



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



GLI OSSERVATORI

I confidi

Collana "Gli osservatori"

- *La finanza d'impresa e le banche* (ultima edizione 2007)
- *I confidi* (ultima edizione 2007)
- *Le start up innovative* (ultima edizione 2008)

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

Coordinamento grafico: Settore Comunicazione esterna, Camera di commercio di Torino

Impaginazione e stampa: Photorec spa

Finito di stampare: ottobre 2008

Indice

Ringraziamenti	1
----------------------	---

Introduzione	3
--------------------	---

Capitolo primo

Il mercato delle garanzie in Piemonte

1.1 Analisi dell'offerta di mercato: chi sono e come si posizionano i player piemontesi.....	7
1.1.1 Quanti sono i confidi in Piemonte?	7
1.1.2 L'ampiezza del mercato delle garanzie in Piemonte è considerevole, ed in forte aumento	10
1.1.3 L'offerta di mercato piemontese è fortemente concentrata al suo interno.....	12
1.1.4 Anche all'interno del gruppo dei player principali l'offerta risulta particolarmente concentrata	16
1.1.5 La presenza di due leader di mercato non frena la crescita degli altri confidi.....	19
1.2 Analisi dei bilanci dei principali confidi piemontesi	21
1.2.1 L'entità dei rischi assunti dipende dal mix di forme tecniche delle garanzie rilasciate	22
1.2.2 Il patrimonio a disposizione per la copertura del rischio nei confidi piemontesi presenta strutture diverse	29
1.2.3 L'indice di solvibilità è funzione diretta del mix di forme tecniche delle garanzie prestate e dell'ampiezza del patrimonio a disposizione per la copertura del rischio	34
1.2.4 L'incidenza delle insolvenze sulle garanzie è generalmente contenuta e le relative perdite sono ridotte attraverso i recuperi	37

1.2.5 Non tutti i confidi piemontesi hanno creato margine positivo nei due esercizi del biennio in esame.....	41
---	----

Capitolo secondo

I cambiamenti normativi in atto e le conseguenti possibili evoluzioni del mercato delle garanzie

2.1 I cambiamenti normativi aprono un nuovo ruolo per i confidi nella catena del valore dell'erogazione del credito.....	47
2.1.1 L'evoluzione degli accordi di Basilea introduce una nuova logica di determinazione del capitale di vigilanza per le banche, che va a cambiare il ruolo dei confidi nella catena del valore	49
2.1.2 Per Basilea 2 il rischio di credito delle banche è definito da tre componenti	52
2.1.3 La presenza della garanzia di un confidi andrà ad attenuare il rischio di credito per le banche attraverso il principio della sostituzione del rating.....	53
2.1.4 Basilea 2 permette alle banche di assegnare internamente rating ai singoli affidati e garanti; in tal modo anche i confidi non dotati di rating assegnato da istituti esterni potranno ricoprire il nuovo ruolo di attenuazione del rischio.....	55
2.1.5 Contestualmente a Basilea 2 anche la normativa secondaria sui confidi di Banca d'Italia potrà influenzare lo scenario competitivo	56
2.2 Dal 2003 ad oggi i confidi piemontesi hanno affrontato i cambiamenti normativi con 3 strategie diverse.....	60
2.2.1 Intermediario vigilato.....	61
2.2.2 I parametri da rispettare nell'ambito della strategia "intermediario vigilato"	62
2.2.3 Lo stato di avanzamento nel processo di soddisfacimento dei parametri dei diversi confidi che hanno scelto questa strategia.....	63

2.2.4	Wait and see	65
2.2.5	Intermediario non vigilato	66
2.3	Guardando al futuro, nuovi elementi di scenario potrebbero impattare le strategie dei confidi.....	68
2.3.1	Confidi come advisor indipendenti nelle scelte di finanziamento della clientela POE/Small business	68
2.3.2	Per le banche i confidi sono un canale efficiente per servire la clientela POE.....	70
2.3.3	Le banche sviluppano sempre di più strumenti di finanza strutturata, soprattutto in collaborazione con i confidi più grandi	71
2.4	Dallo scenario descritto sembrano emergere quattro tipi di posizionamento strategico per lo sviluppo dei confidi piemontesi	74
<hr/>		
	Indice delle tavole	83
<hr/>		
	Bibliografia	87
<hr/>		
	Siti internet	88

Gli autori

Roberto Quaglia

Nato a Mondovì (CN) nel 1972, è attualmente direttore generale e professore di ESCP-EAP European School of Management Italia. Dal 1997 al 2003 è impegnato in consulenza (Arthur Andersen MBA S.r.l. dal 1997 al 1999, McKinsey & Company Inc. dal 1999 al 2003) lavorando a progetti di Corporate Finance, Strategy, Organisation e Marketing, soprattutto per i settori bancario, assicurativo e telecomunicazioni. Nel 2003 si occupa del lancio e sviluppo del campus italiano di ESCP-EAP. Ph.D professor dal 2007, svolge anche attività di docenza in ambito business strategy, entrepreneurship, problem solving and decision making.

Diego Bolognese

Nato a Moncalieri (TO) nel 1983, è attualmente analista e ricercatore presso ESCP-EAP European School of Management Italia. Come analista si è occupato di financial institutions, controlling, analisi dell'andamento di economie regionali e performance management per amministrazioni pubbliche e non-profit organizations.

Ringraziamenti

Gli autori ringraziano tutti coloro che hanno contribuito allo sviluppo di questa ricerca. In particolare il Comitato Torino Finanza, la Camera di commercio di Torino e la Regione Piemonte, che hanno fortemente voluto la realizzazione di questo lavoro, supportandolo direttamente per tutto il periodo dello svolgimento dell'indagine. I nostri ringraziamenti vanno in particolare a Luca Remmert e Vittorio Favetti, rispettivamente presidente e segretario del Comitato Torino Finanza, Guido Bolatto, segretario generale della Camera di commercio di Torino, Giampiero Masera, dirigente dell'area promozione e sviluppo del territorio, Paolo Roberto Mignone, membro di giunta per il settore artigianato, e ai membri del Comitato Torino Finanza per i loro commenti e feedback.

Inoltre ringraziamo sentitamente tutti coloro che con la loro collaborazione ci hanno supportato nel lavoro di analisi e di elaborazione della ricerca, che non sarebbe stata possibile senza la loro grande disponibilità e pazienza. In particolare ringraziamo Pier Luigi Ruggiero, Luciana Aimone Gigio e Gennaro Sansone di Banca d'Italia, Gianpaolo Tonello e Carlo Parodi di IntesaSanpaolo, Antonio Chighine di Unicredit Banca d'impresa, Giuseppe Pezzetto, Andrea Giotti, Roberto Gaido e Massimo Ceretto di Eurofidi, Giuseppe Russo, Giorgio Guarena e Silvia Beccaria di Unionfidi, Marco Baldin di Confartigianato Fidi Piemonte, Lorenzo Evola di Ciessepi Confesercenti, Bruno Bono e Gianluca Damilano di Confartigianato Fidi Cuneo, Carlo Morichini di Fidindustria Biella, Anna Maria Demo e Adele Candiotto di Ascomfidi Torino e Giuliano Franzini di Coop CASA.

Roberto Quaglia
Diego Bolognese

Introduzione

Il presente lavoro si articola in 2 capitoli aventi per oggetto:

1. L'analisi del mercato delle garanzie in Piemonte, con un particolare focus sul lato offerta (analisi di bilancio dei confidi piemontesi).
2. Studio della possibile evoluzione del mercato delle garanzie in Piemonte alla luce dei cambiamenti normativi in atto e delle nuove esigenze che stanno emergendo dalla domanda di mercato, elementi coi quali i confidi si dovranno necessariamente confrontare nel determinare le strategie di sviluppo.

Il capitolo 1 si concentra sull'analisi dell'offerta del mercato piemontese delle garanzie, con riferimento al biennio 2005-2006. L'analisi si sviluppa su due livelli:

- Definizione del mercato di riferimento
- Riclassificazione ed analisi dei bilanci dei confidi piemontesi.

Nella prima parte viene preso in esame il mercato nel suo insieme. L'ampiezza del mercato delle garanzie in Piemonte è considerevole ed in forte aumento, l'offerta è molto diversificata al suo interno e vede la presenza di attori anche molto diversi fra loro per dimensioni. Questa caratterizzazione determina una forte concentrazione del mercato e permette di suddividere i confidi in due diversi gruppi: i player principali e quelli minori.

I player principali sono i confidi di dimensioni maggiori; sebbene questo gruppo sia composto da meno della metà dei confidi piemontesi, al suo interno concentra la quasi totalità del mercato. Inoltre anche all'interno di questo gruppo vi è ulteriore concentrazione: due confidi (Eurofidi ed Unionfidi) presentano dimensioni non paragonabili ai competitors, presentandosi come leaders di mercato. I dati hanno comunque dimostrato che l'esistenza di questi due soggetti di dimensioni molto importanti, non frena la crescita dei confidi appartenenti a questo gruppo ma che

presentano dimensioni inferiori.

La seconda parte del capitolo 1 si concentra sull'analisi dei bilanci degli 8 confidi appartenenti al gruppo dei confidi principali. Dal momento che per questo particolare tipo di istituzione finanziaria non esiste uno standard preciso per la redazione dei bilanci, è stata necessaria una riclassificazione dei bilanci, per rendere confrontabili i dati. L'analisi si è concentrata sugli aspetti indicati nell'elenco qui riportato, mettendo in risalto alcune evidenze interessanti:

- Rischi assunti nell'attività di prestazione di garanzia: l'entità dei rischi assunti dipende dal mix di forme tecniche delle garanzie rilasciate.
- Patrimoni a disposizione per la copertura del rischio: i confidi piemontesi presentano patrimoni con strutture anche molto diverse fra loro.
- Indice di solvibilità: l'indice di solvibilità (misura sintetica della solvibilità di un confidi) è funzione diretta del mix di forme tecniche delle garanzie prestate e dell'ampiezza del patrimonio a disposizione per la copertura del rischio.
- Insolvenze: l'incidenza delle insolvenze sulle garanzie prestate è generalmente contenuta e le relative perdite sono ridotte attraverso i recuperi.
- Redditività: non tutti i confidi piemontesi hanno creato margine positivo nel biennio esaminato.

Il capitolo 2 si occupa dei cambiamenti in atto nello scenario competitivo di riferimento per i confidi piemontesi. Tali cambiamenti sono determinati principalmente dall'evoluzione normativa, che è a sua volta il risultato di due diverse componenti:

- I nuovi accordi del comitato di Basilea introducono una nuova logica di determinazione del capitale di vigilanza per le banche. All'interno di questa logica, la presenza della garanzia di un confidi diventerà un elemento di grande importanza ai fini dell'attenuazione del rischio di credito. Si apre quindi per i confidi la possibilità di ricoprire un nuovo ruolo nella catena del valore dell'attività di concessione del credito.
- Contestualmente a Basilea 2, la normativa secondaria sui confidi di Banca d'Italia influenzerà ulteriormente lo scenario competitivo. Sebbene non sia

Introduzione

ancora completa, i punti principali sono già stati fissati: i confidi potranno assumere il ruolo all'interno della catena del valore previsto da Basilea 2 se si trasformeranno in intermediari sottoposti alla vigilanza di Banca d'Italia.

Nel seguito si è quindi approfondito come i confidi piemontesi hanno affrontato i cambiamenti normativi: ne è risultato che ognuno di essi ha optato per una delle seguenti macro-strategie:

- Trasformarsi in intermediario vigilato.
- Aspettare la finalizzazione della normativa e dello scenario competitivo risultante.
- Non trasformarsi in intermediario vigilato.

Oltre ai cambiamenti normativi, le strategie dei confidi piemontesi sono anche influenzate da nuovi elementi provenienti dal mercato. Negli ultimi anni stanno infatti nascendo nuove esigenze di servizi che per i confidi rappresentano grosse opportunità di evoluzione della propria attività; in base a queste tendenze i confidi potrebbero diventare:

- Advisor indipendenti per i propri clienti nelle scelte di finanziamento della clientela POE/Small Business
- Canale efficiente per le banche per servire la clientela POE
- Partner delle banche nello sviluppo di strumenti di finanza strutturata per la distribuzione del debito

Per concludere si è cercato di fare una previsione circa lo scenario competitivo che verrà a definirsi a seguito di questa fase di cambiamenti. In base all'analisi effettuata, sembrano emergere quattro tipi di posizionamento strategico per lo sviluppo dei confidi piemontesi:

- Confidi universale: confidi di grosse dimensioni che serve tutte le categorie di clienti in un'area geografica estesa (nazionale).
- Global niche player: confidi di grosse dimensioni che serve una specifica categoria di clienti in un'area geografica estesa (nazionale).
- Local leader: confidi di dimensioni ridotte che serve tutte le categorie di clienti

Introduzione

in un'area geografica circoscritta (provinciale/regionale).

- Local niche player: confidi di dimensioni ridotte che serve una specifica categoria di clienti in un'area geografica circoscritta (provinciale/regionale).

Attualmente la grande maggioranza (per numerica) dei confidi piemontesi si posiziona come local niche player, mentre soltanto i due confidi più grandi presentano la forma del confidi universale. La forma del local niche player, tipica del confidi tradizionale, non sembra essere adeguata per cogliere le nuove sfide ed opportunità provenienti dal nuovo scenario competitivo. Un'evoluzione di questi soggetti in una forma più adatta a sfruttare tali opportunità sembra quindi essere una sfida importante ai fini dell'evoluzione del mercato piemontese delle garanzie.

Il mercato delle garanzie in Piemonte

1.1 Analisi dell'offerta di mercato: chi sono e come si posizionano i player piemontesi

Il mercato delle garanzie in Piemonte è molto evoluto. Anche sotto la spinta di una forte domanda negli ultimi decenni sono nati e si sono sviluppati molti player, alcuni dei quali per dimensioni, organizzazione e qualità del servizio fornito rappresentano realtà importantissime non solo a livello regionale, ma anche nazionale ed in alcuni casi europeo.

1.1.1 Quanti sono i confidi in Piemonte?

Al 31 dicembre 2006 erano 20 i confidi attivi sul territorio della regione; è qui riportato l'elenco completo:

- Eurofidi
- Unionfidi
- Cogart CNA
- Confartigianato Fidi Piemonte
- Ciessepi Confesercenti
- Confartigianato Fidi Cuneo
- Fidindustria Biella
- Ascomfidi Torino
- Coop CASA
- Agricolfidi

- Confidcol
- Ascomfidi Langhe e Roero
- Fidicom Alessandria
- Ascomfidi Alessandria
- Fincom Vercelli
- Ascomfidi Vercelli
- Fiditurismo Piemonte (in liquidazione)
- Cogav Val Pellice
- CTS Cuneo
- Coop artigiana di garanzia del Canavese

Molti di essi sono realtà legate alle associazioni di categoria e/o a particolari zone geografiche.

Relativamente alla numerica dei confidi piemontesi bisogna sottolineare un trend decrescente, grazie ad un numero consistente di fusioni ed aggregazioni, molte delle quali avvenute nel 2003.

Le aggregazioni sono state in parte causate dall'emanazione nello stesso anno della legge quadro per la regolamentazione dei confidi¹: nella legge quadro (il cui contenuto sarà approfondito nel capitolo 2 del presente lavoro) il legislatore pur limitandosi a tracciare le linee guida per la futura regolamentazione del mercato delle garanzie, faceva emergere una volontà di consolidamento dell'offerta.

Il mercato italiano era considerato (a ragione) molto frammentato e il legislatore ha indicato con una legge quadro che la futura normativa avrebbe favorito i confidi con una massa critica importante.

Le linee guida sortirono l'effetto sperato, e di conseguenza si è assistito fin da subito ad una serie di fusioni fra piccoli soggetti. Di norma le fusioni sono avvenute con uno schema preciso: piccoli confidi operativi in zone geografiche ristrette, ma facenti riferimento alle stesse associazioni di categoria si sono uniti a formare soggetti più grossi con un mercato di riferimento più ampio (in alcuni casi l'intera regione), ma mantenendo lo stretto legame con l'associazione di categoria. Consideriamo

Il mercato delle garanzie in Piemonte

alcuni esempi di fusioni avvenute sulla falsariga del processo appena descritto:

- Unionfidi: costituito nella forma attuale fra il 2003 ed il 2004 attraverso la fusione fra 4 confidi facenti capo a Confindustria (agenzie di Torino, Alessandria, Cuneo e Novara). Il confido Confindustria di Biella ha rifiutato la fusione ed è tuttora indipendente (Fidindustria Biella).
- Confartigianato Fidi Piemonte: costituito nella forma attuale nel 2003 attraverso la fusione fra 7 confidi facenti capo a Confartigianato. Il confido Confartigianato della provincia di Cuneo è stato l'unico a rifiutare la fusione ed è tuttora indipendente (Confartigianato Fidi Cuneo).
- Ciessepi Confesercenti: costituito nella forma attuale nel 2003 attraverso la fusione fra 3 confidi facenti capo a Confesercenti (agenzie di Torino, Asti e Cuneo).
- Cogart CNA: costituito nella forma attuale fra il 2003 ed il 2006 attraverso la fusione fra 7 agenzie locali facenti capo a CNA.

Successivamente anche altri confidi hanno optato per fusioni secondo lo schema descritto. Nel 2007 si è realizzata la fusione fra Agricolfidi e Confidcol, entrambi soggetti di piccolissime dimensioni ed entrambi facenti riferimento al settore agricolo.

Lo stesso schema evolutivo non è invece stato seguito dai confidi Ascom. Non essendo stato raggiunto alcun accordo a riguardo non si è operata alcuna fusione e di conseguenza al momento sono attivi ed indipendenti fra loro in Piemonte 4 confidi (Torino, Alessandria, Vercelli e Langhe e Roero). I confidi Ascom per contro, potrebbero diventare un player importante in caso di fusione, divenendo il sesto confido in Piemonte per dimensioni (circa 72 milioni di euro di stock di garanzie in essere).

1.1.2 L'ampiezza del mercato delle garanzie in Piemonte è considerevole, ed in forte aumento

Prima di passare all'analisi dei dati è opportuno dare una breve nota metodologica. Per quantificare l'ampiezza del mercato piemontese delle garanzie ci siamo focalizzati su due parametri:

Stock di garanzie rilasciate

Numero di soci (clienti)

Se la scelta del secondo parametro non ha bisogno di ulteriori spiegazioni (è la dimensione in numerica della domanda) è bene spendere qualche parola di spiegazione sul primo indicatore.

