,68	85,8
Totale	797.897.925,38	100,0

Il confronto, in termini percentuali, della ripartizione dei flussi e degli stock (si veda, in proposito, la tabella 5) tra i confidi delle diverse aree fa emergere una maggior dinamicità, nel corso del 2019, dei confidi del Nord (62% di flussi contro il 39% di stock), la cui performance va, peraltro, ascritta in larga parte al ruolo giocato dai confidi alto-atesini, a discapito dei confidi meridionali (29% contro circa il 51%), mentre si registra una sostanziale conferma di quote per i confidi del Centro.

3.2.2 Patrimonializzazione e capitale sociale

Il patrimonio dei confidi iscritti[4] supera (alla fine del 2020) il miliardo di euro, confermandosi sostanzialmente stabile rispetto ai valori del 2019.

Note

[4] *Coerentemente con l'analisi effettuata nell'edizione 2021, la definizione di patrimonio netto utilizzata in questo lavoro riprende quanto disposto dall'art. 13, comma 14, del D.L. 269/2003 ai fini del calcolo del patrimonio netto minimo dei confidi. Per le elaborazioni relative al patrimonio netto, comprensivo quindi dei fondi rischi indisponibili (voce 85 del bilancio), si è fatto riferimento alle tabelle riportate nell'allegato 4B dello schema di bilancio. Il patrimonio netto contabile, non comprensivo dei fondi rischi indisponibili, dei confidi qui considerati è pari, invece, a circa 640 milioni di euro.*

I confidi del Sud detengono circa il 54% del patrimonio complessivo, contro il 33% di quelli del Nord e il 13% di quelli del Centro.

Il *top25%* dei *confidi minori* detiene il 69% della patrimonializzazione del sistema. La percentuale sale all'89% per il *top50%*.

Emerge anche in questo caso la concentrazione del sistema: il quartile superiore della distribuzione (Q4) detiene oltre il 69% della patrimonializzazione del sistema; percentuale che supera l'89% se si considerano i confidi collocati al di sopra del valore mediano (Q3+Q4).

Tavola 3.5: Ripartizione in quartili della patrimonializzazione complessiva

Quartile	Ammontare	%
Q1	29.487.878,10	2,9
Q2	78.768.352,76	7,8
Q3	202.118.775,23	19,9
Q4	703.193.767,27	69,4
Totale	1.013.568.773,36	100,0

Sono, invece, 324 i milioni di euro che compongono il capitale sociale complessivo dei confidi. A livello geografico, i confidi del Sud detengono circa il 57% della capitalizzazione complessiva, contro il circa 35% del Nord e l'8,3% del Centro. Ancora una volta, si evidenzia come il quartile superiore detenga oltre i tre

quarti dell'intera capitalizzazione del sistema che, per quasi il 92%, è concentrata presso i confidi collocati al di sopra del valore mediano della distribuzione (Q3+Q4).

Tavola 3.6: Ripartizione in quartili del capitale sociale

Quartile	Ammontare	%
Q1	8.231.999,82	2,5
Q2	19.120.527,91	5,9
Q3	47.815.222,80	14,8
Q4	248.841.187,27	76,8
Totale	324.008.937,80	100,0

3.3 I CONFIDI MINORI: ANALISI PER CLUSTER

Si possono sintetizzare i dati relativi alla ripartizione territoriale in una tabella che se, da un lato, evidenzia una sostanziale proporzionalità tra numerosità dei confidi e ammontare delle grandezze di stock, dall'altro mette in risalto l'importante peso che le misure straordinarie anti-Covid hanno avuto sui volumi di flusso. Se, come si è detto, si è registrato una crescita di circa un terzo dei flussi di garanzie erogate dai confidi, dal punto di vista della distribuzione territoriale, si nota che il peso dei confidi settentrionali nella distribuzione dei flussi di garanzia è nettamente superiore a quello che si registra invece nei valori di stock. Un fenomeno fortemente condizionato, come si è detto, dalla crescita di attività dei confidi alto-atesini coinvolti nelle misure di sostegno pubbliche promosse dalle Istituzioni locali.

Tavola 3.7: Ripartizione, per area, delle principali variabili considerate

Area	Confidi		Stock		Flussi		Patrimonio		Capitale sociale	
	N.	%	Mln €	%	Mln €	%	Mln €	%	Mln €	%
Nord	47	*27,0%*	949,8	*39,3%*	496,7	*62,2%*	340,0	*33,5%*	112,9	*34,9%*
Centro	25	*14,4%*	245,1	*10,1%*	70,1	*8,8%*	128,5	*12,7%*	26,8	*8,3%*
Sud	102	*58,6%*	1.222,3	*50,6%*	231,2	*29,0%*	545,1	*53,8%*	184,3	*56,9%*
Totale	174	*100,0%*	2.417,2	*100,0%*	797,9	*100,0%*	1.013,6	*100,0%*	324,0	*100,0%*

In base alle precedenti quattro analisi per quartili (stock, flusso, patrimonio e capitale) è possibile isolare tre cluster di confidi:

- *Cluster A*: confidi che si posizionano nel quartile inferiore per tutte le dimensioni analizzate; 15 confidi
- *Cluster C*: confidi che si posizionano nel quartile superiore per tutte le dimensioni analizzate; 19 confidi
- *Cluster B*: confidi che si posizionano in almeno due quartili differenti; 140 confidi.

I 19 confidi rientranti nel *Cluster* C, detengono non meno di un terzo di flussi e stock di garanzie e del patrimonio complessivo e il 46% della capitalizzazione del sistema. Dall'altro lato, i 15 confidi del *Cluster* A, rappresentano meno dell'1% della dotazione complessiva degli stock e dei flussi del sistema.

Può essere utile, a questo punto, provare a sintetizzare le diverse risultanze dell'analisi per quartili svolta sulle variabili di bilancio.

È possibile isolare, innanzitutto, tre cluster di confidi: un primo gruppo, cluster A, costituito dai soggetti che in tutte e quattro le distribuzioni si sono sempre collocati nel primo quartile (Q1); un secondo gruppo, cluster C, che raggruppa, invece, i confidi che si sono sempre collocati nel quartile superiore (Q4); un terzo gruppo residuale, il cluster B, in cui rientrano i soggetti che si sono collocati in almeno due quartili differenti nelle quattro distribuzioni. Sono 15 i confidi che rientrano nel gruppo A, 19 quelli che rientrano nel C, 140 quelli ricompresi nel gruppo residuale B.

Si analizzano, in prima battuta i dati relativi al cluster A e al cluster C, lasciando a un momento successivo l'approfondimento sul cluster residuale B. Come si può osservare in tabella 6, i 19 confidi rientranti nel cluster C, detengono non meno di un terzo di flussi e stock di

garanzie e del patrimonio complessivo e il 46% della capitalizzazione del sistema. Dall'altro lato, i 15 confidi del cluster A, rappresentano meno dell'1% della dotazione complessiva degli stock e dei flussi del sistema.

Tavola 3.8: Ripartizione dei confidi per cluster e per variabile considerata

Cluster	Confidi	Stock		Flussi		Patrimonio		Capitale sociale	
	Numero	Ammontare	%	Ammontare	%	Ammontare	%	Ammontare	%
A	15	9.104.067,2	*0,4*	763.909,1	*0,1*	8.637.927,0	*0,9*	2.347.161,7	*0,7*
B	140	1.517.492.094,9	*62,8*	536.044.859,3	*67,2*	643.697.368,9	*63,5*	172.474.193,9	*53,2*
C	19	890.587.210,7	*36,8*	261.089.157,0	*32,7*	361.233.477,4	*35,6*	149.187.582,3	*46,0*
Totale	174	2.417.183.372,7	*100,0*	797.897.925,4	*100,0*	1.013.568.773,4	*100,0*	324.008.937,8	*100,0*

I dati appena presentati confermano e per certi versi accentuano la caratterizzazione già individuata nelle prime rilevazioni svolte lo scorso anno, ovvero la contrapposizione tra un gruppo di testa caratterizzato da livelli di operatività importanti e con pilastri patrimoniali (almeno apparentemente) molto solidi e un gruppo di coda costituito da confidi-monade con una operatività ridotta se non addirittura nulla e con livelli patrimoniali di poco superiori ai limiti di legge.

La comprensione del sistema non può, però, prescindere dall'affinamento dell'analisi del cluster "residuale" (cluster B) che racchiude ben 140 confidi.

Per analizzare il *Cluster* B è utile suddividerlo a sua volta in tre sottocluster:

- *Sotto-Cluster* B1: confidi che si collocano nei due quartili inferiori in tutte le distribuzioni; 38 confidi
- *Sotto-Cluster* B3: confidi che si collocano nei due quartili superiori in tutte le distribuzioni; 27 confidi
- *Sotto-Cluster* B2: confidi che a seconda della variabile si posizionano sopra o sotto il valore mediano; 75 confidi.

Può essere utile, a questo fine, operare un'ulteriore suddivisione del gruppo in tre sotto-cluster di soggetti:

- i soggetti che, analizzando le quattro variabili, si collocano sempre nei primi due quartili (Q1+Q2), con valori di stock e di flusso sempre inferiori al valore mediano di ciascuna distribuzione (sotto-cluster B1);
- i soggetti che, viceversa, si collocano sempre nei due quartili superiori (Q3+Q4), con valori sempre superiori a quello mediano della distribuzione (sotto-cluster B3);
- un cluster residuale, costituito dai soggetti che, a seconda della variabile considerata, si sono collocati al di sotto o al di sopra del valore mediano (sotto-cluster B2).

Tavola 3.9: Ripartizione dei confidi per cluster e per variabile considerata

Cluster	Confidi	Stock		Flussi		Patrimonio		Capitale sociale	
	Numero	Ammontare	%	Ammontare	%	Ammontare	%	Ammontare	%
A	15	9.104.067,2	*0,4*	763.909,1	*0,1*	8.637.927,0	*0,9*	2.347.161,7	*0,7*
B1	38	81.732.721,0	*3,4*	11.038.689,4	*1,4*	43.408.948,3	*4,3*	13.281.075,0	*4,1*
B2	75	716.808.975,9	*29,7*	226.321.791,3	*28,4*	320.932.332,8	*31,7*	73.009.008,9	*22,5*
B3	27	718.950.398,0	*29,7*	298.684.378,6	*37,4*	279.356.087,8	*27,6*	86.184.110,0	*26,6*
C	19	890.587.210,7	*36,8*	261.089.157,0	*32,7*	361.233.477,4	*35,6*	149.187.582,3	*46,0*
Totale	174	2.417.183.372,7	*100,0*	797.897.925,4	*100,0*	1.013.568.773,4	*100,0*	324.008.937,8	*100,0*

A questo punto, si possono riaggregare i dati costruendo tre target così individuati:

- il target sotto-soglia (A+B1), costituito da confidi che si sono sempre collocati al di sotto del valore mediano delle distribuzioni;
- il target sopra-soglia (B3+C) costituito da confidi che si sono sempre collocati al di sopra del valore mediano delle distribuzioni;

- il target intermedio (B2) costituito da confidi che si sono collocati alternativamente al di sotto o al di sotto della mediana.

Appare evidente il peso specifico preponderante del target sopra-soglia (per i quali possiamo riprendere la definizione di *"confidi avanti tutta!"* della scorsa edizione) che, pur rappresentando solo un quarto dei confidi iscritti, detiene grossomodo i due terzi (sfiorando, per capitalizzazione, i tre quarti) degli stock e dei flussi dell'intero sistema. Dal lato opposto, i confidi sotto-soglia (i confidi *"agli ormeggi"*), pur rappresentando quasi un terzo del sistema, hanno un peso specifico del tutto marginale. Sarà interessante approfondire, avendo magari a disposizione qualche dato anche qualitativo supplementare, l'analisi sul target intermedio, che pure rappresenta il 43% del sistema, in cui i confidi si collocano, a seconda della variabile considerata, al di sopra del valore mediano, facendo presagire la presenza di punti di debolezza in una o più delle variabili considerate.

I confidi del target sopra-soglia (*Cluster* C e *Sotto-Cluster* B3) hanno un peso preponderante: pur rappresentando in numerica solo un quarto dei confidi detiene grossomodo i due terzi degli stock e flussi e i tre quarti del capitale.

I confidi sotto-soglia invece (*Cluster* A e *Sotto-Cluster* B1) pur rappresentando quasi un terzo in numerica hanno un peso specifico del tutto marginale.

Tavola 3.10: Ripartizione per target delle variabili considerate

Target	Sistema %	Stock %	Flusso %	Patrimonio %	Capitale sociale %
Sotto-soglia	30,5	3,8	1,5	5,1	4,8
Intermedio	43,1	29,7	28,4	31,7	22,5
Sopra-soglia	26,4	66,6	70,2	63,2	72,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il numero dei confidi sopra-soglia è sostanzialmente uguale al nord e al sud Italia.

Se decliniamo questa ripartizione a livello territoriale, notiamo che il numero di confidi sopra-soglia è sostanzialmente uguale nelle aree del Nord e del Sud: troviamo infatti, in entrambe le aree, una ventina di confidi strutturati e con elevata operatività che vanno a costituire, in un certo senso, l'architrave (di eccellenza?) del sistema dei *confidi minori*.

A cambiare è la galassia di confidi meno strutturati che fa da sfondo all'operatività di questi players: mentre al Nord, i 22 confidi sopra-soglia rappresentano quasi la metà del sistema, avendo come competitor "solo" 25 confidi di target inferiore, al Sud i 20 confidi sopra-soglia si trovano a operare in un contesto in cui insistono altri 82 confidi, di cui la metà sotto-soglia.

Tavola 3.11: Ripartizione del sistema per target e per area geografica

Target	Nord		Centro		Sud		Totale	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Sotto-soglia	7	14,9%	6	24,0%	40	39,2%	53	30,5%
Intermedio	18	38,3%	15	60,0%	42	41,2%	75	43,1%
Sopra-soglia	22	46,8%	4	16,0%	20	19,6%	46	26,4%
Totale	47	100,0%	25	100,0%	102	100,0%	174	100,0%

Può essere interessante fare un confronto temporale, evidenziando le dinamiche che hanno caratterizzato il sistema nell'ultimo biennio. I risultati vanno, naturalmente, letti tenendo presente la comparsa

dell'emergenza-Covid che, nel bene e nel male, ha condizionato l'operatività dei confidi (così come quella degli altri intermediari finanziari) nel corso del 2020. Allo stesso tempo, bisogna ricordare che l'analisi deve, gioco-forza, considerare i confidi di cui si hanno dati certi per entrambe le annualità, per cui, in alcuni casi, i valori relativi al 2020 del campione "temporale" presentano qualche piccola discrepanza rispetto ai dati analizzati in precedenza.

Lo stock di garanzie, come si era anticipato, è aumentato di circa 8 punti percentuali rispetto al 2019 con un contributo molto diversificato tra i tre target: mentre la crescita sfiora l'11% tra i sopra-soglia e si attesta al 5% tra gli intermedi, tra i sotto-soglia il trend diventa negativo, con una contrazione superiore al 16%.

Tavola 3.12: Variazione dello stock di garanzie per target

Target	2019	2020	Δ%
Sotto-soglia	100.538.268,56	84.342.665,84	- 16,1
Intermedio	679.598.357,59	713.779.313,93	5,0
Sopra-soglia	1.451.040.481,39	1.609.537.608,61	10,9
Totale	2.231.177.107,54	2.407.659.588,38	7,9

Il fenomeno è ancora più marcato se si considerano i flussi dell'ultimo anno che offrono, ovviamente, una risposta più elastica allo "shock" esterno rappresentato dal Covid e dalle misure emergenziali che, in maniera diversificata, hanno coinvolto il sistema. Incidono in senso positivo, ad esempio, le misure assunte nell'Alto Adige e che hanno favorito un incremento significativo dei volumi dei confidi locali mentre, in senso negativo, incide la centralità assegnata dal Governo alle garanzie

pubbliche, che hanno contribuito ad accrescere le difficoltà dei soggetti più deboli e meno attrezzati.

Tavola 3.13: Variazione dei flussi di garanzie per target

Target	2019	2020	Δ%
Sotto-soglia	24.244.616,76	11.385.757,43	- 53,0
Intermedio	170.090.723,65	221.039.091,31	30,0
Sopra-soglia	393.133.155,79	559.773.535,54	42,4
Totale	587.468.496,20	792.198.384,28	34,8

L'emergenza sanitaria pare, dunque, aver inciso in maniera asimmetrica sui confidi del sistema, approfondendo in alcuni casi situazioni di difficoltà pregresse o contribuendo, in altri, a consolidarne la posizione. Vero è che la crisi-Covid si è innestata su un sistema che, come emergeva dall'analisi dello scorso anno, appariva generalmente ben patrimonializzato e lasciava persino affiorare il dubbio, in alcuni casi, che vi fosse una non ottimale allocazione delle risorse.

A distanza di un anno, la situazione patrimoniale complessiva appare sostanzialmente la stessa, con una leggera flessione che possiamo ascrivere certamente alla situazione congiunturale del 2020, all'iscrizione a bilancio delle pregresse sofferenze e su cui ha forse influito, almeno in parte, anche l'avvio dell'operatività dell'Organismo che, fin dall'inizio, ha instaurato un dialogo costante con i confidi garantendo un progressivo allineamento agli schemi di bilancio previsti dalla Banca d'Italia. Si conferma ancora una volta, comunque, la differenza di performance tra i confidi più strutturati, che hanno confermato i propri valori patrimoniali e quelli meno strutturati che hanno registrato una flessione, in alcuni casi significativa, rispetto all'anno precedente.

Tavola 3.14: Variazione del patrimonio per target

Target	2019	2020	Δ%
Sotto-soglia	59.909.599,00	52.046.875,29	- 13,1
Intermedio	319.172.203,80	316.805.630,80	- 0,7
Sopra-soglia	641.050.016,77	640.589.565,27	- 0,1
Totale	1.020.131.819,57	1.009.442.071,36	- 1,0

Analizzando, da ultima, la dinamica del capitale sociale, si osserva un trend che si discosta parzialmente da quello osservato per le altre variabili: il target dei sopra-soglia conferma la performance migliore, addirittura positiva, rispetto al resto del sistema ma, in questo caso, sono i confidi intermedi a registrare la performance meno brillante.

Tavola 3.15: Variazione del capitale sociale per target

Target	2019	2020	Δ%
Sotto-soglia	16.048.100,00	15.628.236,66	- 2,6
Intermedio	79.626.001,44	72.553.487,87	- 8,9
Sopra-soglia	231.125.279,01	235.371.692,27	1,8
Totale	326.799.380,45	323.553.416,80	- 1,0

Per completezza di analisi vale la pena chiedersi se i tre target che abbiamo identificato sono gruppi "monolitici", che presentano performance omogenee o se, anche al loro interno, vi siano dinamiche divergenti che vengono "sterilizzate" dall'osservazione aggregata dei dati. Proviamo allora ad analizzare un po' più in dettaglio le performance interne ai nostri target.

La maggioranza dei confidi ha registrato una flessione dello stock. Il fenomeno riguarda tutti e tre i target, con impatto maggiore sui confidi sotto-soglia.

Emerge un primo dato interessante: in tutti e tre i target la maggioranza dei confidi ha registrato una flessione dello stock, che coinvolge oltre i tre quarti dei soggetti sotto-soglia ma che interessa anche il 61% circa di quelli sopra-soglia. È evidente che i confidi "positivi" (in questo caso il termine torna ad assumere una connotazione… positiva) dei due target superiori, pur rappresentando una minoranza all'interno del proprio gruppo (rispettivamente 29,7 e 39,1%), hanno registrato performances più che sufficienti a neutralizzare le flessioni lamentate dagli altri "colleghi" e a garantire un trend complessivamente in crescita del proprio target.

Tavola 3.16: Ripartizione % dei confidi per target e per variazione dello stock di garanzie

Target	Cresce	Diminuisce	Totale	Δ% dei volumi
Sotto-soglia	22,2	77,8	100,0	- 16,1
Intermedio	29,7	70,3	100,0	5,0
Sopra-soglia	39,1	60,9	100,0	10,9
Totale	30,3	69,7	100,0	7,9

I confidi sotto-soglia nella quasi totalità dei casi hanno fatto registrare una flessione dei flussi nel 2020. Fra i sopra-soglia quasi la metà dei confidi ha invece registrato una crescita rispetto al 2019.

I flussi di garanzie, anche per l'incidenza della situazione congiunturale di cui si diceva prima, evidenziano, innanzitutto, la situazione di difficoltà dei confidi sotto-soglia che, in quasi 9 casi su 10, lamentano una flessione rispetto al 2019. Difficoltà che riguardano, peraltro, anche il target intermedio dove sono 7 su 10 i confidi che hanno registrato una riduzione dei volumi garantiti. Va meglio per i sopra-

soglia, dove quasi la metà dei confidi ha registrato una crescita sufficiente a garantire un significativo aumento dei valori rispetto al 2019.

Tavola 3.17: Ripartizione dei confidi per target e per variazione del flusso di garanzie

Target	Cresce	Diminuisce	Totale	Δ% dei volumi
Sotto-soglia	12,2	87,8	100,0	- 53,0
Intermedio	29,7	70,3	100,0	30,0
Sopra-soglia	45,7	54,3	100,0	42,4
Totale	29,8	70,2	100,0	34,8

Tra le variabili considerate in questo lavoro, il patrimonio è quella che delinea la maggior omogeneità di "performance" tra i tre target: un terzo dei confidi di ciascun gruppo registra un aumento del proprio patrimonio ma tutti i target, come si era detto in precedente, segnalano una flessione rispetto al 2019. Anche in questo caso, però, cambia il peso specifico dei confidi "positivi": mentre nei sopra-soglia e, seppur con qualche difficoltà in più, negli intermedi, la loro crescita è sufficiente ad annullare la flessione dei due terzi che registrano perdite, nei sotto-soglia, i confidi in crescita non sono in grado di "sterilizzare" le altrui perdite, tanto è vero che il target segna un -13,1% nel confronto con il 2019.

In ciascun target i confidi che nel 2020 hanno consumato patrimonio sono circa i due terzi. Varia molto invece l'entità della diminuzione: nei target sopra-soglia e intermedio le crescite di patrimonio sono sufficienti ad annullare le diminuzioni, mentre nei sotto-soglia gli aumenti non sono sufficienti a compensare le diminuzioni di patrimonializzazione.

Tavola 3.18: Ripartizione dei confidi per target e per variazione del patrimonio

Target	Cresce	Diminuisce	Totale	Δ% dei volumi
Sotto-soglia	37,3	62,7	100,0	- 13,1
Intermedio	33,3	66,7	100,0	- 0,7
Sopra-soglia	32,6	67,4	100,0	- 0,1
Totale	34,3	65,7	100,0	- 1,0

Anche in questo caso, il capitale sociale ci regala risultati a sorpresa: vediamo, infatti, che, a dispetto della flessione lamentata dai due target inferiori, la maggioranza dei confidi di ciascun target ha registrato un incremento della dotazione di capitale. Una crescita che, però, per i confidi intermedi e sotto-soglia, non è stata sufficiente a bilanciare le perdite registrate dai confidi meno performanti.

Tavola 3.19: Ripartizione dei confidi per target e per variazione del capitale sociale

Target	Cresce	Diminuisce	Totale	Δ% dei volumi
Sotto-soglia	54,9	45,1	100,0	- 2,6
Intermedio	53,4	46,6	100,0	- 8,9
Sopra-soglia	50,0	50,0	100,0	1,8
Totale	52,9	47,1	100,0	- 1,0

3.4 I CONFIDI MINORI: ANALISI PER DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA

Abbiamo visto in precedenza che la distribuzione dei target a livello geografico è asimmetrica con una concentrazione dei confidi meno strutturati al Sud a fronte di una distribuzione dei sopra-soglia che è, invece, abbastanza uniforme rispetto al Nord. Vediamo come questo si traduce nei trend che hanno caratterizzato il biennio.

In termini di stock e flusso di garanzie si osserva un divario di performance fra aree, con il nord Italia che presenta i risultati migliori.

Osservando il dato dello stock di garanzie appare evidente un notevole divario di performance tra le tre aree. È un dato scontato tenuto conto della "variabile-Alto Adige" che, come abbiamo visto, condiziona (in positivo) la dinamica del Nord, in particolare, e dell'intero sistema, in generale. Diventa, a questo punto, naturale chiedersi quale sarebbe la performance del Nord (e del sistema in generale) senza l'apporto dei confidi alto-atesini. L'ultima colonna della tabella risponde, in termini percentuali, a questa curiosità: i confidi del Nord continuerebbero a registrare una crescita dello stock, sia pure molto minore di quella registrata con l'inclusione di tutti i confidi della rilevazione, mentre il sistema, nel complesso, registrerebbe una flessione di poco inferiore al 2%.

Tavola 3.20: Variazione dello stock di garanzie per area geografica

Target	2019	2020	Δ%	Δ% senza A.A.
Nord	681.068.926	949.757.551	39,5	9,5
Centro	232.585.276	245.102.188	5,4	5,4
Sud	1.317.522.905	1.212.799.850	-7,9	- 7,9
Totale	2.231.177.108	2.407.659.588	7,9	- 1,9

Il fenomeno si ripete, accentuandosi, confrontando i dati annuali di flusso: in questo caso appare in tutta evidenza come la performance dei confidi alto-atesini abbia condizionato in maniera determinante il trend. Ripetendo anche in questo caso l'esercizio di sterilizzare il dato alto-atesino, si rileva che il trend del Nord è sostanzialmente identico a quello rilevato per gli stock, con una crescita significativa (di poco inferiore al 10%) ma ben lontana dalla performance dell'area a "ranghi completi". In questa rielaborazione, peraltro, i confidi del Centro evidenziano una crescita praticamente doppia rispetto a quelli settentrionali. Anche nel caso dei flussi, diventa negativa la performance complessiva del sistema

Tavola 3.21: Variazione del flusso di garanzie per area geografica

Target	2019	2020	Δ%	Δ% senza A.A.
Nord	254.209.257	496.654.974	95,4	9,6
Centro	54.548.684	64.780.340	18,8	18,8
Sud	278.710.555	230.763.070	-17,2	-17,2
Totale	587.468.496	792.198.384	34,8	-3,8

A livello di dotazione patrimoniale si osserva una maggiore difficoltà dei confidi del sud Italia a mantenere la "linea di galleggiamento".

L'andamento della dotazione patrimoniale se, da un lato, conferma la sostanziale tenuta del sistema già di per sé fortemente patrimonializzato, dall'altro evidenzia una maggior difficoltà dei confidi del Sud a mantenere la "linea di galleggiamento". Un dato che si può comprendere ricordandoci delle difficoltà

evidenziate dai confidi sotto-soglia che al Sud continuano ad avere un peso specifico importante.

Tavola 3.22: Variazione del patrimonio per area geografica

Target	2019	2020	Δ%
Nord	337.388.419	339.968.036	0,8
Centro	129.046.716	128.530.500	-0,4
Sud	553.696.685	540.943.535	-2,3
Totale	1.020.131.820	1.009.442.071	-1,0

Una situazione simile si ripete con l'analisi del capitale sociale, che evidenzia una crescita dei confidi del Nord a fronte di una flessione tra i confidi del Centro e del Sud.

Tavola 3.23: Variazione del capitale sociale per area geografica

Target	2019	2020	Δ%
Nord	107.339.359	112.949.497	5,2
Centro	27.382.104	26.769.570	-2,2
Sud	192.077.917	183.834.350	-4,3
Totale	326.799.380	323.553.417	-1,0

Alla luce dei dati riportati nelle pagine precedenti, si possono abbozzare alcune prime riflessioni, che andranno poi confermate a mano a mano che migliorerà la conoscenza del sistema:

- innanzitutto, appare sempre più evidente che il sistema dei confidi minori è una realtà tutt'altro che omogenea: come si

è avuto modo di evidenziare, coesistono confidi-monade, con operatività estremamente limitata, e soggetti con volumi di attività (e con strutture organizzative) capaci di competere con i confidi "maggiori" vigilati da Banca d'Italia;

- i confidi più strutturati possono senza dubbio ambire a operare in contesti di mercato più ampi di quelli finora concessi dalla normativa di settore. In tale ottica, l'erogazione diretta di micro-finanziamenti a valere sul Fondo per la prevenzione dell'usura può rappresentare un importante banco di prova per testare la capacità di questi confidi di diversificare la propria offerta di servizi garantendo un adeguato presidio dei rischi;
- è, però, evidente che un salto di qualità in termini di operatività comporta anche un altrettanto significativo salto di qualità in termini di accountability: riuscire a valutare, sulla base di dati trasparenti, chiari, congruenti e completi, la solidità e l'affidabilità di questi soggetti è cruciale per i loro interlocutori dove, per interlocutori, si intendono non solo i soggetti che devono espletare un servizio di controllo sul sistema ma anche le stesse banche che devono "accettarne" le garanzie;
- in tal senso, il lavoro che è stato avviato, anche grazie all'azione dell'Organismo, per rendere sempre più trasparente il mercato non può che rappresentare un valore aggiunto fondamentale per tutto il sistema, accrescendone la reputazione e facilitandone l'accreditamento presso il sistema bancario;
- la trasparenza, d'altra parte, non può non partire dalla "leggibilità" e dalla comparabilità dei dati di bilancio: la predisposizione di bilanci perfettamente in linea con quanto previsto dagli schemi predisposti da Banca d'Italia (che, per certi versi, sono più stringenti degli schemi previsti per gli stessi confidi maggiori) rappresenta un sostanziale upgrade per i confidi minori che permette(rà) di superare, una volta per

tutte, quel gap informativo verso il mercato che li ha spesso penalizzati nel corso degli ultimi anni;

- in tal senso, il ricorso al formato XBRL potrà rappresentare uno spartiacque ideale tra il "prima" e il "dopo", fornendo lo strumento tecnico necessario per poter valutare in maniera

Spunti per un rafforzamento del ruolo dei confidi a supporto delle PMI

(a cura di Alessandra Abbruzzese e Salvatore Vescina[1])

INTRODUZIONE

Lo scorso anno il terzo capitolo del Rapporto è stato dedicato -come in passato- agli spunti per il *policy maker*. Lo si è fatto offrendo una panoramica ampia e organica su una serie di temi, interconnessi tra loro, che potrebbero giovarsi dell'intervento del legislatore. Buona parte delle riflessioni formulate dai diversi autori restano probabilmente valide ed è quindi opportuno, invece di reiterarle, farvi rinvio e continuare ad arricchire la riflessione e il dibattito sui confidi focalizzando l'attenzione su altri temi.

Un argomento che sarà tenuto in secondo piano in questa edizione dell'Osservatorio, sebbene molto caro ai confidi, è quello delle risorse pubbliche loro affidate per erogare garanzie e prestiti. Un tempo i confidi detenevano un quasi-monopolio nella gestione degli interventi pubblici in forma di garanzia. Oggi non è più così per varie ragioni e probabilmente non è realistico pensare sia possibile un ritorno al passato. Stando nel presente e guardando al futuro la questione centrale è come compensare la perdita di quella posizione strategica consolidando altri punti di forza. Sembra non esserci un'altra strada per fare sì che i confidi continuino a fungere da ponte tra le banche e le PMI, cosa di cui vi è un gran bisogno visto che, da anni, alcuni fattori strutturali producono l'allontanamento del sistema bancario dal tradizionale modello del *relationship lending*, dai territori e dalla erogazione di credito alle micro e piccole imprese.

Note

[1] *Gli autori si esprimono a titolo personale e, pertanto, le loro opinioni non possono essere riferite ad alcuna Istituzione o Organismo. Si ringraziano quanti hanno fornito il loro prezioso contributo rispondendo ai questionari.*

Questa dinamica del mercato creditizio è strettamente connessa all'evolvere della regolazione internazionale e delle tecnologie, che accresce la necessità di trovare un nuovo assetto per l'erogazione del credito alle imprese di minore dimensione (grosso modo quelle con meno di 20 addetti), tanto rilevanti per il tessuto economico e sociale del Paese.

Osservando il mercato si constata che mentre alcuni confidi hanno perso rilevanti quote di mercato (anche perché alcune banche hanno deciso di non rinnovare le convenzioni) altri, addirittura durante la crisi pandemica, hanno sensibilmente accresciuto i volumi delle garanzie fornite al sistema bancario[2].

La natura ancillare della garanzia rispetto ai finanziamenti fa sì che i confidi non possano considerare «clienti da soddisfare» solo le imprese associate ma anche (o forse soprattutto) le banche che possono facilmente avvalersi di garanzie pubbliche alternative.

Partendo da questa constatazione l'indagine di quest'anno è focalizzata sui fattori (commerciali, patrimoniali, organizzativi, di governance, trasparenza, ecc.) dai quali dipende il rapporto di collaborazione tra i confidi e le banche e che impattano anche sul rapporto tra i confidi e le imprese associate.

La natura ancillare della garanzia rispetto ai finanziamenti fa sì che i confidi non possano considerare «clienti da soddisfare» solo le imprese associate ma anche (o forse soprattutto) le banche che possono facilmente avvalersi di garanzie pubbliche alternative. E' quindi decisivo analizzare le caratteristiche che un confidi deve possedere per essere apprezzato dalle banche.

Note

[2] *Talvolta (ad esempio in Trentino-Alto Adige) questo è avvenuto anche con il sostegno di strumenti agevolativi regionali.*

Di seguito è proposta una analisi basata su due questionari indirizzati, rispettivamente, a qualificati attori attivi:
- nel sistema bancario;
- in alcune società partner dei confidi sul versante dei servizi di consulenza, fornitura di software gestionali, valutazione dei prenditori e fintech.

In quest'ottica sono stati strutturati due questionari indirizzati, rispettivamente, a:

- pochi ma qualificati attori attivi (oggi o nel recente passato) nel sistema bancario per fare emergere con la massima chiarezza i fattori che inducono le banche a relazionarsi con alcuni confidi piuttosto che con altri;
- più società partner dei confidi sul versante dei servizi di consulenza, fornitura di software gestionali, informazioni finanziarie e sistemi di valutazione dei prenditori (ECAI), gestione finanziaria (degli attivi e degli NPL). In questo contesto sono state consultate anche vere e proprie società fintech che coinvolgono i confidi anche nel collocamento dei loro prestiti (o prodotti e servizi in senso più ampio).