Lo stock di garanzie è l'ammontare complessivo delle garanzie in essere in un dato momento. Tale ammontare (che deve essere obbligatoriamente indicato in bilancio fra le attività sotto la linea) è il parametro utilizzato dalla normativa sui confidi come indicatore sintetico di dimensione. Per coerenza con la normativa abbiamo quindi deciso di adottare tale parametro principale per la quantificazione delle dimensioni dei singoli confidi; inoltre a livello aggregato tale importo è stato utilizzato per operare una stima delle dimensioni complessive del mercato piemontese.

Tabella 1.1

Dimensioni complessive dell'offerta di mercato dei confidi Piemontesi²

	2005	2006	Δ
Stock di garanzie rilasciate	€ 4.105.798.358	€ 5.258.250.924	+28%
Numero di soci	115.402	121.799	+5,5%

Dai dati della tavola 1.1 emerge che l'attività dei confidi piemontesi è di ampiezza considerevole e sta attraversando un fase di forte espansione.

Nel 2006 lo stock di garanzie rilasciato dai confidi piemontesi è stato superiore

Nota

⁽²⁾ I dati della tavola 1.1 sono relativi all'attività nel complesso dei confidi così come esposta in bilancio d'esercizio, e non al mercato piemontese. Alcuni dei confidi esaminati hanno, infatti, attività all'esterno della regione.

Il mercato delle garanzie in Piemonte

a 5 miliardi di euro in crescita del 28% rispetto al 2005, mentre il numero dei soci³ è cresciuto del 5,5%.

Siamo quindi di fronte a due trend positivi, sebbene lo stock di garanzie cresca a ritmi notevolmente più elevati.

Dal momento che il mercato delle garanzie piemontese non è chiuso, l'offerta supera la domanda in quanto trova soddisfazione all'esterno del mercato in esame. Di conseguenza per operare una stima delle dimensioni del mercato relativo al solo territorio della regione Piemonte è stato necessario esaminare accanto ai dati relativi all'attività dei confidi piemontesi, i dati relativi all'attività sul territorio della regione Piemonte degli stessi. I risultati sono presentati in tavola 1.2:

Tabella 1.2

Dimensioni dell'offerta di mercato sul territorio della regione Piemonte

	2005	2006	Δ
Stock di garanzie rilasciate in Piemonte	€ 2.849.676.653	€ 3.271.726.890	+14,8%
Stock di garanzie rilasciate fuori dal Piemonte	€ 1.256.121.705	€ 1.986.524.034	+58,0%
Numero di soci piemontesi	109.442	112.357	+2,7%
Numero di soci non piemontesi	5.980	9.442	+58%

Lo stock di garanzie rilasciate dai confidi piemontesi sul solo territorio della regione⁴ fra il 2005 ed il 2006 è aumentato del 14,8%, mentre il numero di soci

Nota

⁽³⁾ Il numero di soci considerato nell'analisi è approssimato per difetto. Nel computo del 2005 non sono, infatti, compresi i soci di Fidicom Alessandria, che non ha acconsentito al trattamento dei propri dati. Nel computo del 2006 invece oltre a non essere compresi i soci di Fidicom Alessandria, il dato di Cogart CNA è aggiornato al 31/12/2005 e non tiene quindi conto delle eventuali variazioni sopravvenute nel corso dell'esercizio 2006.

⁽⁴⁾ Il dato è approssimato per eccesso sia per il 2005 che per il 2006: Fidicom Alessandria pur avendo dichiarato di avere garanzie in essere fuori della regione non ne ha comunicato l'ammontare. Di conseguenza ai fini delle analisi non è stato possibile scorporare dallo stock complessivo l'attività extra-regionale.

residenti in Piemonte⁵ è aumentato del 2,7%.

Questi dati pur dimostrando una crescita eccezionale del mercato piemontese, mettono in evidenza una circostanza molto interessante: la crescita fuori dalla regione ha tenuto dei ritmi molto più elevati rispetto a quella all'interno della regione sia in termini di stock di garanzie che in termini di numero di soci.

L'espansione all'esterno del Piemonte non è però una strategia comune a tutti i confidi piemontesi: su un totale di 20 confidi soltanto Eurofidi, Unionfidi e Fidindustria Biella hanno clienti ad attività esterne alla regione. E dal momento che Fidindustria Biella ha dimensioni molto limitate, con buona approssimazione si può dedurre che:

- La crescita del mercato delle garanzie (ovvero quella all'esterno della regione) è determinata soprattutto dall'espansione di due soggetti: Eurofidi ed Unionfidi.
- Le attività extra-regionali (pari a € 1.986.524.034 nel 2006 e quindi corrispondenti a più del 60% delle attività regionali) sono detenute soprattutto da due soggetti: Eurofidi ed Unionfidi.

1.1.3 L'offerta di mercato piemontese è fortemente concentrata al suo interno

L'offerta del mercato delle garanzie piemontese è composta da soggetti molto diversi fra loro in termini di dimensioni, governance, mercato geografico di sbocco, mercato settoriale di sbocco, etc.

Per questa ragione si è deciso di suddividere l'offerta in due gruppi definiti prevalentemente in base alla dimensione⁶. I due gruppi risultanti sono i seguenti:

Nota

⁵ Il dato è approssimato per difetto: per il 2005 non sono compresi i soci di Fidicom Alessandria; inoltre per quanto riguarda il 2006 il dato di Cogart CNA è aggiornato all'esercizio precedente e quindi non tiene conto delle variazioni sopravvenute nel corso dell'esercizio 2006.

⁶ La dimensione è stata scelta come parametro fondamentale in quanto gli altri parametri statisticamente tendono a presentarsi come omogenei a livelli dimensionali omogenei. Si ricorda che la dimensione di un confidi è misurata dallo stock di garanzie rilasciate in essere.

Il mercato delle garanzie in Piemonte

Ripartizione dei confidi piemontesi in due gruppi secondo il principio di omogeneità dei parametri⁷

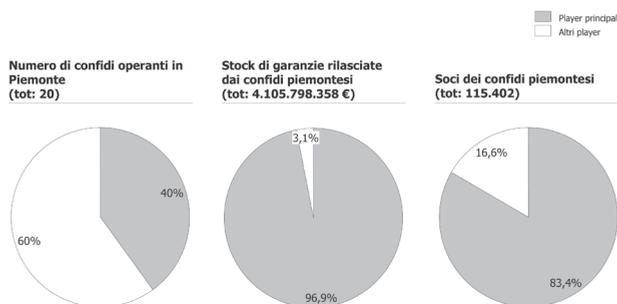
Tabella 1.3

Player principali (40%)	Altri player (60%)
Eurofidi	Coop CASA
Unionfidi	Agricolfidi
Cogart CNA	Confidcol
Confartigianato Piemonte	Ascomfidi langhe e Roero
Ciessepi Confesercenti	Fidicom Alessandria
Confartigianato Cuneo	Ascomfidi Alessandria
Fidindustria Biella	Fincom Vercelli
Ascomfidi Torino	Ascomfidi Vercelli
	Fiditurismo Piemonte
	Cogav Val Pellice
	CTS Cuneo
	Coop art. gar. del Canavese

Dopo aver operato la ripartizione si sono riclassificati i dati di cui al paragrafo precedente⁸ evidenziando il peso di ognuno dei due gruppi.

Grafico 1.4

Analisi dell'attività complessiva dei confidi piemontesi (2005)



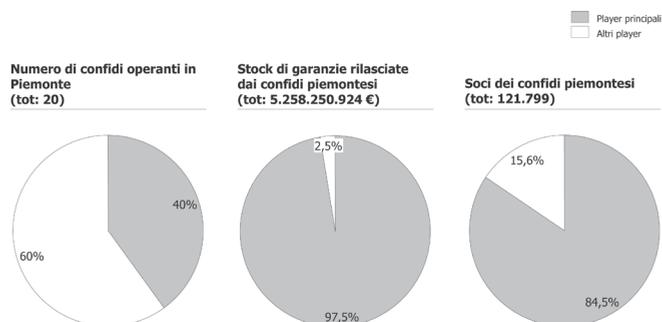
Fonte: Interviste a confidi, bilanci 2006, BNK 209 (associazione nazionale a tutela clienti sistema bancario), analisi team di lavoro

Nota

⁷⁾ Ficom Alessandria, dati non disponibili.

⁸⁾ cfr. tavole 1.1 e 1.2

Analisi dell'attività complessiva dei confidi piemontesi (2006)



Fonte: Interviste a confidi, bilanci 2006, BNK 209 (associazione nazionale a tutela clienti sistema bancario), analisi team di lavoro

Dalle tavole 1.4 e 1.5 possiamo dedurre le seguenti considerazioni:

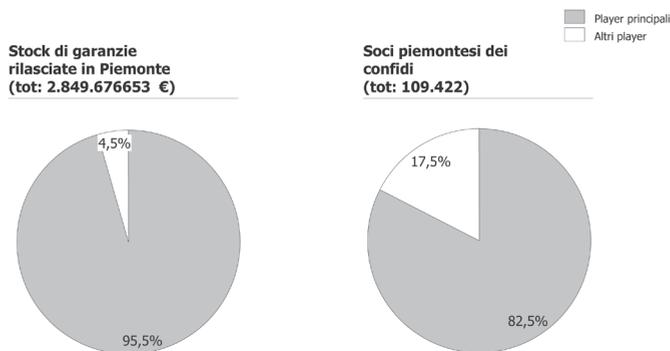
- Stock di garanzie rilasciate: nel 2005 gli 8 player principali detenevano circa il 97% delle attività. Tale tendenza si conferma rafforzandosi nel 2006: le attività detenute dagli 8 player principali salgono addirittura al 97,5% del totale, mentre i 12 confidi minori si spartiscono il 2,5% del mercato.
- Numero di clienti: anche relativamente a questo parametro si evidenzia uno squilibrio inferiore, ma comunque nettissimo, fra il gruppo dei player principali e quello dei confidi minori. La quota di mercato detenuta dai confidi principali raggiunge nel 2006 l'84,5%.

Anche limitando l'analisi al mercato del solo territorio della regione Piemonte notiamo che la situazione non cambia. Lo squilibrio a favore del gruppo degli 8 confidi principali è nello stesso ordine di grandezza:

Il mercato delle garanzie in Piemonte

Grafico 1.6

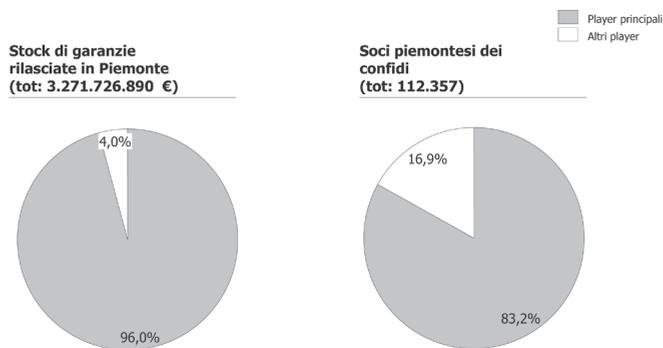
Analisi dell'attività dei confidi all'interno della regione Piemonte (2005)



Fonte: Interviste a confidi, bilanci 2006, BNK 209 (associazione nazionale a tutela clienti sistema bancario), analisi team di lavoro

Grafico 1.7

Analisi dell'attività dei confidi all'interno della regione Piemonte (2006)



Fonte: Interviste a confidi, bilanci 2006, BNK 209 (associazione nazionale a tutela clienti sistema bancario), analisi team di lavoro

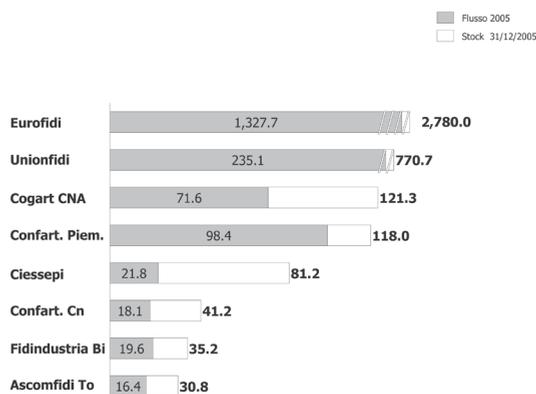
Nella continuazione dell'analisi dell'offerta saranno presi in esame soltanto gli 8 confidi facenti parte del gruppo dei player principali.

1.1.4 Anche all'interno del gruppo dei player principali l'offerta risulta particolarmente concentrata

Nei paragrafi precedenti abbiamo operato un'analisi ad alto livello del mercato piemontese considerato nella sua interezza, ed abbiamo constatato come esso sia caratterizzato da forte concentrazione: un ristretto numero di confidi controlla una percentuale del mercato molto alta. Nel seguito l'analisi si focalizza sugli 8 confidi più grandi.

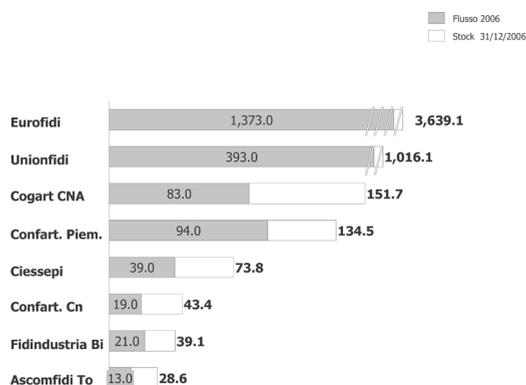
Grafico 1.8

Stock di garanzie prestate dai maggiori confidi piemontesi con indicazione del flusso (2005)



Fonte: Bilanci 2005, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Stock di garanzie prestate dai maggiori confidi piemontesi con indicazione del flusso (2006)



Fonte: Bilanci 2006, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Le tavole 1.8 e 1.9 suggeriscono alcune importanti considerazioni:

- Sugli otto confidi presi in esame ben quattro (Eurofidi, Unionfidi, Cogart CNA⁹ e Confartigianato Fidi Piemonte) hanno uno stock di garanzia tale da rendere obbligatoria la trasformazione in intermediario vigilato (l'obbligo di trasformazione subentra infatti al di sopra di 75 milioni di stock).
- Ciessepi Confesercenti con uno stock di 73,8 milioni è di pochissimo al di sotto della soglia per l'obbligo di trasformazione in intermediario vigilato (75 milioni); è da evidenziare che lo stock di Ciessepi ha subito un calo piuttosto significativo: lo stock nel 2005 ammontava a 81,2 milioni e quindi nel 2006 si è assistito ad una variazione in diminuzione di circa il 10%. Tale riduzione è stata determinata da una precisa strategia, volta a prendere tempo prima di un'eventuale trasformazione in intermediario vigilato.
- Esiste una grossa concentrazione anche all'interno del gruppo dei player principali. Si può notare quanto i valori assoluti degli stock di garanzia dei vari soggetti differiscano; per esemplificare, lo stock di Eurofidi è più di 127 volte maggiore rispetto a quello di Ascomfidi.

Nota

⁹⁾ Data la mancanza del dato, il flusso 2006 di Cogart CNA è stato stimato sulla base dei dati del 2005

Capitolo I

L'analisi delle strategie dei singoli confidi sarà ripresa nel prossimo. Ci soffermiamo ora ad esaminare il tema della concentrazione, prendendo in considerazione le quote di mercato in termini percentuali:

Tabella 1.10

Quote di mercato degli 8 confidi principali (stock di garanzie)

	Mercato complessivo		Regione Piemonte	
	2005	2006	2005	2006
Eurofidi	67,71%	69,21%	56,00%	54,78%
Unionfidi	18,77%	19,32%	24,64%	26,88%
Cogart CNA	2,95%	2,88%	4,26%	4,64%
Confart. Piem.	2,87%	2,56%	4,14%	4,11%
Ciessepi	1,98%	1,40%	2,85%	2,25%
Confart. Cn.	1,00%	0,83%	1,44%	1,33%
Fidindustria Bi	0,86%	0,74%	1,12%	1,11%
Ascomfidi To	0,75%	0,54%	1,08%	0,87%

Eurofidi ed Unionfidi nel 2006 hanno coperto da soli più dell'80% del mercato delle garanzie sul territorio della regione Piemonte, mentre gli altri 6 grandi player raggiungono insieme una quota di mercato pari al 14% circa, essendo la parte restante dei confidi minori. Tale situazione non è una novità: dalle cifre nelle tavole precedenti si nota come già nel 2005 le quote non si differenziassero di molto. Inoltre se si considera anche l'attività esterna alla regione Piemonte la concentrazione riscontrata all'interno della regione non solo è confermata ma addirittura più consistente: Eurofidi ed Unionfidi arrivano a quasi il 90% del totale.

Il mercato piemontese è quindi caratterizzato dalla presenza di due player le cui dimensioni non sono raffrontabili a quelle dei concorrenti, ed in particolare di uno (Eurofidi), che con più di 3 miliardi e mezzo di stock e serve più del 50% del mercato piemontese. Vediamo in dettaglio alcuni dati relativi a questi due importantissimi attori del mercato:

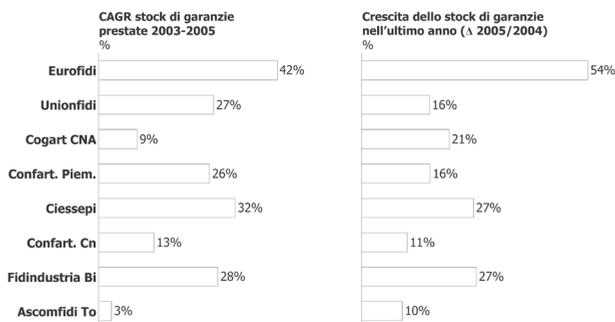
- Eurofidi: fra il 2005 ed il 2006 ha incrementato lo stock di garanzie prestate di 859 milioni, passando da 2.780 a 3.639 milioni di euro e presentando un flusso 2006 pari 1.373 milioni di euro. Questi numeri sono il risultato di attività non solo all'interno della regione Piemonte ma anche di altre regioni in cui ha un'organizzazione stabile. L'attività extra-regione presenta addirittura un tasso di crescita maggiore di quella interna alla regione: la sua market share sul mercato complessivo è aumentata dal 67,71% al 69,21%, mentre all'interno della regione è scesa da 56% a 54,78%.
- Unionfidi: fra il 2005 ed il 2006 ha incrementato lo stock di garanzie prestate di 245 milioni, passando da 770 a 1.016 milioni di euro e presentando un flusso 2006 pari 393 milioni di euro. Anche Unionfidi ha attività all'esterno della regione Piemonte; nel 2006 tali attività sono molto cresciute rispetto all'anno precedente, e nel 2007 si prevede una crescita ancora più importante, data la fusione con un grosso confidi lombardo formalizzata in corso d'anno.

1.1.5 La presenza di due leader di mercato non frena la crescita degli altri confidi

Il fatto che il mercato dell'offerta di garanzia piemontese sia dominato da due player che possono a buona ragione definirsi leader di mercato, e che stanno attraversando una fase di forte crescita, non determina come conseguenza la riduzione dell'attività degli sfidanti. Il mercato è infatti in una fase di crescita tale da assorbire anche l'offerta dei competitors di minori dimensioni, determinando anche per questi dei trend di crescita straordinari.

Grafico 1.11

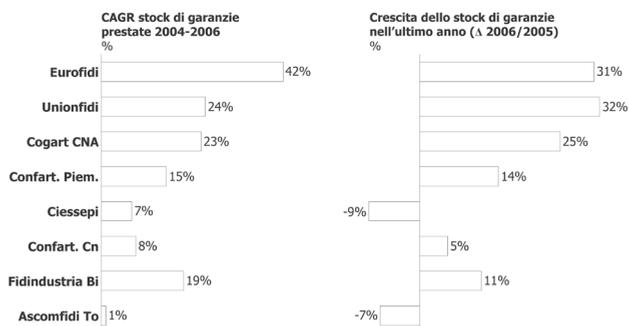
Evoluzione dell'attività dei confidi piemontesi (2005)



Fonte: Bilanci 2005, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Grafico 1.12

Evoluzione dell'attività dei confidi piemontesi (2006)



Fonte: Bilanci 2006, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Negli ultimi 3 anni gli otto confidi presi in esame hanno avuto tutti un trend di crescita positivo. Inoltre bisogna sottolineare che sono per la maggior parte trend di crescita a due cifre: soltanto Ciessepi, Confartigianato Cuneo e Ascomfidi presentano un CAGR inferiore al 10%, e in tre casi esso è addirittura superiore al 20%.

Anche concentrando l'analisi all'evoluzione dell'attività dei confidi nell'ultimo

anno la situazione non cambia.

I due più grandi (Eurofidi ed Unionfidi) nel corso del 2006 sono ulteriormente cresciuti, incrementando i loro stock di garanzie di più del 30%. È da sottolineare che la crescita di Eurofidi, seppur straordinaria è inferiore alla crescita media degli ultimi tre anni semplicemente perché nel 2005 c'è stato un incremento delle garanzie del 54%. Al contrario per Unionfidi l'anno dell'esplosione dell'attività è stato proprio il 2006; anche per il 2007 è, però previsto un incremento molto importante a cause della fusione con un confidi lombardo cui si è già accennato.

Per quanto riguarda i confidi che nel 2006 presentano crescita negativa, bisogna considerare che il decremento delle garanzie di Ciessepi è da imputarsi ad una precisa strategia di cui si è già detto nei paragrafi precedenti, e di conseguenza possiamo affermare che nel corso del 2006 soltanto Ascomfidi ha subito una reale contrazione dell'attività.

È chiaro che ritmi di crescita di tali proporzioni sono possibili soltanto in un mercato in cui esiste una buona percentuale della potenziale domanda che ancora non viene raggiunta dall'offerta e una forte disponibilità di debito. Vedremo nei paragrafi successivi come effettivamente questa ipotesi viene confermata dai dati a nostra disposizione.

1.2 Analisi dei bilanci dei principali confidi piemontesi

Nella prima parte del capitolo abbiamo visto una panoramica sul mercato delle garanzie in Piemonte (valore complessivo del mercato e sua evoluzione, attori principali con relative quote di mercato, peculiarità dell'offerta...). In questa seconda parte passeremo ad analizzare come sono strutturati dal punto di vista economico-finanziario i principali confidi. In particolare le tematiche che andremo ad approfondire sono le seguenti:

- Entità dei rischi assunti
- Patrimonio a disposizione per copertura del rischio

- Solvibilità dei confidi
- Incidenza delle perdite
- Redditività

1.2.1 L'entità dei rischi assunti dipende dal mix di forme tecniche delle garanzie rilasciate

Per tutte le tipologie di istituzione finanziaria l'attività comporta l'assunzione di rischi. Per i confidi l'assunzione di rischi è addirittura l'essenza stessa della propria attività: il confidi infatti si occupa di garantire gli istituti di credito dal rischio di credito degli obbligati principali, assumendosi l'onere di subentrare al loro posto in caso di default. Va da sé che ogni contratto di garanzia stipulato da un confidi determina l'assunzione di un rischio.

In un tipo di attività come quella del confidi un adeguato risk management è fondamentale; una gestione del rischio non oculata potrebbe infatti:

- Portare il confidi stesso all'inadempienza.
- Avere pesanti ripercussioni sul sistema economico in generale: se il confidi non riesce a coprire il default di un suo garantito il default avrà ripercussioni non solo sul confidi garante ma anche sull'istituto di credito, innescando così una reazione a catena dagli esiti potenzialmente disastrosi per un gran numero di soggetti anche non direttamente coinvolti.

Come si quantifica il rischio assunto da un confidi?

Se il confidi non mettesse in atto alcuna misura di attenuazione, l'ammontare del rischio (di seguito indicato anche con l'espressione "attivo a rischio") assunto sarebbe pari allo stock di garanzie in essere. Ogni garanzia in essere potrebbe infatti potenzialmente andare incontro ad un default e di conseguenza rappresenta un rischio cui il confidi è totalmente esposto.

Per evitare di assumersi un rischio eccessivo i confidi mettono in atto una serie di contromisure che determinano una diminuzione dell'attivo a rischio in rapporto alle garanzie rilasciate. In presenza di forme di mitigazione del rischio avremo quindi

Il mercato delle garanzie in Piemonte

un ammontare dell'attivo a rischio inferiore all'ammontare delle garanzie rilasciate; esprimendo lo stesso concetto in termini percentuali, il rapporto fra rischi assunti e garanzie prestate sarà inferiore ad 1 (<100%).

Questo significa che non tutte le garanzie determinano rischi pari al loro ammontare, ma che ci sono tipologie (o forme tecniche) di garanzie che implicano un rischio inferiore al loro valore. Vediamo nel dettaglio tutte le forme tecniche di garanzia:

- Garanzie a valere sul patrimonio: sono le garanzie sulle quali non si opera alcun genere di mitigazione del rischio: l'ammontare della garanzia è uguale all'esposizione del confidi in caso di default del garantito. In presenza di garanzia con questa forma tecnica, in caso di default dell'obbligato principale il confidi deve rispondere all'istituto di credito illimitatamente fino ad estinzione della parte di credito garantita ricorrendo al proprio patrimonio.
- Garanzie a valere sul patrimonio con controgaranzia: questa forma tecnica di garanzia è il risultato della strutturazione di due contratti di segno opposto:
 - Garanzia a valere sul patrimonio rilasciata dal confidi all'obbligato principale: vedi punto precedente.
 - Contratto di controgaranzia ("riassicurazione") del rischio stipulato fra il confidi ed un controgarante ("riassicuratore"): è un contratto di tipo assicurativo che prevede un rimborso per il confidi erogato dall'assicuratore in caso di verificarsi della variabile aleatoria rappresentata in questo caso dal default dell'obbligato principale.

Quindi le garanzie a valere sul patrimonio con controgaranzia per quanto riguarda il rapporto fra il confidi e l'istituto di credito sono del tutto simili alle garanzie di cui al primo punto in quanto in caso di default il confidi deve rispondere illimitatamente con il proprio patrimonio all'istituto di credito, fino ad estinzione della parte di credito garantita. La differenza rispetto alla forma tecnica di cui al punto precedente consiste però nel fatto che il confidi in virtù di un contratto di riassicurazione precedentemente stipulato con un ente garante, in caso di default dell'obbligato principale potrà recuperare parte dell'escussione rivalendosi sugli enti controgaranti. L'ammontare di

questa parte recuperabile è variabile: è una percentuale del totale e dipende dal contratto stipulato fra confidi ed ente riassicuratore. Di conseguenza il rischio di una garanzia con tale forma tecnica è inferiore all'importo complessivo in quanto una percentuale risulta essere a carico dell'ente controgarante. Ovviamente le garanzie con controgaranzie riducono tanto più il rischio in capo al confidi quanto più è elevato la parte controgarantita della garanzia oggetto del contratto.

- Garanzie segregate (anche dette "cappate"): questa tipologia è completamente differente dalle due precedenti. Ciò che differenzia profondamente questa forma tecnica dalle altre sono i seguenti elementi:
 - Il confidi non risponde col proprio patrimonio
 - Il confidi risponde limitatamente.

Quando il confidi rilascia una garanzia di questo tipo, si impegna in caso di default dell'obbligato principale a rispondere all'istituto di credito con un fondo destinato presente nell'attivo patrimoniale e limitatamente all'ammontare di tale fondo. L'ammontare di questo fondo è di solito una percentuale delle garanzie cui si riferisce (tipicamente il 3%).

Utilizzando questa forma tecnica, il rischio in capo al confidi è pari e non oltre all'ammontare totale del fondo destinato.

Questa forma tecnica comporta quindi una riduzione del rischio notevole perché:

- Permette di prevedere le escussioni future; infatti dal momento in cui il contratto di garanzia entra in vigore il confidi conosce l'ammontare massimo (e quindi il rischio) della perdita collegata al contratto stesso.
- Permette di limitare l'ammontare del rischio. La cappatura di solito è pari al 3% del totale garantito. Di conseguenza l'esborso massimo oltre che prevedibile è una piccola percentuale del totale.

Alla luce di quanto descritto circa le differenze fra le varie forme tecniche di garanzia, è possibile intuire come l'attivo a rischio di un confidi (ovvero la sua complessiva ed effettiva esposizione al rischio) sia funzione dipendente del mix di

Il mercato delle garanzie in Piemonte

forme tecniche delle garanzie rilasciate.

Per comprendere meglio come il mix di forme tecniche influenzi l'attivo a rischio consideriamo due esempi estremi:

- Eurofidi: il 100% delle garanzie emesse da Eurofidi ha la forma tecnica della garanzia segregata. Il rischio complessivo del confidi sarà quindi pari e non superiore alla capienza del fondo rischi presente nell'attivo patrimoniale. È quindi intuibile come l'attivo a rischio di Eurofidi in rapporto allo stock di garanzie in essere sia in termini percentuali molto ridotto.
- Ciessepi Confesercenti: il 100% delle garanzie emesse da Ciessepi Confesercenti hanno la forma tecnica di garanzia a valere sul patrimonio. Di conseguenza l'ammontare del rischio in capo a Ciessepi è pari all'ammontare dello stock di garanzie in essere.

A metà strada fra questi due casi estremi ci sono diverse situazioni; in questi casi il calcolo dell'ammontare dell'attivo a rischio non può essere condotto con metodi intuitivi come abbiamo visto finora (i casi di Eurofidi e Ciessepi Confesercenti erano semplici da analizzare in quanto sono situazioni estreme).

L'attivo a rischio di un confidi è quantificabile applicando la seguente equazione:

$$\begin{aligned} &+ \text{Garanzie a valere sul patrimonio} \\ &+ \text{Garanzie a valere sul patrimonio} \\ &\quad \text{con controgaranzia} \\ &- \text{Importo controgarantito} \\ &+ \text{Fondo a copertura delle} \\ &\quad \text{garanzie segregate} \\ \hline &= \text{ATTIVO A RISCHIO} \end{aligned}$$

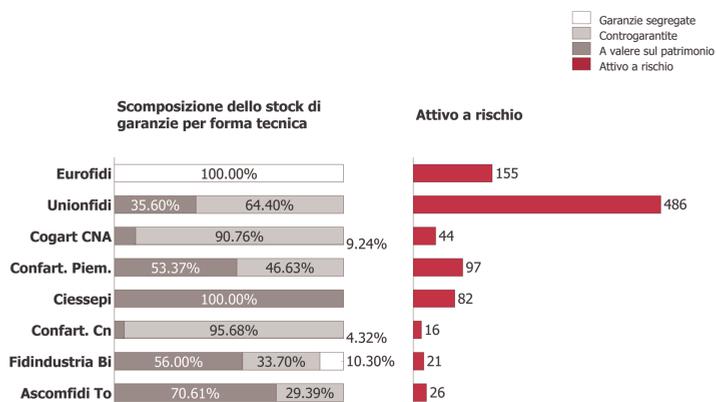
Nelle tavole a seguire vedremo una panoramica sull'esposizione al rischio assunta da ciascun confidi piemontese. In dettaglio l'analisi prenderà in esame:

Capitolo I

- Mix di forme tecniche di garanzie (%): ripartizione dello stock di garanzie in base alle diverse forme tecniche di cui sopra.
- Attivo a rischio (€) calcolato secondo l'equazione di cui sopra.
- Indice di esposizione al rischio: rapporto fra attivo a rischio e stock totale di garanzie in essere (%); questo indice è il rapporto fra la parte di attività esposta al rischio e il totale dell'attività; ha la funzione di indicare sinteticamente quanto un confidi ha operato attenuazione del rischio.

Grafico 1.13

Mix di forme tecniche delle garanzie e attivo a rischio (2005)



Fonte: Bilanci 2005, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Mix di forme tecniche delle garanzie e attivo a rischio (2006)

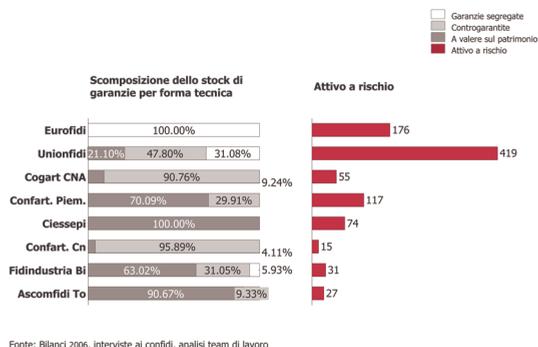


Tabella 1.15

Indice di esposizione al rischio (attivo a rischio / stock di garanzie): dimensione del rischio in rapporto all'attività complessiva del confidi

	2005	2006
Eurofidi	5%	5%
Unionfidi	63%	41%
Cogart CNA	36%	36%
Confart. Piem.	82%	87%
Ciessepi	100%	100%
Confart. Cn	38%	34%
Fidindustria Bi	59%	80%
Ascomfidi To.	84%	93%

Esaminando l'esposizione al rischio dei singoli confidi:

- Eurofidi rilascia esclusivamente garanzie segregate e quindi l'indice di esposizione al rischio è molto basso (pari all'ammontare del fondo destinato: 5%).
- La percentuale di esposizione al rischio di Unionfidi decresce fra il 2005 ed il 2006 (da 63% a 41%). La ragione di questo netto miglioramento risiede nella variazione del mix di forme di garanzia. In tavola 1.13 vediamo

infatti che nel 2005 Unionfidi non ricorreva alle garanzie segregate ed il mix era composto esclusivamente da garanzie a valere sul patrimonio di cui circa 2/3 con controgaranzia. Il ricorso a controgaranzia per i 2/3 delle garanzie permetteva un'attenuazione del rischio (indice di esposizione al rischio 2005 < 100%), ma in maniera limitata. Nel 2006 invece quasi 1/3 delle garanzie di Unionfidi si presenta nella forma di garanzie segregate, e la quota di garanzie non controgarantite si riduce passando da circa 1/3 a circa 1/5¹⁰. Grazie a questa variazione di mix l'attivo a rischio di Unionfidi passa da 486 a 419 milioni, in riduzione quindi di 67 milioni, sebbene lo stock di garanzia si sia incrementato di 245 milioni.

- Cogart CNA¹¹ pur non ricorrendo a garanzie segregate nel 2005 ha contenuto l'esposizione al rischio grazie ad un forte ricorso alle controgaranzie (> 90%). Per mancanza di dati certi non si approfondisce l'analisi nell'anno 2006 (vedi nota a piè di pagina)
- Confartigianato Fidi Piemonte non ricorre a garanzie segregate e nel 2006 conferma la tendenza a non ricorrere con grande frequenza alle controgaranzie; le garanzie a valere sul patrimonio con controgaranzia scendono al 30% del totale. È inoltre da sottolineare che le controgaranzie in essere coprono una percentuale inferiore al 50% per un importo controgarantito di 17 milioni e mezzo su uno stock complessivo di più di 134 milioni. L'esposizione al rischio risultante è molto alta ed in crescita rispetto all'esercizio precedente (87% nel 2006).
- Ciesepi Confesercenti non opera alcun tipo di attenuazione del rischio. Tutte le garanzie emesse sono a valere sul patrimonio senza controgaranzie e quindi tutta l'attività è esposta a rischio (indice di esposizione al rischio = 100%).
- Confartigianato Fidi Cuneo: grazie ad un forte ricorso alla controgaranzia (96%) la percentuale di attività a rischio è contenuta. Fra il 2005 ed il 2006

Nota

⁽¹⁰⁾ cfr tavola 1.14

⁽¹¹⁾ Cogart CNA non ha comunicato i dati aggiornati al 31/12/2006 riguardanti il mix di forme tecniche delle garanzie. Ai fini dell'analisi non sono state considerate variazioni delle percentuali di ripartizione dello stock di garanzie. Di conseguenza lo stock di garanzie (aggiornato al 31/12/2006) è stato ripartito in base alle percentuali dell'esercizio 2005.

il mix di forme tecniche è rimasto sostanzialmente immutato, e di conseguenza anche l'indice di esposizione al rischio è rimasto stabile (34%).

- Fidindustria Biella: nel 2006 l'indice di esposizione al rischio ha subito un'impennata (da 59% ad 80%). La ragione di questa evoluzione è stata riconducibile essenzialmente alla riduzione della percentuale di garanzie segregate sul totale (da 10% a 6% ca.). La percentuale delle controgaranzie è rimasta per lo più invariata (31%).
- Ascomfidi Torino non fa ricorso a garanzie segregate e nel corso del 2006 ha notevolmente ridotto il ricorso alla controgaranzia (da 29% a 9%). Questo ha comportato l'aumento dell'indice di esposizione al rischio che è passato da un già elevato 84% al 93%.