Note

[3] *Gli intervistati sono stati invitati a esprimere punti di vista personali, alla luce della propria esperienza diretta e del proprio campo visivo, anche in forma anonima. Pertanto, non necessariamente il loro punto di vista riflette quello della loro (eventuale) banca di appartenenza. Con questo modus operandi, evidentemente, non si è voluto costruire un campionamento statistico né una visione necessariamente allineata con quella del sistema bancario o della sua rappresentanza. Si è andati invece alla ricerca di stimoli, anche originali, alla riflessione sul presente e sul futuro.*

4.1 I CONFIDI DALLA PROSPETTIVA DELLE BANCHE

4.1.1 I soggetti intervistati

Il questionario è stato proposto a un numero circoscritto di attori del sistema bancario nazionale selezionati in base a un criterio «qualitativo-sostanziale». Si è fatto riferimento a interlocutori identificati in base essenzialmente al loro background professionale, alla conoscenza diretta e alla esperienza maturata con i confidi in modo tale da ricevere un *feedback* "esperto".

L'invito a fornire risposte è stato indirizzato a interlocutori riferibili a:

- i maggiori gruppi bancari. Dei cinque possibili destinatari ne sono stati invitati quattro ed hanno risposto in due;
- i gruppi del credito cooperativo. Hanno risposto i due (su tre possibili) destinatari;
- le banche fintech. Hanno risposto tutti e due i destinatari;
- altre banche attive su scala nazionale. Hanno risposto tutte e tre le destinatarie;
- una banca attiva su scala regionale. L'interlocutore non ha risposto.

Pertanto, a fronte di dodici richieste di partecipazione, le risposte al questionario sono state nove. Nonostante i garbati solleciti, tre interlocutori hanno negato la propria disponibilità con varie motivazioni.

Quanti hanno fornito risposta avevano la possibilità di farlo in modo anonimo. Questo perché quando si pongono domande a chi opera nel contesto di grandi organizzazioni aziendali, occorrono autorizzazioni al livello gerarchico competente. Siffatti processi autorizzativi (oltre a risultare, spesso, *time-consuming*) comportano il rischio di ottenere risposte "istituzionali", non sempre franche, dirette e addirittura polemiche, come quelle di cui talvolta si sente il bisogno per arricchire il confronto e la riflessione.

Considerato che la gran parte degli intervistati si è avvalsa di tale facoltà, di seguito non verranno esplicitate le identità di chi ha risposto, né ovviamente, delle banche di riferimento, nemmeno quando ci hanno autorizzato a farlo.

Le scelte di metodo appena illustrate rendono i risultati dell'indagine inidonei ad essere del tutto rappresentativi del punto di vista del sistema bancario, ammesso e non concesso che su questi temi si possa mai arrivare a identificarne uno (solo). Come si vedrà, infatti, un risultato dell'indagine svolta è che non sempre le risposte ottenute dai diversi interlocutori risultano simili tra loro. Anzi, non mancano i casi in cui le opinioni raccolte risultano di segno opposto. Nel prosieguo si riporteranno, per sintesi o anche alla lettera, le risposte ottenute e si proporranno possibili chiavi interpretative che non hanno l'ambizione di volersi sostituire a quelle del lettore. Il senso di questo lavoro è infatti arricchire il dibattito per consentire a ciascuno di approdare alle proprie conclusioni.

4.1.2 Le domande e le risposte al questionario

Domanda n.1 - In una prospettiva storica, come è cambiata negli ultimi anni la relazione tra la porzione del sistema bancario che Lei conosce meglio e le micro e piccole imprese? Quanto hanno interferito in questa dinamica le regole di compliance e l'adozione di tecnologie digitali e dell'informazione? Sempre in questa porzione del sistema bancario vi è stato un passaggio dal relationship banking a un modello molto più uniforme, dove le scelte allocative sono guidate dagli algoritmi di calcolo della probabilità di default? Vi è stata una riduzione del numero di sportelli e del grado di autonomia decisionale delle filiali?

La risposta a questo quesito è stata pressoché unanime da parte degli intervistati che concordano nel riconoscere che negli ultimi anni

si è assistito a un radicale cambiamento nell'approccio del sistema bancario tradizionale nei confronti della clientela che non ha giovato alle micro e piccole imprese. Questo mutamento è frutto soprattutto dell'irrigidirsi delle regole di compliance a valle degli Accordi di Basilea (introdotte per provare a prevenire ed arginare le conseguenze delle crisi finanziarie). Sono queste ad aver reso troppo onerosa la gestione del "piccolo credito" da parte delle banche, al punto da «rendere diseconomica qualsiasi pratica creditizia basata su *relationship banking* sotto un certo ammontare (nell'area tra i 50.000 e i 100.000 Euro)».

Allo stesso tempo il progressivo ricorso alle tecnologie digitali, unitamente alla necessità di abbattere i costi fissi, ha comportato la chiusura di centinaia di filiali sul territorio nazionale, facendo perdere alle banche quel patrimonio di conoscenza diretta della clientela sulla quale in passato si basava la capacità di valutazione creditizia e sostituendola con scoring automatici frutto di algoritmi che attingono a vasti database. Con le parole di uno tra gli intervistati, «è venuto meno quel rapporto relazionale basato sulla fiducia reciproca tra la Banca e il cliente e, su questa scia, anche le metodologie di valutazione creditizia delle banche si sono spostate verso approcci prettamente analitici basandosi quasi esclusivamente su indicatori economici/patrimoniali penalizzando le micro e piccole imprese».

Il mutamento del sistema bancario è frutto anche dei processi di aggregazione e si riflette sul tessuto imprenditoriale fatto di piccole e microimprese. Vi è chi osserva: «la perdita di un ecosistema bancario

I mutamenti intervenuti nel sistema bancario per effetto delle regole di compliance (a valle degli Accordi di Basilea), dell'ICT e dei processi di concentrazione delle banche, hanno ridimensionato il ricorso al relationship banking. La valutazione del merito di credito basata su algoritmi e database penalizzare le micro e piccole imprese digitalmente opache.

Queste evoluzioni impongono ai confidi scelte in ordine al proprio modus operandi, che deve essere adeguato allo scenario in cui agiscono.

diversificato fatto da banche grandi, medie e piccole, con quest'ultime spesso fortemente innervate sui propri territori, è stato un danno enorme (…). Sembra affermarsi un modello bancario unico, quello delle grandi banche, lontane per loro natura da un sistema economico in cui il 96% delle imprese ha meno di 10 dipendenti. Le politiche di riduzione dei costi avviate dal sistema bancario hanno ridotto la capacità delle stesse di riservare risorse al dialogo e alla conoscenza di questi imprenditori, oltre ad aver ridotto gli sportelli, con un numero crescente di comuni che oggi non ha neanche una banca in cui recarsi fisicamente».

Vi è anche chi nella riorganizzazione dell'offerta di credito -che certamente risente del processo di concentrazione del sistema bancario- intravede opportunità di business. Infatti «questo modello di banca diretta utilizzata dai grandi Istituti dovrà attendere una generazione per essere compresa e sviluppata appieno e, attualmente, sta scoraggiando la clientela small-business che si sta spostando verso le storiche banche dei territori (tra le quali è la nostra) che hanno come mission quella di rimanere vicine alle piccole realtà delle comunità locali». È interessante notare che l'affermazione appena riportata non è riferibile a una BCC o una Banca Popolare, come forse sarebbe intuitivo, ma ad una banca nazionale comunque specializzata nel segmento delle micro e piccole imprese. Analoghe prospettive le segnala il manager di una banca fintech: «il nostro posizionamento sul mercato tiene in considerazione il *raffreddamento* delle banche classiche verso le PMI, da qui riteniamo di poter prendere una quota interessante di mercato andando a colmare un servizio richiesto dalle PMI ma sempre meno presente nell'offerta delle banche classiche».

Dal lato delle banche del territorio si afferma che per effetto della recente riforma «le Banche di Credito Cooperativo, pur mantenendo su tanti ambiti ampia autonomia operativa e decisionale, si sono

confrontate - anche sulla scorta del complessivo quadro regolamentare - con la necessità di conformarsi progressivamente a policies di Gruppo che hanno riguardato tutti i processi del credito. La Capogruppo definisce le linee guida relativamente alle principali famiglie di prodotti creditizi per segmento di clientela, fatta salva la facoltà per le singole banche di continuare ad operare con i loro specifici prodotti. Il modello interno adottato dalle società del Gruppo sui propri prodotti, eventualmente in deroga a tali linee guida, deve essere oggetto di informativa ovvero autorizzazione della Capogruppo. La Credit Opinion è uno strumento di controllo preventivo da parte della Capogruppo (…) su particolari operazioni di concessione del credito relative ai grandi rischi come definiti dalla normativa vigente in materia. La Capogruppo presidia altresì le attività connesse ai modelli di rating in uso, allo svolgimento dell'attività di override del rating attribuito alle singole controparti. Relativamente al proprio sistema di valutazione del merito di credito delle controparti imprese, le BCC aderenti al Gruppo Bancario hanno adottato quello inizialmente utilizzato dalla Banca Corporate del Gruppo. Sotto il profilo logico-funzionale si tratta di un sistema strutturato in moduli, corrispondenti alle differenti aree valutative (Centrale Rischi, Bilancio, Dimensionamento, Comportamentale, Pregiudizievoli), che hanno una struttura ad albero, composta di nodi (le valutazioni) e di sotto-nodi, che concorrono a determinarne il punteggio di sintesi della controparte ricondotto su diverse classi di rating. Le ridotte dimensioni delle banche consentono l'adozione di una catena decisionale molto corta e solitamente celere nelle risposte alla clientela. Ci sono stati interventi di razionalizzazione e riduzione della rete commerciale, ma senza modificare in misura sensibile l'autonomia delle filiali».

Sembra quindi che con la costituzione dei gruppi stia accadendo quanto era immaginabile: alcune funzioni vanno al centro per sfruttare le economie di scala, mentre altre funzioni rimangono radicate sui territori, dove vi sono ancora spazi importanti di autonomia decisionale.

La misura di ciò che resta alle singole BCC e di ciò che viene accentrato potrà mutare per contenuto e intensità nel tempo, come è logico che sia.

Domanda n.2 - Sempre in una prospettiva storica, la porzione del sistema bancario che lei meglio conosce ha sempre avuto rapporti con i confidi? Se sì, ha attuato un processo di selezione dei confidi con cui relazionarsi, ad esempio dismettendo alcune convenzioni? Quando questo è avvenuto, quali sono state le discriminanti del processo di selezione dei *confidi partner* e quale il peso attribuito a ciascuna di esse? C'è stato un atteggiamento diverso verso i confidi vigilati dalla Banca d'Italia rispetto ai cosiddetti *confidi minori*? Quanto ha pesato a favore dei *confidi maggiori* il fatto che questi abbiano adottato lo schema di bilancio degli intermediari Ifrs diversi dalle banche? Quanto ha pesato per i *confidi minori* il fatto che questi non fossero sostanzialmente sottoposti a processi di controllo prima del 2020?

Tutti i destinatari del questionario (e le rispettive banche) hanno avuto e/o continuano ad avere, seppure in misura differente e in maniera più o meno strutturata, rapporti con i confidi e testimoniano che, in effetti, si è proceduto e si procede a una selezione dei consorzi di garanzia rinnovando o dismettendo le convenzioni in essere.

Nella maggior parte dei casi, i principali fattori discriminanti alla base delle decisioni delle banche sono stati il **radicamento sul territorio e la solidità patrimoniale dei confidi**. Anche la **vigilanza di Banca di Italia** è stata un elemento chiave di cui si è tenuto conto al momento di scegliere i confidi partner.

A questo proposito vi è chi spiega che «nella media, il numero di convenzioni che ogni BCC detiene con i consorzi di garanzia del territorio è pari a dieci. L'atteggiamento delle banche è fortemente conservativo.

I confidi vengono visti come espressioni di importanti stakeholders del territorio e come tale considerati. L'atteggiamento prevalente è quello di non disdire le convenzioni tranne al verificarsi di eventi straordinari. La selezione dei confidi con cui lavorare è conseguenza anche della collocazione territoriale, nel Centro Nord le banche lavorano prevalentemente con i *confidi maggiori* (rapporto 7 a 3 rispetto ai minori), mentre la condizione è esattamente rovesciata nel Meridione e nelle Isole dove le banche hanno mediamente in essere sette convenzioni con i *confidi minori* e tre con i *confidi maggiori*. Ovviamente, nelle aree dove è possibile, la preferenza del convenzionamento è stata data ai *confidi 106*, principalmente in ragione del maggiore taglio dimensionale che, almeno fino al verificarsi di eventi avversi gravemente lesivi dell'affidabilità di alcuni soggetti di particolare rilievo nazionale, sembravano tutelare con maggiore efficacia il portafoglio garantito. (…) Purtuttavia, la **ridotta trasparenza dei bilanci dei soggetti "112" ha da sempre costituito un elemento di forte preoccupazione rispetto alla valutazione delle controparti e allo sviluppo della collaborazione**». Quest'ultima osservazione è molto rilevante e il tema (ricorrente) sarà ripreso in più passaggi delle interviste.

Il radicamento dei confidi al territorio è un elemento chiave di selezione anche per gli intervistati riferibili a due dei maggiori gruppi bancari italiani, che rispetto ai garanti mutualistici hanno un approccio abbastanza diverso da quello delle BCC.

Tra i fattori-chiave più rilevanti per i confidi spiccano i seguenti:

- radicamento territoriale e capacità di selezione della clientela;
- solidità patrimoniale e quindi capacità di pagare le garanzie escusse;
- compliance normativa (il che spinge le banche a prediligere quelli sottoposti alla vigilanza della Banca di Italia).

Sul punto, dei due intervistati:

- l'uno dichiara infatti che nel contesto della sua banca si è proceduto a effettuare «una selezione dei confidi operativi restringendo il perimetro in modo consistente a favore di quelli con maggiore inserimento e con operatività territorialmente più ampia (nazionale o sovraregionale). Tra essi, ma più quale conseguenza, si annoverano tutti i confidi Vigilati e parte di quelli Autorizzati ad operare con il Fondo Centrale di Garanzia per le PMI. Sono stati conservati anche pochi rapporti con i *confidi minori* quando particolarmente significativi sotto l'aspetto commerciale e/o per specifiche peculiarità».
- l'altro conferma che la selezione dei confidi è stata avviata ormai da oltre un lustro e si è basata su più elementi di giudizio, anche espressi come veri e propri parametri per valutare «la qualità della relazione con la banca, in particolare con riferimento a:
  - o la capacità di rappresentare il territorio;
  - o il rapporto tra volumi garantiti e relativo deteriorato nei confronti della banca;
  - o la solidità patrimoniale;
  - o la capacità reddituale;
  - o i volumi complessivi di credito/garanzia generati per la banca.

  Si è puntato a valutare per prima cosa la capacità (dei confidi) di mantenere un buon andamentale nel rapporto con la banca e il radicamento sul territorio, non solo nominale ma sostanziale,

Alcuni gruppi bancari selezionano i confidi partner con una logica, basata su algoritmi, analoga a quella con la quale selezionano le imprese da finanziare. E infatti, dove vi sono maggiori asimmetrie informative le banche sono più restie ad avere rapporti (il che, fin qui, ha visto penalizzati soprattutto i confidi minori).

esaminando poi:

- o le percentuali di deteriorato;
- o la capacità del confidi di pagare con rapidità le escussioni richieste;
- o alcuni fondamentali indici di bilancio.

Il bilancio resta comunque uno dei tre pilastri di valutazione e di conseguenza la sua intellegibilità rimane fondamentale per chi deve valutare il confidi e la sua capacità di dare una garanzia "valida" e concreta».

Questo approccio, che ricorda molto (come ed è del tutto logico) quello con cui le banche valutano la propria clientela, non è un caso isolato. Anche un altro intervistato testimonia che la propria banca (attiva su scala nazionale) ricorre al proprio «modello di valutazione interno prima di stipulare convenzioni con soggetti intermediari, tra i quali i confidi, sia perché la normativa antiriciclaggio lo impone, sia per il fatto che, come istituto di credito, è obbligata ad effettuare puntuali valutazioni per la mitigazione dei rischi, che sono anche connessi al rilascio delle garanzie da parte dei consorzi fidi. Le discriminanti per la valutazione delle controparti sono sia di natura compliance sia di natura economico patrimoniale, con una distinzione di approccio tra i *confidi maggiori* e *minori*. Tuttavia, la vera discriminante che determina il rinnovo o la dismissione dei rapporti di collaborazione è proprio la qualità dell'andamento del rapporto testato nel tempo in termini di qualità creditizia delle operazioni garantite/intermediate. Questo ultimo aspetto è sempre più rilevante sia per il supporto della garanzia pubblica che è sempre più associata (come controgaranzia) a quella dei confidi sia perché, oramai, tutti i confidi, anche quelli minori, sono sottoposti a controlli economico/patrimoniali rigidi da parte degli Enti preposti alla loro vigilanza (Banca d'Italia e Organismo Confidi Minori)».

Anche per gli esponenti delle banche fintech (prive di sportelli sul territorio) i fattori-chiave per la scelta dei confidi partner sono anzitutto la solidità finanziaria, la loro capacità commerciale e di selezione nel rilasciare garanzie (correlata alla presenza sul territorio). Con le parole di un intervistato, questo è vero anche per i *confidi minori*, tra i quali quelli «che hanno retto meglio come partner delle banche sono quelli che hanno combinato una buona presa sul territorio di riferimento con una accettabile solidità finanziaria e capacità di selezione".

Il Dirigente di una banca di dimensioni non grandi, ma attiva su scala nazionale, che ha sviluppato nel tempo una collaborazione solo con un numero limitato di confidi, afferma che si sono preferite «quelle strutture che per collocazione -di settore o di territorio- potevano offrire dei vantaggi (alla banca) a fronte di un onere gestionale considerato alto. Per una banca abbastanza giovane con un importante tasso di crescita degli impieghi, il confidi non è stato spesso considerato un partner commerciale ma solo un prestatore di garanzia. **Per le piccole banche appare evidente la difficoltà di valutare la solidità dei confidi**, cosa che porta a privilegiare i rapporti con le strutture vigilate o con quelle strutture, anche minori, con cui però si ha una grande vicinanza territoriale. Certamente in una situazione di tassi negativi e con una offerta di garanzie pubbliche sostanzialmente gratuita, il costo della garanzia dei confidi sulla propria clientela ha ridotto l'interesse delle banche a rivolgersi ai confidi. **A mio avviso hanno più peso le certificazioni sui confidi (vigilati o meno) fatte da enti terzi, quali Crif, Cerved o altri che una lettura diretta dei bilanci da parte delle banche**. Sicuramente l'uso degli schemi di bilancio imposti dalla Banca d'Italia aiuta tutti gli stakeholder a leggere i confidi, e sono utili i lavori e gli studi, come quello di Torino Finanza, per rendere confrontabili le performance delle diverse società. Il controllo dell'Organismo Confidi Minori è assolutamente essenziale per il mercato

dei confidi minori, ma allo stato attuale è forse prematuro pensare che abbia effetti nella valutazione delle banche (se non per escludere alcuni operatori abusivi che si spacciano per confidi senza esserlo, generando un ingiusto danno reputazionale per quelli veri)».

La vigilanza da parte di Banca d'Italia è la principale discriminante nella scelta dei confidi anche da parte di un altro gruppo bancario attivo su scala nazionale che ha dichiarato di aver, nel corso degli anni, dismesso o non rinnovato più di qualche convenzione.

Dall'insieme delle risposte sembra emergere in modo forte e chiaro che **per le banche è cruciale che il confidi partner porti valore**:

- veicolando clientela. Ma non clientela "a prescindere". Bensì una clientela selezionata perché il confidi dispone di informazioni complementari rispetto a quelle delle banche, utili a ridurre il rischio default;
- pagando le garanzie escusse. Il tema è affrontato prepotentemente più avanti quando, ponendo l'accento sulla solidità patrimoniale, è sostanzialmente a questo che si fa riferimento.

Per poter selezionare i confidi che portano valore occorre poterli valutare. Vi sono dunque delle precondizioni fondamentali di trasparenza e misurabilità dell'affidabilità dei confidi su cui gli intervistati pongono tutti molta enfasi. Si evince chiara, ed è ovvio, la predilezione delle banche per i *confidi maggiori*. Non solo sono più strutturati e con maggiori volumi di attività ma soprattutto hanno bilanci ricchi di informazioni (certificati dalle società di revisione) che sono oggetto fondamentale della vigilanza prudenziale esercitata dalla Banca d'Italia. I *confidi minori* che hanno rapporti con le banche nazionali sono pochi, per ragioni connesse più al passato che al presente.

Domanda n.3 - Veniamo al presente. Proviamo a identificare i fattori-chiave che dal punto di vista della banca danno valore alla partnership con un confidi.

Utilizzando una scala di valori standard (1= valore minimo, 10= valore massimo), proviamo a definire:

a. la rilevanza di alcuni fattori-chiave che danno valore alla partnership banca-confidi;

b. la valutazione data dal punto di vista bancario al sistema dei confidi (nell'insieme) in relazione ai fattori-chiave identificati;

c. la varianza interna al sistema dei confidi (cioè l'entità delle possibili differenze da soggetto a soggetto) della valutazione di cui al punto precedente, come percepita dal punto di vista dell'intervistato.

La tabella che segue mostra una media dei valori attribuiti dagli intervistati alla rilevanza di ciascun fattore chiave, al posizionamento dei confidi rispetto a ciascun fattore e alla varianza interna ai confidi. In pochissimi casi alcuni degli intervistati non hanno fornito i dati richiesti e pertanto, il valore medio attribuito in tabella è stato calcolato tenendo conto di questa circostanza.

Nell'introdurre la tabella vi è forse solo una colonna la cui intestazione potrebbe risultare non sufficientemente autoesplicativa: l'ultima, quella sulla «varianza (percepita e stimata) della valutazione». Qui gli intervistati erano invitati a indicare per ciascun fattore-chiave se a loro avviso i confidi sono più o meno tutti allo stesso livello (in questo caso indicando un valore numerico basso, minimo 1) o meno (nel caso di grandi differenze gli uni dagli altri il valore da indicare avrebbe dovuto essere massimo 5). Si noterà che la varianza indicata è costantemente a un livello, su per giù, medio. Questo giudizio potrà essere condiviso o meno dai lettori. Un po' tutto il lavoro svolto dall'Osservatorio di

Torino Finanza in questi anni legittima una visione diversa, cioè che i dati oggettivi -anzitutto quelli che si evincono dai bilanci- segnalano grandi differenze tra i confidi (anche all'interno della bipartizione tra *maggiori* e *minori*). Una possibile conclusione è che c'è più bisogno di *accountability*, cioè di trasparenza in un quadro di regole di produzione dei dati secondo standard che consentano di realizzare facilmente analisi comparative. Il che riporta a quanto detto sopra a proposito dei bilanci in formato Xbrl. Anche perché l'opacità ostacola il giudizio e fa prevalere il pregiudizio che, nei confronti dei confidi non pare positivo.

Il questionario sottoposto a un panel di esperti ha consentito di rilevare una serie di valutazioni sui fattori-chiave che interferiscono sulla partnership banca-confidi.

Tavola 4.1 Fattori-chiave nella partnership banca-confidi

Fattore-chiave nella partnership banca-confidi	Rilevanza del Fattore chiave	Valutazione sul posizionamento medio dei confidi	Varianza (percepita e stimata) della valutazione
Scala di Giudizio:	min: 1 = molto bassa max: 10 = molto alta	min: 1 = molto negativa max: 10 = molto positiva	1. Molto bassa 2. Bassa 3. Moderata 4. Elevata 5. Molto elevata
Capacità commerciale del confidi (#1): Vicinanza alla clientela e capacità di veicolarla verso la banca partner	**8,22**	**6,11**	**3,50**
La maggior parte degli intervistati ha attribuito grande rilevanza a questo fattore. Sei dei nove attori intervistati considerano decisiva la vicinanza dei confidi alla clientela e la conseguente capacità di veicolarla verso le banche. Solo due persone hanno attribuito a questo fattore una importanza relativa (un valore appena sufficiente). Ciò detto il giudizio medio sul posizionamento dei confidi rispetto a questo indicatore è appena al di sopra della sufficienza. Nella percezione delle banche la varianza interna ai confidi è moderata.			
Capacità commerciale del confidi (#2): complementarietà rispetto alla clientela tipica della Banca (le imprese associate al confidi appartengono a segmenti di domanda diversi da quelli con cui la banca già si relaziona)	**6,56**	**5,78**	**2,88**
La complementarietà rispetto alla clientela tipica delle banche non viene percepita da tutti come un fattore rilevante. Se uno dei maggiori gruppi bancari del nostro Paese attribuisce a questo fattore il massimo valore (10), uno dei principali Istituti di Credito Cooperativo, gli assegna un valore minimo (2) il che è abbastanza scontato, eppure le BCC restano tra i più forti alleati dei confidi. Evidentemente su questa opposta valutazione incide la tipologia di banca cui appartiene il soggetto intervistato nonché il target di clientela di riferimento. Il posizionamento dei confidi rispetto a questo indicatore raggiunge quindi un valore medio e la varianza tra i vari confidi pare essere moderata.			

Garanzie finanziarie (anche in alternativa alle garanzie pubbliche)	**7,00**	**6,33**	**3,50**
Le garanzie finanziarie sono considerate da tutti un fattore importante, fatta eccezione per due banche attive su scala nazionale (non tra le maggiori) che gli attribuiscono rispettivamente un valore di 6 e 5. È bene evidenziare tuttavia che solo due dei dieci intervistati annoverano le garanzie finanziarie fra i tre principali fattori-chiave della partnership confidi banche. La valutazione sul posizionamento medio dei confidi rispetto a quello che dovrebbe essere un loro punto di forza è appena sufficiente (6,33). Ci sono evidentemente pareri discordanti e il range dei valori attribuiti dagli intervistati varia da un minimo di 5 ad un massimo di 8. Questo probabilmente è connesso al livello e alle modalità di utilizzo, da parte delle banche, del Fondo di garanzia per le PMI che può essere alternativo ai confidi o anche complementare (riassicurandoli e quindi producendo comunque un effetto ponderazione zero per il rischio delle banche) La varianza percepita all'interno dei confidi è moderata.			
Contributo al processo di valutazione (#1): Riduzione della perdita attesa grazie al *vantaggio informativo* del confidi (Osservata o percepita ex post)	**6,33**	**5,78**	**2,75**
Il giudizio espresso dagli intervistati sulla rilevanza di questo fattore non è uniforme. La maggior parte di coloro che hanno risposto al questionario considera la riduzione della perdita attesa grazie al vantaggio informativo dei confidi come un fattore mediamente importante (con un giudizio compreso fra 6 e 7) ma vi sono anche pareri abbastanza discordanti. Un grande gruppo bancario lo considera un fattore irrilevante attribuendogli un valore pari a 3 sebbene riconosca che potrebbe avere un peso importante per le banche di più ridotte dimensioni. Un intervistato riferibile a una piccola banca attiva su scala nazionale, invece, gli attribuisce quasi il massimo valore (9). Il posizionamento dei confidi rispetto a questo fattore chiave viene considerato insufficiente. La varianza (contraddicendo i giudizi appena riportati) è moderata. Una possibile chiave interpretativa è che gli intervistati riconoscano che i confidi, grazie alla vicinanza alle imprese, hanno un vantaggio informativo ma che questo non è poi traslato in modo efficiente/efficace/economico alle banche, perché non è reso oggettivo e tradotto in modo suscettibile di utilizzo nei modelli di scoring/rating degli Istituti di Credito.			
Contributo al processo di valutazione (#2): condivisione su canale digitale di informazioni sul cliente (Pratica elettronica di fido o simile)	**4,67**	**4,22**	**2,88**

Il valore medio che i soggetti intervistati attribuiscono a questo fattore è abbastanza scarso e, come per l'indicatore precedente, anche in questo caso il giudizio è piuttosto eterogeneo. Mentre per alcune banche (incluse le fintech) la condivisione sul canale digitale delle informazioni sul cliente è un elemento importante (la valutazione oscilla tra 7 e 8) per tre delle banche interpellate non ha alcuna rilevanza (vi è chi gli attribuisce un valore pari a 0 e chi un massimo di 2) Il giudizio sul posizionamento dei confidi è piuttosto scarso (4,22). La varianza è pressoché moderata. *Una possibile interpretazione, la stessa proposta al punto precedente, è che gli intervistati riconoscano che i confidi, grazie alla vicinanza alle imprese, hanno un vantaggio informativo. Mentre alcune banche pensano valga la pena di investire per strutturare un canale (ovviamente digitale) di comunicazione, altri sembrano avervi rinunciato.*			
Contenimento dei costi operativi nella gestione della clientela	**4,44**	**4,22**	**2,25**
È interessante notare come le banche valutino in maniera diametralmente opposta questo fattore. La metà degli intervistati lo considera irrilevante (Due degli intervistati attribuiscono rispettivamente 0 e 1 a questo indicatore) mentre i restanti cinque lo considerano abbastanza rilevante (il giudizio varia tra 6 e 8). La forte discrepanza delle opinioni in merito a questo fattore appare indipendente sia dalle dimensioni che dalle caratteristiche della banca di riferimento. Anche all'interno dello stesso istituto di credito, le opinioni sul contenimento dei costi operativi nella gestione della clientela sono discordanti (3 e 8). Dal punto di vista delle banche il posizionamento medio dei confidi rispetto a questo indicatore è del tutto insufficiente (valore medio attribuito 4,22) sebbene su una media così bassa ha sicuramente inciso il parere di un intervistato che ha attribuito un valore pari a 0 a questa variabile, come a dire che la relazione banca confidi è esageratamente costosa. Solo tre dei rispondenti al questionario considerano l'operato dei confidi nel contenimento dei costi operativi al di sopra della sufficienza. La percezione sulla varianza interna è bassa. Sembra, quindi, che il giudizio sul costo dei confidi sia per lo più negativo, ma che possa cambiare a seconda del modello di business della banca o delle modalità con cui essa si rapporta con i confidi che ha selezionato come partner.			
Efficienza ed economicità della gestione del processo di accesso alla garanzia pubblica (Fondo di garanzia per le PMI)	**5,75**	**5,63**	**2,43**

Dei nove intervistati uno non ha fornito dati in merito a questo indicatore mentre un altro non ha espresso il proprio giudizio rispetto alla varianza interna ai confidi. I valori medi sono quindi stati calcolati tenendo conto di queste circostanze. Ancora una volta la visione delle banche rispetto a questo indicatore è spaccata a metà. Due dei principali gruppi bancari italiani e due banche attive su scala nazionale lo considerano un fattore fondamentale (con valori che oscillano tra 7 e 9). I restanti 4 soggetti intervistati considerano questo fattore come irrilevante (con valori compresi fra 2 e 5). Il giudizio sul posizionamento dei confidi è appena al di sotto della sufficienza mentre la varianza interna ai confidi è piuttosto bassa. Sembrerebbe che le risposte possano essere influenzate, ancora una volta, dal livello e dalle modalità di utilizzo, da parte delle banche, del Fondo di garanzia per le PMI che certamente -dal punto di vista bancario- risulta molto efficiente (visto che la relazione con questo si basa in larga parte su automatismi digitali).			
Adeguatezza patrimoniale del confidi rispetto ai rischi assunti	**7,44**	**6,33**	**3,50**
La quasi totalità degli intervistati considera fondamentale l'adeguatezza patrimoniale dei confidi-partner. Tre banche lo annoverano tra i fattori più importanti nel rapporto con i confidi (c'è anche chi attribuisce il valore massimo: 10) mentre un solo intervistato gli assegna un valore modesto (4). Il posizionamento medio dei confidi rispetto a questo indicatore è considerato adeguato, anche se non ottimale (6,33) vista la rilevanza del fattore chiave. Vi è solo una banca che considera l'operato dei confidi in questo ambito pienamente insufficiente (indicando un valore pari a 3). La varianza percepita è moderata e questa è una conferma di quanto si è osservato nell'introdurre questa tavola a proposito della necessità di trasferire meglio di oggi informazioni oggettive sui confidi alle banche. Difatti negli ultimi anni la riduzione dei volumi di attività da parte dei confidi ha fatto sì che per molti di questi un indicatore fondamentale come il TCR (che misura il rapporto tra i rischi associati alle garanzie rilasciate e le risorse patrimoniali per farvi fonte) sia fortemente migliorato.			
Velocità di pagamento delle garanzie escusse	**8,43**	**6,33**	**3,50**
Anche in questo caso gli intervistati concordano sull'importanza del fattore chiave. Il valore medio di questo indicatore è stato calcolato su sette banche in quanto due dei soggetti intervistati non hanno fornito alcun giudizio. È interessante notare come il valore massimo (10) sia stato riconosciuto a questo indicatore da una banca fintech. Questo, forse, potrebbe dipendere dal modo con cui ha selezionato i confidi partner o dagli accordi contrattuali. Il posizionamento dei confidi rispetto alla velocità di pagamento è giudicato sufficiente. La varianza è più che moderata. In questo caso si tratta di un indicatore per il quale è possibile una misurazione oggettiva, certa e immediata delle performance (le banche hanno tutti i dati per farlo).			
Adeguatezza organizzativa (#1): Risorse umane, per quantità e *skills*	**6,67**	**6,44**	**3,25**
L'adeguatezza organizzativa dei confidi in termini di risorse umane viene considerata come un fattore mediamente rilevante ma non fra i più importanti. Il valore massimo attribuito a questo indicatore è 8 ed è stato assegnato solo da due intervistati. Il valore minimo, attribuito da un grande gruppo bancario, è pari a 5. Il posizionamento dei confidi rispetto a questo indicatore è considerato più che sufficiente. La varianza è moderata.			