In conclusione è bene sottolineare che l'esposizione al rischio è soltanto uno dei parametri necessari per giudicare la stabilità di un confidi. Il rischio, infatti, va confrontato con il patrimonio a disposizione per la sua copertura; il rapporto fra queste due grandezze dà come risultato l'indice di solvibilità, che è l'unico indice sintetico in grado di esprimere un giudizio sulla stabilità di un confidi. Tali temi saranno sviluppati nei prossimi due paragrafi.

1.2.2 Il patrimonio a disposizione per la copertura del rischio nei confidi piemontesi presenta strutture diverse

Il patrimonio a disposizione per la copertura del rischio di perdite è un elemento importante per l'operatività del confidi. L'attività di garante dei confidi si basa, infatti, sulla capacità degli stessi di subentrare agli obblighi degli obbligati principali e di essere in grado di adempierli: il patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi è l'elemento che rende possibile tutto ciò, in quanto è l'importo immediatamente disponibile per coprire le perdite nei casi in cui si verifica il default di un soggetto garantito.

Il patrimonio a disposizione per la copertura del rischio è costituito da un mix di

poste patrimoniali diverse, suddivisibili in due gruppi:

- Patrimonio: capitale sociale e riserve
- Passività subordinate: debiti a lungo termine con obbligo di restituzione subordinato.

Le due componenti di patrimonio precedenti hanno però caratteristiche molto diverse: il patrimonio non ha obblighi di restituzione ed è quindi disponibile al 100% per la copertura delle perdite; le passività subordinate possono avere obbligo di restituzione, seppure subordinato.

Ad oggi la normativa secondaria sui confidi di Banca d'Italia non ha ancora definito i criteri di calcolo del patrimonio a disposizione per la copertura del rischio. Ai fini della nostra analisi, quindi, non disponendo appunto di una norma definitiva di Banca d'Italia, abbiamo ipotizzato che le passività subordinate possano contribuire al patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi per una quota non superiore a quella del patrimonio. Tale ipotesi è stata sviluppata a valle di una serie di interviste con la Banca d'Italia stessa e i principali attori del mercato. Vediamo ora nel dettaglio di quali elementi si compone il patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi:

Tabella 1.16

Composizione del patrimonio a disposizione per copertura dei rischi (con indicazione del numero della voce di bilancio)

Patrimonio	Passività Subordinate
Capitale sociale (120)	F.di per rischi/oneri (80)
Riserve (140)	F.di rischi su garanzie prestate (81)
Riserva f.di rischi indisponibile (141)	Passività subordinate (110)
Avanzo di gestione (170)	Depositi cauzionali dei soci (111)
	Risconti passivi (60)
	Eventuali poste di Altre passività (50)

- Risulta importante segnalare, inoltre, che non esiste una normativa specifica,

né una prassi consolidata, in merito alla contabilizzazione degli incassi a fronte di prestazioni di garanzia, con conseguenze sulla struttura delle passività subordinate dei confidi analizzati. In particolare i confidi analizzati adottano 4 diverse modalità di contabilizzazione degli incassi a fronte di prestazioni di garanzia:

- **Risconto completo:** Unionfidi risconta tutti gli incassi a fronte di prestazioni di garanzia e imputa ad ogni esercizio la quota di competenza. Troveremo quindi nel conto economico una voce di ricavi per la quota di competenza dell'anno e nello stato patrimoniale una voce di risconti passivi per la quota futura.
- **Ricavi e depositi cauzionali:** Eurofidi, Cogart CNA, Confartigianato Fidi Piemonte e Ciessepi distinguono gli incassi in due componenti, i ricavi e i depositi cauzionali. I ricavi sono contabilizzati nel conto economico e non sono riscontati; i depositi cauzionali, sono contabilizzati nello stato patrimoniale passivo e sono utilizzati per la copertura di eventuali perdite su garanzie prestate, con principio mutualistico.
- **Risconti e depositi cauzionali:** Ascomfidi Torino adotta una politica identica al precedente punto 2, ma con una differenza importante in merito alla contabilizzazione dei ricavi, che sono riscontati e contabilizzati a conto economico solo per la quota di competenza dell'anno.
- **Solo ricavi:** Confartigianato Cuneo e Fidindustria Biella contabilizzano come ricavi a conto economico tutti gli incassi a fronte di prestazioni di garanzia e non operano risconti.

In sintesi possiamo identificare due politiche di bilancio diverse: quella di prevedere o meno poste di stato patrimoniale passivo (depositi cauzionali o risconti passivi) a fronte di future perdite su garanzie; e quella di riscontare o meno le quote di ricavi a fronte della copertura costi e/o eventuali margini da servizio di prestazione della garanzia.

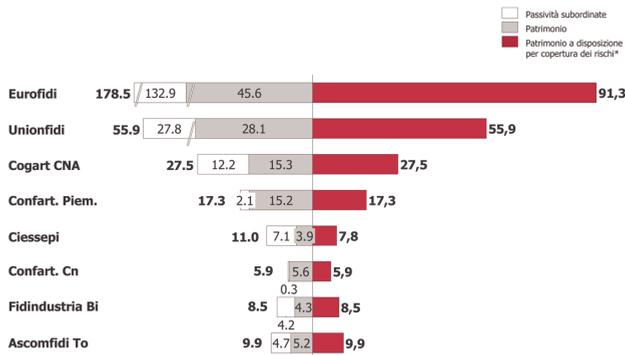
Al fine di rendere confrontabili i bilanci dei confidi analizzati, abbiamo considerato

passività subordinate i risconti passivi di ogni natura e i depositi cauzionali. Per contro non siamo entrati nel merito dell'opportunità o meno di riscontare la quota di ricavi a fronte della copertura costi e/o eventuali margini da servizio di prestazione della garanzia; ci siamo limitati, infatti, a considerare passività subordinate eventuali risconti fatti (es. Ascomfidi), a considerare come ricavi la quota di esercizio dichiarata (per intenderci la quota che non "passa" dal conto risconti passivi) e a considerare come riduzione di perdite su garanzie la quota di ricavi di anni precedenti, riscontati in anni precedenti e imputati per competenza all'esercizio analizzato. Sicuramente una normativa precisa su questo tema o una prassi condivisa renderebbe i bilanci dei confidi più facilmente confrontabili.

Nel seguito, si analizza il patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi dei singoli confidi.

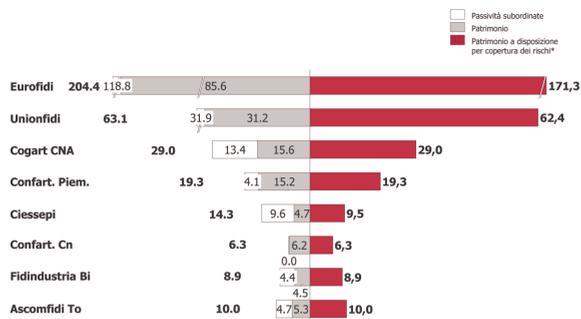
Grafico 1.17

Patrimonio a disposizione per copertura dei rischi con indicazione del mix degli elementi che lo compongono (2005)



Fonte: Bilanci 2005, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Patrimonio a disposizione per copertura dei rischi con indicazione del mix degli elementi che lo compongono (2006)



Fonte: Bilanci 2006, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

In termini generali si può notare che la dimensione del patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi è sostanzialmente correlata alla dimensione del confidi.

È interessante, inoltre, notare che il patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi di Confartigianato Fidi Piemonte e Confartigianato Fidi Cuneo è costituito per lo più da patrimonio e in via residuale da passività subordinate. Al contrario gli altri confidi analizzati hanno un mix fra patrimonio e passività subordinate vicino al 50%.

Passando ad esaminare l'evoluzione del patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi fra il 2005 ed il 2006, dei confidi con i cambiamenti più importanti:

- Eurofidi nel 2006 ha operato un aumento di capitale di dimensioni ragguardevoli. Il patrimonio di Eurofidi, già nel 2005 abbastanza consistente, nel 2006 quasi raddoppia, passando da 45,6 a 85,6 milioni di euro. Contestualmente le passività subordinate diminuiscono, ma restano comunque superiori in valore assoluto del patrimonio. Questa ricapitalizzazione ha portato il patrimonio disponibile a copertura dei rischi di Eurofidi da 91 a 171 milioni di euro. Un tale incremento di patrimonio rientra nella strategia di Eurofidi di espansione e di trasformazione in intermediario vigilato.

- Unionfidi nel 2006 ha operato una ricapitalizzazione (3,1 milioni di euro) ed ha incrementato le passività subordinate passando da 28,1 a 31,2 milioni di euro. Come risultato il patrimonio a disposizione per copertura dei rischi è aumentato da 55,9 a 62,4 milioni. Un tale incremento di patrimonio rientra nella strategia di Unionfidi di espansione e di trasformazione in intermediario vigilato.
- Ciessepi nel 2006 ha aumentato il suo patrimonio portandolo da 3,9 a 4,7 milioni (+20% del rispetto al 2005). Anche le passività subordinate sono aumentate da 7,1 a 9,9 milioni di euro, il patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi è aumentato da 7,8 a 9,5 milioni di euro. L'aumento della patrimonializzazione rientra nella particolare strategia di Ciessepi cui si è già accennato e che si riprenderà nel quarto capitolo del presente lavoro (diminuzione dello stock di garanzie nel 2006 per non rischiare di essere obbligato a trasformarsi in intermediario vigilato).

1.2.3 L'indice di solvibilità è funzione diretta del mix di forme tecniche delle garanzie prestate e dell'ampiezza del patrimonio a disposizione per la copertura del rischio

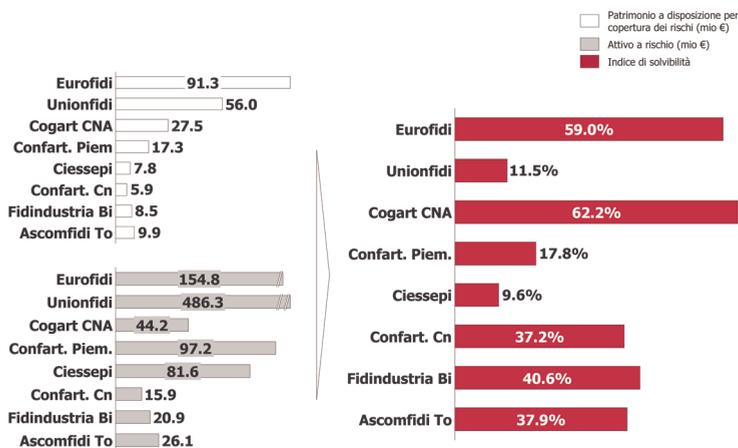
L'indice di solvibilità è l'indicatore sintetico della solvibilità di un confidi e mette in relazione le grandezze analizzate nei due paragrafi precedenti:

- Patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi
- Attivo a rischio

L'indice di solvibilità esprime il rapporto fra patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi e attivo a rischio. Nel caso di default di tutti gli obbligati principali garantiti dal confidi con garanzie a valere sul patrimonio, l'indice di solvibilità rappresenta la quota che il confidi è in grado di pagare facendo leva sul patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi.

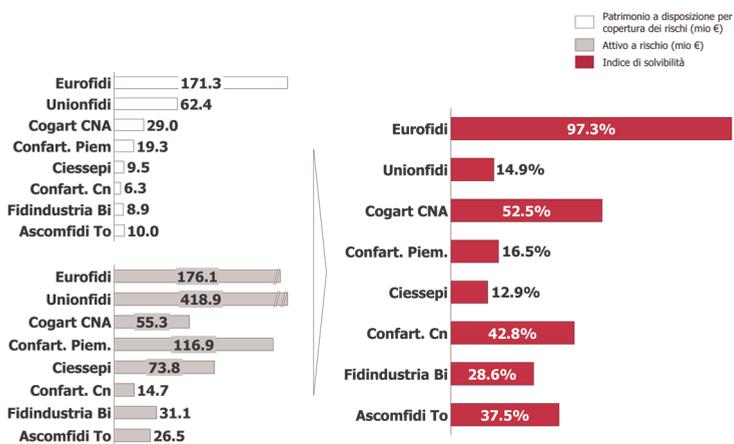
Dopo aver definito il significato dell'indice di solvibilità vediamo una panoramica degli indici dei confidi piemontesi nel biennio 2005-2006.

Indici di solvibilità dei confidi piemontesi (2005)



Fonte: Bilanci 2005, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Indici di solvibilità dei confidi piemontesi (2006)



Fonte: Bilanci 2006, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Nelle tavole precedenti sono presentati gli indici di solvibilità dei confidi piemontesi e la scomposizione nei fattori che li determinano, in maniera tale da evidenziare come si sono formati i valori espressi dall'indice. Alla luce degli approfondimenti affrontati nei paragrafi precedenti circa il patrimonio a disposizione per la copertura del rischio e l'attivo a rischio, l'analisi delle tavole precedenti porta alle seguenti considerazioni:

- Eurofidi nel 2006 porta l'indice di solvibilità dal 59% (2005) al 97,3%. L'incremento è stato determinato dal forte aumento di capitale che ha portato il patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi da 91,3 a 171,3 milioni di euro.
- Anche Unionfidi nel 2006 incrementa il suo indice di solvibilità (dal 11,5% al 14,9%). L'incremento è dovuto principalmente a due fattori:
 - Aumento di capitale che ha portato il patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi da 56 a 62 milioni e mezzo di euro.
 - Introduzione di garanzie segregate nel mix di forme tecniche delle garanzie rilasciate. Tale variazione nel mix ha permesso di diminuire l'attivo a rischio, non solo in termini percentuali (rispetto allo stock di garanzie rilasciate) ma anche in termini assoluti, nonostante un contestuale notevole incremento dello stock di garanzie.
- Passando ad esaminare i confidi più piccoli del gruppo degli otto esaminati segnaliamo che:
 - Cogart CNA, Confartigianato Fidi Piemonte e Fidindustria Biella hanno peggiorato il loro indice di solvibilità dal 2005 al 2006.
 - Ciessepi, Confartigianato Fidi Cuneo hanno migliorato il loro indice di solvibilità nel 2005/2006.
 - Ascomfidi Torino ha mantenuto l'indice di solvibilità perlopiù invariato.
- Dall'analisi risulta, inoltre, che tutti i confidi presentano un patrimonio disponibile a copertura delle perdite di gran lunga superiore alle perdite lorde registrate (da 10 volte superiore di Eurofidi, Unionfidi e Fidindustria Biella a oltre 30 volte superiore di Confartigianato Fidi Piemonte e Cuneo).

1.2.4 L'incidenza delle insolvenze sulle garanzie è generalmente contenuta e le relative perdite sono ridotte attraverso i recuperi

Nei paragrafi precedenti abbiamo analizzato il livello di rischio assunto dai confidi e le modalità con cui i confidi si attrezzano a coprire questo rischio. In questo paragrafo analizzeremo gli impatti di conto economico dei rischi assunti. In particolare analizzeremo due indicatori:

- Tasso di insolvenza lordo = insolvenze lorde / stock di garanzie medio degli ultimi 3 anni

Le insolvenze lorde sono l'importo delle garanzie in stato d'insolvenza. Tale cifra è quella escussa dalle banche al confidi e rappresenta la perdita

Per il calcolo del tasso di insolvenza è stato ritenuto opportuno utilizzare uno stock medio di garanzie su tre anni, poiché:

- Le insolvenze lorde imputate a conto economico possono riferirsi a garanzie prestate in esercizi precedenti
 - Lo stock di garanzie in essere può variare sensibilmente da un esercizio all'altro
- Tasso di insolvenza netto = insolvenze nette / stock di garanzie medio degli ultimi 3 anni

Le insolvenze nette sono le escussioni delle banche al netto dei recuperi. I confidi infatti dopo aver pagato le insolvenze dei propri garantiti agli istituti di credito mettono in atto una serie di azioni per rientrare (almeno in parte) degli esborsi. Tali azioni sono molte e di diverso genere:

- Recuperi da controgaranti
- Azioni di regresso nei confronti dei garantiti
- Copertura perdite attraverso utilizzo fondi destinati o altri metodi contabili assimilabili

Le insolvenze nette sono il componente negativo di reddito determinato dal verificarsi del rischio oggetto dell'attività del confidi che effettivamente pesa

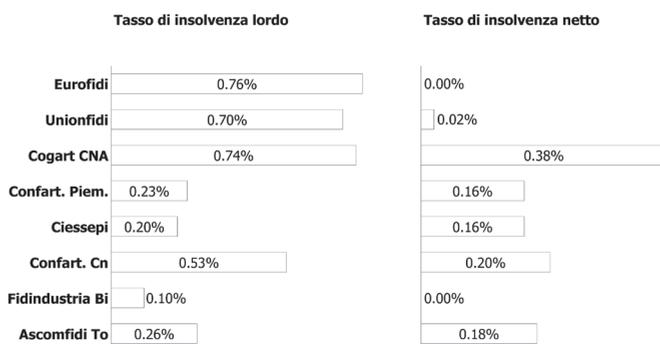
sul bilancio d'esercizio.

Anche in questo caso a denominatore del rapporto troviamo la media dello stock di garanzie degli ultimi tre anni. Le ragioni di questa scelta sono le stesse illustrate con riferimento al tasso d'insolvenza lordo.

Nelle tavole seguenti vediamo il valore di questi tre indicatori riferiti ai confidi piemontesi.

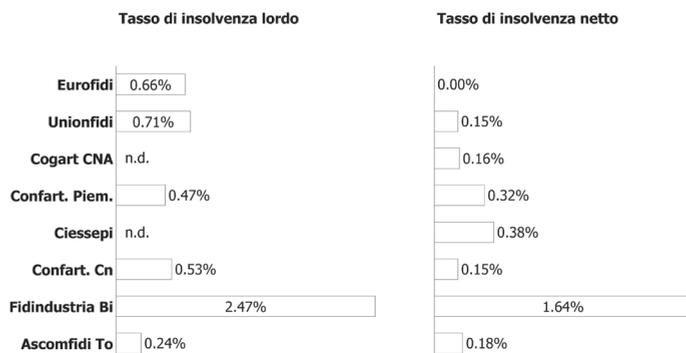
Grafico 1.21

Indice di sofferenza delle garanzie, tasso di insolvenza lordo e tasso di insolvenza netto di confidi piemontesi (2005)



Fonte: Bilanci 2005, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Indice di sofferenza delle garanzie, tasso di insolvenza lordo e tasso di insolvenza netto di confidi piemontesi (2006)



Fonte: Bilanci 2006, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Dall'esame dei dati del biennio 2005-2006 dei confidi piemontesi emergono le seguenti considerazioni generali:

- Fra il 2005 ed il 2006 il tasso di insolvenza lordo rimane entro range paragonabili (con l'eccezione di Fidindustria Biella di cui si dirà in seguito).
- I tassi di insolvenza netti, per contro, sono in aumento per tutti i confidi, tranne Cogart CNA, Confartigianato Cuneo ed Eurofidi.