Adeguatezza organizzativa (#2): Digitalizzazione	**5,89**	**4,78**	**3,13**
Le banche intervistate, nella media, non attribuiscono una particolare rilevanza alla digitalizzazione dei confidi. Tuttavia, ancora una volta, il punteggio è frutto di due visioni diametralmente opposte ed è interessante notare come, in un caso, essi provengano da due intervistati riferibili alla stessa banca. Mentre il primo attribuisce a questo fattore il valore più elevato (9), l'altro gli assegna il valore minimo (4). Ciò ad ulteriore conferma del fatto che gli intervistati esprimono un parere a titolo personale che non può essere attribuito alla banca di appartenenza. Il giudizio sul posizionamento dei confidi rispetto a questo indicatore è piuttosto negativo (4,78) e la varianza è moderata. Purtroppo, questa non è una grande scoperta: anche in sedi pubbliche esponenti del mondo bancario lamentano una certa distanza tra il proprio modus operandi, fortemente basato su tecnologie digitali, e quello di confidi. Il che interferisce anche sui costi e più in generale sulla relazione banche-confidi. Su questo terreno occorre, forse, un salto di qualità di tipo sistemico. Vi è infatti il rischio che, senza standard digitali, i costi per rinnovare l'alleanza banche-confidi "in digitale" risultino proibitivi.			
Adeguatezza organizzativa (#3): Processi (Regolamenti del processo di concessione delle garanzie e/o del credito)	**6,89**	**6,67**	**2,75**
L'adeguatezza qualitativa dei processi viene considerata come un fattore abbastanza importante da quasi tutti gli intervistati (la maggior parte gli attribuisce un valore compreso fra 7 e 8) mentre solo un intervistato riferibile a un grande gruppo bancario lo considera poco rilevante (5). Il posizionamento dei confidi viene visto in maniera positiva dalla maggior parte dei soggetti interpellati, sebbene la media poco al di sopra della sufficienza sia dovuta al giudizio piuttosto negativo fornito dal già citato intervistato di un grande gruppo (3). La varianza interna ai confidi è ritenuta pressoché moderata. *Anche questo risultato pare coerente con l'interpretazione proposta sopra secondo la quale i confidi hanno sì rapporti diretti con le imprese grazie ai quali riescono a estrarre informazioni che, però, non sono utili alla valutazione bancaria (vincolata a specifiche regole di compliance).*			
Governance (#1): Qualità professionale degli Esponenti	**6,44**	**6,22**	**3,00**

Quello della qualità dei presidenti, dei CDA e più in generale della governance -su cui spesso influisce l'origine associativa di molti confidi- è un tema su cui si dibatte poco in pubblico. Tuttavia, nei confronti diretti con gli operatori bancari è considerato piuttosto importante. E in effetti dalle risposte raccolte emerge che la Governance -in termini di qualità professionale degli esponenti- è un fattore mediamente rilevante (la maggior parte degli intervistati gli attribuiscono un valore compreso fra 6 e 7). Il valore massimo (10) è stato attribuito da un esponente di una fintech mentre il minimo (4) da un attore riferibile a uno dei maggiori gruppi bancari italiani. Il giudizio medio espresso sul posizionamento dei confidi è positivo (poco al di sopra della sufficienza). La varianza, al solito, è moderata. È interessante notare che il già citato DM 20 agosto 2021, relativo all'erogazione diretta di credito da parte dei confidi minori, promuove la loro qualificazione richiedendo che gli esponenti di questi, oltre a soddisfare i requisiti "standards" di onorabilità, soddisfino anche quelli di correttezza e che almeno un quarto di loro soddisfi anche quelli di competenza.			
***Governance* (#2): Professionalità dei Direttori Generali dei confidi**	**6,89**	**6,78**	**3,25**
La professionalità dei Direttori Generali dei confidi è ritenuta un fattore sufficientemente rilevante e solo 3 intervistati (appartenenti alle banche di maggiori dimensioni) lo considerano poco importante (5). È questo l'indicatore rispetto al quale gli intervistati hanno espresso il giudizio migliore sul posizionamento dei confidi, eccezion fatta per un solo gruppo bancario che lo considera del tutto insufficiente e anzi auspica un rinnovamento generazionale all'interno del quadro direttivo dei confidi, soprattutto di quelli di piccole dimensioni, per garantire un maggior allineamento con le esigenze del mercato. La varianza risulta moderata. Le risposte di segno opposto a questa domanda hanno probabilmente diverse ragioni e risentono sicuramente dei processi di selezione posti in essere con approcci diversi dalle banche. Resta fermo che, in qualunque organizzazione, la qualità dei Direttori Generali è influenzata da quella dei CDA ed è decisiva per i risultati e le prospettive delle società che orientano e gestiscono. Si deve qui anticipare che nel Paragrafo 4.2.2. le società partner dei confidi esprimono giudizi meno positivi di quelli appena riportati in relazione alla qualità sia dei CDA sia dei direttori dei confidi. Ma questo con particolare riguardo alla loro capacità di programmare e introdurre nelle proprie società innovazione del business model (essenzialmente basati sul paradigma digitale corrente).			
Trasparenza (#1): Qualità e affidabilità dei bilanci nel rappresentare gli elementi-chiave del confidi	**7,78**	**6,67**	**3,25**
Questo fattore è percepito come piuttosto rilevante dalla metà degli intervistati (la valutazione oscilla fra 8 e 10). Anche il posizionamento dei confidi è considerato positivo (eccezion fatta per uno dei maggiori Istituti di Credito italiani che gli attribuisce un valore pari a 4) La varianza è moderata. Sul tema sono state svolte una serie di considerazioni sopra (Cfr. Domanda 2). Qui si sottolinea che il dato potrebbe essere influenzato dal fatto che, come si è letto sopra, la gran parte degli intervistati si relaziona con i confidi sottoposti alla vigilanza prudenziale della Banca d'Italia e con i confidi minori più strutturati (che, talvolta, hanno dimensioni più grandi di quelli iscritti all'Albo ex art. 106 T.u.b).			

Trasparenza (#2): Affidabilità e importanza delle analisi (o dei giudizi sintetici) espressi sui confidi dalle ECAI	**7,38**	**6,00**	**2,43**
Uno degli intervistati non ha fornito dati su questo fattore per cui la media è stata calcolata su otto risposte. Cinque intervistati considerano questo indicatore come abbastanza rilevante (il valore oscilla fra 8 e 10) e i restanti tre lo considerano poco rilevante (con un valore compreso fra 5 e 6). Il posizionamento dei confidi viene giudicato, nella media, appena sufficiente. Due sono gli Istituti di Credito che lo considerano completamente insufficiente attribuendogli un valore pari, rispettivamente, di 3 e 5 punti. La varianza interna ai confidi è bassa. Questo tema meriterebbe di essere indagato in profondità. Appare, infatti, piuttosto strano che, da una parte il giudizio delle ECAI (oppure i loro database) sia ciò su cui molte banche basano le proprie decisioni sulla concessione di credito alle imprese mentre, dall'altra, la loro capacità di valutazione dei confidi sia giudicata (in media) da 6/10 se ha per oggetto i confidi. Se questo può apparire comprensibile per alcuni confidi minori, che recentemente hanno depositato ancora bilanci subottimali, ciò è meno comprensibile per la restante parte del sistema, soprattutto per i confidi maggiori, i cui bilanci sono ricchi di informazioni e mediamente molto ben strutturati.			

Domanda n.4 - Commentiamo quanto in tabella. Manca qualche fattore-chiave significativo? Quali sono i tre fattori-chiave che ritiene più rilevanti? Perché li ritiene particolarmente importanti?

Occorre premettere che questa domanda completa, arricchisce e, per alcuni aspetti, controlla il livello di coerenza delle risposte a quella precedente, cui occorreva rispondere in una tabella con dei giudizi in forma numerica, mentre qui le risposte sono in forma testuale.

Il giudizio espresso sulla rilevanza di ciascun fattore chiave dagli intervistati varia a seconda della tipologia e della dimensione delle banche di appartenenza. Vi sono tuttavia alcuni fattori a cui è stato accordato un giudizio di rilevanza sostanzialmente unanime. Il primo fra questi è senza dubbio la **capacità commerciale** dei confidi (intesa soprattutto come vicinanza alla clientela e capacità di veicolarla alla banca partner), **considerata** da otto su nove intervistati **come**

uno dei tre fattori principali che condizionano la partnership con i consorzi di garanzia. La conoscenza diretta che i confidi hanno del territorio e della clientela, anche quando complementare rispetto a quella delle banche, è da tutti considerata come il maggior valore aggiunto che i consorzi di garanzia apportano agli Istituti di Credito. In un certo senso si può dire che il confidi è percepito come un valido "mediatore creditizio". Tuttavia, una struttura di mediazione, rispetto ai confidi, ha costi più contenuti, persegue un fine di lucro e non ha la matrice associativa che "avvicina" i confidi alle imprese. Si potrebbe qui dire anche che il confidi non ha clienti ma soci. Questo oggi è parzialmente vero, nel senso che se le imprese non vedono un rapporto equilibrato tra il costo del confidi e le sue prestazioni è ben difficile che vi aderiscano solo per spirito associativo/solidaristico.

La **velocità con cui i confidi pagano le garanzie escusse** è anch'essa considerata un requisito fondamentale per consentire il rapporto di collaborazione banca/confidi.

Ad essa si aggiunge, evidentemente come presupposto, la trasparenza, nelle sue due componenti di qualità e affidabilità dei bilanci e affidabilità delle analisi e giudizi esprimibili dalle ECAI, che nel caso di uno degli intervistati è addirittura «un elemento centrale per il mantenimento di collaborazioni efficaci e di soddisfazione per entrambe le parti. In particolare, per quanto concerne i *confidi minori*, una notevole importanza potrebbero assumere la acquisizione e la pubblicazione di dati certificati dall'Organismo Confidi

I parametri fondamentali rispetto ai quali le banche valutano i confidi partner sono i seguenti:

- capacità (commerciale) di veicolare clientela selezionata;
- velocità di pagamento delle garanzie escusse;
- trasparenza (anzitutto sui bilanci) funzionale alle valutazioni di affidabilità svolte dalle ECAI o direttamente dalle banche;
- solidità patrimoniale.

Minori per i "112" e l'accessibilità ai bilanci in formato XBRL»[4].

La **solidità patrimoniale** è un fattore molto apprezzato dalle banche. Se, in passato, la sottopatrimonializzazione di alcuni confidi ha rappresentato un vero e proprio problema, negli ultimi anni lo è assai meno per il calo dei volumi garantiti (che ovviamente è un altro problema).

Il **contributo informativo dei confidi al processo di valutazione creditizia** non rappresenta oggi un elemento prioritario per gli Istituti di Credito, sebbene vi sia chi sottolinea che potrebbe assumere un peso diverso «se riferito a realtà bancarie di più ridotte dimensioni che possono essere interessate ad esternalizzare parte del processo concessorio». Come abbiamo già osservato questo sembra dipendere dalla incapacità dei confidi di trasferire alle banche elementi informativi con modalità compatibili con il loro processo di valutazione del merito di credito.

Sulla **governance dei confidi**, come già detto sopra, ci sono pareri diametralmente opposti. Vi è da un lato chi la considera molto importante e ne auspica un progressivo "rinnovamento generazionale" facendo riferimento alla «anzianità dei Direttori Generali che soprattutto in piccole, ma anche in realtà medio grandi, non sono più allineati sul piano professionale con le necessità di mercato». E dall'altro chi invece considera la Governance, intesa soprattutto come qualità degli esponenti, come il fattore meno rilevante fra tutti.

Alla lista dei fattori-chiave identificati nella tabella 4.1, ancorché esaustiva, è stato suggerito di aggiungere la **gestione del credito anomalo in quantità, qualità e capacità di recupero** che, in effetti, interferisce con la solidità patrimoniale dei confidi.

Note

[4] *Questa affermazione rimanda a quanto osservato dagli autori nel commento alle risposte relative alla Domanda 2.*

Domanda n.5 - La grande disponibilità di fondi pubblici per garanzie offerte direttamente alle banche sono un'alternativa di minore complessità operativa rispetto alle garanzie dei confidi. Residuano degli ambiti in cui è ancora conveniente per le banche acquisire la garanzia dal confidi? Se si qual è questo spazio e in cosa può consistere il vantaggio per la banca?

Il punto di vista degli esperti intervistati in merito alla convenienza della garanzia prestata dai confidi non è omogeneo. Se da un lato vi è la percezione diffusa secondo cui gli oneri connessi al rilascio della garanzia consortile siano prevalenti rispetto ai benefici finanziari, dall'altro vi sono opinioni discrepanti sui vantaggi reali che le banche possono trarre dalla collaborazione con i confidi.

In molti casi la garanzia mutualistica viene vista come complementare e non alternativa a quella pubblica. Per alcuni «la collaborazione con i confidi continua ad essere uno dei canali per veicolare i finanziamenti sulle PMI ed il ricorso diretto alle garanzie pubbliche non può sostituire completamente il rapporto con i confidi». La convenienza della garanzia consortile, tuttavia, è legata più che altro alla conoscenza che i confidi hanno del territorio e della clientela di riferimento. Come evidenziato da un intervistato riferibile a una banca attiva su scala nazionale (non tra le cinque maggiori) «il rilascio della garanzia privata sta perdendo inevitabilmente quote di mercato rispetto alle garanzie pubbliche (Fondo di garanzia per le PMI) in quanto quest'ultime, come è noto, consentono agli intermediari finanziari la *ponderazione zero* fondamentale per i requisiti patrimoniali imposti dalle normative comunitarie. Tuttavia, a seguito della riforma del Fondo che, come sappiamo, permette ai confidi cosiddetti "autorizzati" di controgarantirsi al Fondo per un importo pari al 100% del garantito, rimane conveniente per le banche acquisirne la garanzia, per diversi motivi. Sia per l'apporto commerciale che il confidi può dare alla banca, sia per la conoscenza diretta dell'impresa richiedente che può fornire maggiori informazioni

alla banca per la valutazione del merito di credito. Inoltre, la garanzia del confidi sta avendo in particolari regioni un ruolo fondamentale in quanto rappresenta un aspetto del processo cruciale per la concessione di diverse misure agevolative rivolte alle PMI dei territori, un esempio concreto è rappresentato dal Bando Garanzia Artigianato Liguria».

Una posizione analoga è quella espressa da un altro esponente del mondo bancario secondo cui «la garanzia pubblica alle attuali condizioni eccezionali -correlate alle misure temporanee di reazione agli effetti economici della crisi pandemica (livello di copertura in percentuale e costi) - mette fuori gioco la richiesta di garanzia ai confidi. La banca accetta la garanzia del confidi se è il cliente che viene in banca con il confidi. Le banche si sono ormai organizzate per gestire la garanzia diretta del Fondo di Garanzia per le PMI, in proprio o attraverso i service (società specializzate) presenti sul mercato. Per le piccole banche, meno attrezzate per tale utilizzo massivo del Fondo, può esserci ancora un margine di convenienza ad accedere alla garanzia attraverso il confidi. Ritengo utilissima la condivisione del rischio, a fronte di un'analisi propria da parte del confidi, analisi arricchita da elementi che la banca potrebbe non avere (soft information), ma al momento il vantaggio per la banca ha spesso un costo eccessivo per il cliente. Ritengo ancora attuale il ruolo che storicamente i confidi hanno svolto nella penetrazione in mercati dove molte banche hanno più difficoltà a crescere. Mi riferisco al credito di piccola taglia (per le micro e piccole imprese) dove, anche per vincoli regolamentari e di mercato, mi pare che al momento non ci sia molto interesse a far crescere gli impieghi».

Secondo un esperto riferibile a un grande gruppo bancario «dal giugno 2022 in poi, con la fine di parte dei processi massivi di accesso semplificato al Fondo di garanzia per le PMI, le banche avranno due opportunità per semplificare la propria operatività: sfruttare i fondi regionali con vere e proprie garanzie di portafoglio interamente affidate

alle banche o utilizzare, nella maggior parte dei casi per le piccole operazioni relative alle micro imprese, la sola controgaranzia».

Ciò che è emerso con forza dalle interviste realizzate è che il rilascio della garanzia mutualistica, che in passato aveva costituito la principale ragion d'essere dei confidi, ha perso oggi gran parte del suo *appeal*, al punto che molti si interrogano su quale debba essere il ruolo futuro dei confidi e il valore aggiunto che essi possano apportare al sistema bancario nazionale.

È quanto sostiene chi afferma che «nella permanenza di uno scenario economico che confermi un mercato con un costo del denaro prossimo allo zero, la validità della garanzia consortile in senso stretto appare molto compromessa a causa della maggiorazione che produce sul costo finale delle operazioni. Crediamo che, per valorizzare la propria funzione, i confidi dovrebbero diversificare la propria offerta di servizi integrando la semplice prestazione di garanzia, ad esempio, con servizi di advisory finanziaria e ampliando la propria area di intervento verso prodotti di finanza strutturata che, per loro natura, richiedono dei costi di intermediazione maggiori».

Dello stesso parere è l'intervistato riferibile a un importante gruppo bancario nazionale (non tra i 5 maggiori) per il quale "il vantaggio per la banca può essere, quando presente, la consulenza fornita al cliente in termini di orientamento alla finanza agevolata. In quel ruolo di consulenza il confidi può dare un valore aggiunto e rendere conveniente per banca e cliente il suo intervento".

Sembra dunque confermata la tesi sostenuta in molti dibattiti, secondo la quale è soprattutto il Fondo di Garanzia per le PMI a mettere fuori mercato i confidi, soprattutto nel contesto emergenziale (che prima o poi cesserà). Ma questo non vuol dire che i confidi torneranno ad essere al centro dei processi di mediazione delle garanzie pubbliche.

Domanda n.6 - Pensa che per misurare le *performances* e l'utilità dei confidi sarebbe utile che anche questi depositino il bilancio -che va strutturato secondo le disposizioni della Banca d'Italia- in formato elettronico elaborabile Xbrl (come la quasi totalità delle società italiane)? Pensa che questo gioverebbe solo ai *confidi maggiori* (con i bilanci IFRS) o anche ai *confidi minori* (che producono una nota integrativa molto simile ai *maggiori*)?

Il deposito del bilancio da parte dei confidi in formato elettronico Xbrl viene considerato come uno step necessario, e per dirlo con le parole del dirigente di una banca fintech intervistata: «un pre requisito senza il quale i confidi sono partner deboli e percepiti come meno affidabili». Nell'ottica di un dirigente di un grande gruppo bancario «la possibilità di leggere in maniera chiara il bilancio è determinante, così come fondamentale è la redazione della nota integrativa che deve consentire a chi valuta il confidi di coglierne l'essenza». Questa risposta sottende la reale conoscenza degli schemi di bilancio dei confidi che nella sezione D della nota integrativa "Altre informazioni" sono strutturati con alcune tabelle molto eloquenti degli aspetti chiave di ciascun confidi. Quindi conclude lo stesso esperto, il deposito dei bilanci in Xbrl «permetterebbe alla banca di valutare meglio il rischio preso sulla garanzia rilasciata dal confidi. Questo potrebbe portare ad una gestione ottimale anche dell'equity».

Secondo un altro interlocutore «tutte le recenti iniziative rivolte a sviluppare la regolamentazione e la

Visto che la trasparenza sui bilanci facilita le valutazioni delle banche sui confidi, la gran parte degli intervistati apprezzerebbe che i bilanci dei confidi fossero depositati in formato Xbrl.

Inoltre molte banche riconoscono maggiore affidabilità ai confidi sottoposti a controlli "certificanti" come quel eseguiti per attribuire ai confidi lo status di "garanti autorizzati" a valere sul Fondo di garanzia per le PMI.

disciplina del mondo confidi sono fondamentali e questo cambio di tendenza rispetto al passato è cruciale per garantire stabilità al sistema nei prossimi anni. Questa regolamentazione più rigida ha permesso agli istituti bancari di confidare nel controllo svolto dagli enti preposti alla vigilanza: Banca d'Italia e Organismo Confidi Minori. Senza dimenticare che un ruolo complementare in tal senso lo svolge anche il Fondo di garanzia per le PMI (con la procedura di identificazione dei "soggetti garanti autorizzati"). Tutte le valutazioni economiche e patrimoniali svolti da tali enti sui consorzi di garanzia attenuano l'importanza delle valutazioni interne delle banche».

Tuttavia, se da un lato si riscontra un consenso unanime sulla necessità di rendere più facilmente valutabili i bilanci dei confidi, dall'altro non tutti gli intervistati hanno lo stesso parere sulle reali ripercussioni che un bilancio in formato Xbrl potrebbe avere sui confidi. Infatti, dal lato di una banca tra le cinque maggiori che ha molto selezionato i confidi e predilige nettamente i maggiori, vi è chi ritiene che «il deposito dei bilanci gioverebbe ma solo ai confidi di maggiori dimensioni» e poi chi pensa che «per misurare la performance di tutti i confidi potrebbe sicuramente essere utile (ma) non riteniamo che ciò porti ad elevare in modo diretto ed in tempi ravvicinati la utilità degli stessi».

Insomma, ancora una volta i punti di vista divergono, probabilmente influenzati dal posizionamento di mercato e dal business model delle banche.

Domanda n.7 - A cavallo tra il 2020 e il 2021 i *confidi minori* sono transitati dall'Elenco ex art 155 c.4 del previgente T.U.B. al nuovo Elenco ex art 112 c.1 del T.U.B... Le principali novità -nel passaggio al nuovo regime di controllo- sono i poteri di vigilanza informativa e ispettiva e i poteri sanzionatori attribuiti all'Organismo previsto dall'art. 112 bis, il quale ha

una *governance* che oltre a escludere il "rischio di cattura" da parte dei confidi, consente anche alle Banche di essere tra gli enti partecipanti e già ce ne è una che partecipa). In questa fase l'Organismo, dopo aver strutturato sé stesso e le proprie procedure, sta effettuando oltre a una serie di controlli a distanza, le prime ispezioni sui confidi. Quali sono le sue aspettative sugli effetti di questa novità? Quanto pensa che l'Organismo possa essere utile a qualificare il sistema e renderlo più attendibile e trasparente? Crede che l'Organismo si debba limitare ad attività di controllo o pensa sia utile che (come altre Istituzioni, ad esempio, Covip) sviluppi anche una capacità di produzione e pubblicazione di dati (pubblici) per facilitare i processi di valutazione sui confidi da parte delle imprese e delle banche?

La creazione dell'Organismo Confidi Minori è accolta da tutti i partecipanti alle interviste in maniera molto positiva. Alcuni ritengono che sia ancora presto per formulare un giudizio sulla capacità dell'Organismo di "qualificare il sistema e renderlo più attendibile e trasparente" ma, ciononostante, tutti concordano nel ritenere che questa sia parte fondamentale della sua *mission* e ritengono estremamente utile che questo concorra a ridurre l'asimmetria informativa sui confidi anche tramite la pubblicazione di dati utili ai processi di valutazione dei confidi, da parte tanto delle banche quanto degli stessi garanti.

L'Organismo Confidi Minori, che nel 2021 ha avviato le proprie attività di controllo sugli iscritti nel (nuovo) Elenco di cui all'art. 112 T.U.B., è percepito come un attore in grado di "qualificare il sistema e renderlo più attendibile e trasparente".

Al riguardo un dirigente di uno dei principali gruppi bancari italiani sostiene che «il tema della vigilanza sul

sistema dei confidi è senza dubbio una questione fondamentale per la sua stessa sopravvivenza. Se anche i 106 passassero sotto la vigilanza dell'Organismo (che attualmente segue solamente i *confidi minori*) si potrebbe mettere a disposizione delle banche una fonte informativa istituzionale di supporto alla valutazione (anche tramite rating) dei confidi».

Vi è poi chi afferma che «in particolare, i *confidi minori*, fino a ora hanno potuto operare senza particolari attività di controllo e verifica. In questo senso l'istituzione dell'Organismo e dei correlati poteri di vigilanza informativa e ispettiva costituisce un'iniziativa indispensabile anche se tardiva. La pubblicazione (e quindi) certificazione di dati pubblici che favoriscano la valutazione dei vari *confidi minori* crediamo costituisca un aiuto particolarmente qualificato nel facilitare la relazione tra questi e il sistema bancario, ma non solo». Questa visione è condivisa anche da chi, dal versante di una banca fintech riconosce al nuovo Organismo un "ruolo importante per guidare i confidi più piccoli. Pubblicare dati di confronto aiuterebbe la cultura manageriale e del rischio dei singoli Consorzi".

Ancor più netto è il giudizio espresso da un altro intervistato secondo cui «l'istituzione del nuovo Organismo di vigilanza ha segnato una svolta epocale nel sistema confidi ed è fondamentale per disciplinare un sistema che troppo spesso negli anni ha sofferto a causa di un basso livello di regolamentazione, emblematico è il numero di confidi messi in liquidazione per mancanza dei requisiti minimi richiesti per l'iscrizione. Crediamo inoltre che sia utilissimo che l'Organismo sviluppi anche capacità di analisi e pubblicazione di dati per facilitare le banche sia nella valutazione dei singoli confidi che dell'intero sistema e saper prontamente rispondere alle esigenze che questo richiede".

D'altra parte, vi è anche chi suggerisce che «superata la fase di iscrizione e conseguente pulizia di questo mercato, da sempre appesantita da un eccessivo numero di enti non più operativi, sarebbe

auspicabile una funzione di analisi e valorizzazione dei confidi che risulteranno iscritti, benché la ritenga di difficile attuazione da parte dell'Organismo». In effetti tale Ente è privo di espliciti compiti di promozione e il suo sistema di finanziamento (basato su contributi obbligatori versati dai soggetti sottoposti al controllo) appare poco compatibile con una tale mission che spetta certamente ad altri, in primis alle federazioni dei confidi. Ma questo non vuol dire che il medesimo non possa comunque contribuire a qualificare il sistema anzitutto elevando il livello di trasparenza e affidabilità del mercato.

Domanda n.8 - Per effetto di più fattori (soprattutto regolamentari e di costo) molte banche stanno abbandonando (da anni) il tradizionale *relationship lending* a favore di modelli di valutazione basati su algoritmi e database. I confidi restano invece più ancorati al modello tradizionale, nel quale la *soft information* ha un peso ancora significativo, come anche altre informazioni, più tangibili, reperite presso le imprese. La *soft information* è davvero detenuta dai confidi? Se sì, da parte di tutti o da parte di alcuni tra questi? Che valore ha oggi una *soft information* non strutturata, fuori dai sistemi digitali, molto soggettiva? Qual è il suo punto di vista e la sua esperienza a proposito di come valorizzare il vantaggio informativo di prossimità detenuto dai confidi (o da alcun tra questi)?

Il giudizio delle persone intervistate a proposito della *soft information* detenuta dai confidi sembra variare a

Il punto di vista delle banche sulla *soft information* detenuta dai confidi ha una certa varianza ma, provando a sintetizzare, non tutti i confidi la hanno davvero e quando ce la hanno si pone il serio problema della sua "oggettivazione". Questo tema è risolvibile con il digitale, ad esempio tramite la condivisione delle informazioni grazie alle Pratiche Elettroniche di Fido, condivise tra banca e confidi.

seconda delle dimensioni e tipologia della banca di appartenenza ma anche dei confidi con cui vi sono relazioni.

I due intervistati riferibili agli Istituti di Credito di maggiori dimensioni hanno espresso al riguardo opinioni abbastanza allineate. Per il primo intervistato, «purtroppo non tutti i confidi dispongono della *soft information*. Alla riduzione del numero dei confidi avrebbe dovuto corrispondere o l'apertura di filiali sul territorio da parte dei confidi più strutturati o una maggiore interazione con le associazioni di categoria dei quali i confidi sono emanazione. Invece la maggiore dimensione li ha costretti a dover ottimizzare i costi e, per assurdo, si sono allontanati dalle associazioni imprenditoriali che sempre più spesso li considerano più una minaccia che una opportunità avendo sviluppato un'offerta di servizi simili a quelli che i confidi avrebbero dovuto sviluppare. Ad esempio, questo riguarda l'attività di consulenza che avrebbe consentito ai confidi di potenziare la raccolta di soft information che invece, purtroppo, in molti casi inizia a mancare. Solo i più attenti (…) hanno proseguito a servire i propri associati a tutto tondo e oggi possono essere in grado di condividere le proprie esperienze per creare una cosiddetta pratica condivisa e abbattere così i costi istruttori da parte delle banche». Per il secondo intervistato «la soft information, che sicuramente parte dei confidi detiene, non è poi così diffusa. Il vantaggio informativo è indubbio ma si tratta anche di stimarne la compatibilità con i più recenti modelli di valutazione adottati basati su algoritmi e database». Quest'ultima affermazione coincide in pieno con una chiave interpretativa già proposta sopra a commento di altre domande.

È dello stesso avviso anche il dirigente di un altro gruppo bancario nazionale di dimensioni più ridotte, secondo cui «i confidi detengono soft information ma il peso di queste informazioni ha una rilevanza relativa nel nostro processo decisionale».

Diverso è l'approccio dal lato delle banche fintech: «crediamo al potenziale della *soft information* e contiamo su una partnership in cui i confidi apportino un contributo sostanziale ai nostri algoritmi. Stiamo già iniziando a usare in alcuni casi dati delle Pratiche Elettroniche di Fido. Non abbiamo però ancora abbastanza esperienza assieme (e dati consolidati su default o assenza di default) per trarre una valutazione compiuta». È scontato, in effetti, che le banche fintech prive di sportelli sul territorio possano riconoscere che la conoscenza diretta della clientela di cui dispongono alcuni consorzi di garanzia costituisca un valore aggiunto importante, se si consolidano modalità efficienti, efficaci ed economiche per trasferirle.

In uno dei contributi ricevuti dal dirigente di una banca nazionale di taglia relativamente piccola si legge: «Il confidi può svolgere un ruolo fondamentale. Il piccolo artigiano, il negozio di un piccolo comune, hanno bisogno di qualcuno che li accompagni al credito raccogliendo quelle informazioni che queste stesse aziende spesso non sono in grado di fornire autonomamente. Quindi le soft information sono spesso collegate alla capacità di accompagnamento che il confidi offre alle imprese oltre alla garanzia richiesta dalle banche. Il mercato si è oggi sviluppato in modo nuovo. La novità più evidente è rappresentata dalle fintech e dall'apertura a nuove fonti informative. Oggi le fintech erogano alle PMI in 3 giorni, integrando la lettura dei bilanci (che a volte non viene nemmeno svolta) all'analisi dei movimenti di conto corrente, ad altre fonti informative, come i social network. La domanda è se questo approccio non diventi un ulteriore elemento di esclusione finanziaria per i soggetti poco o per nulla digitali. A mio avviso una corretta evoluzione del mercato dovrebbe essere quella in cui le banche tradizionali integrino da una parte la capacità di analisi delle fintech nel proprio processo (come dice Mattia Ciprian di Modefinance: delle Techfin!) e dall'altra la capacità di accompagnamento e di reperimento delle soft information attuata dai confidi. Esiste una grande varianza fra i confidi

sulla capacità di gestire queste informazioni e la loro digitalizzazione. Trasformare l'informazione in indici utili alla valutazione del rischio è un passaggio ineludibile nella valutazione delle imprese minori».

Il possesso di soft information, quindi, non pare essere di per sé un requisito sufficiente affinché le banche decidano di collaborare con un confidi. È altresì fondamentale la valorizzazione di questo vantaggio informativo dei consorzi fidi. Infatti, come sottolinea uno degli intervistati riferibile ad una banca nazionale, «la soft information è e dovrà continuare ad essere per i confidi un elemento distintivo che deve aiutare il sistema ad affrontare le sfide che si troverà di fronte nei prossimi anni. Tuttavia, è fondamentale il modo in cui questi confidi sanno sfruttare queste soft information e su, questo ultimo aspetto, abbiamo percepito ancora un diverso grado di efficienza da parte dei confidi che non ne hanno ancora pienamente intuito il potenziale anche a seguito dell'allontanamento delle grandi banche Italiane dai piccoli imprenditori».

Le banche di credito cooperativo, per loro propria organizzazione e-business model, rivendicano di possedere la *soft information* sebbene, come chiarisce uno degli intervistati, il suo impiego nell'ambito del processo valutativo di affidamento può divergere rispetto a quello dei confidi. Difatti «il *relationship lending* costituisce ancora la modalità caratteristica del rapporto tra le BCC e la propria clientela. In considerazione della ancora preminente provenienza associativa dei confidi e della conseguente prossimità alla singola impresa, riteniamo che si possano ancora identificare questi soggetti come detentori di informazioni significative che spesso possono sfuggire a processi formalizzati di valutazione esterna, anche se anche per i confidi, come per le BCC, la crescita dimensionale imposta dalle logiche cogenti ai processi di riforma del settore rischiano di compromettere in maniera sensibile questa prossimità. Le nostre banche acquisiscono sempre in fase di istruttoria la *soft information* fornita dai confidi, ma nella maggior parte dei casi in situazioni non strutturate. Da questo punto,

nonostante alcune iniziative in passato, formalizzare questa modalità di lavoro ci rimane ancora molto problematico e, in sostanza, non realizzabile».

Domanda n.9 - A cavallo tra il presente e il futuro. C'è un primo confidi vigilato (Fidi Nordest) per il quale Cerved ha sviluppato un modello di *rating* strutturato con la stessa logica di quelli bancari. La sua particolarità è associare alle classiche informazioni fornite dagli *info-provider* quelle raccolte presso le imprese dal confidi stesso. Questo fa sì che la capacità predittiva di questo modello, certificata dalle attività di *backtestnsvolte* dall'ECAI, sia oggi allo stesso livello di quella delle banche sia per le società sia per le ditte individuali. Non è escluso che l'attività di *fine-tuning* dei processi di questo confidi (che può "estrarre" informazioni direttamente dalle micro-piccole imprese) accresca ulteriormente la capacità predittiva nel segmento delle micro-piccole imprese. Pensa che un approccio come quello appena descritto (in cui il vantaggio informativo del confidi è valorizzato con modalità oggettive e misurabili) possa rafforzare l'alleanza banche-confidi? Pensa che questa alleanza possa andare oltre la garanzia e arrivare progressivamente alla erogazione diretta di credito da parte del confidi su provvista (garantita) della banca?

Il modus operandi di Fidi Nordest -dotatosi di un modello di rating proprietario che incorpora anche elementi informativi raccolti dal confidi presso le imprese – è molto apprezzato dalle banche visto che la capacità predittiva del modello è certificata da una ECAI sulla base delle analisi di back testing.

Il modus operandi di Fidi Nordest e la correlata possibilità di una maggiore condivisione delle

informazioni tra sistema bancario e confidi hanno registrato un giudizio positivo unanime fra gli intervistati. Tutti concordano sul fatto che un maggior dialogo tra i sistemi di valutazione dei confidi e delle banche faciliterebbe le pratiche istruttorie e accelererebbe i tempi di erogazione del credito. Ci sono invece pareri contrastanti in merito alla prospettiva di un'eventuale attività creditizia diretta da parte dei confidi su provvista bancaria. Mentre diversi intervistati appaiono cauti o scettici, ve ne sono tre che aprono a questa ipotesi. Tra questi ultimi uno dichiara che la sua banca si accinge proprio a mettere a disposizione di alcuni confidi risorse destinate alla erogazione diretta di prestiti alle mPMI.