Scendendo nel particolare si notano alcune situazioni particolari che vale la pena commentare:

- Eurofidi (tasso insolvenza lordo pari a 0.66%) ha un tasso di insolvenza netto di 0%, che è il più basso in assoluto. Come accennato in precedenza, infatti, Eurofidi contabilizza gli incassi da prestazioni di garanzia in parte come ricavi e in parte come depositi cauzionali, come anche Ciessepi, Cogart CNA, Confartigianato Fidi Piemonte e Ascomfidi. I depositi cauzionali di Eurofidi, coprono il 100% delle insolvenze lorde, quindi le perdite nette risultano pari

a zero; nel 2006 i depositi cauzionali ammontavano a 84 milioni di euro e le perdite lorde a 18 milioni di euro.

- Fidindustria risulta uno fra i Confidi con più basse insolvenze nel 2005, mentre risulta il confidi con insolvenze più alte nel 2006. Le ragioni sono due:
 - Nell'esercizio 2005 Fidindustria Biella ha avuto un tasso di insolvenza lordo molto basso (0,1%) e nell'esercizio in questione Fidindustria Biella disponeva di un fondo rischi per garanzie prestate abbastanza capiente da coprire la totalità delle perdite lorde a seguito dei recuperi di varia natura.
 - Nel 2006, per contro, Fidindustria presenta insolvenze lorde decisamente sopra la media (2,47%) a causa del cattivo andamento di un prodotto con garanzie segregate emesso in collaborazione con Simest; inoltre Fidindustria non utilizza la politica dei depositi cauzionali e non ha avuto sufficiente capienza nei fondi rischi per coprire le perdite lorde.
- Un'ulteriore considerazione va fatta in merito a Unionfidi; si tratta della politica dell'utilizzo dei risconti passivi dei ricavi da prestazione di garanzia, di cui abbiamo accennato in precedenza. La metodologia adottata nella ricerca, finalizzata a rendere comparabili i confidi analizzati, prevede che la quota di competenza dell'esercizio analizzato dei ricavi da prestazione di garanzia riscontati negli esercizi precedenti, sia contabilizzata come riduzione delle perdite su garanzie prestate. Di conseguenza, le perdite nette di Unionfidi risultano ridotte di 0,35% (da 0,5% a 0,15%), grazie all'utilizzo dei risconti passivi.
- Un'ultima considerazione va fatta in merito a Cogart CNA, che nel 2006 ha dimezzato il tasso di insolvenza netto. Il motivo di tale riduzione può essere ricondotto prevalentemente alle fusioni effettuate nel 2005, che hanno reso necessari accertamenti straordinari.

1.2.5 Non tutti i confidi piemontesi hanno creato margine positivo nei due esercizi del biennio in esame

Per concludere l'analisi dei bilanci dei confidi piemontesi prendiamo ora in considerazione il reddito prodotto dall'attività di prestazione di garanzia.

Il reddito prodotto dall'attività di prestazione di garanzia è il reddito dell'attività caratteristica. Per questa ragione nell'analisi dei costi e ricavi abbiamo preso in considerazione soltanto quelli relativi all'attività caratteristica.

In un secondo momento siamo poi passati ad analizzare i costi totali. Dal confronto fra i costi operativi ed i costi totali possono emergere infatti importanti informazioni riguardanti la gestione dell'area non operativa e come tale gestione influisca positivamente o negativamente sul reddito netto del bilancio d'esercizio.

Le grandezze esaminate nell'analisi della redditività dei confidi piemontesi sono le seguenti:

- Corrispettivi da prestazione di garanzia. Sono i ricavi dell'attività caratteristica.
- Costi operativi¹² ovvero costi dell'attività caratteristica. Abbiamo considerato come operativi soltanto i costi il cui sostenimento è necessario per poter operare e quindi costi amministrativi e commissioni passive.
- Costi totali¹³: sono i costi operativi più le rettifiche di valore su immobilizzazioni, gli oneri straordinari e le imposte sul reddito.

Nelle due tavole che seguono viene analizzata la redditività dei confidi piemontesi nel biennio 2005-2006, limitatamente all'attività caratteristica. È opinione degli autori che sia importante isolare l'attività caratteristica dagli altri aspetti economici che interessano la gestione di un confidi per capire avere una panoramica del mercato non solo in termini di dimensioni¹⁴ ma anche in termini di redditività.

Nota

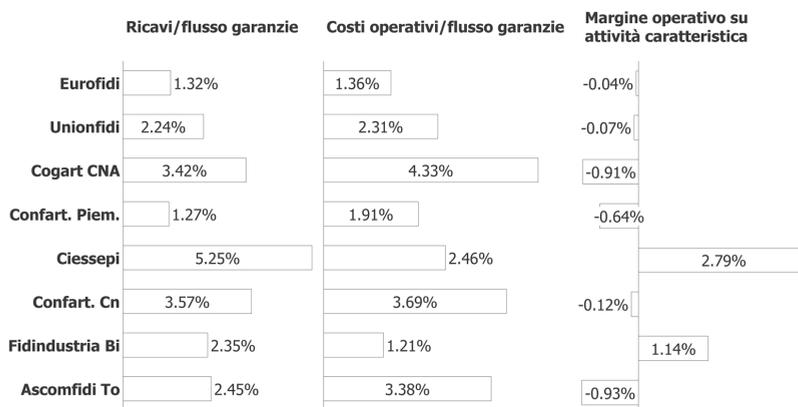
¹²⁾ Non sono comprese le perdite su garanzie prestate.

¹³⁾ Non sono comprese le perdite su garanzie prestate.

¹⁴⁾ cfr § 1.1

Grafico 1.23

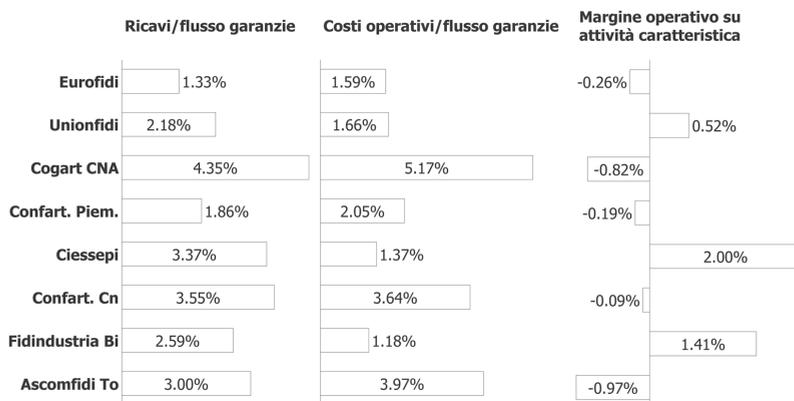
Calcolo del margine operativo creato dai confidi piemontesi (2005)



Fonte: Bilanci 2005, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Grafico 1.24

Calcolo del margine operativo creato dai confidi piemontesi (2006)



Fonte: Bilanci 2006, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Il mercato delle garanzie in Piemonte

Dall'analisi risulta che non tutti i confidi piemontesi hanno creato margine positivo nel biennio in esame. Molti confidi, anche se di grosse dimensioni, molto solidi dal punto di vista patrimoniale e con un buon tasso di sviluppo, stentano a produrre reddito dall'attività di prestazione di garanzie (peraltro al lordo del costo delle insolvenze).

Dall'analisi di dettaglio dei singoli confidi emergono le seguenti considerazioni:

- Unionfidi e Ascomfidi Torino riscotano i ricavi d'esercizio in base al principio della competenza. Di conseguenza i dati relativi a questi tre confidi (anche se con qualche condizione, che verrà affrontata nelle prossime righe) non sono perfettamente confrontabili con gli altri, come peraltro precisato in precedenza.
 - Unionfidi è passata da un sostanziale pareggio fra costi e ricavi nel 2005 (margine operativo = - 0,07%) alla creazione di un margine positivo nel 2006. Come accennato precedentemente con riferimento al mercato in generale tale risultato è stato ottenuto grazie ad una riduzione dei costi. I ricavi infatti sono rimasti stabili fra il 2005 ed il 2006 (leggero calo) mentre invece sono diminuiti i costi operativi. La leva sfruttata per incrementare la redditività è quindi stata quella della riduzione dei costi.
 - Ascomfidi Torino presenta la redditività più bassa fra quelle del gruppo dei player in esame. La situazione può sicuramente essere in parte giustificata dal ricorso ai risconti per i ricavi non di competenza dell'anno, ma è anche in gran parte determinata dagli alti costi operativi. Ascomfidi Torino in entrambi gli anni del biennio in esame presenta una percentuale di costi operativi rispetto al flusso di garanzie fra le più alte (3,38% nel 2005 in incremento nel 2006 al 4% ca.).
- Eurofidi presenta una redditività dell'attività caratteristica sostanzialmente in pareggio nel 2005 e leggermente negativa nel 2006. Le ragioni di questi risultati risiedono principalmente nel basso pricing applicato, essendo i costi operativi in linea con i concorrenti. Il dato dei ricavi di Eurofidi pur essendo

comprensivo di tutti i ricavi incassati dell'anno (non si operano i risconti per competenza) è fra i più bassi nel gruppo dei confidi esaminati.

- Ciessepi Confesercenti presenta in entrambi gli anni in esame la redditività più alta in Piemonte. La ragione di questo risultato risiede nel fatto che questo confido ha bassi costi operativi in quanto non paga alcuna commissione passiva. Abbiamo visto nel paragrafo relativo al rischio assunto dai confidi nell'ambito della loro attività che Ciessepi ha deliberatamente scelto di non ricorrere a controgaranzie e di lasciare esposto al rischio tutto lo stock di garanzie in essere. Tale scelta è stata fatta per un preciso obiettivo di redditività. È da sottolineare che nonostante l'assenza di commissioni passive nel bilancio di Ciessepi, i costi operativi di Ciessepi sono a livelli bassi, ma non inferiori a quelli di altri player che invece ricorrono a controgaranzie e quindi pagano commissioni passive.
 - Cogart CNA e Confartigianato Fidi Cuneo al pari di Ascomfidi Torino presentano dei dati che mettono in luce forti costi operativi: in entrambi gli esercizi in esame questi due confidi presentano un'incidenza dei costi operativi sul flusso di garanzie fra le più alte fra i confidi piemontesi. Di conseguenza in entrambi gli anni hanno realizzato un margine operativo negativo, soprattutto Cogart CNA sebbene applichi un livello di prezzo sopra la media degli altri confidi.
 - Confartigianato Fidi Piemonte, secondo un modello simile a quello di Eurofidi, presenta costi operativi contenuti, ma realizza margini operativi inferiori a 0 a causa di un livello di pricing piuttosto basso (in crescita nel 2006: tale crescita ha permesso di ridurre il valore negativo del margine, sebbene rimanga anche per questo esercizio sotto il pareggio).
 - Fidindustria Biella è uno dei confidi che presenta il livello di redditività più alto (seppure al lordo delle insolvenze, che come abbiamo visto nel 2006 risultano particolarmente alte). La ragione principale è un contenimento dei costi operativi, che rispetto al flusso di garanzie prestate rappresentano soltanto dell'1,21% nel 2005, e sono ulteriormente calati nel 2006 (1,18%).

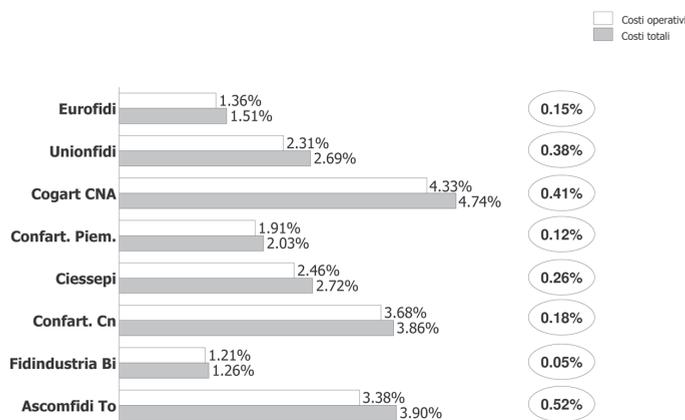
Il mercato delle garanzie in Piemonte

Le considerazioni fatte circa l'efficienza della struttura nell'analisi della redditività dell'attività caratteristica dei confidi sono confermate analizzando i costi totali dei confidi ed evidenziandone la differenza con i costi operativi.

I confidi che presentano bassi costi operativi, evidenza di efficienza della struttura, presenteranno anche costi non operativi molto contenuti e quindi bassi costi totali.

Grafico 1.25

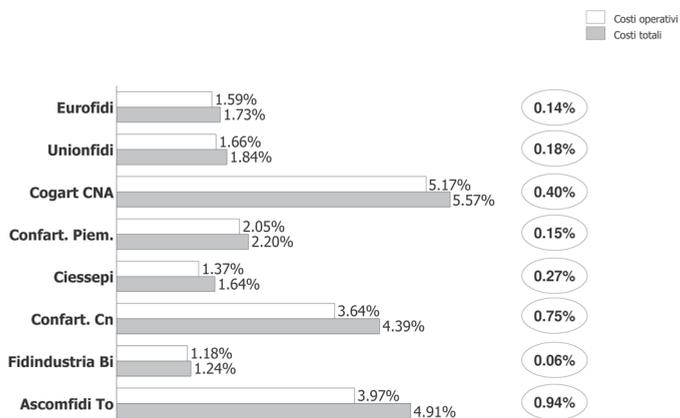
Confronto fra costi operativi e costi totali in percentuale rispetto al flusso di garanzie con separata indicazione dello scarto fra le due grandezze (2005)



Fonte: Bilanci 2005, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Grafico 1.26

Confronto fra costi operativi e costi totali in percentuale rispetto al flusso di garanzie con separata indicazione dello scarto fra le due grandezze (2006)



Fonte: Bilanci 2006, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

I cambiamenti normativi in atto e le conseguenti possibili evoluzioni del mercato delle garanzie

2.1 I cambiamenti normativi aprono un nuovo ruolo per i confidi nella catena del valore dell'erogazione del credito

Lo scenario competitivo del mercato delle garanzie sta attraversando una fase di grandi cambiamenti. Nel biennio 2003/2004 è, infatti, cominciato un processo di revisione e innovazione delle norme di riferimento:

- Legge quadro sui confidi (2003): il Parlamento italiano nel 2003 ha approvato il decreto legislativo 269/2003, una legge quadro che prevede alcuni principi cardine per la regolamentazione dell'attività dei confidi da svilupparsi in modo sistematico in una normativa secondaria (demandata alla competenza di Banca d'Italia).
- Accordo di Basilea 2 (2004): negli ultimi mesi del 2003 il comitato di Basilea 2 ha definito gli accordi per la nuova normativa. L'entrata in vigore ufficiale è stata fissata per il 1 gennaio 2007, e le banche (principali soggetti destinatari di tale normativa) a tale data dovevano dimostrare di seguirne i principi già da tre anni (ovvero a partire dal 2004).

È evidente come la normativa di cui al primo punto possa interessare l'attività dei confidi, dal momento che è espressamente dedicata. Anche le norme di Basilea 2 hanno, però una grande influenza sull'attività dei confidi: Basilea 2 fissa dei principi di prudenza per gli istituti di credito rapportati al rischio da essi assunto nell'ambito dell'attività di concessione di credito. È chiaro quindi come indirettamente queste norme si ripercuotano sui confidi, la cui attività caratteristica è quella di limitare il rischio assunto dagli istituti di credito nell'ambito dell'attività

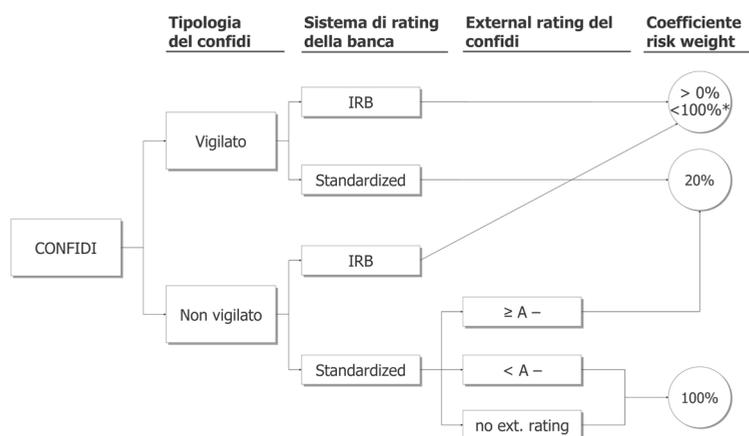
di concessione di credito.

Lo scopo del presente paragrafo è quello di tracciare i contorni del quadro normativo che ha influenzato e influenzerà lo scenario competitivo di riferimento dei confidi.

Poiché il quadro normativo che stiamo per presentare non è ancora definitivo, su taluni aspetti presenteremo delle ipotesi normative che abbiamo sviluppato tramite interviste con gli stakeholder di riferimento, che rappresentiamo in sintesi nella tavola 2.1.

Grafico 2.1

Rappresentazione grafica del quadro normativo di riferimento per i confidi (albero logico).



* Il peso è determinato dalla banca in funzione del proprio strumento di rating

Nei prossimi paragrafi andremo ad approfondire le singole normative che entrano in gioco nella determinazione del quadro rappresentato in tavola 2.1; in particolare vedremo che gli accordi di Basilea 2 aprono un nuovo ruolo per i confidi nella catena del valore della concessione del credito, e che la normativa secondaria di Banca d'Italia definisce le regole per il nuovo ruolo dei confidi.

2.1.1 L'evoluzione degli accordi di Basilea introduce una nuova logica di determinazione del capitale di vigilanza per le banche, che va a cambiare il ruolo dei confidi nella catena del valore

L'accordo di Basilea 1 (1988) prevedeva per le banche l'obbligo di accantonamenti a capitale di vigilanza in relazione all'esposizione al rischio. L'ammontare degli accantonamenti obbligatori era calcolato con la seguente formula:

$$\begin{aligned} \text{Accantonamento a capitale di vigilanza} &= \text{attivo a rischio} * 8\% \\ \text{Attivo a rischio} &= \text{crediti concessi} * \text{coefficiente di ponderazione del rischio} \end{aligned}$$

Quindi era prevista una percentuale di accantonamento flat (8%) da applicare alla quota di credito concesso esposta a rischio.

La quota di credito concesso esposta a rischio (l'attivo a rischio) era determinata ponderando il credito concesso complessivo con coefficienti di rischio diversi a seconda della categoria di appartenenza dell'affidato e della tipologia di strumento finanziario, secondo la seguente tabella.

Grafico 2.2

Coefficienti di ponderazione del rischio secondo Basilea 1:

Coefficienti di ponderazione del rischio				
0%	20%	50%	100%	200%
Cassa e valori assimilati	Crediti verso banche multilaterali di sviluppo	Mutui residenziali con garanzie reali	Crediti verso imprese private	Part. in imprese non finanziarie con perdite negli ultimi 2 esercizi
Crediti verso banche centrali di paesi OCSE	Crediti verso banche paesi OCSE	Leasing su immobili	Partecipazioni in imprese private	
Titoli di stato emessi da paesi OCSE	Crediti verso enti del settore pubblico		Crediti verso banche e paesi non OCSE	

Rischio crescente

Basilea 1 ha introdotto un principio fondamentale e tutt'ora molto valido per la determinazione dell'ammontare del capitale di vigilanza delle banche, ovvero la correlazione che deve esserci fra questo ed il rischio.

Il grande limite del primo accordo di Basilea era però che la determinazione del rischio era troppo approssimativa perché basata su macro-categorie all'interno delle quali venivano classificate realtà molto diverse. Esemplificando, tutte le esposizioni senza garanzie reali nei confronti di imprese private prevedevano un coefficiente di ponderazione pari a 100% (ovvero nessuna ponderazione), indipendentemente dal loro merito creditizio; le imprese private erano quindi considerate molto rischiose a priori e quindi le esposizioni verso questi soggetti secondo Basilea 1 dovevano essere tutelate da un accantonamento a capitale di vigilanza pari all'intero importo concesso in credito.

Non tutte le imprese private sono però soggetti molto rischiosi e quindi non sarebbe sempre necessario un accantonamento a capitale di vigilanza così corposo. Questa situazione crea un grave problema per la banca: accantonamenti troppo elevati a fronte di un'esposizione verso un soggetto poco rischioso determinano un alto costo del capitale accantonato non giustificato da esigenze reali.

Un alto costo del capitale accantonato di norma si ripercuote sull'affidato in termini di maggiore tasso di interesse applicato sull'affidamento. Un tasso di interesse troppo elevato dal punto di vista macroeconomico determina meno investimenti e quindi un minor sviluppo dell'economia nel suo complesso.

Per superare questo problema il Comitato di Basilea è giunto nel 2004 ad un nuovo accordo, denominato Basilea 2.

Le differenze fondamentali rispetto a Basilea 1 sono le seguenti:

- La ponderazione del rischio non avviene più in base a coefficienti fissi determinati dalla categoria di appartenenza dell'affidato e dalla presenza o meno di garanzie reali sull'affidamento: per ogni affidato è calcolato uno

I cambiamenti normativi in atto

specifico coefficiente di ponderazione del rischio che è funzione del rating, ovvero del merito creditizio dell'affidato stesso.

- Le garanzie non reali (che in Basilea 1 non influivano sulla determinazione del rischio) in Basilea 2 diventano un importante elemento di attenuazione del rischio. L'istituto di credito può infatti assegnare un rating anche al garante, il quale va ad influire sul rating dell'affidato migliorandolo nel caso in cui sia ad esso superiore. Questa novità rappresenta una grossa opportunità per i confidi, la cui attività caratteristica è appunto la prestazione di garanzie non reali.
- Anche la forma tecnica col quale il credito viene concesso va ad influire sulla determinazione del rischio di credito. Per esempio una posizione creditoria per la quale è previsto un rimborso di tipo bullet è sicuramente più rischiosa di una con rimborso graduale, in quanto in caso di default dell'obbligato l'istituto di credito si trova con una perdita pari all'intero importo erogato a credito.

Con Basilea 2 il requisito patrimoniale fondamentale diventa il total capital ratio (o indice di solvibilità):

$$\text{Total capital ratio} = \frac{\text{Capitale di vigilanza}}{\text{Attivo a rischio}} \geq 8\%$$

$$\text{Attivo a rischio} = \text{crediti concessi} * \text{coefficiente di ponderazione del rischio}$$

Basilea 2 esprime quindi un coefficiente che fa riferimento al capitale complessivo e non più ad una formula per calcolare l'accantonamento obbligatorio per ogni affidamento.

In questa sede risulta quindi fondamentale definire come viene calcolato il coefficiente di ponderazione del rischio in base alle nuove regole, con particolare riferimento al ruolo delle garanzie dei confidi nella mitigazione del rischio per le

banche e al relativo risparmio di capitale. A tal fine prenderemo in considerazione le seguenti tematiche:

- Per Basilea 2 il rischio di credito delle banche è definito da tre componenti
- La presenza della garanzia di un confidi andrà ad attenuare il rischio di credito per le banche attraverso il principio della sostituzione del rating
- Basilea 2 permette alle banche di assegnare internamente rating ai singoli affidati e garanti; in tal modo anche i confidi non dotati di rating assegnato da istituti esterni potranno ricoprire il nuovo ruolo di attenuazione del rischio

Nei paragrafi successivi mostreremo come queste tre tematiche creano un nuovo ruolo per i confidi nella catena del valore della concessione del credito.

2.1.2 Per Basilea 2 il rischio di credito delle banche è definito da tre componenti

Secondo Basilea 2 il rischio di credito si articola in tre componenti:

- *PD Probability of default*: è la probabilità percentuale che il debitore risulti inadempiente nel far fronte ai propri impegni entro un dato periodo di riferimento. Il default si verifica quando c'è un ritardo nei pagamenti di 180 gg, oppure quando la banca ritiene improbabile che il debitore onori l'obbligazione.
- *LGD Loss given default*: percentuale del credito che la banca perderà nel caso di default.
- *EAD Exposure at default*: importo a rischio al verificarsi dell'insolvenza.

La PD, che è la componente principale del rischio di credito, è la quota di rischio di credito totalmente dipendente dal merito creditizio dell'affidato. Per questa ragione è la parte di rischio di credito relativamente più semplice da quantificare ed è l'unica componente che veniva considerata nella ponderazione del rischio in Basilea 1.

LGD ed EAD sono complessivamente la quota del rischio di credito che non dipende dal merito creditizio dell'affidato ma dalla forma tecnica del credito. Per

chiarire questo concetto vediamo qualche esempio:

- Un credito con rimborso di tipo bullet avrà un EAD superiore ad un credito che prevede un rimborso con piano di ammortamento, perchè in caso di default avrà un EAD pari all'ammontare dell'intero credito mentre il credito con piano di ammortamento avrà un EAD pari all'importo dell'intero credito al netto delle quote già rimborsate.
- Un credito con garanzia (reale o meno) avrà un LGD inferiore ad un credito senza garanzia. Questo perché in caso di default la garanzia contribuirà a diminuire le perdite in capo all'istituto di credito che saranno quindi pari all'importo del default (EAD) al quale vanno sottratti i recuperi determinati dalla presenza della garanzia.
- Ne consegue che si apre un nuovo ruolo per i confidi come attori che possono ridurre il capitale di vigilanza per una banca, attraverso la riduzione del LGD.

2.1.3 La presenza della garanzia di un confidi andrà ad attenuare il rischio di credito per le banche attraverso il principio della sostituzione del rating

Basilea 2 introduce il principio di sostituzione del rating, che permette ai confidi di svolgere un nuovo ruolo nella catena del valore della concessione di credito, ossia di trasferire il proprio rating ai clienti garantiti (limitatamente alla quota garantita) con conseguente riduzione del capitale di vigilanza per la banca erogatrice del credito.

Entrando nello specifico: nel caso di garanzia concessa da confidi l'attenuazione del rischio si realizza attraverso la sostituzione del rating del confidi al rating dell'obbligato principale. La sostituzione di rating avviene sempre (se il rating del confidi è superiore a quello del garantito e almeno pari ad A-) e limitatamente alla parte di credito garantita. La sostituzione del rating può permettere di ridurre il coefficiente di ponderazione per la banca dal 100% (standard rating) fino al 20% in caso di confidi con rating A-.

Capitolo II

Per comprendere meglio il meccanismo della sostituzione del rating vediamo un esempio; si consideri la seguente esposizione di credito di un istituto di credito:

- Credito di 10.000 €
- Coefficiente di ponderazione del rischio del prestatore = 80%
- Garanzia = 50% del credito
- Coefficiente di ponderazione del rischio del garante (confidi) = 20%

$$\text{Accantonamento a capitale di vigilanza} = [\text{accantonamento sulla parte di credito garantita}] + [\text{accantonamento sulla parte di credito non garantita}]$$

quindi:

$$\text{Accantonamento} = [(10.000 \cdot 0,5) \cdot 0,2 \cdot 0,08] + [(10.000 \cdot 0,5) \cdot 0,8 \cdot 0,08] = 80 + 320 = 400$$

In assenza di garanzia del confidi avremmo avuto:

$$\text{Accantonamento} = 10.000 \cdot 0,8 \cdot 0,08 = 640$$

La garanzia del confidi consente alla banca un minor assorbimento di capitale pari a $640 - 400 = 240$ € (- 37,5%).

Questa novità introdotta dal nuovo accordo di Basilea determina una grande opportunità per l'attività dei confidi. Infatti mentre con Basilea 1 la garanzia del confidi non aveva rilevanza ai fini dell'attenuazione del rischio in capo all'istituto di credito, con le nuove norme diventa un importante strumento di risk management, e acquista infatti un valore aggiunto di notevole entità rispetto al passato. In altre parole il ruolo dei confidi nella catena del valore può diventare più importante permettendo agli istituti di credito di ridurre il capitale da allocare alla copertura dei rischi.

La richiesta di Basilea 2 di avere un rating almeno pari ad A- è comunque un vincolo importante che non molti confidi riusciranno a soddisfare. I confidi

potranno, comunque, continuare a svolgere i ruoli tradizionali possibili ante Basilea 2, ovvero:

- Valutazione preventiva del merito creditizio: per la banca questa funzione del confidi rappresenta un risparmio di tempo e denaro nella fase di istruttoria delle pratiche di concessione di credito.
- Facilitazione di accesso al credito per gli imprenditori: nei casi di garanzia ad affidati con basso merito creditizio, la garanzia può essere una conditio sine qua non per la concessione del credito.
- Accesso a nicchie di clientela per le banche: i confidi sono realtà molto legate al territorio di riferimento e a determinati settori imprenditoriali (sono spesso legati o addirittura espressione di associazioni di categoria).
- Consulente indipendente per il credito delle PMI: avendo frequenti rapporti con le banche e una buona conoscenza del mondo del credito svolgono funzione di consulenza finanziaria per le PMI.

2.1.4 Basilea 2 permette alle banche di assegnare internamente rating ai singoli affidati e garanti; in tal modo anche i confidi non dotati di rating assegnato da istituti esterni potranno ricoprire il nuovo ruolo di attenuazione del rischio

Basilea 2 permette inoltre a un confidi di ottenere un rating sia da istituti esterni, sia dalle banche dotate di un sistema di assegnazione del rating approvato dall'istituto di vigilanza.

In particolare, sono ammessi due diverse metodologie per la determinazione interna del rischio di credito degli affidati e dei garanti (confidi):

- IRB¹⁵ base: la banca assegna internamente un rating sulla base di PD prenditore.
- IRB avanzato: la banca assegna internamente un rating sulla base di PD, LGD, EAD del prenditore.

Il rischio di credito dell'affidato calcolato con le due modalità viene poi utilizzato dalla banca per la determinazione dell'ammontare degli accantonamenti a capitale

di vigilanza.

Se invece la banca non ha un sistema IRB potrà usare il sistema della ponderazione per la determinazione del rischio di credito, e quindi dell'ammontare degli accantonamenti a capitale di vigilanza, solo nel caso in cui l'affidato e/o il garante siano già dotati di un rating assegnato da un soggetto esterno. Tale modalità di definizione del rischio di credito è chiamata Standard rating.

Nella tavola successiva vediamo appunto le formule per l'assegnazione del rischio di credito agli affidati in base alle due modalità appena descritte nell'ambito della determinazione dell'ammontare degli accantonamenti a capitale di vigilanza:

Tabella 2.3

Calcolo degli accantonamenti a capitale di vigilanza utilizzando le tre diverse metodologie di quantificazione del rischio di credito degli affidati

Accantonamenti = Attività * x ^{16*} 8%		
IRB base	IRB avanzato	No IRB (Standard rating)
$x = f(\text{PD, tipo prend.})$	$x = f(\text{PD, LGD, EAD, tipo prenditore})$	$x = f(\text{rating esterno})$

2.1.5 Contestualmente a Basilea 2 anche la normativa secondaria sui confidi di Banca d'Italia potrà influenzare lo scenario competitivo

Nel paragrafo precedente abbiamo visto come Basilea 2 offra ai confidi la possibilità di ampliare la propria attività con gli istituti di credito. Abbiamo anche posto l'accento sul fatto che tale opportunità potrà essere sfruttata soltanto dai confidi con buoni ratio di solvibilità (rating A- e comunque superiore a quello del garantito).

Attualmente nessuno dei confidi piemontesi presenta un rating così alto e quindi nessun player sarebbe in grado di sfruttare le opportunità offerte da Basilea 2.

Per questa ragione Banca d'Italia nel recepimento degli accordi di Basilea 2 e

nella normativa secondaria sui confidi ha esercitato le facoltà prevista nella "Proposta di modifica della direttiva europea sul patrimonio delle banche"¹⁷ di considerare garanzie di rango bancario le garanzie prestate da confidi sottoposti a vigilanza (confidi 107 o banche cooperative di garanzia) e che prevedano il "pagamento a prima richiesta".

Tali garanzie, quindi, permetteranno alle banche di utilizzare un coefficiente di ponderazione del rischio pari a 20% sui crediti garantiti dai confidi, indipendentemente dal loro rating (anche in caso di rating inferiore ad A-).

Al momento attuale nessun confido è un'istituzione finanziaria vigilata: tutti i confidi sono iscritti nell'art. 106 TUB, condizione che non implica la vigilanza della Banca d'Italia. La normativa secondaria di applicazione della legge quadro¹⁸ determinerà però un cambiamento di scenario in quanto determinerà un forte incentivo/obbligo alla trasformazione.

I confidi in futuro potranno quindi assumere una delle seguenti forme:

- 1) Diventare società finanziarie sottoposte alla vigilanza della Banca d'Italia attraverso l'iscrizione nel registro speciale di cui all'art. 107 TUB.

L'iscrizione nell'elenco speciale è:

- obbligatoria al superamento del limite di 75 milioni di € di garanzie;
- non ammessa per un valore inferiore a 75 milioni.

Lo status di intermediario vigilato comporta una serie di obblighi (requisiti patrimoniali, governance, sistema informativo...) dei quali Banca d'Italia chiederà l'adempimento nell'arco di un periodo di tempo flessibile.

Non è richiesto alcun requisito minimo di rating per la trasformazione in intermediario 107.

- 2) Diventare banca cooperativa di garanzia e quindi società finanziaria sottoposta alla vigilanza di Banca d'Italia. La trasformazione in questa tipologia di ente non è obbligatoria: è una scelta alternativa alla trasformazione in intermediario 107.

¹⁷) BCE, luglio 2004

¹⁸) D.Legs. 269/2003 art. 13

Per effettuare la trasformazione in banca di garanzia oltre ai requisiti dimensionali già elencati con riferimento alla trasformazione in intermediario vigilato iscritto nell'elenco speciale di cui all'art. 107 TUB è necessario possedere ulteriori requisiti:

- Capitale minimo di 2 milioni € interamente versato
- Almeno 200 soci
- Altri requisiti

Questi maggiori obblighi derivano dal fatto che l'acquisizione dello status di banca cooperativa di garanzia permette di ottenere una serie di benefici cui non si può accedere come intermediario 107 (es: autorizzazione all'attività di raccolta del pubblico risparmio, accesso al fondo interbancario, etc).

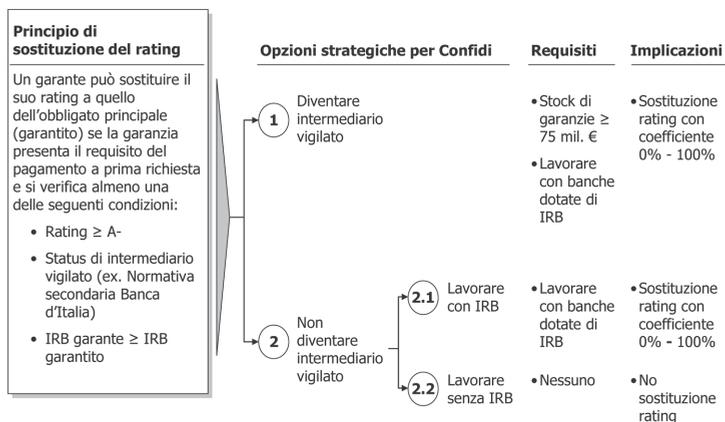
La trasformazione in questa forma di intermediario è molto più onerosa e per questa ragione è previsto che saranno pochi i confidi ad operare questa scelta.

- 3) Rimanere nell'elenco di cui all'art. 106 TUB. Se il confido è di piccole dimensioni non avrà l'obbligo di trasformazione in 107, tanto meno la possibilità di esercitare l'opzione per la trasformazione in banca cooperativa. In questo caso non sarà sottoposto alla vigilanza di Banca d'Italia.

Questo determinerà il crearsi di due categorie di confidi: quelli vigilati e quelli non vigilati. Solo le garanzie dei confidi vigilati potranno permettere alle banche di ridurre gli accantonamenti a capitale di vigilanza. Se caratteristica sarà ritenuta dai confidi un fattore competitivo importante, allora assisteremo a numerose trasformazioni in intermediario vigilato, e aggregazioni fra confidi per raggiungere la massa critica necessaria per la trasformazione stessa.