Uno degli interlocutori cui è stato sottoposto il questionario sostiene di aver «appreso con grande interesse la notizia dell'adozione di un modello di rating interno da parte di Fidi Nordest. L'adozione di un simile sistema di valutazione consentirebbe certamente di valorizzare la soft information oggetto della precedente domanda e potrebbe aprire la strada anche a eventuali relazioni rafforzate come l'eventuale condivisione di parte del processo di istruttoria o preistruttoria con l'obiettivo di razionalizzare i processi di lavoro, ridurre i tempi di lavorazione delle pratiche e accelerare sui tempi di erogazione. In molte situazioni, la tempistica su questi passaggi rimane un problema ancora irrisolto. La collaborazione costruita su processi di valutazione condivisi e formalizzati potrebbe aprire anche a ulteriori ambiti di lavoro che vedano la banca come soggetto fornitore di provvista ai confidi. Un simile sviluppo consentirebbe alle banche di non andare in concorrenza con un soggetto finanziario che lavora sullo stesso target di clientela e al confidi di operare con un partner dotato di expertise specifica (valutare l'erogazione di un credito non richiede le stesse competenze richieste per la valutazione di una richiesta di garanzia, da questo punto di vista riteniamo che gli scarsi risultati conseguiti a oggi sul plafond CDP confermino questa considerazione)».

Dello stesso parere è un attore riferibile a un grande Istituto di Credito per il quale «l'evoluzione della pratica di valutazione dei confidi va sicuramente nel senso di un maggiore dialogo con i sistemi delle banche, di certo acquisire una sempre maggiore massa di informazioni sarà utile sia alla banca che allo stesso confidi nel momento in cui potrà liberamente diventare un punto di riferimento per le microimprese e per finanziamenti di importo ridotto, massimo 50 mila euro. Un sistema certificato di affidabilità digitale, e quindi poco oneroso, consentirà anche di poter mantenere più bassi i costi operativi e di lavorazione del confidi».

C'è poi chi, dalla prospettiva di una banca (non tra le maggiori) attiva su scala nazionale, pur ribadendo l'importanza dell'approccio assunto da Fidi Nordest, pone l'accento sulla tutela della proprietà dei dati: «Ottimo il lavoro di Fidi Nordest, che auspico si allarghi ad altri confidi. Evidenzio la necessità di fare molta attenzione al tema della proprietà dei dati, i confidi rischiano di fornire in questa fase *know-how* a operatori che in futuro possono escluderli dal mercato. Certamente l'utilizzo di sistemi solidi di valutazione del rischio, sia per la garanzia sia per il credito diretto, rappresenta un elemento di valutazione da parte delle banche nello sviluppo della relazione con il singolo confidi. Ritengo che il mercato abbia abbastanza chiaramente indicato che il problema per le imprese minori non è rappresentato dalle garanzie, ma dalla disponibilità delle banche a dare credito a questo segmento. In questo quadro, l'attività di credito diretto dei confidi dovrebbe essere un elemento da valorizzare e rafforzare, anche da parte del legislatore. La mia banca ha attualmente in corso delle istruttorie per l'erogazione di funding ad alcuni confidi, ritenendo questa strada utile a combattere l'esclusione e marginalizzazione finanziaria di cui sono vittime diverse imprese di minori dimensioni».

La preoccupazione sulla tutela dei dati, o meglio del loro valore economico è un tema cui i confidi sono sensibili. È chiaro che i dati

hanno un valore e che, quindi, la loro cessione deve trovare un qualche corrispettivo. È un tema che va affrontato sul piano contrattuale, magari nelle convenzioni tra banche e confidi.

Un attore riferibile a un grande gruppo bancario italiano considera sì che l'adozione di modelli di rating interni da parte dei confidi possa rafforzarne il legame con le banche, ma ritiene anche che i tempi non siano ancora maturi affinché i confidi svolgano attività creditizia diretta: «nello specifico l'alleanza banca-confidi può risultare rafforzata grazie alla maggior qualità di giudizio che il rating così esprime. Rappresenta sicuramente un fattore positivo. Da qualche tempo nel settore si afferma che i confidi possano, almeno per taluni Istituti bancari, ricoprire il ruolo di Service per l'istruttoria delle pratiche di affidamento delle micro-piccole imprese. Che si arrivi oltre, fino alla erogazione, è forse prematuro affermarlo».

Pareri analoghi sono stati espressi dal resto dei soggetti intervistati. C'è chi ritiene ad esempio che «un'inversione dei ruoli tradizionali (banca-erogatrice e confidi-garante) potrà avere uno spazio qualora entrambi i soggetti considerino vantaggiosa tale soluzione e, comunque, non potrà sostituire il ruolo tradizionale svolto dalla banca».

Stando a quanto dichiara un altro degli intervistati: «qualsiasi processo sviluppato che aumenti la condivisione di informazioni che possa qualificare al meglio il merito creditizio delle imprese rappresenta un vantaggio per il sistema e per l'alleanza banche-confidi. Tuttavia, crediamo che sia ancora prematuro pensare che i confidi possano erogare direttamente credito con provvista bancaria, sia per gli elevati costi che i confidi devono sostenere per implementare sistemi efficienti, sia perché dovranno, oltre ai sistemi, dotarsi del know-how necessario per l'attuazione dei processi. Ne è evidenza l'esiguo utilizzo da parte dei confidi delle risorse messe a disposizione dal Fondo prevenzione

usura attraverso le quali i confidi potrebbero erogare credito diretto». A commento di questa affermazione e di altre che precedono va però detto che tale possibile forma di utilizzo del Fondo prevenzione usura è recentissima, che il volume di attività connesso al meccanismo di provvista di CDP è in crescita e non è proprio trascurabile e che l'erogazione diretta di credito da parte dei confidi vigilati è un fenomeno recente, che concerne pochi soggetti, in un'ottica complementare rispetto alla loro attività tradizionale e mirata sul segmento di mercato dal quale molte banche si stanno progressivamente ritraendo.

Venendo a un'altra risposta, riferibile a un intervistato appartenente a un gruppo bancario nazionale (non tra i maggiori), «l'approccio di Fidi Nordest è innovativo e mi pare possa dare un valore aggiunto nei processi decisionali interni ai confidi ma non credo possa modificare in modo sostanziale il rapporto di fiducia con le banche; vedo ancora difficile e distante un'erogazione diretta di credito con provvista garantita della banca che difficilmente delegherà ad enti terzi il processo di decisione di concessione credito».

Un'opinione affine a quella appena citata è espressa da un intervistato riferibile a una banca fintech: «Non ritengo si possa arrivare alla erogazione diretta da parte dei confidi su provvista della banca, in quanto la banca avrebbe una concentrazione di rischio e perderebbe ulteriormente il suo contatto col territorio. Importante invece poter contare sull'analisi di rating interno, soprattutto se questa analisi, accompagnata da garanzia rilasciata dal confidi, può portare ad una ottimizzazione dell'equity».

In conclusione, sul tema della erogazione diretta di credito da parte dei confidi il giudizio degli intervistati è tutt'altro che unanime. Vi è chi crede che i confidi possano strutturarsi in modo tale da poter erogare

credito alla micro e piccole imprese e chi è scettico. D'altra parte, è da poco che alcuni confidi vigilati si cimentano in questo segmento di attività (e sembrano farlo in modo progressivo e prudente) e quindi sono, per lo più, in una "fase di apprendimento". D'altro canto, è chiaro che se il credito diretto venisse erogato in modo efficace (contenendo il tasso di insolvenza), esso potrebbe avere un valore aggiunto più elevato rispetto a quello della garanzia che, come svelano anche le risposte ottenute, è un prodotto che patisce gli effetti dei bassi tassi di interesse e quelli delle garanzie direttamente accessibili al sistema bancario, anzitutto quelle del Fondo di Garanzia per le PMI.

Domanda n.10 - In un recente convegno un autorevole esponente dell'ABI ha sottolineato che i due diversi approcci delle banche e dei confidi nella raccolta e valutazione delle informazioni sulle PMI hanno senso se 1) complementari e 2) dialoganti attraverso i sistemi informativi. È una cosa che sembra assolutamente logica ma, fino ad oggi, lo scambio di dati tra confidi e banche è rimasto su scala sperimentale o è stato implementato in relazioni solo bilaterali (singole banche con alcuni confidi). Eppure, se si considera che i gestionali dei confidi (e quindi i loro database) sono sostanzialmente prodotti da due sole aziende, sembra banale -sul piano tecnico- implementare uno standard per consentire lo scambio di dati tra (potenzialmente) tutti i confidi e tutte le banche (e viceversa) per la clientela condivisa, con reciproci ed equilibrati vantaggi da definire nelle convenzioni, soprattutto sul piano della riduzione dei costi. Secondo lei come mai questo non è ancora avvenuto?

Il punto di vista delle banche in merito alla necessità di uno scambio di informazioni e dati sulla clientela condivisa è piuttosto unanime ed è sintetizzabile con le parole di un intervistato secondo cui «qualsiasi

processo che permetta uno scambio di informazioni finalizzato a fornire un profilo dei clienti sempre più completo riveste particolare interesse per le Banche». Tutti, in misura più o meno elevata, hanno riscontrato difficoltà oggettive nella comunicazione con i confidi. In passato sono stati effettuati dei tentavi per facilitare lo scambio di informazioni nelle pratiche istruttorie ma con esiti insoddisfacenti».

Secondo alcuni le cause sarebbero ascrivibili da un lato ad una «naturale diffidenza del sistema bancario nei confronti dei confidi (…) che, anche a causa del periodo "emergenziale" ancora in corso, ma non solo per questo, sono oggi impegnati a ritrovare una loro collocazione funzionale nella filiera del credito» e, dall'altro, «anche a difficoltà di comprensione della validità del progetto da parte della maggior parte dei confidi che all'epoca in cui si fece un tentativo in tal senso, non erano strutturati per un passaggio così importante».

Secondo altri il motivo di questa difficoltà di comunicazione sarebbero piuttosto i costi (non solo informatici ma anche di governance) collegati all'implementazione di un sistema di scambio delle informazioni visto il ricorso sempre più limitato alle garanzie dei confidi. A tale riguardo c'è chi afferma che «il sistema creditizio è troppo frammentato perché si riescano a rendere comunicanti sistemi così differenti e spesso "antichi". La migrazione dei CBS delle banche (Core Banking System), nati il secolo scorso su sistemi IBM AS400, verso nuovi sistemi appare ancora lontana, per i costi e i rischi operativi che tali migrazioni comportano. Questo porta a rigidità e complessità tali per cui, in tempi accettabili, appare difficile ragionare in termini di interscambiabilità di dati e informazioni».

Per la maggior parte delle persone intervistate, dunque, uno scambio di dati attraverso sistemi informativi dialoganti fra banche e confidi rimane un obiettivo senza dubbio auspicabile ma non raggiungibile nell'immediato. Così come dichiara uno dei gruppi bancari che ha partecipato ai lavori del tavolo con Assoconfidi per definire uno standard unico (TUCC) per la trasmissione telematica dei flussi informativi tra Banche e confidi, «nonostante l'evidente utilità, per il raggiungimento dell'obiettivo i tempi sono stati significativamente dilazionati».

Leggendo alcune di queste risposte sorge il timore che senza un'iniziativa per rendere (sul piano sistemico e grazie al digitale) più efficiente, efficace ed economica la relazione tra banche e confidi, questa continui inesorabilmente ad allentarsi con un effetto a spirale che deprime l'interesse delle banche a investire per rafforzarla.

Domanda n.11 - In conclusione: quale pensa possa essere il ruolo futuro dei confidi e quali sono i fattori-chiave su cui investire perché gli stessi lo possano assolvere?

Le interviste realizzate hanno offerto una serie di spunti con riguardo al *business model* dei confidi volti ad apportare benefici tanto ai consorzi di garanzia quanto al sistema bancario e alla clientela finale. Sebbene tutti i partecipanti al questionario abbiano ribadito l'importanza di una collaborazione tra banche e confidi, molti hanno sottolineato «la necessità di un

Vi è una visione quasi unanime del fatto che i confidi non debbano vedere il proprio ruolo limitato a quello di puri garanti. Questo non solo per ragioni di prezzo/spiazzamento (i tassi di interessi assai bassi fanno apparire la loro garanzia costosa rispetto alle garanzie pubbliche), ma anche perché le micro e piccole imprese hanno bisogno di soggetti qualificati che ne facilitino l'accesso alla finanza tradizionale e innovativa (incluso il fintech).

posizionamento dei consorzi fidi sul mercato delle imprese di minori dimensioni, puntando ad una maggiore efficienza e alla diversificazione dei servizi offerti».

Per dirla con le parole di uno degli intervistati: «di garanzia i confidi possono morire (…) è necessario che i confidi diversifichino le loro attività verso il credito diretto, (…) verso prodotti nuovi, come ad esempio la garanzia sui mini-bond avviata da alcune strutture, verso la consulenza tradizionale quella creditizia, più innovativa quella per l'accesso alle agevolazioni pubbliche. Senza una riforma della normativa sui confidi le difficoltà si aggraveranno. Occorre ridisegnare il quadro, gli ambiti di intervento, il ruolo che i confidi possono svolgere. Superata la fase di emergenza pandemica, si potrà capire lo spazio riservato ai confidi nelle garanzie e il loro posizionamento rispetto alle garanzie pubbliche. Appare insostenibile che nello stesso mercato ci sia una garanzia sostanzialmente gratuita offerta dallo Stato e una garanzia a pagamento offerta da strutture private, specializzate e mutualistiche, che operano senza fine di lucro. A mio avviso l'utilità dei confidi per le imprese non si è ancora esaurita e, al contrario, potrà aumentare se i confidi avranno la capacità di rinnovarsi, esplorare nuove strade e nuovi servizi, se investiranno nel loro futuro. Al contrario, chi sceglierà di vivacchiare nell'esistente, presto non avrà più spazi di mercato».

Dalle interviste realizzate è scaturita una visione quasi unanime sul ruolo attuale e futuro dei confidi. La maggior parte degli interlocutori ritiene infatti che la tradizionale funzione di erogatori di garanzie sia oggi compromessa dagli elevati costi ad essa associati che la rendono poco allettante per le imprese e scarsamente redditizia per i confidi stessi.

La crisi pandemica ha potenzialmente amplificato il problema del credito alle piccole e medie imprese spingendo il legislatore ad adottare misure emergenziali importanti sul lato delle moratorie e delle garanzie

pubbliche. Con il *phasing out* da tali interventi (che è già iniziato, a giudicare dalla legge di bilancio per il 2022) si potrà capire quale sarà il ruolo dei confidi in relazione alle garanzie pubbliche.

I cambiamenti che nell'ultimo decennio hanno investito il panorama bancario italiano (più rigide regole di compliance, introduzione di meccanismi di rating basati su algoritmi che si avvalgono di database ricchi di informazioni ma non sulle imprese minori *digitalmente opache* - anzitutto quelle che non depositano i bilanci - necessità di abbattere i costi di fissi, processi di aggregazione con conseguente riduzione degli sportelli sul territorio nazionale), hanno avuto ripercussioni evidenti sulle imprese di più piccole dimensioni (micro imprese, ditte individuali, piccoli artigiani), il cui stock di credito complessivamente concesso dal sistema bancario si è sensibilmente ridotto per effetto di veri e propri fenomeni di razionamento. Si tratta di un segmento di mercato importante, in una realtà come quella italiana nella quale la numerosità delle micro e piccole imprese è molto elevata (come la loro incidenza sul numero complessivo delle imprese attive). I confidi, sebbene agiscano anche secondo logiche mutualistiche, sono anche attori del mercato e, come tali, devono adeguarsi ai cambiamenti in atto, facendo leva sui propri punti di forza e ove necessario cercandone di nuovi.

Non sorprende dunque che da più parti venga auspicato un rinnovamento nel business model dei confidi che ne faciliti il riposizionamento sul mercato delle imprese di minori dimensioni, puntando a una maggiore efficienza e alla diversificazione dei servizi offerti.

Uno spazio di recupero di redditività per i confidi viene identificato nella gestione dei non *performing loans* da un intervistato, il quale evidenzia che questi «non si sono mai organizzati con una loro bad bank che gli avrebbe dato la possibilità di alleggerire i propri bilanci e migliorare i loro indici che, a causa della diminuzione degli stock, hanno

un valore di gran lunga negativo rispetto al passato, quando gli stock aumentavano e i default erano stabili e poco significativi». Sul punto va segnalato che tra le società partner dei confidi (Cfr. Paragrafo 4.2.1) ve ne sono almeno due che erogano servizi di cessione degli NPL ad acquirenti specializzati, anche per piccoli portafogli come quelli dei *confidi minori* che raramente attuano azioni di recupero per i crediti a fronte del pagamento delle garanzie escusse (di fatto azzerando il valore di tali poste).

Come si è già osservato il rischio di una insufficiente patrimonializzazione dei confidi pare venuto meno (a livello sistemico) come conseguenza della riduzione degli stock garantiti. Questo libera risorse che, in parte, potrebbero essere anche investite per «introdurre variazioni ai propri modelli di business, avviando un processo di trasformazione da erogatori di garanzie a basso costo a enti professionali specializzati a dare supporto alle piccole e medie imprese sul tema della finanza a più ampio raggio».

Il progressivo allontanamento delle banche dalle micro e piccole imprese può costituire un'opportunità di mercato per i Confidi che, oltre al tradizionale ruolo di garanti, potrebbero offrire ai propri consorziati servizi di consulenza e accompagnamento sulle differenti fonti di finanziamento disponibili (bancario, non bancario, agevolazioni pubbliche) ma anche, come auspicano alcuni, l'erogazione di credito diretto a valere sui fondi messi a disposizione dagli enti pubblici.

Ampliare il perimetro d'azione dei confidi, al di là degli obblighi normativi, non significa rinunciare alla tradizionale attività di rilascio delle garanzie, quanto piuttosto integrarla con prodotti più innovativi, come ad esempio l'accompagnamento su fonti di finanziamento non bancario (per esempio i *minibond*) e l'affiancamento con servizi di consulenza, sia nell'ambito strettamente creditizio, sia in materia di finanza agevolata.

Nel menù dei servizi offerti alle imprese associate, come si è già visto sopra, c'è chi include anche il

credito diretto alle micro e piccole imprese e chi, invece, è più scettico sul suo sviluppo. Al riguardo c'è chi suggerisce, ad esempio, che i «Consorzi di maggiori dimensioni potrebbero erogare credito diretto attraverso i fondi messi a disposizione dagli enti statali (microcredito, fondi antiusura, provviste messe a disposizione da CDP) sfruttando a pieno la loro conoscenza dei territori e il loro rapporto diretto e confidenziale con le imprese socie, in sinergia con gli Istituti di Credito, per rispondere e soddisfare i nuovi bisogni finanziari che si sostituiranno alla liquidità. Nei prossimi mesi, infatti, supponiamo che le esigenze di credito delle PMI superata la fase di ricerca "sfrenata" di liquidità per far fronte a spese correnti, saranno mirate quasi esclusivamente a progetti di investimento incentivati da tutte le agevolazioni statali e regionali previste dal PNRR che verranno messe a disposizione delle imprese grazie anche ai fondi europei finalizzati a favorire la crescita e la ripartenza del Paese. I confidi dovranno essere abili a trovare la loro posizione in questo nuovo scenario, fornendo servizi di *advisory* e consulenza alle aziende e mettendo a disposizione le loro competenze al fine di supportare le piccole e medie imprese nei loro percorsi di crescita, aiutandole sia nella scelta delle migliori soluzioni finanziarie, sia nella richiesta e l'aggiudicazione di bandi finalizzati a soluzioni di investimento complesse (es predisposizioni di Business Plan) sapendo sfruttare a pieno tutti gli incentivi che verranno messi in campo dallo stato per favorire la ripresa del paese e l'uscita dalla crisi pandemica».

Concludendo, il feedback ottenuto dagli esperti intervistati induce a ritenere che la gran parte di questi prenda atto di quanto si vede dalla dinamica storica sui volumi garantiti e che, quindi, la partnership tra banche e confidi stia subendo un declino. Tuttavia, questo trend non pare irreversibile perché l'allontanamento delle banche dalle micro e piccole imprese accresce lo spazio di mercato potenziale per i confidi su prodotti diversi dalla garanzia, per lo più in funzione di raccordo/

accompagnamento verso le varie fonti di finanziamento (bancario, non bancario e basato su incentivi pubblici). Questo richiede però un processo di qualificazione dei confidi e, quindi, la valorizzazione dei punti di forza che già detengono, ma anche il superamento di alcuni punti di debolezza.

4.2 I CONFIDI DALLA PROSPETTIVA DELLE SOCIETÀ KEY PARTNER

Una riflessione attenta sui fattori che condizionano la partnership tra confidi e banche non può prescindere dal punto di vista delle società che forniscono ai confidi i servizi (per lo più basati sul digitale) funzionali a valorizzarne i punti di forza. Anche in questo caso, come per gli intervistati appartenenti al sistema bancario, si è utilizzato lo strumento del questionario con molteplici domande tese, da una parte, a mappare la tipologia dei servizi offerti ai confidi e, dall'altra, a identificare strategie e strumenti per migliorare la competitività dei garanti mutualistici, anche rafforzando la loro relazione con gli altri intermediari finanziari (non solo le banche).

4.2.1 I soggetti intervistati

Su quindici invitati a partecipare al questionario hanno risposto in tredici, tra cui buona parte dei leader di mercato. Le società di appartenenza degli intervistati sono state suddivise in quattro categorie in base alla tipologia di prodotti e servizi offerti:

- software gestionali & ICT: Galileo Network, Sixtema, Finance Evolution- Gruppo Lutech;
- business Information: Cerved Group, Crif e Modefinance;
- società di lending e servizi finanziari, tra cui vere e proprie fintech: Over, Change Capital, Fire Group, Prelios Innovation, Prometeia Advisor Sim, Frigiolini & Partners Merchant & Fundera);
- consulenza strategica e gestionale: Res Consulting Group.

Per le stesse ragioni illustrate nel paragrafo relativo al questionario proposto ad esponenti del sistema bancario, anche in questo caso si è offerta agli intervistati la possibilità di partecipare in maniera anonima. Le risposte ricevute, quindi, saranno riportate senza identificarne gli autori.

Per una descrizione dettagliata dei servizi e prodotti offerti dalle società che hanno partecipato al questionario si rinvia alle schede di prodotto allegate al presente documento.

Le informazioni contenute in tali schede possono essere di utilità per i confidi stessi in quanto danno evidenza:

- delle caratteristiche fondamentali dei prodotti e dei servizi e di cosa li differenzia rispetto ad altri prodotti presenti sul mercato (eventualmente rivolti anche ad altre categorie di clienti);
- di quali prodotti/servizi sono standard (cioè offerti in modo uniforme al mercato) oppure tailor made (cioè modulati sulle esigenze dello specifico cliente);
- degli eventuali servizi accessori (ad esempio di formazione o help desk).

Delle tredici società:

- sei hanno dichiarato di avere tra i propri clienti confidi iscritti sia all'Albo ex art 106 T.U.B., sia all'Elenco ex art. 112 T.U.B., con una prevalenza dei primi rispetto ai secondi. Di queste:
  - quattro sono società attive nel lending (in senso ampio, inclusi ad esempio i "minbond");
  - due sono ECAI;

Le società partner intervistate si relazionano principalmente con i *confidi maggiori* e con quelli *minori* più strutturati.

- due (una produttrice di software e l'altra attiva nel lending) si rapportano solo con i *confidi maggiori*;
- due hanno dichiarato di rapportarsi tanto con i *confidi maggiori* quanto con i *minori*;
- tre società (due produttrici di software e applicativi gestionali e una ECAI) hanno fra i propri partner un maggior numero di iscritti all'Elenco ex art. 112 T.U.B. La ECAI ha tuttavia dichiarato che, sebbene in termini numerici il proprio portafoglio clienti sia costituito per la maggior parte da *confidi minori*, in termini di fatturato la percentuale preponderante è rappresentata dai *confidi maggiori*.

In sostanza, proprio come nel caso delle banche, le risposte sono fornite da soggetti che si relazionano principalmente con i *confidi maggiori* e con i *confidi minori* più strutturati (che, in effetti, sono quelli che "fanno il mercato").

4.2.2 Le domande e le risposte al questionario

Domanda n. 1 - Proviamo a identificare, sulla base della sua esperienza, il peso dei fattori che maggiormente interferiscono (in positivo o in negativo) sulla propensione dei confidi ad acquisire i vostri servizi/prodotti o a porre in essere le partnership che proponete loro. In termini più generali, si vuole qui comprendere quali caratteristiche hanno i confidi più propensi a investire in quanto occorre a rendere più competitivo il loro business model (ICT, qualificazione del capitale umano, partnership con altri intermediari, ecc.).

Utilizzando una scala di valori standard (1= valore minimo, 10= valore massimo), proviamo a mettere a fuoco, nella sua percezione:

- **la rilevanza di ciascun fattore-chiave che incide sulla propensione all'innovazione dei confidi;**

- **il posizionamento medio del sistema dei confidi (nel suo insieme) in relazione ai fattori-chiave identificati;**
- **la varianza, nel sistema dei confidi, del giudizio di cui al punto precedente. Vale a dire il livello di diversità del giudizio sulla propensione all'innovazione da confidi a confidi.**

La tabella che segue sintetizza, in forma di media, i giudizi espressi dagli intervistati[5] che, va rimarcato, dovrebbero riguardare il fenomeno dell'innovazione dei confidi ma certamente riflettono anche una componente di "giudizio generale" sui confidi.

Agli intervistati delle società partner dei confidi è stato chiesto di valutare i fattori che incidono sulla propensione ad innovare da parte dei confidi.

Note

[5] *Va sottolineato al riguardo che due intervistati non hanno fornito i dati richiesti mentre un altro ha assegnato un valore (quello relativo alla rilevanza) solo per sei fattori-chiave. Pertanto, nel calcolare i valori della tabella sottostante si è, a seconda dei casi, effettuata una media su undici o dieci partecipanti al questionario. In casi specifici poi è stato necessario ridurre ulteriormente il denominatore su cui calcolare la media in quanto, per uno o più parametri indicati in tabella (rilevanza, posizionamento e varianza) non sono stati assegnati i corrispondenti valori.*

Tavola 4.2 Fattori-chiave che interferiscono sulla propensione all'innovazione dei confidi.

Fattori-chiave che interferiscono sulla propensione all'innovazione	Rilevanza dei fattore-chiave	Valutazione sul posizionamento medio dei confidi	Varianza della valutazione da confidi a confidi
Scala di Giudizio:	**min: 1 = molto bassa max: 10 = molto alta**	**min: 1 = molto negativo max: 10 = molto positiva**	**1. Molto bassa 2. Bassa 3. Moderata 4. Elevata 5. Molto elevata**
Volume di attività (misurato come ammontare del flusso garantito di anno in anno, cui sono correlati i ricavi)	**6,8**	**5,9**	**2,9**
I dati riguardanti la rilevanza del fattore chiave sono stati forniti da dieci intervistati. Di questi ben sei hanno attribuito a questo indicatore un valore compreso fra 8 e 9. I restanti quattro intervistati hanno espresso un valore compreso fra 3 e 6. Il posizionamento dei confidi rispetto al fattore chiave non è considerato pienamente sufficiente (il dato in questo caso è stato fornito da 9 intervistati). Mentre la varianza media percepita all'interno dei confidi può considerarsi moderata (sebbene si debba avvertire che quattro intervistati non hanno espresso un giudizio al riguardo). Evidentemente il giudizio sulla varianza, abbastanza distante rispetto alla realtà oggettiva fotografata nei bilanci dell'universo dei confidi, è fortemente influenzato da quanto si è letto sopra a proposito della platea dei clienti delle società intervistate che è costituita in larga misura dai confidi maggiori e in parte da confidi minori, presumibilmente quelli più strutturati.			
Redditività del confidi	**7,7**	**6,3**	**2,9**
I dati su questo fattore chiave sono stati forniti da 10 intervistati. Tutti hanno considerato la Redditività dei confidi come un aspetto piuttosto rilevante. Il valore più basso attribuito è stato un 6. Il resto dei valori si aggira tra il 7 e il 9. Rispetto a questo indicatore il posizionamento dei confidi viene considerato sufficientemente positivo. La varianza interna ai confidi è (probabilmente per le ragioni appena illustrate) anche in questo caso moderata.			

Fattori-chiave che interferiscono sulla propensione all'innovazione	Rilevanza dei fattore-chiave	Valutazione sul posizionamento medio dei confidi	Varianza della valutazione da confidi a confidi
Erogazione di garanzie a *ponderazione zero* (ad esempio le garanzie controgarantite dal Fondo di Garanzia per le PMI)	**5,7**	**6,6**	**2,6**
Su dieci intervistati che hanno fornito un valore per questo indicatore ben sette gli hanno attribuito una certa rilevanza, con giudizi che variano da 7 a 9. Solo tre persone hanno attribuito valori compresi fra 1 e 5 abbassando notevolmente la media per questo fattore. Il giudizio attribuito al posizionamento dei confidi rispetto a questo indicatore è piuttosto positivo. La varianza tra i vari confidi è considerata moderata. Per offrire una chiave interpretativa di questi risultati al lettore, si ricorda che la normativa comunitaria che ha recepito i cosiddetti Accordi di Basilea, prevede che gli intermediari finanziari debbano fare fronte ai rischi di insolvenza dei prenditori alimentando apposite riserve iscritte in bilancio con risorse proprie (cioè con il patrimonio della banca). Essendo tali risorse relativamente scarse, le regole sugli accantonamenti interferiscono molto sulle scelte allocative. Infatti, i potenziali prenditori più rischiosi o opachi (cui è associata l'esigenza di accantonamenti più elevati) sono maggiormente esposti a fenomeni di esclusione finanziaria. La stessa normativa prevede che le garanzie che soddisfano determinati requisiti implichino la possibilità di ridurre gli accantonamenti prudenziali, addirittura di azzerarli. Le garanzie dei confidi che soddisfano queste caratteristiche (incondizionate e a prima richiesta) rientrano essenzialmente in due casistiche: strutture tranched cover (a protezione di portafogli) o garanzie controgarantite in ultima istanza dallo Stato (come quelle del Fondo di Garanzia per le PMI per i cosiddetti "garanti autorizzati"). Gran parte dei confidi maggiori e buona parte dei confidi minori, in effetti, utilizza queste modalità che sono sempre più importanti per poter cooperare con le banche.			
Competenza e dinamicità dell'Organo di Amministrazione (a partire dal Presidente)	**7,9**	**5,5**	**4,1**
Questo fattore è considerato rilevante, considerando che ben sette persone su dieci gli hanno attribuito un valore compreso fra 9 e 10, tre persone un valore pari a 7 e solo un intervistato un valore pari a 3. Il giudizio medio espresso in merito al posizionamento dei confidi in quanto a competenza e dinamicità (diciamo pure qualità) dell'Organo di Amministrazione è insufficiente. La percezione forte e chiara degli intervistati è che tra i confidi la situazione non sia affatto omogenea.			
Competenza e dinamicità del Direttore Generale	**9,2**	**6,4**	**4,3**
Questo fattore-chiave è considerato, in assoluto, il più rilevante dagli intervistati. Nove persone su dieci hanno espresso un giudizio compreso fra 9 e 10. Il valore più basso attribuitogli è stato un 7. È interessante notare come la persona che all'indicatore precedente (Competenza e dinamicità dell'Organo di Amministrazione) ha attributo il valore più basso in termini di rilevanza (3), ha fornito in questo caso il valore più alto (10). Il posizionamento dei confidi rispetto a questo indicatore è percepito in maniera positiva, meglio che per l'indicatore precedente ma anche in questo caso esiste una elevata varianza interna ai confidi. A quanto pare il giudizio sulla classe dirigente (CDA e DG) dei confidi è piuttosto omogeneo. È chiaro che sul processo di selezione degli esponenti può pesare -nel bene e nel male- la matrice associativa di molti confidi.			

Fattori-chiave che interferiscono sulla propensione all'innovazione	Rilevanza dei fattore-chiave	Valutazione sul posizionamento medio dei confidi	Varianza della valutazione da confidi a confidi
Presenza della figura del Risk manager e livello di professionalità del medesimo	**8,2**	**5,9**	**2,9**
La presenza del risk manager è un altro dei fattori-chiave che le società partner dei confidi sembrano considerare molto importante. Su undici persone otto hanno attribuito alla rilevanza di questo indicatore un valore compreso fra 8 e 10. Due hanno fornito un valore pari a 7 e solo una persona ha indicato un valore insufficiente (5). La performance dei confidi rispetto a questo fattore chiave è ritenuta appena al di sotto della sufficienza e la varianza interna ai confidi moderata. *Questo giudizio, non proprio lusinghiero, riguarda solo i confidi vigilati dalla Banca d'Italia, visto che per i minori non è previsto l'obbligo di dotarsi di una figura ad hoc per la gestione del rischio. Forse, visto che l'attività dei risk manager è al centro dell'attività di vigilanza esercita dalla Banca d'Italia, il giudizio espresso dagli intervistati per questa figura (meno visibile all'esterno) potrebbe essere influenzato da quello sui CDA e i DG.*			
Dimensionamento organizzativo del confidi non inferiore a 10 addetti	**6,8**	**6,3**	**3,3**
La maggior parte degli intervistati attribuisce alla rilevanza di questo fattore un valore compreso fra 6 e 7. Solo una persona ha espresso un giudizio molto scarso (2). Il posizionamento dei confidi è considerato sufficiente mentre la varianza è moderata. *Tutto sommato può ritenersi confermata l'aspettativa logica secondo la quale i confidi più propensi all'innovazione (o, più modestamente, ad adeguarsi al paradigma tecnologico corrente) siano quelli più strutturati.*			
Età media del personale del confidi: inferiore ad anni 55	**6,4**	**5,9**	**3,1**
L'età media del personale dei confidi viene considerata mediamente rilevante. La maggior parte delle persone che ha risposto (sei di dieci) ha indicato un valore tra 7 ed 8 per questo fattore. Il giudizio più basso è stato espresso da un partner tecnologico che ha attribuito un valore pari a 2. La percezione che gli intervistati hanno rispetto a questo indicatore è che i confidi si posizionino appena sotto la sufficienza e che la varianza interna tra confidi sia moderata.			
Livello di istruzione degli addetti del confidi: per oltre il 50% con laurea	**6,7**	**5,8**	**3,4**
Su questo indicatore hanno risposto nove persone. La maggior parte di loro gli attribuisce una discreta rilevanza con valori compresi fra 7 e 8. Vi sono tuttavia un paio di intervistati che considerano questo indicatore irrilevante. Il posizionamento dei confidi rispetto a questo fattore non è considerato sufficiente e la varianza interna è moderata. *Gli intervistati sembrano confermare qualcosa di ben noto e valido per tutti i settori economici e cioè che la propensione all'innovazione (o anche il semplice adeguamento al progredire delle tecnologie) sia influenzato da fattori come l'età e il livello di istruzione del personale, che incidono su capacità di apprendimento e produttività.*			

Fattori-chiave che interferiscono sulla propensione all'innovazione	Rilevanza dei fattore-chiave	Valutazione sul posizionamento medio dei confidi	Varianza della valutazione da confidi a confidi
Estensione della gamma dei prodotti/servizi offerti dal confidi oltre la garanzia (se *confidi maggiori*)	**7,3**	**6,3**	**4,3**
Questo fattore è -come si evince dalle risposte- tra quelli più frequentemente citati come rilevanti ai fini della propensione ad innovare dei confidi. Il valore medio attribuito in questa tavola, tuttavia, non è fra i più elevati in virtù del fatto che tre persone hanno fornito un valore pari a 5 mentre i restanti sette hanno attribuito un valore compreso fra 7 e 10. Il posizionamento dei confidi è considerato in maniera più che sufficiente ma la percezione media da parte delle società partner è che esista una varianza elevata tra le differenti tipologie di confidi. *Ancora una volta va sottolineato che sul giudizio espresso dai soggetti intervistati influisce la circostanza che la gran parte di loro si relaziona principalmente con i confidi maggiori che offrono al mercato una gamma di prodotti ben più estesa di quella dei confidi minori, sostanzialmente limitata alle garanzie (anche se recentemente vi è stata un'apertura del legislatore alla erogazione di credito diretto per la prevenzione dell'usura).*			
Qualità del software gestionale (già) in dotazione.	**7,1**	**6,1**	**3,6**
In media i partecipanti al questionario considerano questo fattore chiave rilevante sebbene vi siano 4 intervistati che non lo ritengono molto rilevante (5 punti su 10). La valutazione sul posizionamento dei confidi rispetto a questo indicatore supera la sufficienza. La varianza interna è moderata (d'altra parte la quasi totalità del mercato fa riferimento a due società). I software gestionali sono strutturati con una logica modulare ed è tramite questi o tramite i database che i confidi possono più facilmente connettersi con altri Enti (Fondo di Garanzia, Centrale rischi, Banche, società fintech, ecc.). Quindi questi oltre ad essere in sé rilevanti, incidono anche sulla possibilità di "agganciare" il confidi ai servizi innovativi offerti da terze parti.			
Investimenti in ICT cumulati nel tempo, come elemento strutturale del business model	**7,5**	**6,1**	**4,6**
Delle undici persone che si sono pronunciate, sei hanno espresso un valore compreso tra 6 e 7, quattro hanno attribuito un valore compreso fra 8 e 10 e una sola che, peraltro, opera proprio nell'ICT, ha invece espresso un punteggio pari a 4, ritenendo (presumibilmente) che soluzioni innovative su basi digitali possano essere introdotte anche in aziende prive di uno "storico" rilevante. Il posizionamento dei confidi in termini di Investimenti in ICT come elemento strutturale del business viene considerato mediamente sufficiente ma la varianza percepita per questo indicatore è piuttosto elevata (il valore attribuito è il più alto in assoluto).			

Fattori-chiave che interferiscono sulla propensione all'innovazione	Rilevanza dei fattore-chiave	Valutazione sul posizionamento medio dei confidi	Varianza della valutazione da confidi a confidi
Effettiva capacità del confidi di estrarre informazioni dalle imprese associate	**6,7**	**5,7**	**3,6**
Otto persone hanno assegnato alla rilevanza di questo fattore chiave un valore compreso fra 7 e 9. Vi sono stati tuttavia un paio di intervistati che invece hanno attribuito un valore compreso fra 2 e 4 e ciò ha contribuito ad abbassare notevolmente il valore medio. Il giudizio sulla capacità dei confidi di estrarre informazioni dalle imprese associate non è del tutto sufficiente mentre la varianza interna ai confidi è al livello di 3,6 punti su 5. *In effetti stupisce che due società ritengano poco rilevante, tra i fattori da cui dipendono la capacità di innovazione (e la competitività) dei confidi, la capacità di estrarre informazioni dalle PMI. Infatti, come è noto, il razionamento del credito è correlato alle asimmetrie informative. Forse l'intenzione di chi ha risposto era di esprimere un giudizio sulla capacità dei confidi di svolgere questo ruolo, il che in qualche misura emerge dal punteggio di 5,7 attribuito al posizionamento medio dei confidi. Questo giudizio sintetico è di segno opposto rispetto a quanto si è detto dei confidi in passato. Sul punto si ritornerà più avanti (alla domanda n.3).*			
Certificazioni di processo (ad es. ISO 9001)	**4,7**	**4,8**	**3,6**
Le certificazioni di processo sono considerate, assieme alle relazioni con le Associazioni Imprenditoriali, il fattore che meno incide sulla propensione dei confidi ad investire nell'innovazione e nella competitività. Su dieci risposte ricevute, ben sei hanno fornito un giudizio compreso fra 2 e 5, tre un valore pari a 6 e una (una fintech) ha attribuito un valore pari a 9. Il posizionamento dei confidi rispetto a questo fattore chiave viene considerato mediamente insufficiente e la varianza interna pari a 3,6 su 5.			
Appartenenza a reti tra confidi	**6,0**	**6,0**	**4,3**
Hanno risposto sul punto nove intervistati. Di questi la maggior parte (sei) ha assegnato alla rilevanza di questo indicatore un valore compreso fra 6 e 9. I restanti tre invece hanno attribuito un valore compreso fra 2 e 4. Il posizionamento dei confidi rispetto alla appartenenza a reti tra confidi stessi è ritenuto sufficiente mentre la varianza è piuttosto elevata. *Per offrire qualche elemento di valutazione in più, va detto che alcune reti tra confidi hanno implicato la standardizzazione di alcune attività tramite proprio l'ICT.*			

Fattori-chiave che interferiscono sulla propensione all'innovazione	Rilevanza dei fattore-chiave	Valutazione sul posizionamento medio dei confidi	Varianza della valutazione da confidi a confidi
Stretta relazione con le Associazioni imprenditoriali	**4,6**	**5,9**	**3,9**
La relazione con le Associazioni non viene considerata come un fattore rilevante. Ben 7 risposte su 10 ricevute hanno fornito un valore compreso tra 2 e 5. Una persona ha assegnato un valore pari a 6 mentre, sul versante opposto, due partecipanti alla rilevazione hanno attribuito rispettivamente 8 e 9. Si tratta di intervistati appartenenti rispettivamente ad una ECAI e una fintech. Il posizionamento dei confidi rispetto alle relazioni con le Associazioni Imprenditoriali viene giudicato di una intensità pari a 5,9 su 10 punti e con una varianza elevata tra i differenti confidi.			

Domanda n. 2 - Commentiamo i risultati della tavola che precede. Nell'elenco dei fattori-chiave ne è stato omesso uno (o più) significativo? Quali sono a suo avviso i tre fattori-chiave più rilevanti a sostegno dell'innovazione e della competitività dei confidi? Perché li ritiene particolarmente importanti? Tra gli altri elementi considerati nella tabella quale considera il meno rilevante?

I giudizi espressi rispondendo alla domanda n.1, dovendosi tradurre in un numero, potrebbero non rappresentare fedelmente l'opinione degli intervistati, anche per qualche possibile incomprensione. Pertanto, la domanda n.2 (ma anche altre), che prevede risposte in forma discorsiva, torna utile a ridurre il rischio di possibili disallineamenti e, più in generale, a motivare i giudizi formulati.

Ciò premesso si osserva quanto segue.

Stando alle risposte ottenute (7 su 11), il fattore chiave ritenuto più rilevante per la propensione ad innovare e a migliorare la propria competitività da parte dei confidi è la "**Estensione della gamma dei prodotti/servizi offerta dai confidi oltre la garanzia** (se *confidi maggiori*)".

Venendo alle motivazioni vi è chi osserva che «da anni il mondo dei confidi attraversa un periodo di difficoltà che ha portato i maggiori player del settore ad affacciarsi su prodotti differenti (es. credito diretto, fideiussioni, consulenza, ecc.)».

«Per rimanere competitivi in un mercato che cambia, i confidi necessitano di soluzioni digitali end-to-end che possano costituire una risposta pronta, flessibile ed efficace a nuove esigenze di business».

Vi è, al riguardo, chi invita a un approccio realistico, frutto di pianificazione e più autenticamente imprenditoriale, perché rileva «una pericolosa resilienza rispetto all'attività core (rilascio delle garanzie) unita ad un istintivo "innamoramento" (teorico) verso la finanza di mercato, ma all'atto pratico difficoltà a dedicare risorse in via permanente e difficoltà a definire budget specifici per l'attività innovativa. È come se fosse tutto bello e affascinante ma dovesse arrivare non come conseguenza di una seria pianificazione ma per grazia divina… Un fattore chiave è dunque la consapevolezza che la diversificazione dei ricavi è una scelta strategica del management e non una piacevole eventualità». La diversificazione del business implica per definizione la necessità di innovare "aggiungendo tasselli" anche tramite partnership con le società che erogano servizi su base specialistica. Per esempio, andando oltre il «servizio tradizionale della garanzia e dovendosi confrontare con altri intermediari nasce l'esigenza di un maggiore supporto informativo per la valutazione della

I fattori che, stando alle opinioni fornite, sembrerebbero incidere maggiormente sulla propensione ad innovare da parte dei confidi sono:

- la diversificazione del portafoglio di prodotti/servizi offerti dai confidi;
- la competenza e dinamicità del direttore generale;
- gli investimenti in ICT cumulati nel tempo, come elemento strutturale del business;
- la competenza e dinamicità dell'Organo di Amministrazione;
- la qualità del software gestionale in dotazione.

controparte, all'aumentare dei rischi».

Un secondo fattore a cui viene riconosciuta notevole rilevanza è la "**Competenza e dinamicità del Direttore Generale**". Sei intervistati, infatti, ritengono che un manager di qualità sia ovviamente più propenso a investire sui fattori da cui dipende la competitività del confidi. È proprio «la capacità di programmare il proprio futuro che rende un confidi propenso a fare investimenti. Anche nel caso di occasioni estemporanee (come, ad esempio, la possibilità di utilizzare un nuovo prodotto o la necessità non programmata di adeguarsi ad un paradigma di mercato differente),

«il tempo che viene impiegato per la decisione può rendere obsoleto l'investimento prima di avviarlo e questo di fatto penalizza anche gli investimenti futuri».

È interessante notare come per tutte e tre gli intervistati appartenenti alle ECAI la competenza e dinamicità dei vertici dei confidi siano fattori di estrema importanza. Per due di loro, in particolare, queste qualità assumono un peso maggiormente rilevante nella figura dei direttori generali in quanto, in un mercato che sta cambiando, «servono manager lungimiranti e dotati di visione al fine di poter investire in soluzioni tecnologiche *disruptive*». In altre parole, una «visione personale, spinta verso l'innovazione, è il motore per attivare la richiesta di un supporto esterno per realizzare l'idea imprenditoriale».

Gli "**investimenti in ICT cumulati nel tempo come elemento strutturale del business**" sono il terzo fattore chiave sulla cui rilevanza si sono avuti i maggiori consensi (3 intervistati su 11). Stando a uno dei partner tecnologici dei confidi, l'esistenza di investimenti in ICT come elemento strutturale è indicativo della «capacità di un confidi

di pensare a sé stesso come un'entità capace di evolvere nel tempo programmando la propria evoluzione».

Venendo ora ai restanti fattori identificati nel questionario, gli intervistati hanno citato più volte anche la "**Competenza e dinamicità dell'Organo di Amministrazione** (a partire dal presidente) e la "**Qualità del software gestionale già in dotazione**". Per il primo valgono considerazioni analoghe a quanto detto per le "competenze e dinamicità dei Direttori Generali": un Organo Amministrativo di qualità è un prerequisito fondamentale per investire nell'innovazione. Per quanto concerne invece la qualità del software gestionale in uso si potrebbe dire che essa sia già indicativa della propensione del confidi ad investire nell'innovazione tecnologica e, di conseguenza, nella propria capacità competitiva. Se in astratto va riconosciuto che la forza di un software gestionale è in un mix di caratteristiche, dal rispondere ai bisogni rapidamente (e quindi con una capacità evolutiva) al risultare semplice nell'uso da parte degli utenti, va detto che a parere di un intervistato:

«la maggioranza dei gestionali utilizzati dai confidi sono, per la loro natura, troppo complessi e mal si adattano alle sopravvenute esigenze di velocità e cambiamento dei confidi».

Questo spinge gli operatori a guardare a soluzioni alternative di terze parti».

Per alcuni anche il "**volume di attività**" e la "**redditività**" dei confidi sono elementi che incidono sulla capacità degli stessi di rinnovarsi e migliorare la propria competitività. Infatti, come sottolinea uno degli intervistati, «l'avere risorse a disposizione o avere la necessità di incrementare la redditività è il miglior supporto agli investimenti».

Questo commento sembra banale, ma la realtà è che da anni i volumi garantiti dai confidi (eccetto nel 2020, ma comunque con grande varianza a seconda dei soggetti e dei territori[6]) sono in diminuzione e con essi la redditività. Tuttavia, una conseguenza di questo scenario è che stanno aumentando le risorse patrimoniali "libere". Parte di queste potrebbe essere investita nel contesto di un rafforzamento strategico del confidi.

Agli intervistati è stato chiesto di identificare anche quei fattori, indicati nella precedente tavola, che dal loro punto di vista incidono meno sulla propensione ad innovare dei confidi. Anche in questo caso, come per i fattori-chiave più rilevanti, le opinioni fornite sono state abbastanza convergenti. La maggior parte concorda nel ritenere meno rilevanti questi tre fattori: "Stretta relazione con le Associazioni Imprenditoriali"; "Certificazioni di Processo" e "Livello di Istruzione degli addetti del confidi: per oltre il 50% con laurea".

Anche se in misura meno ricorrente, sia "l'età media del personale" che il "dimensionamento organizzativo" dei confidi vengono citati come meno rilevanti rispetto ad altri.

Occorre riconoscere che alcune di queste risposte appaiono controintuitive visto che, di norma, la propensione all'innovazione delle imprese di tutti i settori è influenzata da fattori quale il dimensionamento organizzativo, l'età e, soprattutto, il livello di istruzione del personale.

Le tre società che supportano i confidi nel settore ICT hanno contribuito ad arricchire l'elenco dei fattori-chiave proposto indicando ulteriori variabili che, a loro avviso, possono condizionare la propensione dei confidi a investire in tecnologia.

Note

[6] *Infatti, non vi è dubbio che un peso su certi exploit nel 2020 sia stato esercitato da alcuni incentivi regionali.*

Ulteriori fattori che, dal punto di vista di alcuni intervistati, influenzano la propensione dei confidi ad innovare sono:
- i trend di crescita (o decrescita) del fatturato,
- i processi di riorganizzazione interna ai confidi,
- eventuali eventi esterni come cambiamenti nella normativa;
- la possibilità di accedere a fonti di finanziamento pubbliche per l'innovazione.

Uno dei tre intervistati ha suggerito ad esempio di considerare «il trend di crescita (o decrescita) che i confidi attraversano perché, molto spesso, la determinazione ad investire in ICT è favorita dalle fasi di crescita del fatturato mentre nelle fasi calanti i confidi provano a proporre sul mercato nuovi prodotti ma gestendoli in maniera più "artigianale". Un altro fattore rilevante sono i processi di aggregazione societaria e, comunque, i momenti di riorganizzazione interna. Infine, è spesso il numero di collaborazioni con il sistema bancario o l'emergere di eventi di origine esterna (ad esempio la variazione normativa oppure la necessità di aderire a specifiche mutate nel dialogo con un ente terzo) a determinare la necessità di investimenti ICT».

Dal punto di vista dell'esponente di una seconda società produttrice di software, invece, bisognerebbe tener contro della «possibilità/capacità dei confidi di poter accedere a fonti di finanziamento pubbliche per l'innovazione o a credito di imposta quale fattore agevolativo all'innovazione».

Infine, per un terzo intervistato, un fattore chiave de rilevare sarebbe la «capacità di pianificare e declinare la strategia d'impresa». Sul punto, tuttavia, si potrebbero ritenere sufficienti gli argomenti esposti nelle risposte alle domande sui CDA e sui Direttori dei confidi, cui spetta proprio la responsabilità di definire e implementare le scelte strategiche del confidi.

Domanda n.3 - Vi è ampia letteratura sul fatto che una certa porzione dei confidi sarebbe capace di estrarre informazioni dalle micro e piccole imprese, potenzialmente utili a ridurre le asimmetrie informative che ostacolano la concessione di credito. Dal suo punto di vista:

a. **i confidi detengono davvero informazioni che per contenuto sono complementari con quelle del sistema bancario e degli altri intermediari finanziari? (se sì, può fare qualche esempio in ordine al contenuto di tali informazioni?)**
b. **i confidi oggi riescono a trarre dalle informazioni che detengono sulle mPMI tutto il loro valore economico potenziale? Se così non fosse, a chi potrebbero essere cedute tali informazioni, in che forma, a fronte di quali corrispettivi?**
c. **le informazioni raccolte dai confidi sono strutturate in modo sufficientemente oggettivo e misurabile da tornare utili ai partner (anzitutto banche e altri intermediari) dei confidi ed essere condivise in formato digitale?**
d. **per sfruttare maggiormente il potenziale di queste informazioni sarebbe utile definire degli standard (di contenuto e di formato) per la loro raccolta e condivisione (a fronte di specifici accordi) con altri soggetti (ad es. con le banche)?**
e. **crede si potrà mai arrivare a un portale che faciliti l'incontro tra gli intermediari finanziari finanziatori delle mPMI e i confidi?**
f. **in cosa potrebbero consistere ulteriori miglioramenti per valorizzare il rapporto diretto tra mPMI e confidi?**

Quasi tutti i partecipanti che hanno fornito una risposta ai presenti quesiti (undici in totale) concordano nel ritenere che i confidi, in virtù del loro radicamento sul territorio, detengano una soft information

potenzialmente utile per valutare il rischio di credito delle aziende, specie quelle di più piccole dimensioni (ditte individuali, società di persone, imprese artigiane) che, non depositando i bilanci, sono *digitalmente opache* agli occhi delle banche che affidano il giudizio sui prenditori solo agli algoritmi. Si tratta per lo più di informazioni di tipo qualitativo che non sono immediatamente disponibili per gran parte delle banche ma che, come afferma uno degli intervistati, riguardano la «reale capacità dell'imprenditore di guidare l'azienda, la sua vision, l'eventuale mercato "verticale o regionale" in cui opera l'azienda, la qualità delle persone che la compongono». In quest'ottica, quindi, «i confidi sono in grado di ridurre l'asimmetria informativa in quanto maggiormente propensi a raccogliere informazioni di carattere particolarmente rilevante e dettagliato».

In virtù del loro radicamento territoriale i confidi dispongono di soft information sulle imprese di più ridotte dimensioni ma non sempre sono in grado di valorizzarla e "monetizzare" siffatto vantaggio ai fini della valutazione creditizia.

Sono in molti, tuttavia, coloro che ritengono che siffatto vantaggio informativo non esprima tutto il proprio potenziale. In altre parole, i confidi non sarebbero in grado di valorizzare sufficientemente la soft information che raccolgono (sostenendone il costo). Come afferma un intervistato (riferibile a una società fornitrice di soluzioni ICT), ad esempio,

«frequentemente assistiamo al fenomeno di confidi che sono in grado di acquisire informazioni molto rilevanti in merito alle aziende a cui offrono servizi ma allo stesso tempo le stesse non vengono sistematizzate in modo da consentirne un successivo utilizzo a fini valutativi e/o statistici».

Buona parte della soft information che i confidi raccolgono è contenuta nel corpo di relazioni descrittive. Inoltre, i dati raccolti dalle aziende sotto forma di documenti cartacei non vengono poi trasferiti all'interno di campi specifici del gestionale. Spesso le informazioni "organizzate" vengono dagli info provider, ma di fatto si tratta di una duplicazione di quanto già disponibile ad esempio in banca». C'è chi arriva ad affermare che «spesso la conoscenza (dei confidi) è soltanto "vox populi" e ci sono casi di selezione, ritenuta di qualità, che poi si rivela di pessima qualità e viceversa. Spesso le informazioni sono troppo vecchie. Gli archivi contengono anagrafiche troppo datate che non consentono una valutazione attuale del parco clienti.

«Spesso i confidi non sanno nulla delle aziende "buone" -che proprio per questo non hanno bisogno dei confidi- mentre nella finanza di mercato se il confidi si ponesse come una "boutique fintech" potrebbe attrarre aziende che non hanno necessità di garanzie ma magari sì di un advisor».

Si può quindi ancora parlare di un vero vantaggio informativo dei confidi rispetto alle banche? C'è chi sostiene al riguardo che «il tempo per mettere a frutto questi dati oramai sia quasi passato: il sistema bancario e quello fintech soprattutto, si sono adeguati cercando e trovando dati di valore su altri canali. Tra i vari esempi potremmo portare l'uso della direttiva PSD2 per recuperare in tempi brevi informazioni importanti quali la creazione di cash flow e il rischio del working capital. Detto ciò, (…), vi sono ancora delle possibilità di mettere a frutto il data Lake posseduto dai confidi, ma ad alcune condizioni: avere "massa critica" ovvero la massima copertura di posizioni (rispetto ai 4,5 milioni di imprese italiane) e dare in outsourcing -a qualcuno davvero qualificato- l'attività di valorizzazione del suddetto database».

Valorizzare la soft information detenuta dai confidi significa renderla fruibile anche alle banche o ad altri soggetti coinvolti nell'attività creditizia. Ciò implica l'adozione di contenuti e formati standard per la trasmissione delle informazioni in via digitale.

Tra gli intervistati, diversi concordano nel ritenere che per valorizzare al meglio la soft information detenuta dai confidi è necessario poterla veicolare verso il sistema bancario con modalità standardizzate. Nelle parole di un intervistato «Il raggiungimento di una migliore qualità dell'informazione fornita al fine di ridurre le asimmetrie informative tra i soggetti a vario titolo coinvolti nel processo di erogazione del credito, deve passare necessariamente da una standardizzazione di contenuti e formato, anche al fine di consentire la valorizzazione delle stesse informazioni raccolte per dare loro uno specifico peso nella valutazione complessiva, in sede di istruttoria del credito». Analogamente un interlocutore riferibile a una ECAI sostiene che «le informazioni potenzialmente disponibili dovrebbero essere meglio strutturate e valorizzate nel sistema complessivo di giudizi sul cliente e andrebbero integrate in modo più normato con le altre informazioni, in modo da poterle pesare e controllare più efficacemente».

La visione delle società partner intervistate su come i confidi dovrebbero trarre dalla soft information tutto il potenziale valore economico non è omogenea. Mentre alcuni ritengono che tali informazioni dovrebbero essere meglio sfruttate nell'ambito stesso dei confidi, altri ritengono che potrebbero essere monetizzate anche attraverso la cessione ad altri soggetti. Tra i primi vi è ad esempio chi sostiene che «piuttosto che cederle bisognerebbe mettere a frutto la relazione privilegiata dei confidi con le micro-piccole imprese per accrescere il vantaggio informativo attraverso, ad esempio, un

potenziamento delle attività commerciali o di quelle di contenuto consulenziale, che permettono conoscere e valutare meglio gli associati». Dello stesso parere è un intervistato appartenente a una ECAI secondo cui «i confidi sfruttano solo parzialmente la conoscenza del tessuto imprenditoriale. (…) Le informazioni dovrebbero essere sfruttate, in primis dai confidi invece di essere cedute». Il manager di una società di lending ritiene dal canto suo che le informazioni possedute dai confidi «potrebbero essere direttamente monetizzate dal confidi attraverso il coinvolgimento diretto nella finanza di mercato delle aziende interessate».

Vi è, poi, chi sostiene che vi sono più approcci possibili per valorizzare la soft information sul mercato. Uno dei partner tecnologici ritiene ad esempio che «dal punto di vista della valorizzazione commerciale delle informazioni sono molteplici i soggetti che potrebbero usufruirne a cominciare dalle Banche (che indirettamente se ne gioverebbero nel momento in cui riuscissero a "delegare" la fase di istruttoria) e da tutti gli operatori delle fintech che possono utilizzare le soft information per arrivare a valutazioni più accurate tramite rating e scoring. Per quanto riguarda il valore non è facile rispondere, un parametro valido per una stima potrebbe essere il tempo impiegato dagli operatori di un confidi per l'inserimento delle soft information relative ad un'azienda. Ipotizziamo un valore di 10/20 euro per il set base di informazioni "esclusivamente possedute da un confidi" legate ad un'anagrafica». Allo stesso modo un intervistato proveniente dal mondo delle ECAI sostiene che «i dati potrebbero essere

I confidi potrebbero sfruttare maggiormente il potenziale economico della soft information, sia internamente (attraverso un coinvolgimento diretto nella finanza di mercato delle imprese) sia esternamente (cedendola i dati posseduti alle banche o alle società di business information).

venduti alle società di business information. Il prezzo dipende molto da alcuni parametri come: valore percepito (ovvero valore aggiunto rispetto alle informazioni disponibili attualmente); aggiornamento del dato; copertura; monitoraggio nel tempo. Approssimativamente potrebbe essere nel range 5-100 euro annui per posizione».

Per quanto concerne la possibilità di condividere le informazioni possedute dai confidi in formato digitale con i soggetti partner (ad esempio le banche o altri intermediari finanziari), fatta eccezione per un paio di interlocutori -secondo cui tali informazioni sono già «strutturate in modo sufficientemente oggettivo e misurabile» e possono essere condivise digitalmente con «sufficiente precisione e velocità» - i partecipanti al questionario hanno espresso pareri convergenti circa il fatto che, molto spesso tali informazioni non siano adeguatamente strutturate (specie quelle di tipo qualitativo) e, per tanto, non siano facilmente condivisibili.

Non sorprende, quindi, che la maggior parte delle persone interpellate ritenga auspicabile che si definiscano tassonomie condivise (cioè uniformi) per la raccolta delle informazioni e per la loro successiva condivisione con soggetti terzi. Una delle società fintech, ad esempio, fa sapere che «sarebbe utile definire degli standard di contenuto e di formato per la raccolta e la condivisione con altri soggetti facendo riferimento al modello di segnalazioni di vigilanza (Es. Centrale Rischi, Finrep, Corep e Anacredit). Queste ultime vengono trasmesse dai soggetti agli organismi di vigilanza utilizzando protocolli standardizzati agevolando così la lettura, l'interpretazione, il controllo, la sistemazione e la conseguente archiviazione del dato». C'è inoltre chi sostiene che «sicuramente potrebbe essere utile aprire un tavolo di confronto a livello associativo/consortile, soprattutto per allineare tutto il sistema alle *best practice* esistenti».

Stando all'esperienza di una delle società fornitrici di software gestionali, tuttavia, «sarebbe più importante e urgente far capire ai

confidi quali informazioni hanno potenzialmente al loro interno e quale ne sarebbe il valore in quanto uniche nel sistema finanziario e solo in un secondo momento procedere alla strutturazione di flussi standardizzati (anche perché le informazioni raccolte sono spesso dettate dalle politiche in uso, scritte e non scritte, in ciascun confidi)».

I pareri espressi in merito alla possibilità di realizzare un portale che -analogamente a quanto avviene per prodotti finanziari diversi dalla garanzia- faciliti l'incontro fra gli intermediari finanziari finanziatori delle mPMI e i confidi sono stati diversi. Tre intervistati appartenenti tanto al mondo delle società finanziarie come a quello delle società di gestione degli applicativi hanno risposto che esistono già diversi esempi di portali che assolvono a tale esigenza.

In particolare, vi è chi ha fatto riferimento ad un portale di crowfunding e ha inoltre affermato che «con i confidi più virtuosi esiste già la condivisione dell'origination, del pre-screening, delle data rooms, delle istruttorie per il rilascio delle garanzie e il listino titoli per le tesorerie con execution web based».

Ben sei intervistati sostengono invece che sarebbe auspicabile giungere ad un portale con le suddette caratteristiche ma non tutti ritengono che ciò sia realizzabile nell'immediato. Se infatti, da un lato, vi è chi ritiene che «sussistano già tutti gli ingredienti necessari (tecnologia, normativa, cultura)», dall'altro, vi è chi sostiene che «ci sono diversi progetti che puntano a questo risultato ma fino ad ora non si sono ancora realizzati perché, per finalizzarli, riteniamo necessaria una sorta di

La realizzazione di un portale che faciliti l'incontro fra i soggetti finanziatori delle mPMI e i confidi è considerata auspicabile anche se non di immediata realizzazione.

"cabina di regia" del sistema che si faccia carico di definire le regole di ingaggio e funzionamento del sistema che ben difficilmente possono essere suggerite dai soggetti che dovrebbero essere direttamente coinvolti». C'è anche chi considera che un portale del genere sarebbe fattibile ma «non sarebbe utile per i confidi che cederebbero l'asset di conoscenza a chi ha cercato di disintermediarli appena ha potuto». Questo timore, in verità, può e deve essere fugato da accordi contrattuali che garantiscano in modo equilibrato le reciproche convenienze di banche e confidi.

Solo una persona, tra quelle che hanno risposto al questionario, ha affermato di non credere possibile la realizzazione di un portale che faciliti l'incontro tra gli intermediari finanziari che necessitano di garanzie e link al territorio e i confidi.

I confidi, nella visione dei soggetti intervistati, possono apportare un valore aggiunto alle mPMI:

- offrendo loro servizi di consulenza finanziaria;
- rafforzando le collaborazioni con le associazioni di categoria;
- sviluppando una cultura del dato che consenta di migliorare la qualità delle informazioni disponibili e rendere più efficienti i processi di erogazione del credito;
- razionalizzando la filiera della garanzia e della controgaranzia;
- sviluppando forme di garanzia e servizi, finanziari e non finanziari, che rispondano alle mutate esigenze delle imprese.

È stato infine chiesto a ciascun intervistato un'opinione in merito agli interventi per valorizzare ulteriormente il rapporto fra mPMI e confidi. Le risposte sono state differenti e riconducibili a vari fattori.

Da un lato si è fatto riferimento ai servizi di consulenza finanziaria che potrebbero svolgere i confidi per le imprese. A riguardo, per esempio, c'è chi ritiene che «il confidi dovrebbe sviluppare la relazione con l'impresa diventando il "consulente del debito". L'impresa dovrebbe passare dal confidi, prima di richiedere del credito per valutare la migliore soluzione di indebitamento e il confidi dovrebbe evolvere il proprio ruolo da emettitore di garanzia a consulente». Analogamente un altro interlocutore sostiene che si dovrebbe puntare sulla «capacità di analisi dei bisogni e di identificazione delle soluzioni delle mPMI da parte

dei confidi». Dello stesso parere è anche uno dei partner tecnologici dei confidi secondo cui «un driver interessante potrebbe essere quello di tentare l'accreditamento, presso le mPMI, dei confidi come istituti in grado di dare consulenza alle aziende in termini attivi di capacità di "reperire" liquidità (soprattutto quando finirà la fase che stiamo vivendo fortemente drogata per gli effetti della Pandemia). Molto spesso si è parlato di attività di consulenza da parte dei confidi e ci sono delle realtà che erogano consulenza in tal senso, ma questa tipologia di offerta nasce sempre da iniziative individuali del singolo confidi mentre non è stata fatta una campagna fatta a qualificare il confidi (in quanto ente) come centro di competenza e conoscenza».

Secondo altri un miglioramento nel rapporto fra confidi e mPMI passa attraverso delle collaborazioni tra il sistema dei confidi e le associazioni di categoria ma anche per il tramite di «una campagna informativa svolta a livello nazionale (che) possa aiutare le imprese a conoscere i confidi senza che la loro "presentazione" venga mediata da altri player potenzialmente coinvolti nel rapporto».

C'è poi chi considera che gli interventi per migliorare i rapporti fra confidi e mPMI debbano riguardare soprattutto la qualità dei dati a disposizione. In tale ottica si ritiene che si debba «lavorare sull'integrazione applicativa/informativa per migliorare l'efficienza dei processi del credito» e su una «maggior pregnanza della cultura del dato, una manutenzione delle anagrafiche, la definizione di progetti di senso compiuto chiari concreti e misurabili, la designazione di referenti ad hoc per tali attività che operino in modo continuativo».

Infine, c´è chi sostiene si renda necessaria una serie di interventi quali: «aggregazioni, finalizzate a costruire intermediari più efficienti pur mantenendo il radicamento territoriale; rafforzare la patrimonializzazione dei confidi e favorire la raccolta di risorse pubbliche e private, anche individuando strumenti e modalità che le rendano elegibili secondo i principi dell'Accordo di Basilea e nel rispetto della

disciplina comunitaria in materia di Aiuti di Stato; razionalizzare la filiera della garanzia e della controgaranzia; sviluppare forme di garanzia e servizi, finanziari e non finanziari, che rispondono alle mutate esigenze delle PMI».

Domanda n.4 - A suo avviso, vi sono delle potenzialità che anche i confidi ben strutturati non riescono a sfruttare pienamente? Se sì quali? Su cosa dovrebbero investire, in generale, i confidi per poter rafforzare la propria azione a supporto delle micro e piccole imprese?

In linea con quanto risposto al punto precedente, gli intervistati hanno fornito diversi pareri circa gli ambiti di intervento dei confidi per rafforzare la propria azione a supporto delle mPMI.