La tavola 2.1, che abbiamo anticipato nelle pagine precedenti, schematizza il quadro di riferimento per i confidi presentato nei paragrafi precedenti. La successiva tavola 2.4 analizza invece le opzioni strategiche per i confidi nello scenario competitivo descritto, e le implicazioni in termini di nuovo ruolo nella catena del valore di concessione del credito.

Opzioni strategiche per i confidi all'interno dello scenario competitivo di riferimento¹⁹



- Un confidi vigilato può in ogni caso permettere la riduzione dell'assorbimento di capitale per una banca.
 - Se la banca è dotata di IRB il confidi otterrà un coefficiente di rischio teoricamente compreso fra 0% e 100%, a condizione che presti garanzie a prima richiesta (possibilità per la banca di incassare subito la garanzia, prima delle azioni di recesso sull'obbligato principale); considerando però che per essere sottoposti a vigilanza i confidi devono rispettare determinati requisiti, sarà molto probabile l'ottenimento di un coefficiente di rischio inferiore al 100%.
 - Se la banca non è dotata di IRB ed utilizza lo standard rating, il confidi otterrà un coefficiente di rischio pari al 20% nel caso in cui gli sia stato assegnato un rating estero pari o superiore ad A-.

Nota

⁽¹⁹⁾ La tavola si focalizza sulle strategie che i confidi possono attuare per adeguarsi alle novità introdotte da Basilea 2 e dalla normativa secondaria sui confidi. Anche se non rappresentata rimane quindi valida per i confidi la possibilità di dotarsi di rating estero \geq A- ed ottenere un coefficiente di ponderazione del credito pari al 20% anche nell'ambito della collaborazione con banche non dotate di IRB.

- Un confidi non vigilato invece potrà:
 - Operare con una banca dotata di IRB permettendo la riduzione dell'assorbimento di capitale per la banca, in misura pari o inferiore ad un confidi vigilato in funzione del proprio merito creditizio (coefficiente di ponderazione del rischio compreso fra 20% e 100%).
 - Ottenere un rating esterno superiore ad A- e permettere la riduzione dell'assorbimento di capitale per una banca (coefficiente di ponderazione del rischio = 20%) indipendentemente dal sistema di valutazione utilizzato dalla stessa (IRB o standard rating).
 - Operare senza alcun rating e non offrire alle controparti bancarie alcuna possibilità di riduzione di accantonamenti a capitale di vigilanza; questi confidi manterranno di fatto il ruolo tradizionale nella catena del valore e non coglieranno le nuove opportunità.

2.2 Dal 2003 ad oggi i confidi piemontesi hanno affrontato i cambiamenti normativi con 3 strategie diverse

Abbiamo fin qui preso in esame due diversi aspetti riguardanti i confidi: la struttura del mercato piemontese delle garanzie²⁰ e il nuovo scenario normativo²¹.

L'obiettivo di questo paragrafo è di creare una connessione fra questi due aspetti, cercando di delineare come i confidi piemontesi si stiano adattando ai cambiamenti regolamentari, attraverso interviste ai rappresentanti dei confidi stessi.

In particolare, a partire dal 2003 (emanazione legge quadro) i confidi hanno iniziato ad interrogarsi sul se e come cambiare la loro strategia per cogliere le nuove opportunità offerte dalle nuove norme. Fra il 2003 ed il 2007 i confidi hanno vissuto un periodo di incertezza normativa, che ha richiesto di basare le loro strategie sui principi guida della legge quadro, in attesa dell'emanazione della normativa secondaria di Banca d'Italia, che definisse tutti gli ambiti del nuovo scenario

Nota

⁽²⁰⁾ *cf. capitolo 1*

⁽²¹⁾ *cf. cap. 2, § 2.1*

regolamentare. Nel 2007 Banca d'Italia, in seguito a consultazioni con i confidi stessi, ha definito i più importanti aspetti normativi ancora aperti, confermando peraltro la maggior parte delle ipotesi di lavoro su cui si erano basate le strategie dei confidi.

Ad oggi (metà 2007) è quindi possibile fare un primo bilancio delle strategie attuate dai diversi confidi nel periodo 2003-2007; in particolare, dall'analisi emergono tre posizionamenti strategici diversi:

- Intermediario vigilato: confidi che hanno optato di diventare intermediari vigilati.
- Wait and see: confidi che hanno optato di attendere che la normativa e/o il nuovo scenario competitivo fossero ben definiti
- Intermediario non vigilato: confidi che hanno optato di operare nel nuovo scenario competitivo, senza diventare intermediario vigilato

2.2.1 Intermediario vigilato

Un certo numero di confidi a partire dal 2003 ha deciso di intraprendere una serie di azioni volte a trasformarsi in intermediario vigilato nonostante la normativa non fosse ancora del tutto definita. La normativa ad oggi richiede il soddisfacimento di tre tipologie di parametri: una soglia minima di garanzie prestate, un requisito minimo di patrimonializzazione, e un livello avanzato di sviluppo della qualità dell'organizzazione dei processi interni. Cinque fra i maggiori confidi piemontesi hanno optato per una strategia che li portasse a soddisfare il più possibile i suddetti parametri.

Nel seguito approfondiremo quindi:

- I parametri da rispettare nell'ambito della strategia "intermediario vigilato"
- Lo stato di avanzamento nel processo di soddisfacimento dei parametri dei diversi confidi che hanno scelto questa strategia.

2.2.2 I parametri da rispettare nell'ambito della strategia "intermediario vigilato"

Fin dal 2003 (legge quadro) il legislatore aveva indicato l'esistenza di tre condizioni principali per la trasformazione in intermediario vigilato. Nel 2007 la normativa secondaria di Banca d'Italia ha fornito maggiore dettaglio in merito alle condizioni introdotte nel 2003 (es: soglie minime di garanzie prestate).

Le suddette condizioni si possono sintetizzare come segue:

- Soglia minima di stock di garanzie prestate dai confidi:
 - Fra 0 e 75 milioni di euro: non è possibile trasformarsi in intermediario vigilato
 - Sopra i 75 milioni di euro: la trasformazione in intermediario vigilato è obbligatoria.
- Ottenimento del coefficiente minimo di patrimonializzazione:

$$\frac{\text{Capitale a copertura del rischio}}{\text{Attivo a rischio}} \geq 6\%^{22}$$

- Sviluppo dell'organizzazione e dei processi in termini di:
 - Risk management
 - Governance
 - Internal audit
 - Sistema informativo

Da queste condizioni emerge un profilo tipo del confidi che ambisce a diventare intermediario vigilato; si tratta di un'azienda di grandi dimensioni, verosimilmente superiori alla soglia minima di garanzie richieste in ragione dei costi fissi importanti che l'adeguamento alla condizione organizzativa e dei processi interni richiede.

Nota

⁽²²⁾ Il coefficiente di patrimonializzazione previsto da Basilea 2 è pari all'8%. Nella normativa secondaria sui confidi Banca d'Italia ha però abbassato tale coefficiente al 6% per gli confidi che non raccolgono risparmio o che non prendono finanziamenti da altri intermediari (es: banche). Quindi il coefficiente sarà pari al 6% per tutti i confidi ad eccezione di quelli che non assumeranno la forma di banca di garanzia.

2.2.3 Lo stato di avanzamento nel processo di soddisfacimento dei parametri dei diversi confidi che hanno scelto questa strategia.

Ad oggi (metà 2007) 5 confidi hanno scelto questa strategia, ma presentano livelli di adeguamento ai parametri richiesti diversi. Nella tavola 2.5 presentiamo sinteticamente lo stato d'avanzamento nella realizzazione della strategia.

Grafico 2.5

Livello di adeguamento alla nuova normativa dei confidi piemontesi con strategia di trasformazione in intermediario vigilato²³.

	Livello di adeguamento ai parametri richiesti		
	Stock di garanzie in essere	Coefficiente di patrimonializzazione	Organizzazione e procedure interne
EUROFIDI	✓ (3.639 mil)	✓ (97%)	
UNIONFIDI	✓ (1.016 mil)	✓ (15%)	
COGART CNA	✓ (152 mil)	✓ (52%)	
CONFART. PIEMONTE	✓ (135 mil)	✓ (17%)	
ASCOMFIDI TORINO	x (29 mil)	✓ (37%)	

Fonte: Bilanci 2006, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

In termini di stock di garanzie in essere l'obiettivo può essere raggiunto tramite due strade diverse:

- M&A: Unionfidi, Cogart CNA e Confartigianato Fidi Piemonte sono il risultato di fusioni fra soggetti più piccoli facenti riferimento a realtà associative omogenee, avvenute fra il 2003 ed il 2006.
- Crescita interna: Eurofidi ha scelto una strategia di crescita interna soprattutto in termini di allargamento dello scope geografico della propria attività.

Nota

²³ I dati riportati sono aggiornati al 31/12/2006; il risultato dell'analisi si basa sulla bozza della normativa secondaria sui confidi di Banca d'Italia e su ipotesi del team di lavoro.

La maggior parte dei confidi appartenenti a questo gruppo ha già raggiunto e superato tale soglia. Soltanto Ascomfidi Torino non ha ancora raggiunto il requisiti dimensionale e quindi al momento attuale ha come obiettivo prioritario la crescita. La strategia più probabile per il raggiungimento di tale obiettivo è l'aggregazione con gli altri confidi Ascom del Piemonte: una fusione fra i confidi di Torino, Alessandria, Vercelli e Langhe-Roero produrrebbe come risultato un soggetto con uno stock superiore a 72 milioni di euro²⁴ e quindi molto prossimo alla quota di 75 necessaria per la trasformazione.

La crescita rimane comunque un obiettivo di primaria importanza anche per i confidi che hanno già raggiunto i limiti dimensionali richiesti dalla normativa. Si ritiene, infatti, che la "massa critica" per il sostenimento dei costi di trasformazione in intermediario vigilato e di mantenimento di tale status sia molto più alta rispetto alla soglia prevista per l'obbligo di trasformazione.

Tutti i confidi hanno già raggiunto il livello minimo per il coefficiente di patrimonializzazione.

Per quanto riguarda invece lo sviluppo dell'organizzazione e delle procedure interne, bisogna sottolineare che non sono ancora disponibili direttive circa i requisiti che dovranno presentare i sistemi informativi dei confidi vigilati. Per questa ragione nessun confido ha ancora operato una definitiva implementazione del proprio sistema (o ha proceduto all'acquisto, nel caso in cui non ne fosse ancora in possesso). Di conseguenza nessun confido presenta un completo adeguamento ai requisiti organizzativi. Passando ora ad esaminare il livello di avanzamento su questo parametro dei singoli confidi possiamo notare che:

- Eurofidi ed Unionfidi hanno già provveduto all'implementazione delle procedure interne di risk management e internal audit e si sono dotate di una adeguata struttura di governance.
- Cogart CNA e Confartigianato Fidi Piemonte sebbene abbiano uno stock di garanzie che li vincola obbligatoriamente alla trasformazione in intermediario vigilato non hanno ancora raggiunto un adeguato livello di adeguamento ai

requisiti richiesti in materia di organizzazione e procedure interne.

- Ascomfidi Torino considera come prioritario il raggiungimento dello stock di garanzie richiesto per la trasformazione in intermediario vigilato. Va da sé che l'adeguamento ai requisiti organizzativi rappresenta un obiettivo ad esso subordinato.

2.2.4 *Wait and see*

Abbiamo definito strategia "wait and see" l'approccio strategico di quei confidi, tipicamente di medie o piccole dimensioni, che hanno deciso di attendere che la normativa e/o lo scenario competitivo fossero definiti, prima di prendere decisioni strategiche in merito alla trasformazione o meno in intermediario vigilato.

Fra gli 8 player analizzati soltanto Ciessepi ha optato per questa strategia; va sottolineato comunque che tutti i player minori, non oggetto della nostra analisi possono essere ricondotti a questo posizionamento strategico.

I suddetti confidi hanno optato per questa strategia essenzialmente per due motivi: prudenza rispetto all'incertezza normativa/di scenario competitivo, e assenza di opzioni per il raggiungimento della dimensione sufficiente alla trasformazione.

- Prudenza rispetto all'incertezza normativa/di scenario competitivo: questa situazione è quella in cui si trova al momento Ciessepi, confidi di medie dimensioni. Nel 2006 presentava uno stock di garanzie prestate di importo di 81 milioni, di poco superiore alla soglia vincolante per l'obbligo di trasformazione in intermediario vigilato (75 milioni). Per mantenere le opzioni aperte in merito alla trasformazione o meno in intermediario vigilato, Ciessepi ha deciso di gestire al ribasso le garanzie prestate per chiudere l'esercizio 2006 con uno stock inferiore ai 75 milioni.
- Assenza di opzioni per il raggiungimento della dimensione sufficiente alla trasformazione: questa situazione è quella in cui si trovano player di piccole dimensioni che non hanno la possibilità di aumentare le proprie dimensioni autonomamente o tramite fusioni (almeno nel breve periodo). La strategia

residuale in questi casi è quella di tentare l'evoluzione in forma di local player, eventualmente in attesa di confluire all'interno di un confidi di grosse dimensioni, che abbia già effettuato la trasformazione in intermediario vigilato. Fra i confidi piemontesi, che hanno optato per questa strategia, segnaliamo a titolo esemplificativo COOP CASA, confidi di matrice artigiana.

2.2.5 Intermediario non vigilato

Questa strategia consiste nel non perseguire l'obiettivo di crescita dimensionale e trasformazione in intermediario vigilato, ma di operare nel nuovo scenario competitivo mantenendo la forma attuale di intermediario 106.

Fra gli 8 player esaminati, Confartigianato Fidi Cuneo e Fidindustria Biella hanno operato questa scelta strategica. Optare per questa scelta comporta la rinuncia alla possibilità di sfruttare appieno tutte le opportunità aperte dall'evoluzione normativa illustrate nei paragrafi precedenti. La ragione per cui questi confidi hanno comunque deciso per questa linea di sviluppo è la convinzione che esistano opportunità alternative. Confartigianato Fidi Piemonte e Fidindustria Biella hanno elaborato strategie che definiscono quali sono tali opportunità alternative e come tali opportunità possono essere perseguite.

- Confartigianato Fidi Cuneo: questo player non ritiene la nuova normativa una minaccia per la futura operatività nel breve periodo. Quindi, sebbene abbia preso in considerazione la strategia di effettuare aggregazioni con scopo di crescita dimensionale finalizzata all'ottenimento dello status di intermediario vigilato, non ha ad essa assegnato alta priorità, in quanto ritiene di poter evitare la concorrenza dei confidi vigilati sfruttando le nicchie di mercato da questi trascurate. Confartigianato Fidi Cuneo è stato l'unico a non partecipare all'aggregazione dei confidi Confartigianato delle province piemontesi in Confartigianato Fidi Piemonte. La strategia è di rimanere indipendente con la forma di intermediario 106 (quindi non vigilato) almeno finché la normativa e lo scenario competitivo non saranno ben definiti e consolidati. Se tale scelta

non dovesse rivelarsi vincente, verrà riconsiderata la possibilità di confluire all'interno di Confartigianato Fidi Piemonte.

- Fidindustria Biella: questo confidi ha optato per lo sviluppo di una strategia innovativa, che consiste nell'aumentare la solvibilità del confidi attraverso l'ottenimento di buoni requisiti di solvibilità e governance. Tale strategia si articola nei seguenti punti:
 - Incremento del patrimonio primario, il cosiddetto Tier 1, ovvero il patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi al netto della passività subordinate. Tale obiettivo è perseguito anche attraverso fusioni strategiche: è stata realizzata la fusione con un confidi industriale della Valle d'Aosta che si caratterizza non tanto per le dimensioni quanto per un alto grado di patrimonializzazione.
 - Incremento dell'efficienza dei processi di risk management e audit interno.
 - Mantenimento di un alto grado di trasparenza nelle rilevazioni contabili e nella redazione del bilancio d'esercizio.

L'ottenimento di buoni requisiti di solvibilità e governance, infatti, in caso di operatività con banche dotate di sistemi interni di assegnazione del rating (IRB) può permettere al confidi di ottenere un coefficiente di ponderazione del rischio paragonabile a quello di un intermediario vigilato (20%): in tal modo le garanzie avrebbero lo stesso peso delle garanzie bancarie emesse dai confidi vigilati. Questa soluzione permette di godere contemporaneamente dei vantaggi degli intermediari 107 e di quelli degli intermediari 106. Il mantenimento della forma 106 implica, infatti, un grande contenimento dei costi determinati dall'assenza degli oneri di vigilanza e dei sistemi informatici/risk management richiesti per gli intermediari vigilati.

2.3 Guardando al futuro, nuovi elementi di scenario potrebbero impattare le strategie dei confidi

Durante le interviste condotte ai principali confidi e ai loro stakeholders, sono emersi ulteriori elementi di contesto, che potrebbero influire sulle strategie dei confidi dei prossimi anni. Oltre all'ambiente normativo di riferimento, infatti, ci sono anche altre influenze esterne, provenienti principalmente dal lato domanda del mercato delle garanzie che stanno modificando lo scenario competitivo e offrendo ai confidi nuove opportunità. Quindi al di là delle scelte strategiche adottare per fronteggiare i cambiamenti regolamentari, i confidi dovranno attrezzarsi per raccogliere ulteriori sfide provenienti dal lato della domanda di mercato. Coloro che riusciranno in questo obiettivo potranno estendere il loro ruolo nella catena del valore oltre a quello di fornitori di garanzie; in particolare ci riferiamo a tre ruoli che i confidi potrebbero svolgere nella catena del valore e che sembrano avere potenziale di sviluppo:

- Confidi come advisor indipendenti nelle scelte di finanziamento della clientela POE/Small business
- Confidi come canale di distribuzione specializzato del debito bancario alla clientela POE/Small business
- Confidi come partner degli istituti di credito per lo sviluppo di strumenti finanziari di tipo "plafond"
- Vediamo nel dettaglio queste opportunità per i confidi provenienti dalla domanda di mercato.