Secondo alcuni, i confidi dovrebbero investire maggiormente in innovazione tecnologica, soprattutto digitale ma anche sulle competenze del personale. Come sostiene un interlocutore del mondo delle ECAI, «la grande vicinanza alle imprese del territorio fornisce grandi opportunità spesso non sfruttate fino in fondo per una mancanza di velocità delle risposte dovute ad eccessive attività manuali. Investire in tecnologia permette di velocizzare i processi, "liberare" risorse da attività (computazionali in gestionali e analisi dati per esempio) e indirizzarle a supporto delle aziende clienti». C'è inoltre chi ritiene importante «investire in R&D al fine di creare dei veri e propri incubatori di idee per il rilancio delle PMI e supportare i piccoli imprenditori nella messa a terra dei progetti».

Molti, come già ribadito, vedono nell'ampliamento della gamma di servizi offerti una possibile area di intervento. Al riguardo c'è chi ritiene che «sia molto importante che i confidi investano in forme di finanza alternativa come, ad esempio, tutto quanto è disponibile nel

mondo fintech (l'invoice trading ad esempio) ma anche semplicemente in operazioni più tradizionali come, ad esempio, il credito diretto che secondo noi è abbastanza lontano dall'essere utilizzato al 100%. Ci sono ampie zone di lavoro nel fornire servizi in outsourcing alle banche (ad esempio assumendosi un rischio maggiore a fronte di un maggior costo ma riducendo per le banche la necessità di operare sulla fase di istruttoria o nel colloquio con il Fondo di garanzia per le PMI». Sulla stessa linea una società di lending ricorda che «molti confidi nel 2021 hanno spinto sulla "tecno-finanza", consolidando partnership strategiche al fine di offrire ai propri associati prodotti e servizi in una modalità più snella, veloce ed esente da trafile burocratiche».

Da diverse parti si è affermato che i confidi potrebbero svolgere nei confronti delle mPMI un ruolo più significativo con riguardo all'attività di consulenza. C'è, infatti, chi ritiene che «il confidi nei limiti del possibile dovrebbe cercare di sfruttare la capacità di consulenza verso le PMI e la formazione, sia come servizi sia come strumento di sostegno all'offerta delle garanzie». Dello stesso parere è un altro intervistato appartenente ad una fintech, secondo cui i confidi «potrebbero offrire, grazie alla conoscenza del territorio, nuovi prodotti e servizi in cooperazione con challenger bank, fintech e altre imprese. Per esempio, potrebbero sfruttare la conoscenza della normativa europea per ottenere finanziamenti offrendo servizi di supporto a clienti interessati ad accedere ai capitali stanziati. Un altro ambito di sviluppo per i confidi è rappresentato dai servizi innovativi ad elevato valore aggiunto, quali la

Gli ambiti di intervento dei confidi per rafforzare la propria azione a supporto delle mPMI potrebbero riguardare:

- l'innovazione tecnologica;
- la diversificazione e l'ampliamento della gamma di servizi offerti;
- una maggiore erogazione di piccolo credito diretto (anche da parte dei confidi minori).

consulenza fiscale e sulle operazioni di finanza straordinaria e i servizi di supporto alle PMI per il reperimento del capitale di rischio».

Sempre tra le società di lending intervistate vi è chi sostiene che i «confidi dovrebbero investire in attività di supporto e assistenza finanziaria continuativa ai propri associati, sfruttando maggiormente le opportunità offerte dalla PSD2 in quest'ambito» e chi sottolinea come «il PNRR rappresenta una grande opportunità di evoluzione per le aziende di ogni dimensione sui temi della transizione digitale e della transizione ecologica. Il confidi potrebbe assumere un ruolo di stimolo e guida delle mPMI ad avvicinarsi alle modalità e strumenti utili per poter godere dei vantaggi di questa iniziativa. Il confidi in particolare potrebbe essere anche il soggetto che agevola il percorso delle mPMI versi i temi del ESG».

Infine, c'è ritiene che bisognerebbe «potenziare l'attività di erogazione di microcredito da parte dei *confidi minori* ricordando che «con la Legge n. 40/2020, entrata in vigore il 7 giugno 2020, è stato convertito il D.L. 8 aprile 2020, "Decreto Liquidità", recante misure urgenti volte a sostenere il Paese a seguito dell'impatto economico derivante dalle necessarie disposizioni di contenimento conseguenti all'emergenza sanitaria da Covid-19. Questa innovazione è particolarmente importante perché consente ai *confidi minori* (iscritti all'Elenco ex art. 112 T.U.B.) di poter svolgere - seppure per il tramite di organismi di microcredito partecipati - attività di credito. Tale attività, infatti, fino a oggi poteva essere svolta solo dai confidi intermediari vigilati (iscritti all'Albo ex art. 106 T.U.B.), che possono erogare credito diretto entro una quota (20%) parametrata al totale delle attività. Tra l'altro, l'organismo di microcredito può concedere credito a tutte le imprese e non solo alle imprese socie del confidi partecipanti, consentendo, quindi, ai confidi un'operatività estesa anche al di fuori della propria compagine sociale. L'innovazione è sicuramente positiva perché consente ad operatori già

presenti sul mercato finanziario di contribuire all'allocazione di risorse finanziarie, soprattutto a vantaggio delle microimprese, colpite (già prima dell'emergenza Covid-19) dal fenomeno del razionamento del credito più di qualsiasi altra tipologia di imprese».

Domanda n.5 - Le garanzie, per definizione, sono "obbligazioni accessorie" rispetto ai finanziamenti (prevalentemente bancari). Oggigiorno le banche possono direttamente utilizzare garanzie alternative a quelle dei confidi, anzitutto quelle del Fondo di garanzia per le PMI. Oggettivamente il rapporto tra banche e confidi è fortemente influenzato dalle valutazioni di convenienza delle prime sui secondi. Certamente c'è molto bisogno di qualcuno che faciliti l'accesso al credito delle micro e piccole imprese, soprattutto di quelle digitalmente opache che non depositano i bilanci elettronici nel registro delle imprese. Ma questo ruolo può essere svolto dai confidi solo se questi riescono a svolgere una funzione di "mediazione e garanzia" trasferendo vantaggi, oltre che alle imprese, anche alle banche.

A suo avviso su quale terreno i confidi possono investire per rafforzare il rapporto (e accrescere i volumi di attività) con le banche?

Anche in questo caso le risposte fornite dai partecipanti al questionario sono state differenti in base all'esperienza maturata dalle rispettive società di appartenenza.

Secondo un interlocutore riferibile all'ambito dei partner tecnologici intervistati, ciò a cui si sta assistendo nel mercato del credito con riferimento al ruolo delle garanzie pubbliche sarebbe di natura "congiunturale" e non dovrebbe minare, a lungo termine, il ruolo centrale dei confidi: «riteniamo che la fase che stiamo vivendo sia pesantemente drogata per via delle agevolazioni (sotto forma di minor

necessità di istruttoria e credito contro garantito dallo stato) concesse alle Banche ma allo stesso tempo pensiamo che tale fase sia destinata a concludersi riportando al centro il ruolo dei confidi in virtù della loro miglior conoscenza dei soggetti che richiedono finanziamenti».

Secondo altri, invece, i confidi dovrebbero puntare su nuove partnership con le banche «sviluppando/condividendo: soluzioni IT (Gestionali, flussi di dati standardizzati, informative periodiche, ecc); soluzioni di analisi del merito creditizio/di monitoraggio del portafoglio crediti attraverso l'utilizzo delle moderne tecnologie (intelligenza artificiale, fintech, open banking, ecc) per rilasciare garanzie e/o erogare nuovi crediti; soluzioni per efficientare il processo di escussione della garanzia e il successivo recupero del credito surrogato».

Il rafforzamento della partnership dei confidi con le banche passa attraverso:
- lo sviluppo e la condivisione di soluzioni IT per l'analisi del merito creditizio e l'efficientamento dei processi, incuso quello di escussione della garanzia;
- l'outsourcing delle attività di origination (affidando ai confidi parte dell'istruttoria);
- la costruzione di solide e accurate basi informative riguardanti le mPMI;
- l'adozione di standard di comunicazione che consentano di ridurre le asimmetrie informative.

Nelle parole di un altro intervistato, «i confidi si potrebbero proporre come un "ponte" tra le imprese ed il sistema bancario. Favorendo la raccolta dei secondi su progetti concreti e di tenuta più convergenti con il mercato di riferimento». Vi è chi ritiene al riguardo che si debba puntare sull'«outsourcing delle attività di origination. Il confidi può sfruttare la propria vicinanza alle aziende, i propri patrimoni informativi e le proprie capacità di assessment per effettuare una completa pre-due diligence alle banche eroganti».

Stando all'esperienza di una delle aziende fornitici di servizi informatici, sarebbero due i principali ambiti

su cui dovrebbero investire i confidi e cioè «costruzione di solide ed accurate basi informative soprattutto riferite alle micro imprese e capacità di intervento per efficientare e velocizzare il processo del credito per le Piccole e micro imprese».

Sulla solidità e accuratezza delle informazioni insiste anche il manager di una società di lending per il quale «i confidi dovrebbero organizzarsi per sviluppare e migliorare la cultura del dato e al tempo stesso alimentare nelle proprie associate la cultura di mercato. Le partnership prevedono già la condivisione di piattaforme in grado di elaborare grandi quantità di dati, sia quantitativi che (soprattutto qualitativi) nell'interesse dei mercati e degli investitori. Senza un "ramo d'azienda" ben preciso, un budget specifico e risorse umane ad hoc sul ramo d'azienda sarà molto difficile che la finanza di mercato diventi premiante per il confidi. In astratto il confidi è l'unico soggetto in grado oggi di erogare stabilmente garanzie sui minibond a beneficio di terzi indistinti (similmente a Sace nell'attuale framework emergenziale relativo alla "Garanzia Italia", in cui anche il privato che sottoscrivesse minibond sarebbe assistito dalla stessa garanzia di cui potrebbe godere un intermediario vigilato). Da rilevare che al 30 giugno 2022, terminato l'intervento straordinario di Sace, nessun privato potrà essere garantito in via diretta da MCC bensì solo da una garanzia rilasciata da un confidi vigilato. Questo è un vantaggio competitivo non del tutto compreso dagli stessi confidi!».

Il tema delle comunicazioni tra i confidi e le banche è sicuramente visto come un altro importante ambito nel quale introdurre miglioramenti incrementali. Stando ad un intervistato appartenente al mondo delle ECAI; ad esempio, bisognerebbe investire «sicuramente negli automatismi gestionali che devono abbattere i costi operativi ed incrementare concretamente, attraverso degli standard di

comunicazione, i rapporti comunicativi tra confidi e Banca». Dello stesso parere è un altro interlocutore, dal mondo delle fintech, secondo cui bisogna intervenire sulla «comunicazione, allineamento di contenuti e riduzione di asimmetrie informative».

C'è chi ritiene poi che «il confidi può puntare a sfruttare la debolezza delle banche in termini di patrimonio per azzerare gli accantonamenti coprendo la quota di garanzia non coperta dal Fondo di garanzia per le PMI. Si dovrebbe creare una interfaccia che automatizzi questo processo, in modo da salvaguardare la "velocità" del processo di erogazione della garanzia con dei processi di erogazione rapidi da parte dei confidi».

Domanda n.6 - Vi sono altre attività -a prescindere da quelle basate sulla gestione delle risorse pubbliche- che i confidi potrebbero svolgere in autonomia dal sistema bancario, anche sviluppando partnership con intermediari non bancari (anzitutto con le cosiddette "fintech")?

Sono diversi i partecipanti al questionario secondo i quali i confidi dovrebbero puntare a una partnership strategica con il mondo delle fintech per sviluppare servizi innovativi, come ad esempio l'invoice trading (le anticipazioni d liquidità a fronte di fatture) ed il digital lending, che possono aggiungere valore anche per le mPMI. Come afferma un intervistato appartenente a una delle ECAI coinvolte, «potenzialmente lo sviluppo di servizi fintech potrebbe essere un motore di crescita innovativa anche per i confidi. Attività di digital lending e crowdfunding sono nelle corde di alcuni confidi che hanno già sviluppato tale linee di attività o stanno valutandole». D'altra parte, anche le stesse fintech beneficerebbero della partnership con i confidi potendo, come sostiene un altro intervistato del mondo ECAI, «espandere la propria penetrazione su aziende di più piccole dimensioni con il supporto della

garanzia».

Nelle parole di un altro interlocutore, «i confidi potrebbero utilizzare soluzioni fintech per accedere a un mercato dei capitali più ampio, sfruttando soluzioni tecnologiche già esistenti». Analogamente c'è chi afferma che i confidi dovrebbero investire in attività di supporto e assistenza finanziaria continuativa ai propri associati, sfruttando maggiormente le opportunità offerte dalla PSD2 in quest'ambito. Vi è poi chi considera che «l'integrazione con le fintech è un tema strategico dei confidi stessi, molto critico ed opinabile: sarà da verificare quali saranno le fintech alla luce del riordino del settore annunciato da Governo e Bankit. I confidi stessi devono in qualche modo accedere direttamente al paradigma fintech». I confidi quindi potrebbero non solo sviluppare partnership con le fintech ma anche «diventare essi stessi fintech, anche in virtù delle varie applicazioni della Direttiva PSD2 sul comparto confidi».

I servizi di tecnofinanza non sono evidentemente le uniche attività che i confidi possono svolgere in autonomia dalle banche. Alcune delle società partecipanti al questionario hanno infatti indicato altri servizi su cui i confidi potrebbero puntare per offrire un maggior supporto ai propri associati. Tra questi si annoverano ad esempio attività di «origination per soggetti non bancari, il credito diretto, il micro credito e la consulenza». Secondo quanto afferma un intervistato appartenente a una ECAI, I confidi potrebbero affiancare le imprese con servizi accessori a quelli del credito, ma sempre legati al tema del Credito

Attraverso la partnership con le fintech i confidi possono sviluppare servizi innovativi per le PMI come il digital lending e l'invoice trading.

La gestione e il collocamento degli NPL, il credito diretto, il microcredito e la origination per soggetti non bancari sono altri servizi che i confidi possono svolgere in autonomia rispetto alle banche.

(es. credito commerciale). (…) Inoltre, dovrebbero sviluppare e gestire, al meglio, l'opportunità del credito diretto concentrandosi sulle forme tecniche a più alta redditività, nelle aree meno presidiate dalle Banche (aziende piccole con valutazione di rischio intermedia».

Vi è poi chi rileva che «il new normal post covid è destinato a favorire la digitalizzazione e in quest'ottica sarebbero auspicabili partnership di sistema capaci di rendere più smart e veloce il processo di istruttoria e delibera. Ma anche la parte di selezione dei progetti potrebbe essere resa più in linea con le reali esigenze di mercato con una vision più europea e una forte spinta all'internazionalizzazione anche per le PMI».

Uno dei partner tecnologici dei confidi afferma invece che questi ultimi dovrebbero ampliare la propria sfera di azione alla «gestione e al collocamento degli NPL e al collocamento di prodotti non finanziari».

Infine, uno dei soggetti coinvolti nel questionario ha voluto porre l'accento sulla necessità, da parte dei confidi, di migliorare la gestione degli investimenti finanziari. Secondo questo interlocutore, appartenente ad una fintech, «i confidi non hanno, nella maggioranza dei casi, una gestione efficiente degli investimenti finanziari. Questo in quanto non hanno, tipicamente, strutture e competenze interne per gestire professionalmente un processo di investimento oggi più che mai complesso e, per questi motivi, generalmente si appoggiano a banche o gestori esterni senza una guida centralizzata.

Gestire il patrimonio in un contesto caratterizzato da tassi a zero e potenzialmente in crescita che stiamo sperimentando vuole dire avere un portafoglio più complesso e assumere rischi. Un Advisor esterno è indiscutibilmente la soluzione per aiutare il confidi a combinare questi fattori di rischio in una soluzione personalizzata e seguirne le dinamiche implementative nel tempo vedendo le reazioni dei mercati e misurando nel continuo i rischi assunti. Tuttavia, nella nostra

esperienza abbiamo spesso trovato un processo governato dal basso in cui il portafoglio è il risultato di proposte derivanti dall'industria e dalle banche del territorio, più che un processo governato da una regia centrale. Questo non può che portare alla sovrapposizione di rischi finanziari (in quanto i gestori chiaramente non si parlano) e all'impossibilità di governare i rischi di bilancio e gli aspetti contabili. Oltre all'assenza di un governo centralizzato degli investimenti abbiamo spesso trovato prodotti finanziari parcellizzati in tagli piccoli con costi di gestione elevati, gestioni patrimoniali o polizze assicurative inefficienti e con commissioni elevate che, in un contesto di rendimenti molto contenuti, non possono che ridurre il contributo alla redditività che, invece, potrebbe derivare dall'efficiente utilizzo delle risorse liquide. A questo va, poi, aggiunto che le banche e le società di gestione non offrono servizi di gestione e misurazione dei rischi; manca quindi un approccio strutturale alla misurazione dei rischi ex ante come bussola di governo della gestione. I confidi dovrebbero rovesciare il paradigma. Dovrebbero, cioè, evitare di diversificare il portafoglio titoli tramite la diversificazione dei manager e pianificare a tavolino la strategia ottimizzando i rischi in base alle caratteristiche economico-patrimoniali, alla necessità di rendimento, alle riserve patrimoniali accantonate e a tutte quelle caratteristiche peculiari che caratterizzano il confidi stesso. L'utilizzo di una gestione centralizzata e di un Advisor indipendente permetterebbe di generare efficienza sui costi di gestione dei prodotti evitando di subire passivamente le proposte dell'industria del risparmio che ha obiettivi legati alla generazione di commissioni e non allineati a quelli del confidi».

Domanda n.7 - La conquista di una più forte credibilità dei singoli confidi nei riguardi del sistema bancario (e degli altri operatori di mercato) non è un obiettivo conseguibile solo attraverso investimenti qualificanti, ma anche attraverso la verificabilità (certificazione e/o misurazione) dei progressi raggiunti. Nella tabella sottostante può provare a suggerire 3 o 4 indicatori rilevanti in grado di identificare i confidi potenzialmente più utili al sistema bancario, anche ipotizzando come tali indicatori potrebbero essere in qualche modo "certificati" e da chi (se il confidi li rappresentasse al mercato in modo "autoreferenziale" la comunicazione potrebbe risultare meno efficace)?

La sottostante tavola porta a sintesi gli indicatori ipotizzati dalle otto società (su 13) che hanno risposto al quesito.

Tavola 4.3 Indicatori di capacità competitiva dei confidi

Indicatore di capacità competitiva del confidi (descrizione)	Modalità di "certificazione" dell'indicatore	Possibile soggetto "certificatore"
Organizzazione dei processi interni	Attestazione	Organismo Confidi Minori
Adozione di forme automatizzate ed avanzate della valutazione del merito creditizio accettati dagli Istituti di Credito	Scorecard e serie storiche e valutazione dei risultati in regressione	Organismo Confidi Minori
Miglioramento della PD media dei finanziamenti erogati	Dimensione numerica	Organismo Confidi Minori
Adeguatezza del patrimonio rispetto ai rischi in essere	Indice di Bilancio	Società di revisione o ECAI
Volume complessivo garanzie	Indice di Bilancio	ECAI
Valore sofferenze/Stock Garanzie	Indice di Bilancio	ECAI
Adeguatezza e performance del modello di valutazione e monitoraggio del merito di credito	Attestazione	ECAI

Indicatore di capacità competitiva del confidi (descrizione)	Modalità di "certificazione" dell'indicatore	Possibile soggetto "certificatore"
Incidenza % di escussione delle garanzie, % di crediti in bonis, % di crediti NPE	Indice di Bilancio	Società di revisione o ECAI
distribuzione degli affidamenti per settore, distribuzione degli affidamenti per area geografica	Indice di Bilancio	Società di revisione o ECAI
Delta crescita aziende finanziate (base annua)		Società di revisione o ECAI
Settore "Advisory" minibond	Statistico su KPI/CRA	Ente Indipendente
Settore "Garanzie" minibond	Statistico su KPI/CRA	Ente Indipendente
Ruolo di anchor investor	Statistico su KPI/CRA	Ente Indipendente
Indice Solidità Prospettica	Indice di Bilancio	Società di Revisione
(Spese per il personale + altre spese operative) / (Margine di intermediazione)	Indice di Bilancio	Società di Revisione
Patrimonio netto/Totale attivo	Indice di Bilancio	Società di Revisione
Digitalizzazione dei processi (Processi di firma, Workflow organizzativi che velocizzino il processo di valutazione, Integrazioni digitali organizzative per il processo di controgaranzia	Attestazione	Ente Indipendente
Integrazione forte con il sistema Bancario	Attestazione	Ente Indipendente
Integrazione forte con la governance territoriale (Regioni) nel credito agevolato in particolare	Attestazione	Ente Indipendente
Miglioramento sostanziale ed automazione dei processi di monitoraggio del credito	Attestazione	Ente Indipendente

È interessante notare che buona parte degli indicatori proposti come particolarmente significativi sul piano dell'accreditamento dei confidi rispetto al mercato è basata su grandezze che vanno riportate in bilancio. Questo riguarda perfino la ripartizione settoriale e territoriale delle imprese garantite che vanno riportate nel bilancio dei confidi (sia *maggiori*, sia *minori*) nella sezione D "altre informazioni" della

nota integrativa. In effetti Mediocredito Centrale utilizza proprio un set di indicatori largamente basati su tali informazioni di bilancio per identificare (e convalidare annualmente) i confidi (*maggiori* e *minori*) cui è riconosciuto lo status di garanti autorizzati (e, quindi, un trattamento "preferenziale" rispetto agli altri garanti).

4.3 ALCUNI SPUNTI SULLE OPPORTUNITÀ PER I CONFIDI CONNESSE ALLA RAREFAZIONE DEL RELATIONSHIP LENDING

I contributi offerti dalle persone intervistate provenienti tanto dal sistema bancario nazionale quanto dalle società fornitrici di servizi, sono serviti a far luce su alcuni fattori-chiave che incidono sulla partnership con i confidi. Le opinioni espresse sono state sintetizzate nei paragrafi precedenti cercando di offrire un quadro di insieme sulle criticità e potenzialità relative all'operato dei confidi emerse nel corso delle singole interviste.

In questo paragrafo conclusivo si vogliono offrire alcune chiavi interpretative e alcuni spunti di discussione sugli aspetti più salienti scaturiti dalle risposte ricevute, esplicitando alcuni concetti che a volte si danno per sottointesi o che vengono visti come seconde derivate ma che assumono, nell'opinione degli autori, un ruolo centrale allorquando ci si interroga sul ruolo attuale e futuro dei confidi.

I dati di mercato e gli intervistati ci dicono che per effetto di mutamenti strutturali:

- gran parte del sistema bancario non può più avere un business model basato sul relationship lending, indispensabile per valutare le micro e piccole imprese, soprattutto quelle *digitalmente opache*;

- un'altra parte del sistema finanziario -che include banche medie e piccole, operatori fintech, advisor nella emissione di minibond ed altri intermediari- sta cogliendo l'opportunità per intercettare parte della domanda di finanza non più accolta dalle banche, soprattutto da quelle di maggiori dimensioni.

In questa fase di transizione alcuni intermediari del secondo gruppo, soprattutto se privi di sportelli bancari (ma non solo, se si tiene presente quanto dichiarato da esponenti delle BCC), ritengono che i confidi possano essere utili alleati, sicuramente se riescono a veicolare clientela verso di loro. Dai nostri questionari emerge infatti che i confidi hanno un punto di forza generalmente riconosciuto: quello di poter essere un valido veicolo commerciale. È anche chiaro però che questo non basta perché i confidi non sono semplici "mediatori creditizi" e le loro prestazioni hanno un costo nei riguardi:

- sia delle imprese associate (abbastanza elevato, in termini finanziari, rispetto a quello dei tassi di interesse anormalmente bassi da molti anni);
- sia del sistema bancario (soprattutto sotto forma di costo operativo, legato alle modalità di relazione ancora old style, scarsamente basate sull'ICT).

Un altro dato interessante che emerge dalle interviste è legato al fatto che solo su pochi punti vi è una forte convergenza di vedute all'interno sia delle banche, sia delle imprese key partner dei confidi.

I punti di vista espressi dagli intervistati appartenenti al mondo bancario e alle società partner sull'operato dei confidi sono piuttosto eterogenei.
Le differenze di opinioni dipendono sia dal posizionamento sul mercato delle banche o società di appartenenza degli intervistati, sia dalla tipologia di confidi con cui tali soggetti si rapportano.

Questo, probabilmente per più ragioni tra le quali sembrano avere un peso:

- il diverso posizionamento sul mercato (ad esempio le grandi banche appaiono più scettiche degli intermediari fintech e delle BCC);
- la platea dei confidi con cui ci si relaziona (viste le differenti regole tra *confidi maggiori* e *minori* per ciò che attiene sia ai bilanci, sia ai regimi di sottoposizione a vigilanza/controllo).

Dalle interviste emerge che gli intermediari finanziari più interessati a forme di collaborazione con i confidi ritengono che le partnership vadano valutate caso per caso perché i confidi possono essere molto diversi l'uno dall'altro in relazione ad alcuni aspetti fondamentali, tra cui quelli che sono oggetto di considerazione nei paragrafi che seguono:

- La soft information
- Il livello di compatibilità digitale tra i confidi e gli altri intermediari
- La solidità patrimoniale e il pronto pagamento delle garanzie escusse
- La gamma dei servizi offerti dai confidi, il loro posizionamento strategico e la qualità del management.

4.3.1 La soft information, un "diamante grezzo" da valorizzare in chiave digitale

È un fatto generalmente accettato che i confidi, grazie alla presenza sul territorio e alla connessione con i sistemi associativi d'impresa, hanno il potenziale di raccogliere un patrimonio informativo -complementare a quello degli info-provider (soprattutto ECAI)- utile per valutare la probabilità di default delle imprese di minori dimensioni. Ma è davvero così? E se sì, lo è per tutti o solo per quelli al di sopra di una certa soglia dimensionale? E ancora, i confidi depositari della *soft*

information sono anche in grado di trasferire questo vantaggio competitivo alle banche partner? Quanto conta l'adozione di tassonomie standardizzate per la valorizzazione (anche economica) e la condivisione di questo patrimonio immateriale?

Interrogarsi su questi aspetti è necessario in quanto spesso la soft information è un asset che i confidi danno per scontato ma non sempre questa è davvero rilevante o, meglio ancora, fruibile da parte delle banche. Infatti, se da un lato la quasi-totalità delle persone interpellate ha dichiarato che buona parte (e non tutti) i confidi posseggono la soft information, dall'altro ha lamentato la incapacità degli stessi di trasferire, attraverso sistemi informativi adeguati, questo bene intangibile. Il modus operandi delle banche e degli altri intermediari finanziari, come noto, è oggi fortemente incentrato sulle tecnologie digitali. Qualsiasi pratica di condivisione delle informazioni deve quindi passare attraverso processi telematici che, se non compatibili, azzerano il valore della soft information. È evidente quindi che possedere informazioni privilegiate sulla clientela ha un senso e un valore solo se, poi, queste vengono adeguatamente processate e trasferite per essere facilmente impiegate nei modelli di scoring/rating usati dagli istituti di credito o da altri intermediari. In caso contrario la loro utilità per le banche è pressoché nulla. Questo vuol dire che il "tesoro conoscitivo" dei confidi è, per così dire, sperperato. Tanto è vero che, nel giudicare il contributo dei confidi al processo di valutazione creditizia, in media, le persone intervistate lo hanno considerato poco rilevante (sul punto le banche attribuiscono alla

I confidi spesso possiedono la soft information ma non sempre sono in grado di trasferire questo bene intangibile alle banche o agli altri intermediari finanziari. Per valorizzare questo patrimonio conoscitivo embrano esservi due vie percorribili:

- dotarsi di modelli di rating di derivazione bancaria, seguendo l'esempio di FidiNordEst;
- definire tassonomie e modelli di scambio di informazioni secondo standard digitali condivisi.

performance dei confidi un valore appena sufficiente: 6,33, che è comunque più alto rispetto al giudizio espresso dalle società partner dei confidi: 5,7 punti). A ciò si aggiunga che il giudizio espresso dagli intervistati di matrice bancaria a proposito della qualità dei processi digitali dei confidi è (nella media) un mediocre 4,78 (su una scala da 0 a 10 punti).

Sembrano esservi due strade principali per restituire il giusto valore alla soft information, nessuna esclude l'altra:

- anzitutto vi è la modalità sperimentata da FidiNordEst che è un *confidi 106* che si è dotato di un modello di rating di derivazione bancaria. Esso è stato sviluppato da una ECAI (Cerved Rating Agency), utilizza gli stessi dati che usano le banche, ma nei suoi algoritmi hanno un peso anche gli elementi informativi che il confidi acquisisce presso le imprese clienti e immagazzina nei propri database utilizzando il software gestionale più diffuso in Italia (Galileo Network). Tra i vari benefici di questo modus operandi vi è una velocizzazione dei processi e, naturalmente, un'elevata capacità predittiva certificata dalle analisi di backtesting eseguite da Cerved. È chiaro che questa esperienza è replicabile e in effetti vi è un altro confidi vigilato (FinPRomoTer) che con il supporto di una diversa ECAI (Modefinance) sta già facendo qualcosa di simile[7];
- in secondo luogo, si potrebbero definire tassonomie e modelli di scambio di informazioni secondo standard digitali condivisi. Questo approccio è perseguibile anche «facendo riferimento al modello di segnalazioni di vigilanza (Es. Centrale Rischi, Finrep, Corep e Anacredit). Queste ultime vengono trasmesse dai soggetti agli Organismi di vigilanza utilizzando protocolli standardizzati

Note

[7] *Di entrambe le esperienze si racconta di più nella precedente edizione dell'Osservatorio, pubblicata nel 2021.*

agevolando così la lettura, l'interpretazione, il controllo, la sistemazione e la conseguente archiviazione del dato». Non mancano però interlocutori che esprimono un certo scetticismo non sulla utilità di questa soluzione, bensì sulla volontà di realizzarla. In effetti non sembrano esserci in campo stakeholder impegnati per affrontare il tema con approccio sistemico.

4.3.2 Il livello di compatibilità digitale (in senso ampio) tra i confidi e gli altri intermediari

Come accennato nel paragrafo che precede, all'esito delle risposte ottenute, i costi operativi collegati alla partnership banche-confidi sono oggi ritenuti poco convenienti dagli intermediari finanziari, per effetto di un certo *disallineamento digitale*. Ricordiamo infatti che il giudizio medio espresso dagli esponenti bancari sull'apporto dei confidi al contenimento dei costi operativi nella gestione della clientela è sostanzialmente negativo: 4,2 su 10 punti.

I costi operativi connessi alla partnership tra banche e confidi possono essere fortemente ridotti accrescendo il livello di "compatibilità digitale" tra le prime e i secondi.

4.3.3 La solidità patrimoniale e il pronto pagamento delle garanzie escusse

Sono, questi, due temi molto importanti e strettamente legati fra loro. Uno dei messaggi che è emerso con forza dalle risposte ai questionari è che gli Istituti di Credito operano da anni una selezione dei confidi con cui collaborano e che uno dei criteri che guida le scelte delle banche è senz'altro la

solidità patrimoniale dei confidi, correlata alla celerità nel pagamento delle garanzie escusse che è un altro elemento chiave a monte delle scelte di partenariato.

Se è vero che l'adeguatezza patrimoniale dei confidi rispetto ai rischi assunti ha enorme importanza per la partnership bancaria è però altrettanto vero che il giudizio medio espresso dalle persone intervistate nel mondo bancario sul posizionamento dei Consorzi rispetto questo fattore chiave è appena sufficiente. Vi è peraltro la sensazione che venga percepita una certa uniformità all'interno dei confidi (la varianza è risultata moderata), il che, come si è già evidenziato, non si sposa con le evidenze scaturite dalle numerose analisi di bilancio dell'Osservatorio di Torino Finanza in base alla quale, se è vero che esistono notevoli differenze tra i confidi, gran parte di questi è comunque molto solida su un indicatore fondamentale come il TCR.

Solidità patrimoniale e velocità di pagamento delle garanzie escusse sono due delle principali discriminanti in base alle quali le banche selezionano i confidi con cui collaborare.

4.3.4 La gamma dei servizi offerti dai confidi, il loro posizionamento strategico e la qualità del management

Sebbene tutti i partecipanti al questionario abbiano ribadito l'importanza di una collaborazione tra banche e confidi, molti sul versante bancario hanno sottolineato «la necessità di un posizionamento dei Consorzi fidi sul mercato delle imprese di minori dimensioni, puntando ad una maggiore efficienza e alla diversificazione dei servizi offerti». Vi è chi è arrivato a specificare che i confidi dovrebbero fornire «servizi di *advisory* e consulenza alle aziende mettendo a disposizione le loro competenze al fine di supportare le piccole e medie

imprese nei loro percorsi di crescita, aiutandoli sia nella scelta delle migliori soluzioni finanziarie sia nella richiesta e l'aggiudicazione di bandi finalizzati a soluzioni di investimento complesse (es predisposizione di Business Plan), sapendo sfruttare a pieno tutti gli incentivi che verranno messi in campo dallo stato per favorire la ripresa del paese e l'uscita dalla crisi pandemica». Anche perché «di garanzia i confidi possono morire (…) ed è necessario che i confidi diversifichino le loro attività verso il credito diretto, (…) verso prodotti nuovi, come ad esempio la garanzia sui mini-bond avviata da alcune strutture, verso la consulenza tradizionale quella creditizia, più innovativa quella per l'accesso alle agevolazioni pubbliche. (…) Al contrario, chi sceglierà di vivacchiare nell'esistente, non avrà presto più spazi di mercato».

Sul punto, dal versante società partner dei confidi, vi è chi sottolinea quanto è importante un management all'altezza della sfida dell'innovazione al punto di affermare che occorre superare «una pericolosa resilienza rispetto all'attività core (rilascio delle garanzie) unita ad un istintivo "innamoramento" (teorico) verso la finanza di mercato, ma all'atto pratico difficoltà a dedicare risorse in via permanente e difficoltà a definire budget specifici per l'attività innovativa. È come se fosse tutto bello e affascinante ma dovesse arrivare non come conseguenza di una seria pianificazione ma per grazia divina… Un fattore chiave è dunque la consapevolezza che la diversificazione dei ricavi è una scelta strategica del management e non una piacevole eventualità».

"Di garanzia i confidi possono morire"… La garanzia dei confidi, da molti anni, ha un costo elevato se comparato ai tassi di interesse ed ha bassi margini. L'ampliamento della gamma dei prodotti e servizi offerti dai confidi viene visto come uno step necessario per consolidare il loro ruolo di ponte tra banche e PMI.

Su questo tema è evidente che mentre nel caso dei *confidi maggiori* vi sono approcci diversi rispetto ai servizi da proporre al mercato, nel caso dei *confidi minori* pesa il vincolo normativo dell'art 112 T.U.B. a svolgere «in via esclusiva l'attività di garanzia collettiva dei fidi e i servizi a essa connessi o strumentali». Va però riconosciuto che, a proposito del perimetro d'azione dei *confidi 112*, il legislatore ha aperto una breccia importante (per la logica sottostante) con l'art. 1 comma 256 e 258 della legge n. 178/2020 che ha concesso loro la possibilità di erogare direttamente credito (con il cofinanziamento del fondo per la prevenzione dell'usura) a patto che l'Organismo Confidi Minori accerti che essi soddisfino i requisiti patrimoniali, di governance, organizzativi e di trasparenza (poi) stabiliti dal D.M.20 agosto 2021.

La qualità degli Organi di Amministrazione dei confidi è un altro aspetto su cui gli intervistati, tanto del mondo bancario quanto delle società key-partner, si sono soffermati, ritenendolo suscettibile di miglioramento...

I richiami a un rinnovo/qualificazione degli organi di amministrazione (a partire dal Presidente) non mancano da parte tanto delle banche quanto (in modo più esplicito, in relazione proprio al tema della introduzione di elementi di innovazione) delle società partner che ritengono sia molto importante (7,9 su 10 punti) la **Competenza e dinamicità dell'Organo di Amministrazione (a partire dal Presidente)** ma esprimono un giudizio mediamente basso sull'insieme dei confidi (5,5/10) e sottolineano che di caso in caso possono esserci grandi differenze (4,1 su 5 punti). Giudizi analoghi (con punteggi ancora più elevati: 9,2/10 quanto a importanza; 6,4/10 come giudizio medio e 4,3/5 quanto a varianza) esprimono in relazione ai Direttori Generali.

4.4 DAI PREGIUDIZI AI GIUDIZI SUI CONFIDI, IL RUOLO ESSENZIALE DELL'ACCOUNTABILITY

Dall'insieme delle risposte sembra emergere in modo forte e chiaro che:

- per le banche è cruciale che il confidi partner porti loro valore, anzitutto in relazione ai punti elencati nel paragrafo precedente;
- le banche, come le società partner, sanno bene che la realtà dei confidi è molto diversificata al proprio interno e quindi che per poter selezionare i confidi che portano valore occorre poterli valutare.

Abbiamo anche letto che:

- alcune banche (sicuramente tra quelle di maggiori dimensioni) giudicano i confidi né più né meno come fanno con le imprese: secondo veri e propri modelli di scoring che utilizzando indici di bilancio, elaborazioni degli info-provider (c'è chi propone proprio una specifica reportistica), analisi sull'andamento storico dei rapporti, ecc;
- altre banche sposano invece approcci meno meccanici. Ma in questo caso vi è il rischio che più che esprimere giudizi, si affidino a pregiudizi. Quando è così, va riconosciuto che il pregiudizio sui confidi, non li agevola.

In questo scenario -come in altri- le asimmetrie informative ostacolano la relazione fiduciaria. Se vi sono poche informazioni SMART [Specific (Specifiche); Measurable (Misurabili); Achievable (Raggiungibili); Realistic (Realistiche); Time-bound (Definite nel tempo)] vi è il rischio che sui confidi siano espresse approssimative valutazioni d'insieme che non rendono giustizia ai soggetti più efficienti.

I confidi minori sono più esposti al rischio di (pre)giudizi da parte delle banche. Sarebbe meglio che questi soggetti venissero valutati in base a parametri più oggettivi, magari basati su dati di bilancio.

I più esposti a questo rischio sono i *confidi minori* sebbene quelli che fanno il mercato abbiano volumi di attività e strutture comparabili a quelle di parte dei confidi maggiori (che in maggioranza hanno impieghi al di sotto dei 150 milioni di euro ma permangono nell'Albo dei 106 perché, oltre a rispettare gli altri requisiti di legge, si giovano -ancora per il 2022- di un "milleproroghe".

D'altra parte, è oggettivamente vero che i confidi vigilati dalla Banca d'Italia, anche attraverso atti ispettivi, predispongono bilanci molto ben fatti e oggetto di revisione e trasmettono segnalazioni in Centrale Rischi.

Va detto però che il quadro normativo fa sì che i confidi iscritti all'Elenco previsto dall'art.112 del T.U.B. possano recuperare terreno considerato che:

- dal 2018 hanno l'obbligo di redigere il bilancio secondo lo schema adottato dalla Banca d'Italia il 2 agosto 2016;
- dal 2020 sono sottoposti al controllo dell'Organismo indipendente previsto dall'art. 112 bis del T.U.B. che esercita attività di vigilanza informativa e ispettiva e poteri sanzionatori;
- dal 2022, come si è già detto, possono (per la prima volta) esercitare attività di credito diretto (limitatamente a obiettivi funzionali alla prevenzione dell'usura e con il cofinanziamento di appositi fondi pubblici) a patto di essere autorizzati dal sopradetto Organismo all'esito della verifica di sussistenza di specifici requisiti (più elevati di quelli ordinari) relativi alla solidità patrimoniale,

agli esponenti (che oltre a quelli concenti la onorabilità dovranno soddisfare requisiti di correttezza e, per il 25%, di competenza), di natura organizzativa (anzitutto con la pubblicazione di un regolamento sulla concessione del credito) e di trasparenza, inclusa l'adozione del bilancio in formato Xbrl[8];

- nel 2022[9] per la prima volta i *confidi minori* (che adottano lo schema Non-Ifrs) potranno depositare i propri bilanci (a partire da quelli del 2021) in doppio formato Xbrl e PDF (generando entrambi le versioni dallo stesso file Excel). La facoltà del doppio deposito non è una novità, essa è sempre stata consentita in passato per dare alle diverse tipologie di società -cui via via si è esteso il perimetro di applicazione dell'Xbrl- il tempo di adattarsi alla novità. Va qui ricordato che, meritoriamente, nel 2021 l'Associazione Xbrl ha portato avanti, con Assoconfidi e Asso 112, un'importante sperimentazione (senza deposito) del bilancio Xbrl cui hanno partecipato diversi confidi. Questi battistrada, a questo punto, si ritrovano avvantaggiati nel proprio percorso di qualificazione. Va poi sottolineato che il decreto 20 agosto 2020, relativo all'utilizzo dei fondi per la prevenzione dell'usura in forma di prestito da parte dei *confidi minori* all'art 6, stabilisce che «per le finalità di cui all'art. 2, i Confidi (…) depositano il bilancio in formato Xbrl, a partire dal momento in cui tale funzionalità sarà disponibile presso il Registro delle imprese».

Note

[8] *I bilanci in formato Xbrl non implicano nulla di nuovo o di diverso rispetto allo schema di bilancio del 2 agosto 2016 dettato da Banca d'Italia. L'unica differenza è che il bilancio va redatto utilizzando dei fogli di calcolo (gratuiti e preimpostati) in Excel e poi convertito in altro formato (operazione banale e gratuita) per essere depositato al Registro delle Imprese. A questo punto chiunque potrà scaricare tale documento in formato elaborabile standardizzato per eseguire in modo rapido ed economico analisi di bilancio. Tutto questo è esattamente ciò che le banche fanno da anni per valutare le società di capitali (che, appunto, producono i propri bilanci in formato Xbrl).*

[9] *Il documento di riferimento è il Manuale operativo Unioncamere per il DEPOSITO BILANCI al Registro delle Imprese - Campagna bilanci 2022.*

Le novità intervenute nel quadro normativo che disciplina i confidi iscritti all'Elenco ex Art.112 del T.U.B. registrano notevoli miglioramenti nel livello di accountability dei confidi minori. I controlli esercitati dall'Organismo Confidi Minori sui bilanci di questi intermediari contribuiscono alla loro qualificazione.

Siamo quindi in un momento nel quale il livello di accountability per i *confidi 112* è in forte miglioramento. Basti pensare al fatto che quando -tra il 2020 e il 2021- l'Organismo Confidi Minori ha proceduto all'iscrizione dei confidi nel nuovo Elenco, in alcuni casi ci si è trovati di fronte a bilanci del tutto o parzialmente difformi dagli schemi della Banca d'Italia, come evidenziava -nella precedente edizione di questo Osservatorio- Luca La Ragione di Mediocredito Centrale (soggetto incaricato di istruire le iscrizioni nell'Elenco ex art.112, c.1, del T.U.B.).

Nel corso del 2021 tutti i bilanci (relativi al 2020) approvati dai *confidi minori* sono stati analizzati dall'Organismo che ha formulato numerose richieste di chiarimento ed ha avviato i controlli ispettivi.

La desiderabile conseguenza di questa attività di controllo (svolta da un ente indipendente ma dialogante con i sistemi associativi dei confidi) dovrebbe essere una maggiore qualificazione del sistema. Questa, oltre a comportare un miglioramento dei servizi per i soggetti garantiti (imprese e banche), dovrebbe comportare maggiori opportunità per gli stessi confidi nelle relazioni sia con il mercato, sia con lo Stato (in senso lato) che li coinvolge come veicolo per l'attuazione delle politiche pubbliche rivolte alle PMI.

Il progressivo allentamento della relazione tra le mPMI e una parte importante del sistema bancario genera uno spazio di mercato per altri intermediari. I confidi che potranno cogliere l'opportunità saranno solo quelli che sapranno rafforzare se stessi investendo in tecnologie, processi e capitale umano per offrire prodotti e servizi consoni alle mutate esigenze delle imprese. Trasparenza e accountability, poi, resteranno sempre condizioni cruciali per ottenere la fiducia delle banche, delle imprese e dello Stato.

Concludendo, i confidi sono protagonisti di un paradosso: il segmento nel quale sono massimamente specializzati, quello delle micro e piccole imprese, rappresenta un'area dalla quale parte importante del sistema bancario si ritrae lasciando campo libero ad

altri intermediari. C'è un'occasione importante ma i confidi, pur ben patrimonializzati, perdono quote di mercato. Sicuramente pesano le garanzie pubbliche messe a disposizione dei soggetti finanziatori che -per fronteggiare la crisi pandemica- sono state temporaneamente potenziate. Ma c'è dell'altro. Gli esperti intervistati -riferibili al sistema bancario e alle società key partner- hanno fornito una gran mole di stimoli e suggerimenti sui margini di miglioramento che, a prescindere dalle politiche pubbliche, i confidi possono introdurre per valorizzare i propri punti di forza. L'augurio è che molti tra i nostri lettori siano capaci di coglierli e, poi, di elaborare e implementare le strategie di cui il tessuto economico e sociale del nostro Paese ha molto bisogno.

ALLEGATO - I PRODOTTI E I SERVIZI OFFERTI AI CONFIDI DALLE PRINCIPALI SOCIETÀ PARTNER PARTECIPANTI AL QUESTIONARIO

CLUSTER 1 BUSINESS INFORMATION

CERVED GROUP

https://www.cerved.com

1. **Business Information**
   https://www.cerved.com/risk-intelligence/rischio-di-credito/business-information/

- Descrizione
  Report con differenti livelli di approfondimento contenenti informazioni ufficiali, proprietarie Cerved e provenienti da fonti open (web e open-data) atte a valutare affidabilità e merito creditizio di controparte (CGS -Cerved Group Score e relativa PD) e costantemente monitorate. La delivery può avvenire attraverso piattaforme Cerved o in forma "liquida" (API) integrata nei gestionali del cliente.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari.
  Cerved Group, leader indiscussa nel mercato bancario della BI, ha sviluppato piattaforme di erogazione e rapporti informativi dedicati al mondo Finance che soddisfano pienamente le esigenze informative in termini di riesposizione ed arricchimento di dati ufficiali (es. Bilanci riclassificati secondo gli schemi di Centrale dei Bilanci adottati da Banca d'Italia e da tutte le banche di sistema), di dati proprietari (es. Pagamenti commerciali) e di elaborazione di modelli di score predittivi (CGS- Cerved Group Score) anche per il mondo dei Confidi.
- Prêt-à porter o tailor made?
  Sono servizi standard.
- Servizi accessori (formativi o di help desk)
  La BI essendo un servizio standard prevede un on-boarding formativo di c.a. 2/3 h (fatto salvo esigenze specifiche). Cerved ha un help desk sia di I° livello e II° livello a disposizione dei clienti.

2. CGS-X:
https://www.cerved.com/risk-intelligence/rischio-di-credito/consumer-information/

- Descrizione
  Score integrato Cerved-Experian che combina lo score di sintesi del Credit Bureau di Experian con il Cerved Group Score. Il CGS-X è disponibile in real time ed erogabile in forma "liquida" (API) o attraverso specifica piattaforma Cerved Business Decision.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Lo score CGS-X, che integra anche il Credit Bureau di Experian, è specializzato per verticali: Finance, Assicurazioni e Utilities. Gli score per il mondo Finance sono stati addestrati, calibrati e monitorati per soddisfare appieno le esigenze informative e regolamentari (PD) di Banche, Confidi e altri intermediari finanziari.
- Prêt-à porter o tailor made?
  È un servizio standard.
- Servizi accessori (formativi o di help desk)
  Il CGS-X essendo un servizio standard prevede un on-boarding formativo di c.a. 3 h (fatto salvo esigenze specifiche). Cerved ha un help desk sia di I° livello e II° livello a disposizione dei clienti.

3. Modelli di scoring e rating interno personalizzati
https://ratingagency.cerved.com/it/il-rating

- Descrizione
  Elaborazione modelli di rating proprietari (tailor made) da parte della Service Line Centrale dei Bilanci che vanta una lunga e riconosciuta esperienza nello sviluppo di modelli interni per Banche e intermediari finanziari. Tali progetti sono finalizzati ad assegnare alla singola controparte affidata un rating ed una PD calibrata alle caratteristiche di rischio specifiche del Confidi. Il modello considera una pluralità di fonti informative quali-quantitative ed è applicabile sia in fase di erogazione nuove garanzie sia in fase di monitoraggio esprimendo una valutazione sempre aggiornata, completa e quindi fortemente predittiva.
  Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Questi progetti in quanto personalizzati sono finalizzati proprio ad estrarre il massimo potenziale informativo disponibile presso il Confidi, dati quali-quantitativi interni, info di Centrale dei Rischi e informazioni e score di fonte Cerved (CGS-X).
- Prêt-à porter o tailor made?
  Sono progetti e come tali tailor-made e possono differire in modo sensibile da uno all'altro.
- Servizi accessori (formativi o di help desk)
  I Rating proprietari hanno un canale di startup dedicato ed un'assistenza continua sia metodologica (erogata da Centrale dei Bilanci) che tecnica fornita dalla struttura di IT di Cerved. Prevedono una di analisi delle performance.

MODEFINANCE

https://www.modefinance.com/it

1. **TIGRAN:**
   https://www.modefinance.com/it/tigran

   - Descrizione
     Tigran è una piattaforma web innovativa, la cui tecnologia è stata brevettata: evento raro per un software, conferma l'unicità delle tecnologie, dei modelli e della soluzione.
     La piattaforma consente di costruire ed automatizzare processi di valutazione del rischio di controparte, facilitando lo scambio informativo (input dati e output verso piattaforme legacy) e la comprensione e trasparenza dell'attribuzione di un rating.
     Nel dettaglio, Tigran consente:
     - risparmio di tempi (tempistiche più rapide nell'adozione, analisi e delibera di pratiche legate al credito);
     - risparmio di risorse computazionali (al cospetto di processi analogici e manuali, errori fattuali e perdita di informazioni, l'intero processo viene basato su un'unica piattaforma digitale);
     - caratteristiche distintive di modularità e flessibilità (che permettono alla soluzione di adattarsi alle diverse esigenze e spaziare dal mondo finanziario a quello corporate);
     - co-esistenza di ampia modellistica, anch'essa sviluppata internamente (che da prova di un concreto valore aggiunto per le realtà che adottano Tigran nei processi interni di gestione del rischio).

     Nel mondo Confidi la piattaforma viene adottata da tutte quelle istituzioni, soprattutto vigilate, che non si accontentano di basare la gestione del rischio su report di business information pre-confezionati, bensì vogliono includere elementi "privati" che possono sensibilmente modificare la valutazione in base all'appetito per il rischio; il tutto ponderando in modo personalizzato i contributi delle singole parti (bilancio, centrale rischi, PSD2, dati real time dalla fatturazione elettronica, etc).
     I casi d'uso sono principalmente:
     - valutazione della rischiosità di una garanzia e suo monitoraggio
     - concessione di credito in modalità "smart lending".
   - Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
     È molto simile. Le banche hanno linee di business più ampie (factoring, leasing, etc) e questo è l'unico motivo per cui su queste ultime l'uso della piattaforma è più ampio.
   - Prêt-à porter o tailor made?
     Tailor-made. La configurazione dipende dal Confidi: uso e appetito per il rischio sono i principali driver, ma anche volontà (o meno) di automatizzare dei task dei processi.

- Servizi accessori (formativi o di help desk)
  Il servizio di configurazione iniziale della piattaforma è una sorta di consulenza che viene resa: si interpretano le esigenze, si completano le funzionalità richieste sulla base dell'esperienza di Modefinance, si realizza una piattaforma che rispetti le policy interne del Confidi.

2. CREDIT RATING
https://cra.modefinance.com/it

- Descrizione

Trattasi della valutazione di rating emessa da una ECAI, condotta sul portafoglio del Confidi, che può essere utilizzata a fini patrimoniali.

- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  La valutazione di rating è offerta anche ad altri intermediari ed è identica.
- Prêt-à porter o tailor made?
  Prêt-à-porter.
- Servizi accessori (formativi o di help desk)
  Non previsti.

CRIF

www.crif.it

1. EURISC
https://www.crif.it/prodotti-e-servizi/eurisc-20/

- Descrizione
  Database dei pagamenti dei finanziamenti, da parte di privati e imprese, alimentato dagli intermediari finanziari riconosciuti da Banca d'Italia.
  BISOGNO A CUI RISPONDE: informazioni necessarie per valutare il rischio di credito di una controparte che richiede un finanziamento.
  PUNTO DI FORZA: profondità del database che riceve la contribuzione di oltre il 95% del Mercato del credito
  DIFFERENZA RISPETTO ALLA CONCORRENZA: dettaglio informativo e profondità sia storica che in termini di quantità di dati contribuiti mensilmente.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Ai confidi viene fornito lo stesso servizio fornito alle Banche
- Prêt-à porter o tailor made?
  Non è possibile effettuare personalizzazioni del servizio
- Servizi accessori (formativi o di help desk)

2. SPRINT
https://www.crif.it/prodotti-e-servizi/sprint/

- Descrizione
  Strumento decisionale in outsourcing che raccoglie tutte le informazioni pubbliche e private, di CRIF, necessarie per la valutazione di una pratica di finanziamento. Il processo si distingue per tipologia di controparte e forma tecnica con la possibilità di recepire le regole decisionali dell'intermediario finanziario.
  BISOGNO A CUI RISPONDE: semplificare l'analisi di una controparte richiedente un finanziamento, sintetizzando e uniformando le valutazioni necessarie, sia tramite la sintesi di indicatori di rischio che garantendo la possibilità di effettuare gli approfondimenti grazie al dettaglio informativo incluso
  PUNTO DI FORZA:
  - unico strumento per la valutazione di una controparte
  - modelli statistici di valutazione differenziati per tipologia di controparte e tipologia di finanziamento richiesto
  - disponibilità in outsourcing sia via A2A che via Web
  - gestione delle regole decisionali dell'intermediario finanziario

  DIFFERENZA RISPETTO ALLA CONCORRENZA: sistema di valutazione che si basa su circa 40 modelli di valutazione.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Ai Confidi viene fornito sia il servizio fornito alle banche per valutare il credito diretto, che un servizio dedicato per la valutazione delle garanzie. Le differenziazioni sono nel modello di valutazione e nel calcolo della rischiosità e perdita attesa che gestisce anche le garanzie di secondo livello.

- Prêt-à porter o tailor made?
  I servizi vengono costruiti sul modello valutativo del CONFIDI, per cui si può arrivare a sistemi che a fronte della stessa misurazione del rischio (PD delle controparti coinvolte e calcolo della rischiosità della pratica) giungano a valutazioni complessive differenti. Al momento non rileviamo una forte varianza nelle SPRINT attivate sui CONFIDI.

Servizi accessori (formativi o di help desk per tutta la gamma dei prodotti/servizi)

CRIF ACADEMY - Scuola di formazione di CRIF sui temi del Credito. Diventa difficile stimare il numero di formazione per operatore confidi. Nell'arco del 2021 sono state erogate circa 1000 ore di formazione su operatori Confidi.
Help desk di supporto all'utilizzo dei servizi CRIF e alla risoluzione di problemi privacy. Non abbiamo statistiche sull'uso del servizio suddivise per tipologia di operatore.
CRIF TRAINING - Formazione sull'utilizzo dei servizi CRIF. Erogate circa 1500 ore di formazione su operatori Confidi.

CLUSTER 2 SOFTWARE APPLICATIVI GESTIONALI

GALILEO NETWORK

https://www.galileonetwork.eu/

1. **Gestionali per la Garanzia: Match! e Parsifal**
https://www.galileonetwork.eu/soluzioni/

- Descrizione
Galileo Network offre due linee di business per la gestione delle pratiche di Garanzia ai Confidi che si identificano con i prodotti Parsifal e Match!
Pur avendo da un punto di vista squisitamente informatico caratteristiche differenti sono entrambe soluzioni integrate e complete, corrispondenti alle esigenze derivanti dall'evoluzione normativa ed organizzativa che ha caratterizzato il settore nel recente passato.
Le soluzioni, erogate come servizio in outsourcing, nascono dalla lunga esperienza di Galileo Network con l'obiettivo di sviluppare strumenti informatici specifici per il settore, in grado di automatizzare, normalizzare e industrializzare la completa operatività, permettendo, inoltre, di organizzare i controlli necessari e di facilitare le relazioni con le Banche, gli Enti e gli Associati.
I software consentono, con l'utilizzo di tecnologie innovative, la pressoché totale automazione dell'operatività ordinaria, favorendo la standardizzazione dei processi secondo metodologie di estrazione bancaria e automatizzando lo scambio di dati con il sistema bancario e garantendo quindi la circolarità e la completezza delle informazioni. Entrambi i sistemi Informativi si compongono di moduli applicativi evoluti finalizzati al supporto delle scelte gestionali e alla facilitazione delle comunicazioni con le Banche e i Soci.
Di seguito, a titolo esemplificativo, alcuni tra i principali punti di forza:
  - Modalità di gestione del processo improntato alla flessibilità e alle reali esigenze del cliente
  - Rapida e intuitiva reperibilità delle informazioni
  - Possibilità di aprire l'informazione a più livelli di dettaglio (a seconda della profondità richiesta)
  - Avanzato livello di automatismo, tale da ridurre il più possibile la manualità
  - Controlli di coerenza sottostanti al software e indicazione di possibili errori di imputazione
  - Percorsi "guidati" relativi alle informazioni necessarie (soprattutto a fini segnaletici e contabili)
  - Integrazione con i maggiori info provider
  - Contabilità integrata e automatizzazione delle scritture contabili relative al processo core
  - Approccio modulare e scalabile della soluzione
  - Copertura funzionale completa, frutto del contributo nel tempo dell'ampio parco clienti

- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  I sistemi gestionali che vengono proposti da Galileo Network ai clienti confidi vengono utilizzati (con le opportune modifiche e personalizzazioni) sia da enti di Microcredito che da società finanziarie. Questo soprattutto in virtù del fatto che tutti i nostri sistemi si basano su un sistema di gestione dei flussi di lavoro (BPM) indipendente dal gestionale stesso e pertanto non cablato all'interno del codice. In questo modo è stato possibile configurare soluzioni per ambiti molto diversi da quelli per cui i sistemi sono nati. Per esempio, nel caso dell'utilizzo per gli istituti di microcredito è stato necessario alleggerire notevolmente (su disegno del cliente) il flusso di lavoro relativo alle fasi di istruttoria, mentre nell'utilizzo dei gestionali con istituti finanziari è stato necessario rimodulare la parte di processo successiva alla fase di delibera dell'operazione (perché non più sussistente). In questi casi è stato appunto possibile proporre l'uso dei sistemi gestionali per via della loro duttilità e della capacità dei nostri analisti di definire il processo più adatto alle esigenze del cliente.
- Prêt-à porter o tailor made?
  I sistemi gestionali che offriamo sono costruiti in modo tale da consentire un'ampia configurazione, e conseguentemente differenti possibilità di utilizzo, attraverso l'immissione di valori nelle tabelle di dominio. È altresì possibile disegnare per ogni singola soluzione/cliente uno o più workflow specifici per le linee di business. Tali workflow, gestiti da un BPM (Business Process Manager) di fatto comandano i gestionali determinando fase dopo fase sia le attività che gli operatori devono svolgere, che i dati (e le interfacce) che devono utilizzare. A parte la configurazione, molto spesso i nostri sistemi richiedono una specifica tailorizzazione per rispondere ad esigenze precipue del cliente; tali attività vengono però riportate a livello di sistema per semplificare le operazioni a livello di distribuzione delle release e quindi di fatto ogni personalizzazione migliora il sistema fornito a tutti gli altri clienti (pur essendo nella gran parte dei casi non "visibile" per il confidi che non ne ha fatto direttamente richiesta).
- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  Ogni prodotto o servizio che offriamo viene associato ad un'attività di formazione "di impianto" e vengono regolarmene proposti ai clienti (per i servizi principali) programmi di "formazione di aggiornamento".
  L'help desk è inoltre sempre disponibile per le richieste dei clienti che vengono gestite da un client manager.

2. **Odessa**

- Descrizione
  Odessa è la soluzione ideale per ottenere, anche in mobilità, una vision completa delle proprie attività, del portafoglio clienti, per organizzare e tracciare gli appuntamenti ed effettuare in qualsiasi momento preventivi personalizzati.
  È dedicata quindi agli operatori commerciali (Agenti), ai loro responsabili (Responsabili commerciali), agli operatori ed al responsabile dell›ufficio Marketing.
  Una piattaforma destinata in particolare alla struttura commerciale dell'azienda, consultabile da ogni tipo di device, anche in piena mobilità. La gestione "piramidale" delle figure professionali censite (in ambito commerciale ma non necessariamente), prevede che alla base ci sia la figura dell'Agente che fa riferimento al responsabile commerciale della propria area.
  Odessa gestisce il processo operativo nei confronti dei clienti dell'Istituto, dal primo contatto (gestione pre-istruttoria), alla fase di erogazione del credito, passando per l'istruttoria della pratica di affidamento (Gestione del merito creditizio). La piattaforma Odessa consente anche la gestione del CRM che permette di gestire le varie campagne commerciali e dove ogni Agente avrà assegnati i clienti interessati dalla campagna e potrà programmare le visite e/o il contatto.
  Elenchiamo alcune caratteristiche:
  - NOTIFICHE - Visualizzano tutti gli alert e le notifiche inviate dai sistemi gestionali all'agente.
  - PRATICHE APERTE - Monitoraggio di tutte le pratiche aperte nei vari stati: pre-istruttoria (derivanti dai contatti), pratiche di fido in istruttoria e da erogare (sia di crediti di firma che di finanziamenti diretti).
  - VISITE DA PROGRAMMARE - Riporta il numero delle visite ancora da programmare. Di solito sono su clienti interessati da una campagna commerciale dell'Istituto
  - APPUNTAMENTI - Tutti i contatti e/o gli appuntamenti concordati vengono visualizzati per: giorno, settimana, mese e per i prossimi tre mesi. La giornata è suddivisa in mezz'ore e va dalle 7 del mattino alle 9 di sera.
  - PORTAFOGLIO E SCHEDA CLIENTE - Elenco di tutto il portafoglio in capo ad ogni agente con la possibilità di visualizzare il dettaglio della scheda cliente.
  - PREVENTIVO - Possibilità di censire ed elaborare un nuovo preventivo. La funzione è strettamente integrata con il legacy per il recupero dell'anagrafica, dei prodotti e del commissionale per il calcolo del preventivo.
  - CAMPAGNE COMMERCIALI - Definizione e gestione di nuove campagne commerciali
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Quanto detto per i sistemi gestionali è valido anche per Odessa con in più il fatto che il sistema, essendo basato su un potente CRM, si presta facilmente ad utilizzo di organizzazione delle reti di vendita anche in contesti molto distanti da quello dei Confidi.

- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  Ogni prodotto o servizio che offriamo viene associato ad un'attività di formazione "di impianto" e vengono regolarmene proposti ai clienti (per i servizi principali) programmi di "formazione di aggiornamento".
  L'help desk è inoltre sempre disponibile per le richieste dei clienti che vengono gestite da un client manager.

3. **Partnership con Info Provider e Fintech**

- Descrizione
  Nel corso degli anni, con un particolare slancio nel corso del 2021, sono stati sottoscritti accordi molto importanti con i principali Info provider che insistono sul mercato dei Confidi.
  In particolare, gli accordi riguardano l'utilizzo dei servizi di Business Information per l'acquisizione di dati grezzi (Bilanci e Visure) e Report ma con un occhio molto attento all'utilizzo che dei dati i nostri clienti devono fare e che pertanto devono essere immediatamente disponibili ed integrati nei sistemi. Gli accordi presi non hanno riguardato solo la parte di fornitura (dati, report e rating/scoring), ma anche e soprattutto le modalità di integrazione tra i nostri sistemi e i servizi offerti consentendo di acquisire istantaneamente a database i dati ricevuti e a sistema documentale i relativi file xml/pdf. Analogamente è stata rafforzata la partnership con le rating Agency che da anni collaborano con Galileo Network al fine di spostare il dialogo tra i sistemi al livello di chiamate API senza nessuna necessità di operatività manuale. Nel corso del 2021 l'azienda ha acquisito una partecipazione in una realtà di crowdfunding autorizzata dalla Consob che verrà messa a disposizione dei Confidi.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  I servizi offerti dai provider di dati e scoring vengono messi a disposizione indipendentemente dalla tipologia del nostro cliente.
- Servizi accessori (formative e di help desk)
  Ogni prodotto o servizio che offriamo viene associato ad un'attività di formazione "di impianto" e vengono regolarmene proposti ai clienti (per i servizi principali) programmi di "formazione di aggiornamento".
  L'help desk è inoltre sempre disponibile per le richieste dei clienti che vengono gestite da un client manager.

FINANCE EVOLUTION

https://www.finance-evolution.it/

1. Piattaforma PANDA utilizzata da molteplici operatori bancari

- Descrizione
  Il progetto Panda prende avvio cinque anni fa, ed è stata ideata già secondo le moderne modalità di sviluppo e architetturali, e oggi si dimostra perfetta per le nuove frontiere della gestione del credito. Panda è una piattaforma completa che gestisce interamente tutti i processi e la compliance relativa tipici di un "ex-intermediario 106" sia esso un erogatore di finanziamenti, di garanzie o di altri servizi finanziari. In particolare, poi, Npl e cartolarizzazione sono temi caldissimi e richiedono strumenti moderni, scalabili, integrabili e, soprattutto, efficienti, in grado di gestire informazioni e transazioni protette e in tempo reale. Il futuro dei Npl passa necessariamente per piattaforme nuove (marketplace) in cui gestire in maniera uniforme le dinamiche della cartolarizzazione. E Finance Evolution, con i suoi prodotti e con una partnership di prossima definizione, è pronto alla sfida. L'applicazione è modulare e nella versione per i Confidi viene utilizzato il modulo relativo al rilascio delle garanzie nelle svariate modalità (sviluppato specificatamente), tuttavia la piattaforma è sostanzialmente la medesima a prescindere dalle operatività del singolo intermediario finanziario.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Il progetto Panda prende avvio cinque anni fa, ed è stata ideata già secondo le moderne modalità di sviluppo e architetturali, e oggi si dimostra perfetta per le nuove frontiere della gestione del credito. Panda è una piattaforma completa che gestisce interamente tutti i processi e la compliance relativa tipici di un "ex-intermediario 106" sia esso un erogatore di finanziamenti, di garanzie o di altri servizi finanziari. In particolare, poi, Npl e cartolarizzazione sono temi caldissimi e richiedono strumenti moderni, scalabili, integrabili e, soprattutto, efficienti, in grado di gestire informazioni e transazioni protette e in tempo reale. Il futuro dei Npl passa necessariamente per piattaforme nuove (marketplace) in cui gestire in maniera uniforme le dinamiche della cartolarizzazione. E Finance Evolution, con i suoi prodotti e con una partnership di prossima definizione, è pronto alla sfida. L'applicazione è modulare e nella versione per i Confidi viene utilizzato il modulo relativo al rilascio delle garanzie nelle svariate modalità (sviluppato specificatamente), tuttavia la piattaforma è sostanzialmente la medesima a prescindere dalle operatività del singolo intermediario finanziario

- Prêt-à porter o tailor made?
  Si tratta di un prodotto modulare, totalmente parametrizzabile e destinato a dare automazione sia a banche sia ad altri intermediari 106, così come ad essere utilizzato per soluzioni verticali per operatori specializzati. In questo momento la piattaforma viene utilizzata in ambiti molto diversificati: banca; credito al consumo; società finanziarie; digital lending; operatori degli NPL, consorzi di garanzia.
  Nato con tale impostazione il prodotto viene fornito completo di tutti i moduli e configurato per le funzionalità richieste. In alcuni casi costruiamo un'offerta specifica e personalizzata che preveda l'integrazione applicativa

con quanto già presente presso l'intermediario per la migliore condivisione dei dati e un'implementazione in modalità SaaS di tutti e soli i microservizi richiesti compresi in Panda. È proprio la versatilità dell'offerta che fa di Finance Evolution un partner tecnologico apprezzato e considerato dai più noti istituti finanziari presenti in Italia. Normalmente le esigenze di intervenire sul codice sono marginali, anche per intermediari complessi.

- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  Il servizio è comprensivo di Help Desk esteso con possibilità di sessioni formative sia in aula che presso il cliente. Tale servizio è erogato sia per quanto concerne le funzionalità applicative sia per le problematiche legate alla compliance finanziaria.

2. BLINKS

- Descrizione
  BlinkS è il primo marketplace digitale, creato in partnership con Prelios, per il trading di portafogli di Non Performing Exposures.
  Grazie a BlinkS, i Consorzi di Garanzia possono smaltire il loro stock di crediti deteriorati operando da remoto, con una piattaforma che vanta oltre 100 operatori di mercato, nazionali e internazionali, attivi nella compravendita di crediti NPE, sfruttando la piattaforma fintech di riferimento in Italia e in Europa dedicata al mondo degli NPE.
  Attraverso l'integrazione tra BlinkS e Panda, suite per la gestione dei crediti di Finance Evolution, sarà quindi possibile agevolare la gestione dell'intero ciclo di vita dei Crediti oltre che favorirne l'accesso al mercato della compravendita
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  BlinkS è il primo marketplace digitale, creato in partnership con Prelios, per il trading di portafogli di Non Performing Exposures. Grazie a BlinkS, i Consorzi di Garanzia possono smaltire il loro stock di crediti deteriorati operando da remoto, con una piattaforma che vanta oltre 100 operatori di mercato, nazionali e internazionali, attivi nella compravendita di crediti NPE, sfruttando la piattaforma fintech di riferimento in Italia e in Europa dedicata al mondo degli NPE.
- Attraverso l'integrazione tra BlinkS e Panda, suite per la gestione dei crediti di Finance Evolution, sarà quindi possibile agevolare la gestione dell'intero ciclo di vita dei Crediti oltre che favorirne l'accesso al mercato della compravendita.

SIXTEMA

https://www.sixtema.it/

1. **Sixtema.Credito**
   https://www.sixtema.it/applicativi/sixtema-credito/

- Descrizione
  Sixtema.Credito è la piattaforma pensata per coniugare massima flessibilità e rigore imposto degli standard normativi con le esigenze operative. Uno strumento che consente il costante monitoraggio di tutte le attività e la digitalizzazione dei processi.
  Gestione documentale completa, Protocollazione, Workflow, dematerializzazione dell'intero processo, contrattualizzazione in modalità digitale fanno di Sixtema. Credito una soluzione in grado di garantire la piena operatività degli Intermediari finanziari, dei Confidi.
  Sixtema.Credito gestisce tutto il reporting connesso ai processi commerciali: campagne, budget, marketing operativo, pianificazione e controllo.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Il gestionale Sixtema permette di gestire tutte le pratiche core degli intermediari finanziari anche non confidi. Nel nostro parco clienti infatti abbiamo: finanziarie, società di microcredito, sgr, società di factoring e altri intermediari vigilati e non. Per ogni tipologia di intermediario è presente una customizzazione ad hoc.

- Prêt-à porter o tailor made (domanda 4)
  La soluzione Sixtema è modulare e altamente personalizzabile e quindi viene creata una versione ad hoc per rispondere alle esigenze dei clienti. Le installazioni, quindi, comprendono una parte standard e i moduli personalizzati.
- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  È prevista la formazione di start up e l'aggiornamento continuo anche compliance in collaborazione con i nostri partner.
  È presente un sistema di HD Fresh desk che permette il monitoraggio continuo dei ticket. IL sistema di HD è integrato con un sistema interno di tracciamento delle richieste di CR che richiede il cliente

2. **SixtemaARF**
   https://www.sixtema.it/applicativi/sixtema-arf/

- Descrizione
  Anagrafe Rapporti Finanziarie - Il servizio web Sixtema.ARF presenta tutte le funzionalità per caricare i dati sui rapporti intrattenuti con i Clienti e costruire le diverse tipologie di file di comunicazione mensile, secondo gli standard previsti dalla normativa.
  Sixtema.ARF consente inoltre di costruire i file integrativi annuali contenenti le informazioni sui saldi e sulle movimentazioni dei rapporti secondo le specifiche dettate dall'Agenzia delle Entrate.
  Il software fornisce agli Operatori Finanziari la possibilità di costruire i files con i dati relativi ai soggetti titolari o delegati, residenti e non residenti, con i quali

intrattengono rapporti continuativi di natura finanziaria e che abbiano compiuto operazioni extra conto da comunicare all'Agenzia delle Entrate.
Lo strumento è stato arricchito con una nuova funzione che permette di processare la fotografia di consistenza dei dati trasmessi all'agenzia delle entrate.

- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Il modulo ARF è usufruibile sia integrato nella piattaforma Sixtema.Credito che in modalità stand alone. Il servizio è offerto a tutti gli intermediari finanziari soggetti all'obbligo oltre agli altri soggetti obbligati quali i professionisti e le holding.
- Prêt-à porter o tailor made?
  Standard

3. Indagini finanziarie
https://www.sixtema.it/applicativi/indagini-finanziarie/

- Descrizione
  Il servizio erogato in Cloud da Sixtema che permette agli operatori finanziari di gestire, direttamente sul web, l'intero procedimento di indagine; è pienamente integrato con la posta elettronica certificata Legalmail e con i servizi di firma digitale in modo da ottimizzare, razionalizzare e semplificare il colloquio fra l'operatore finanziario e gli Enti preposti alle indagini (Agenzia delle Entrate, Agenzia delle Dogane e Guardia di Finanza e Amministrazione Autonoma dei Monopoli di Stato), nel rispetto dei flussi previsti dalla normativa di riferimento.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Il modulo IF è usufruibile sia integrato nella piattaforma Sixtema.Credito che in modalità stand alone. Il servizio è offerto a tutti gli intermediari finanziari soggetti all'obbligo oltre agli altri soggetti obbligati.
- Prêt-à porter o tailor made?
  Standard

4. CRM Confidi

- Descrizione
  Progettato per gestire la rete commerciale e i contatti con i propri clienti tramite un dettagliato reporting delle attività: vengono infatti censite le chiamate effettuate, le campagne pubblicitarie con annessi risultati ottenuti, le mail inviate massivamente o singolarmente a ciascun singolo cliente rendendo così possibile l'evoluzione del business grazie ad un utilizzo strategico e gestito a tutti i livelli dei dati presenti in azienda.

CLUSTER 3 SERVIZI DI CONSULENZA

RES Consulting Group

https://www.resgroup.it/

1. **Formazione e-learning/aula**
   https://www.cognosco.it/

- Descrizione
  L'offerta formativa - erogata tramite Cognosco, portale sviluppato da RES - di oltre 150 corsi sistematicamente e costantemente aggiornati consente di coprire le necessità formative degli operatori del settore e garantisce una costante professionalizzazione dei soggetti che operano nel campo dell'intermediazione finanziaria.
  Ogni utente ha a propria disposizione il libretto formativo individuale nel quale è possibile reperire tutti gli attestati dei corsi fruiti.
  L'area del monitoraggio è a disposizione del referente della formazione che potrà in questo modo verificare l'avanzamento della fruizione dei corsi da parte dei colleghi e scaricare gli attestati dei discenti che avranno terminato i corsi.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  In linea generale si offre un supporto continuativo, o mirato su specifiche esigenze. Si tratta sempre di progetti ad hoc, pianificati "a due mani" con il cliente, perché ogni impresa è diversa. Tutte le tre tipologie di servizi sono offerti ed erogati sia agli intermediari finanziari ex art. 106, agli intermediari bancari "classici" e ad ogni tipologia di intermediario del credito (mediatori creditizi, agenti in attività finanziaria, *confidi minori* …).
- Prêt-à porter o tailor made?
  Servizio tailor made per le esigenze formative del singolo cliente. Elevata varianza che comporta la costruzione di piani formativi ad hoc per ogni singola esigenza.
- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  Nei piani formativi e nei corsi e-learning è sempre previsto il servizio di Help Desk che supporta il singolo discente nella fruizione dei corsi formativi, nel supporto allo sblocco dei singoli corsi formativi o al download degli attestati di formazione. È inoltre previsto un servizio di tutoraggio e assistenza continui delle utenze.

2. **Software risorse umane**
   https://www.software-risorse-umane.it/

- Descrizione
  La nostra specializzazione nella gestione delle risorse umane ha preso una forma "tangibile" in un software pensato appositamente per l'ufficio del personale: Ego. Ego è in grado di gestire ogni aspetto del mondo HR, e si adatta alle specifiche esigenze di ogni azienda. Questa flessibilità è una caratteristica particolarmente

apprezzata dai nostri clienti, perché permette loro di ottimizzare la spesa potendo contare su prestazioni perfettamente in linea con le aspettative.

- Prêt-à porter o tailor made?
  Servizio tailor made per le esigenze formative del singolo cliente. Elevata varianza che comporta la costruzione di moduli ad hoc per le esigenze del cliente
- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  I tecnici dell'ufficio IT forniscono supporto ai responsabili HR dei singoli intermediari.

3. Attività di consulenza per Confidi
https://www.resgroup.it/cosa-facciamo/consulenza/

- Descrizione
  L'attività di consulenza svolta dall'ufficio Legal&Consulting è diretta alla strutturazione del sistema di governance, dei controlli interni e di presidi speciali (Privacy, Antiriciclaggio, Trasparenza...). Punto di forza e differenza rispetto ai competitor è l'approccio olistico: guardare all'azienda nella sua complessità non proponendo soluzioni universali valide per tutti, ma studiamo ogni situazione per cucire su misura regolamenti, strutture, modelli.
- Prêt-à porter o tailor made?
  Servizio tailor made per le esigenze del singolo cliente. Varianza moderata in quanto la consulenza viene svolta sulla base della normativa e sulla sua applicabilità.
- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  L'attività di consulenza di RES prevede il supporto continuativo ai Responsabili delle Funzioni degli Intermediari

CLUSTER 4 LENDING E SERVIZI FINANZIARI

CHANGE CAPITAL

https://www.changecapital.it/

1. CC-Rank

- Descrizione
  L'algoritmo CC-Rank, con l'esclusivo utilizzo della P.IVA, fornisce in real time le soluzioni finanziarie idonee per l'impresa. CC-Rank è la combinazione di CC-Cash e CC-Lending così come definiti di seguito.
  1) CC-Cash: determinazione della liquidità ottenibile a sostegno del capitale circolante
  2) CC-Lending: determinazione della liquidità ottenibile a sostegno del capex e dell'attività operativa

- Il calcolo del CC-Rank segue la logica conseguenza dei precedenti per determinare l'ammontare complessivo di liquidità generabile attraverso le Soluzioni finanziarie digitali e innovative. L'algoritmo funziona con il solo inserimento della P.IVA: grazie all'integrazione API con le piattaforme di analisi e valutazione di imprese e l'utilizzo di modelli di Machine Learning (A.I.) gestiti in autonomia (Data Science interni), l'integrazione dei parametri di eleggibilità dei Partner fintech, il CC-Rank riesce ad individuare le migliori soluzioni in materia di Finanza d'impresa per ogni Azienda nonché le probabilità di successo di queste.

2. CC-Cash
https://www.changecapital.it/cc-cash/

- Descrizione
  L'algoritmo analizza il risparmio di liquidità generabile attraverso le Soluzioni digitali, calcolato sulla base dei dati aziendali riportati nell'ultimo bilancio depositato, simulando ciclo di liquidità di cui l'Azienda potrebbe beneficiare attraverso l'utilizzo delle soluzioni di Supply Chain Finance.
  La simulazione del risparmio è elaborata sulla base di cluster di aziende suddivise per volume di Fatturato, nonché le medie di settore in merito ai valori di DSO, DIO, e DPO, (prendendo come riferimento il codice Ateco recepito dalle banche dati). Attraverso l'integrazione dei parametri di eleggibilità delle Piattaforme fintech, il CC-Rank analizza le soluzioni eleggibili per la P.IVA inserita.
- La percentuale di successo è elaborata da un algoritmo di A.I. sulla base delle analisi delle operazioni concluse da Change Capital nonché dei parametri qualitativi e quantitativi delle Aziende in esame.

3. CC-Lending
https://www.changecapital.it/cc-lending/

- Descrizione
- Consente di analizzare le esigenze di liquidità a supporto degli investimenti e dell'attività operativa. Per quanto concerne gli investimenti, l'algoritmo determina le esigenze di investimento prospettiche dell'azienda analizzando il trend dei dati storici (dati di bilancio relativi agli ultimi 5 esercizi). In merito alla liquidità, l'analisi si concentra sui trend delle uscite ricorrenti che interessano la gestione operativa (fornitori, personale e servizi), simulando la liquidità necessaria nell'esercizio futuro. La nuova finanza di cui l'Azienda potrà beneficiare attraverso l'utilizzo delle soluzioni digitali di Instant Lending, Crowdfunding Lending e Equity sarà data dalla somma di investimenti e liquidità previsti. Attraverso l'integrazione dei parametri di eleggibilità delle Piattaforme fintech, il CC-Rank analizza le soluzioni eleggibili per la P.IVA inserita e ne calcola la percentuale di successo.

Piattaforma CC-Suite in White Label per i Partner

- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  La piattaforma CC-Suite viene fornita in white label, ovvero personalizzata con il logo del Partner, affinché possa renderla accessibile al proprio portafoglio clienti. Change Capital ha in progetto di coinvolgere e formare all'utilizzo della piattaforma CC-Suite le seguenti categorie:
  - **Associazioni di categoria**
  - **Consorzi di garanzia fidi, Iscritti all'Albo degli intermediari finanziari di cui all'art.106 del T.U.B.**
  - **Banche**
  - **Società di mediazione creditizia**
  - **Studi professionali**

La collaborazione ha l'obiettivo di ottimizzare il service del Partner nei confronti dei propri associati/clienti, grazie all'utilizzo delle Soluzioni di finanza alternativa. Mediante l'accesso all'Area Riservata in Piattaforma CC-Suite, il Partner beneficia dell'algoritmo del CC-Rank contenente indicazione delle Soluzioni fintech e di Finanza Agevolata.

- Prêt-à porter o tailor made?
  Per i **Partner istituzionali (associazioni, banche, confidi, ecc)** è possibile utilizzare autonomamente la piattaforma CC-Suite, personalizzata con il loro logo. Avranno a disposizione il prodotto **standardizzato**, sul quale inserire le P.IVA da analizzare e selezionare le soluzioni di interesse per ognuna di queste. A quel punto nella sezione «Dashboard» sarà disponibile il Report, aggiornato in tempo reale, di tutte le Aziende Inserite e lo Stato della pratica per ognuna di queste. Selezionate le soluzioni di interesse, la piattaforma prevede la sezione di caricamento documentale (il set documentale sarà richiesto in automatico sulla base della soluzione finanziaria selezionata).
- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  Formazione di utilizzo piattaforma CC-Suite: Ad ogni Partner viene data la possibilità di utilizzare la piattaforma in autonomo, solo a seguito di una formazione professionale offerta da un'Advisor di Change Capital che si occuperà di seguire e educare il partner all'utilizzo della stessa. Il rapporto tra Advisor e Partner è continuativo, vengono fissati dei meeting periodici per la supervisione e confronto dell'operatività.

FIRE GROUP

https://www.fire.eu/

1. Customer care e gestione del back office

- Descrizione
  Gestione delle attività di back office legate alla fase di erogazione e delibera: 1. Scooring clienti, verifica completezza documentale e gestione riscontri, rilascio il codice, in caso di delibera positiva (garanzia emessa) Associare a ciascun codice la data di erogazione comunicata (garanzia perfezionata), una volta ricevuta conferma dell'avvenuta erogazione del finanziamento.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Al fine di facilitare il controllo, a campione, della congruità documentale rispetto al finanziamento richiesto, Fire offre una soluzione di document management completa:
  Check documentazione, a cura di professionisti che ne verificano correttezza e completezza
  Organizzazione, categorizzazione e indicizzazione ordinata della documentazione presente a sistema, secondo parametri predefiniti.
  Abbinamento automatico di documentazione ed e-mail collegate alla singola posizione. Archiviazione documentale e creazione fascicolo elettronico per ogni singola posizione
  Data entry con inserimento a sistema delle informazioni necessarie alla delibera (sulla base di check list condivise)
- Prêt-à porter o tailor made?
  I nostri servizi di back office vengono personalizzati sulla base delle esigenze specifiche dei nostri clienti. Abbiamo singoli moduli adattabili alle diverse operatività.

2. Monitoraggio del portafoglio

- Descrizione
  Monitoraggio del portafoglio nella fase pre-escussione della garanzia mediante l'utilizzo di modelli di scoring e clusterizzazione.
  Due Diligence pre-escussione della garanzia per accertare che sussistano i requisiti per l'escussione della garanzia
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Alla richiesta di escussione della garanzia, presentata dall'ente erogante, Fire può svolgere una due diligence per:
  Esaminare il fascicolo con check documentale (contratti, diffide, solleciti, etc.)
  Accertare che sussistano i requisiti per l'escussione
  Valutare l'aggredibilità economica del soggetto garantito e identificare l'exit strategy più idonea per il recupero del credito
  Verificare la possibilità di ristrutturare il credito sulla base della salute finanziaria del debitore e di un giudizio di opportunità economica attualizzato.

- Prêt a porter o tailor made?
  I nostri servizi di back office vengono personalizzati sulla base delle esigenze specifiche dei nostri clienti. Abbiamo singoli moduli adattabili alle diverse operatività.

3. Gestione lifetime del portafoglio crediti

- Descrizione
  Gestione integrata dell'intero ciclo di vita dei portafogli di credito diretto, dai primissimi segnali di anomalia fino all'eventuale passaggio a default.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Gestione del portafoglio garantito a partire dalla due diligence pre-escussione della garanzia sino agli interventi stragiudiziali e legali per il recupero del credito escusso.
- Prêt-à porter o tailor made?
  I nostri servizi di back office vengono personalizzati sulla base delle esigenze specifiche dei nostri clienti. Abbiamo singoli moduli adattabili alle diverse operatività.

Frigiolini & Partners Merchant S.r.l. & Fundera S.r.l.

http://www.fepmerchant.it/

1. Condivisione Origination

- Descrizione
  In quanto conoscitori del proprio territorio i confidi sono astrattamente in grado di rivestire un ruolo importante nella divulgazione della "cultura di mercato", ancora carente in Italia, avvicinando gradualmente le aziende (associate e non) ritenute maggiormente meritevoli all'emissione di strumenti finanziari complementari (e per ciò stesso alternativi) al banking tradizionale. Tale attività è risultata in grado di allargare la sfera di percezione del confidi come soggetto in grado di fare "anche altre cose" rispetto al mero rilascio di garanzie.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Il servizio viene offerto ad altri intermediari finanziari ed è sostanzialmente eguale.
- Prêt a porter o tailor made?
  Gli strumenti di debito godono della peculiarità di poter essere strutturati, nei limiti imposti dalla normativa vigente e tenendo conto delle regole di mercato, secondo le specifiche esigenze della società emittente, consentendo un discreto margine decisionale nella determinazione, a titolo esemplificativo, di durata, valore nominale, tasso di interesse, modalità di rimborso, presenza o meno di garanzia e relativa percentuale.

- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  In ogni rapporto di partnership instaurato, soprattutto in ragione della ancora limitata diffusione culturale in territorio nazionale dello strumento del Minibond, il Gruppo F&P si è sempre reso disponibile ad illustrare al potenziale partner tutte le caratteristiche dello strumento stesso ed ogni eventuale ruolo ricopribile. Inoltre, viene sempre effettuata un'attività (di presenza o da remoto) finalizzata all'illustrazione ed al funzionamento dei portali che il Gruppo mette gratuitamente a disposizione dei confidi, destinati alle diverse attività di scouting e di investimento. Particolare importanza riveste l'attività di tutoraggio svolta dal nostro gruppo a beneficio dei confidi che si accingono per la prima volta a partecipare alla filiera dei minibond, con affiancamenti sul campo, webinar, education.

2. Co-Advisory nella strutturazione di minibond

- Descrizione
  La conoscenza dei dati ed i rapporti che i confidi solitamente intrattengono (capillarmente) con le proprie associate li rende adatti a partecipare anche all'attività di co-advisory nella strutturazione di strumenti di mercato, con il vantaggio (nel caso di specie) di garantire a F&P/Fundera un contatto referenziato immediato e coadiuvare l'arranger nel processo di collazione documentale.
  Giova precisare che questa attività è in gradi di generare per il confidi ricavi senza assorbimento patrimoniale
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
- Il servizio viene offerto ad altri intermediari finanziari ed è sostanzialmente eguale.

3. Apposizione Garanzie (esclusive o complementari)

- Descrizione
  Quale attività peculiare del confidi, gli stessi possono rilasciare idonee garanzie sui minibond emessi, sia parziali che totali ed anche complementari rispetto alle garanzie pubbliche rilasciate da MCC, al fine di mitigare il rischio a favore dei potenziali sottoscrittori dei bond. F&P per prima già in periodo ante-covid ha sperimentato con successo operazioni con concessione di più garanzie (anche suddivise percentualmente tra un pool di confidi) a copertura dell'intero nominale emesso (es. 4 garanzie da 4 confidi per una percentuale del 25% ciascuna per un totale del 100%). Il merito di credito di un emittente è assimilabile al merito di credito bancario e quindi il confidi sta lavorando pienamente nell'ambito della propria attività caratteristica.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
- Questo servizio non è offerto ad altri in quanto le banche non sono attrezzate per rilasciare garanzie su minibond.

4. Attività di Tesoreria

- Descrizione
  In qualità di investitori, anche le tesorerie dei confidi potranno profittare di tali strumenti di mercato, alla luce delle garanzie dirette di cui possono godere i confidi ex 106 T.u.b o delle garanzie rilasciate da altri confidi o da Sace (anche nel caso venissero sottoscritti da confidi ex 112 T.u.b) al fine della mitigazione del rischio in ragione del più favorevole trade off rischio /rendimento rispetto ad altri strumenti. Tipicamente utilizzati per generare margine di interesse. Unico limite per i confidi 112 T.u.b che non possono investire in titoli di srl bensì solo di spa, a causa del limite imposto dall'Art 2483 Codice Civile che andrebbe rapidamente modificato.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  L'attività viene offerta ad altri intermediari finanziari ed è sostanzialmente analoga.

5. Delega in outsourcing di "componenti istruttorie" nell'interesse di F&P e Fundera quando queste ultime agiscono in qualità di arranger

- Descrizione
  Nel caso di un incremento di emissioni oltre la soglia di saturazione delle risorse interne, F&P e Fundera potrebbero dare in outsourcing alcune parti di istruttoria tipiche della strutturazione dei minibond con particolare riferimento alle componenti di determinazione del merito di credito e di riclassificazione dei bilanci, avendo i confidi piena capacità di determinazione del merito di credito e quasi sempre uffici crediti altamente performanti e pienamente operativi al contrario delle banche che hanno da tempo soppresso gli uffici segreteria fidi classici modificando gli iter istruttori per la determinazione del merito di credito delle imprese).
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Le banche non sono attrezzate per coadiuvare gli arranger nella determinazione del merito di credito delle imprese emittenti.

OVER SPA

1. Piattaforma Overlend
www.overlend.it

- Descrizione
  Consente ai Confidi di garantire i finanziamenti erogati direttamente da un Fondo di private Debt. Il punto di forza è la fissazione a monte dei criteri di acceso al portafoglio del Fondo legati agli score di CRIF che, al contempo garantiscono velocità di istruttoria della richiesta di finanziamento. Al momento non esiste un'offerta della concorrenza in tutto e per tutto comparabile, in quanto l'iniziativa sopra descritta si configura nel suo complesso come il primo progetto che porta la finanza alternativa (tipica dei fondi di investimento) sul mondo delle PMI e dei

Professionisti con caratteristiche tipiche e differenti dalle altre soluzioni rinvenibili sul mercato, in quanto la singola operazione finanziaria, il cui ticket è ridotto e nell'ordine massimo di 250 mila euro, risulta garantita dai Confidi vigilati e controgarantita dal FCG.

- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  I servizi non sono proposti al sistema bancario e ad altri intermediari finanziari, in quanto l'attività core si configura come quella di fornitura di servizi amministrativi in outsourcing a favore di Società di Gestione del Risparmio.
- Prêt-à porter o tailor made?
  Il servizio è stato modulato sull'esigenza del nostro cliente Hedge Invest Sgr.
- Servizi accessori (formativi e di helpdesk)
  Nessun servizio complementare di formazione né di help desk.

Prelios Innovation S.r.l.

https://prelios.com/it/societa-operative/prelios-innovation/profilo

1. **BlinkS Distressed Credit**

- Descrizione
  Piattaforma che consente ai confidi di cedere i crediti deteriorati di natura finanziaria con un processo innovativo, trasparente e veloce. Inoltre, grazie alla partnership strategica con Finance Evolution (https://www.finance-evolution.it/) (l'ICT e Process Consulting Company del Gruppo Lutech focalizzata nel settore fintech, con un'offerta di soluzioni applicative per la gestione completa del ciclo di vita del credito) è possibile garantire una comunicazione fluida di dati tra i Confidi e la piattaforma attraverso estrattori automatici del data tape standard
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Il prodotto è disponibile per il sistema bancario, per gli intermediari finanziari, per fondi di investimento, SPV e per le società Ex 115 TULPS. La soluzione, le logiche, l'approccio e il funzionamento sono uguali per tutti gli operatori. I soggetti interessati all'acquisto di portafogli di NPE spesso guardano con interesse anche il comparto dei Confidi.
- Prêt-à porter o tailor made?
  La standardizzazione è uno dei punti di forza su cui si basano i prodotti e le soluzioni offerte da BlinkS. Nel corso dell'operatività ordinaria vengono raccolti periodicamente feedback dagli utenti, al fine di recepire le esigenze del mercato e trasformarle in pacchetti di aggiornamento delle funzionalità di piattaforma attraverso interventi diretti sul software. I compratori e i venditori hanno a disposizione gli stessi strumenti.
- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  BlinkS mette a disposizione sessioni formative per gli utilizzatori sia per facilitare l'utilizzo della piattaforma sia per trasmettere best practice a operatori che non hanno esperienza nel mondo delle cessioni. In aggiunta BlinkS fornisce un help desk di assistenza contattabile telefonicamente/e-mail (operatività 7/7).

2. BlinkS Commercial Credit

- Descrizione
  Piattaforma che consente a operatori provenienti sia dal mondo finanziario sia commerciale e industriale (incluse le società clienti dei confidi) di vendere fatture scadute con benefici diretti alla liquidità e indiretti in termini di escussioni delle garanzie
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Il prodotto è disponibile per operatori provenienti sia dal mondo finanziario sia commerciale e industriale. La soluzione, le logiche, l'approccio e il funzionamento sono uguali per tutti gli operatori.
- Prêt-à porter o tailor made?
  La standardizzazione è uno dei punti di forza su cui si basano i prodotti e le soluzioni offerte da BlinkS. Nel corso dell'operatività ordinaria vengono raccolti periodicamente feedback dagli utenti, al fine di recepire le esigenze del mercato e trasformarle in pacchetti di aggiornamento delle funzionalità di piattaforma attraverso interventi diretti sul software. I compratori e i venditori hanno a disposizione gli stessi strumenti.
- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  BlinkS mette a disposizione sessioni formative per gli utilizzatori sia per facilitare l'utilizzo della piattaforma sia per trasmettere best practice a operatori che non hanno esperienza nel mondo delle cessioni. In aggiunta BlinkS fornisce un help desk di assistenza contattabile telefonicamente/e-mail (operatività 7/7).

3. BlinkS Invoice Trading

- Descrizione
  Piattaforma che consente a società di persone, società di capitali e società cooperative che rispettino determinati requisiti di vendere fatture e ottenere liquidità.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  Il prodotto è disponibile per società di persone, società di capitali e società cooperative che soddisfano specifici requisiti. La soluzione, le logiche, l'approccio e il funzionamento sono uguali per tutti gli operatori.
- Prêt-à porter o tailor made?
  La standardizzazione è uno dei punti di forza su cui si basano i prodotti e le soluzioni offerte da BlinkS. Nel corso dell'operatività ordinaria vengono raccolti periodicamente feedback dagli utenti, al fine di recepire le esigenze del mercato e trasformarle in pacchetti di aggiornamento delle funzionalità di piattaforma attraverso interventi diretti sul software. I compratori e i venditori hanno a disposizione gli stessi strumenti.

- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  BlinkS mette a disposizione sessioni formative per gli utilizzatori sia per facilitare l'utilizzo della piattaforma sia per trasmettere best practice a operatori che non hanno esperienza nel mondo delle cessioni. In aggiunta BlinkS fornisce un help desk di assistenza contattabile telefonicamente/e-mail (operatività 7/7).

Prometeia Advisor Sim

https://www.prometeia.it/en/financial-advisory

1. **Asset Allocation strategica**
   https://www.prometeia.com/it/financial-advisory

- Descrizione
  Una consolidata esperienza nella previsione dei mercati finanziari, nell'elaborazione di modelli di Asset Allocation, unita ad una profonda conoscenza delle specifiche normative di settore, ci permettono di offrire ai clienti soluzioni personalizzate nella pianificazione finanziaria e nella conseguente strategia di portafoglio.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  I servizi di Prometeia Advisor Sim sono offerti anche al sistema bancario e ad altri intermediari finanziari. Tutta la nostra offerta è però personalizzata rispetto alle specifiche caratteristiche del segmento di riferimento. Nello specifico nel mondo dei Confidi viene elaborato un modello di pianificazione strategica degli investimenti sulla base del principio contabile adottato dal Confidi con differenze rilevanti tra Confidi vigilati e non vigilati. Anche la consulenza agli investimenti rispetto a quanto effettuato per le banche tiene conto delle differenti costrizioni normative imposte al segmento.
- Prêt-à porter o tailor made?
  Tutti i servizi offerti da Prometeia partono da uno standard che viene poi personalizzato e cucito su misura sulle esigenze del cliente per quanto attiene alla propensione al rischio, al portafoglio esistente, ai target di redditività e alla patrimonializzazione del Confidi, tenendo sempre conto della normativa di riferimento.
- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  Il servizio offerto garantisce un supporto continuo dei nostri consulenti ed eventuale formazione specifica qualora richiesto dal cliente.

2. Consulenza agli investimenti
https://www.prometeia.com/it/financial-advisory

- Descrizione
  Gestire tatticamente i portafogli significa monitorare l'evoluzione dei mercati e delle economie in modo continuativo, intervenendo sul portafoglio per cogliere opportunità o mitigare rischi, pur rimanendo nei range operativi associati alle varie componenti del portafoglio strategico. In tal senso elaboriamo specifiche proposte di rivisitazione dinamica dei portafogli dei clienti, sulla base della ricerca e della modellistica proprietaria del Gruppo Prometeia. Operativamente supportiamo i clienti nella selezione di titoli e di strumenti di investimento gestiti (UCITS e AIF). Per questa attività ci avvaliamo sin dal 2001 di un database proprietario web-based, al quale ad oggi contribuiscono a titolo gratuito oltre 450 intermediari finanziari, da ogni parte del mondo.
- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  I servizi di Prometeia Advisor Sim sono offerti anche al sistema bancario e ad altri intermediari finanziari. Tutta la nostra offerta è però personalizzata rispetto alle specifiche caratteristiche del segmento di riferimento. Nello specifico nel mondo dei Confidi viene elaborato un modello di pianificazione strategica degli investimenti sulla base del principio contabile adottato dal Confidi con differenze rilevanti tra Confidi vigilati e non vigilati. Anche la consulenza agli investimenti rispetto a quanto effettuato per le banche tiene conto delle differenti costrizioni normative imposte al segmento.

- Prêt-à porter o tailor made?
  Tutti i servizi offerti da Prometeia partono da uno standard che viene poi personalizzato e cucito su misura sulle esigenze del cliente per quanto attiene alla propensione al rischio, al portafoglio esistente, ai target di redditività e alla patrimonializzazione del Confidi, tenendo sempre conto della normativa di riferimento.
- Servizi accessori (formativi e di help desk)
  Il servizio offerto garantisce un supporto continuo dei nostri consulenti ed eventuale formazione specifica qualora richiesto dal cliente.

3. Presidio dei rischi
https://www.prometeia.com/it/financial-advisory

- Descrizione
  Esaminiamo il modello in uso presso l'investitore attraverso un'approfondita analisi dei processi e del contesto normativo e regolamentare di riferimento, per individuare le aree di miglioramento. Assistiamo gli investitori nella ridefinizione delle policy di risk management nell'ambito normativo e regolamentare di riferimento. Sfruttando le capability del Gruppo Prometeia, forniamo la misurazione dei rischi ex-ante di portafoglio attraverso metodologie evolute di calcolo dei rischi finanziari, tra cui il rischio di mercato, di credito e di liquidità.

Infine, integriamo i criteri di sostenibilità degli investimenti, oltre a specifici target eventualmente contemplati all'interno della policy di investimento, all'interno del modello di analisi e valutazione dei rischi.

- Elementi distintivi rispetto alla versione del prodotto/servizio eventualmente proposto ad altre categorie di intermediari
  I servizi di Prometeia Advisor Sim sono offerti anche al sistema bancario e ad altri intermediari finanziari. Tutta la nostra offerta è però personalizzata rispetto alle specifiche caratteristiche del segmento di riferimento. Nello specifico nel mondo dei Confidi viene elaborato un modello di pianificazione strategica degli investimenti sulla base del principio contabile adottato dal Confidi con differenze rilevanti tra Confidi vigilati e non vigilati. Anche la consulenza agli investimenti rispetto a quanto effettuato per le banche tiene conto delle differenti costrizioni normative imposte al segmento.
- Prêt-à porter o tailor made?
  Tutte i servizi offerti da Prometeia partono da uno standard che viene poi personalizzato e cucito su misura sulle esigenze del cliente per quanto attiene alla propensione al rischio, al portafoglio esistente, ai target di redditività e alla patrimonializzazione del Confidi, tenendo sempre conto della normativa di riferimento.



I CONFIDI IN ITALIA

Indagine sui confidi italiani: caratteristiche dell'offerta di mercato e scenari strategici.

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

COMITATO TORINO FINANZA
PRESSO LA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO

Comitato Torino Finanza presso la Camera di commercio di Torino
via San Francesco da Paola 24 10123 Torino
tel. +39 011 571 6390
www.to.camcom.it/torinofinanza comitato.torinofinanza@to.camcom.it