2.3.1 Confidi come advisor indipendenti nelle scelte di finanziamento della clientela POE/Small business

In Piemonte i clienti dei confidi sono per lo più piccole e medie imprese, in buona parte appartenenti alle categorie di artigiani ed esercenti. Le grandi imprese infatti a causa delle grandi dimensioni e di un certo peso contrattuale nei confronti delle banche di solito non hanno bisogno di un intermediario o di un garante per l'accesso

al credito. Il ruolo dei confidi risulta invece spesso fondamentale per l'accesso al credito per le piccole e piccolissime imprese, che infatti costituiscono il segmento più grande della domanda dei confidi.

Le imprese POE/Small Business spesso non sono dotate al loro interno di risorse dedicate all'amministrazione finanza e controllo. Queste imprese si trovano quindi in difficoltà nei casi in cui si trovano a dover gestire problematiche come la pianificazione strategica, il controllo di gestione, la gestione finanziaria, etc.

Dal momento che il confidi, insieme al commercialista, spesso rappresenta l'unico soggetto nei confronti del quale vi sia un forte rapporto di fiducia, non è raro che le imprese POE/Small Business vi si rivolgano per ottenere consulenza riguardante scelte in questi ambiti e sostegno nelle fasi di sviluppo successive alla scelta.

Lo sviluppo da parte dei confidi di settori d'attività dedicati alla fornitura di servizi di consulenza è un'opportunità potenzialmente molto redditizia: la consulenza potrebbe risolvere i problemi di redditività dei confidi che abbiamo visto nel capitolo 1 del presente lavoro (ricordiamo che sebbene l'attività dei confidi piemontesi sia stata in forte crescita nel biennio esaminato, la redditività non ha seguito lo stesso tasso di crescita e non tutti i confidi piemontesi sono riusciti a produrre un margine positivo dall'attività caratteristica). Alcuni confidi si sono già mossi in tal senso, creando delle strutture dedicate e svolgendo un ruolo di advisor soprattutto su tematiche relative al finanziamento.

2.3.2 Per le banche i confidi sono un canale efficiente per servire la clientela POE

Il servizio di concessione del credito alla clientela POE (piccoli operatori economici) è tipicamente un segmento in perdita per le banche universali. Inoltre, dal momento che i singoli affidamenti sono di solito di basso importo, spesso le banche non possono sostenere elevati costi per la valutazione del merito e devono operare con strumenti di credit scoring che sono più approssimativi e rischiano di sollecitare il fenomeno della selezione avversa: uno spread medio su una categoria

di rischio non esattamente omogenea, tende a far "scappare" i clienti più meritori e a attrarre i meno meritori.

Di conseguenza gli istituti di credito si trovano di fronte a un'alternativa: concedere il credito senza aver approfondito a sufficienza la valutazione del merito e quindi esporsi al rischio di default dell'affidato, oppure non concedere il credito. Il risultato della scelta non può che essere una perdita (nel primo caso per la banca, nel secondo per il sistema economico nel complesso).

Questi problemi potrebbero essere in parte superati utilizzando i confidi come canale di distribuzione specializzato. I confidi, infatti, sono specializzati sul segmento POE (soprattutto i piccoli), e spesso conoscono i loro clienti molto meglio delle banche universali, grazie a una forte presenza sul territorio; questo permette loro di disporre di informazioni essenziali alla valutazione del merito creditizio, a costi adatti al segmento.

Il confidi infatti:

- È specializzato in valutazione del merito di credito dei piccoli operatori in quanto questa rappresenta la principale fra le azioni di risk management messe in atto nell'ambito dell'attività core (prestazione di garanzie).
- Ha un forte radicamento sul territorio e una specializzazione settoriale. Questo vale soprattutto per i confidi più piccoli che sono tendenzialmente legati ad associazioni di categoria e hanno un mercato di riferimento locale e di conseguenza sviluppano una buona conoscenza anche in nicchie molto piccole.
- Conosce molto bene i propri clienti, talvolta anche personalmente, in quanto ha frequenti rapporti diretti con gli stessi. Di conseguenza ha accesso ad informazioni che difficilmente possono essere raggiunte attraverso i sistemi "formali" delle banche universali.

Il confidi potrebbe, quindi, facilmente svolgere la funzione di canale di distribuzione del credito bancario presso questo segmento di clientela, Complementando le banche tradizionali nella fase di acquisizione di nuovo business sui segmenti POE e small business.

2.3.3 Le banche sviluppano sempre di più strumenti di finanza strutturata, soprattutto in collaborazione con i confidi più grandi

Negli ultimi anni le banche hanno cominciato a sviluppare, in collaborazione con i confidi, strumenti strutturati di debito destinati al finanziamento delle imprese. Si tratta di operazioni di importo consistente sviluppate da grandi istituti di credito (Unicredit e IntesaSanpaolo, *in primis*) con la collaborazione dei confidi di maggiori dimensioni soprattutto Unionfidi e Eurofidi. A seguito del successo delle prime campagne, la diffusione di questi strumenti è notevolmente aumentata ed è in forte crescita; a partire dal 2006 le banche hanno cominciato a collaborare anche con i confidi più piccoli per l'emissione di questi strumenti.

La forma di gran lunga più ricorrente di operazione di finanza strutturata attuata con la partecipazione di confidi è il bond di distretto. I bond di distretto sono un nuovo metodo per favorire l'accesso al finanziamento delle PMI. Il primo esempio di questa forma di finanziamento si ha nel 2004, ben prima che venisse normata. Infatti solo con la finanziaria 2006 sono state introdotte innovazioni di carattere amministrativo, fiscale, e finanziario riguardanti questo particolare strumento finanziario. I bond di distretto funzionano con le seguenti modalità:

- La banca avvia una campagna per l'erogazione di prestiti a medio-lungo termine a favore di PMI di un determinato distretto produttivo/area geografica. In tal maniera forma un portafoglio crediti. Tale portafoglio ha un ammontare massimo predefinito (plafond).
- Il confidi garantisce il plafond con una segregazione (es: 3%). Sulla percentuale di plafond segregata il confidi risponde al 100% con le risorse contenute in un fondo destinato iscritto fra le attività patrimoniali. Per la banca la garanzia del confidi rappresenta la copertura del rischio di default "medio" del portafoglio di crediti.
- La banca preautorizza il piazzamento del bond sul mercato da parte delle filiali senza richiedere garanzie al prenditore e a condizioni prestabilite in funzione del rating del prenditore stesso.

- Le filiali ed i confidi vendono “al dettaglio” quote del plafond.
- La banca opera una cartolarizzazione del plafond di crediti trasferendo il portafoglio ad una società veicolo appositamente costituita la quale a sua volta emette obbligazioni (i bond di distretto) che vengono collocate presso investitori istituzionali.

Il rating dei bond così costituiti è funzione del rating delle imprese che hanno aderito alla campagna e della mitigazione del rischio operata dalla garanzia dei confidi.

Questo tipo di operazioni è uno strumento molto efficace per favorire l’accesso al credito delle PMI; a tal proposito vediamo i vantaggi (sia per le banche che per le PMI) che permette di ottenere questa particolare forma di finanziamento:

- Per le banche:
 - Aumentano la loro operatività nell’ambito della concessione di credito alle PMI.
 - Risparmiano sui costi di istruttoria finalizzata alla concessione del credito, di negoziazione delle condizioni e di distribuzione del prodotto in quanto il plafond prevede delle condizioni fisse, un rischio prefissato e il credito è preautorizzato e non prevede garanzie da parte del cliente (con indubbi vantaggi dal punto di vista commerciale).
 - Queste operazioni non determinano esposizione a rischi in bilancio in quanto:
 - Il rischio del plafond è moderato dalla selezione dei partecipanti in base al rating e dalla diversificazione presente all’intero.
 - Una parte del rischio del plafond è ceduta ai confidi.
 - La restante parte di rischio è cartolarizzata
- Per le PMI:
 - Accedono al mercato dei capitali senza dover sottostare alle pesanti procedure previste per l’emissione di obbligazioni; questo tipo di emissioni inoltre comporterebbe oneri insostenibili per una PMI (limiti minimi per la

dimensione del prestito obbligazionario e costi fissi considerevoli).

- Diversificano le proprie fonti di finanziamento.
- Allungano la scadenza del passivo (requisito importante per migliorare il proprio rating in ambiente Basilea 2).
- Diminuiscono il costo del finanziamento senza la necessità di fornire garanzie reali o personali (questa forma di finanziamento costa meno dei tradizionali prestiti bancari).
- Per i confidi:
 - Queste operazioni hanno un grande successo di mercato; partecipandovi il confidi aumenta di molto il suo stock di garanzie prestate.
 - I bond di distretto (e forme similari) determinano per il confidi un rischio contenuto. Queste operazioni infatti di solito prevedono una cappatura (segregazione), per cui il rischio della garanzia è limitato e quantificabile a priori; abbiamo visto nel capitolo 3 i vantaggi della forma tecnica della garanzie segregata. Inoltre la banca opera una preselezione dei partecipanti al plafond basata sul rating, e di conseguenza il rischio del plafond mediamente non è particolarmente elevato.

Il successo di queste operazioni sarebbe sicuramente inferiore rispetto a quello reale se non intervenisse la garanzia di un confidi. Il confidi interviene garantendo (secondo modalità diverse di volta in volta) i crediti interni al portafoglio concessi a clienti con rating inferiori a quello del confidi stesso. Il portafoglio quindi si comporrà di:

- Partecipanti con rating alto (superiore a quello del confidi). Tali partecipanti non vengono garantiti.
- Partecipanti con rating inferiore al confidi: con la garanzia del confidi il rating di questi partecipanti aumenta (principio di sostituzione del rating).

Il portafoglio crediti così composto avrà rating alto, in quanto formato da clienti con rating alto o da clienti garantiti dal confidi. Inoltre la diversificazione interna concorre alla mitigazione del rischio complessivo.

I bond di distretto (ed altre forme simili) rappresentano per i confidi un'alternativa alla semplice prestazione di garanzie nell'ambito dell'attività di facilitazione dell'accesso al credito, e quindi una notevole opportunità per l'ampliamento e la diversificazione della propria operatività. È però da sottolineare che l'emissione di questi strumenti finanziari di debito è condizionata dall'esistenza di un mercato per la parte di rischio cartolarizzata. Nel caso in cui venisse a mancare da parte degli investitori istituzionali e in generale dal mercato la volontà di comprare sul mercato la quota del plafond cartolarizzata (e il relativo rischio), le campagne di concessione di debito diventerebbero diseconomiche e di conseguenza l'operatività dei confidi in questo ambito si ridurrebbe sensibilmente.

2.4 Dallo scenario descritto sembrano emergere quattro tipi di posizionamento strategico per lo sviluppo dei confidi piemontesi

Come cambieranno i confidi nei prossimi anni? Quale linee di sviluppo decideranno di seguire? Come risponderanno alle opportunità e minacce provenienti dallo scenario competitivo di riferimento?

Abbiamo risposto a queste e altre domande sul futuro dei confidi piemontesi basandoci sull'analisi della domanda e dell'offerta²⁵ e sui fattori di cambiamento dello scenario competitivo osservati in questo capitolo ai paragrafi precedenti. Considerando contemporaneamente gli effetti dei cambiamenti regolamentari e delle nuove opportunità provenienti dalla domanda di mercato si possono derivare le 4 macro-strategie che sono la combinazione delle scelte relative a due variabili strategiche:

- **Scope geografico:**
 - **Locale:** strategia che prevede il focus su una particolare area geografica più o meno ristretta, escludendo l'espansione territoriale. I confidi che operano questa scelta quindi non allargheranno il raggio d'azione rispetto a quello attuale.

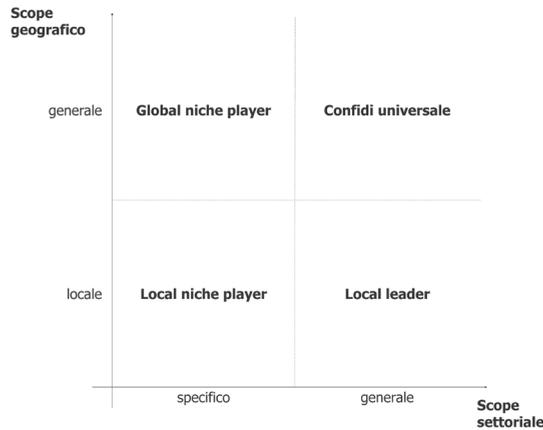
I cambiamenti normativi in atto

- Generale: strategia che non prevede il focus su una particolare area geografica. I confidi che operano questa scelta quindi hanno intenzione di espandere il proprio raggio d'azione oltre gli attuali confini, tendendo a diventare realtà pluriregionali, eventualmente anche nazionali e/o internazionali.
- Scope settoriale:
 - Specifico: strategia che non prevede di cominciare a servire operatori economici diversi rispetto a quelli della categoria attualmente servita. Abbiamo visto che molti confidi sono espressione di associazioni di categoria e quindi hanno associati appartenenti in grandissima maggioranza (in alcuni casi per la quasi totalità) a quella categoria. Per questi confidi una strategia che preveda scope settoriale specifico significa non cercare nuovi associati fra operatori economici appartenenti ad altre categorie.
 - Generale: strategia che prevede di allargare il servizio ad operatori economici appartenenti a tutti i settori produttivi.

Dall'incrocio di queste quattro strategie, emergono 4 scenario strategici che caratterizzano lo scenario competitivo.

Grafico 2.6

Macro-strategie dei confidi piemontesi e relazione con il posizionamento sul mercato



Vediamo uno per uno questi 4 profili:

- **Local niche player** (confidi locale e settoriale): la strategia è di operare su un mercato di nicchia a livello locale, ovvero di servire clienti appartenenti ad una determinata categoria e operanti in un'area geografica circoscritta. Questa strategia rischia di non permettere ai confidi che la intraprendono di raggiungere la massa critica necessaria alla trasformazione in intermediario vigilato, a meno che la nicchia e/o l'area geografica di riferimento non sia molto importante e la concorrenza molto bassa. Per contro questa strategia permette di massimizzare la conoscenza e la specializzazione su un singolo segmento di mercato.
- **Local leader** (confidi locale e plurisetoriale): la strategia è di operare su un mercato locale aggredendo tutta la potenziale domanda, ovvero di servire chiunque all'interno della zona di riferimento. Questo tipo di confidi è un ottimo candidato a diventare un buon canale di distribuzione del debito bancario, in quanto essendo molto radicato sul territorio può attuare economie di scopo per la valutazione del merito creditizio. In altre parole un local leader ha

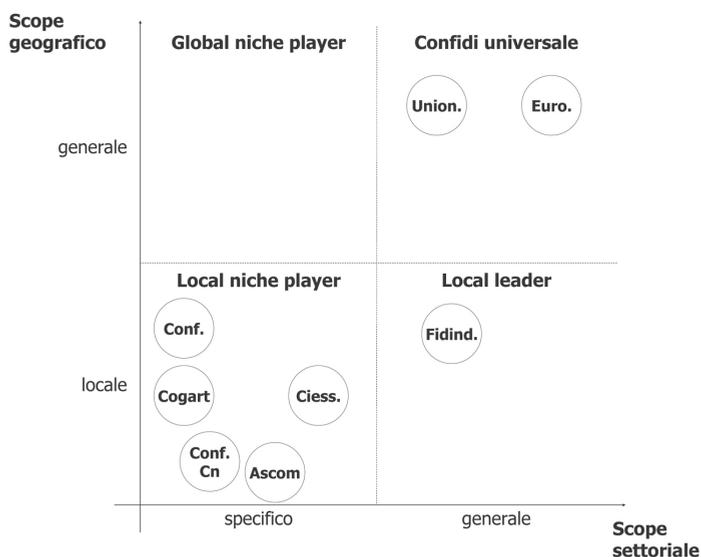
una buona conoscenza di tutta la realtà economica appartenente all'area di riferimento. Inoltre potrebbe potenzialmente essere un buon partner per le banche nell'emissione di strumenti di finanza strutturata, come ad esempio i bond di distretto, che sono per definizione destinati allo sviluppo economico di determinate aree geografiche.

- Global niche player (confidi pluriregionale e settoriale): la strategia è di operare su un mercato molto ampio ma limitandosi a particolari settori d'attività. Un esempio può essere la strategia di servire gli artigiani di tutta Italia. Un tale confidi avendo un raggio d'attività pluriregionale avrebbe grosse dimensioni e di conseguenza non potrebbe che essere un intermediario vigilato. In quanto tale sarebbe un ottimo partner per le banche non solo per l'attività garanzia dei crediti concessi, ma anche per la costruzione e distribuzione di strumenti di finanza strutturata.
- Confidi universale (confidi pluriregionale e plurisetoriale): la strategia è di ampliare il mercato il più possibile, ovvero di servire chiunque in tutta Italia e/o anche all'estero. Ovviamente la strategia di questo confidi implica il raggiungimento di dimensioni ragguardevoli; di conseguenza un confidi universale sarà un intermediario vigilato e in quanto tale potrà essere un ottimo partner per gli istituti di credito per tutte le attività già viste relativamente alla tipologia global niche player.

Nella tavola successiva vediamo il posizionamento attuale dei confidi piemontesi all'interno della matrice appena introdotta:

Grafico 2.7

Posizionamento dei confidi piemontesi sullo scenario competitivo²⁶



Dalla matrice di posizionamento sul mercato dei confidi piemontesi emerge che:

- Dal punto di vista numerico il modello di confidi più diffuso è il local niche player. In questo quadrante della matrice si posizionano ben cinque degli otto confidi presi in esame, e se si considerassero anche i confidi minori sarebbe ancora più affollato. La ragione della grande diffusione in Piemonte di questa tipologia di soggetti è che la maggior parte dei confidi sono nati come espressione di associazioni di categoria: è quindi inevitabile che le scelte strategiche di questi soggetti siano determinate dalla necessità di focalizzarsi su specifici settori economici in aree geografiche ristrette. Negli ultimi anni gli incentivi alla crescita dimensionale del nuovo quadro normativo hanno portato questi soggetti ad allargare l'area geografica di riferimento, ma ancora nessuno ha esteso il proprio raggio d'attività al di fuori della regione.
- Dal punto di vista dello stock di garanzie prestate e delle quote di mercato la tipologia di confidi con più peso in Piemonte è il confidi universale. Sebbene

Nota

siano solo due i soggetti che hanno assunto questa forma, essi detengono la maggioranza degli stock e delle quote di mercato.

- Solo un confidi rappresenta Assume il posizionamento del local leader, si tratta di Fidindustria Biella, che ha assunto questa forma grazie alla particolare strategia, che abbiamo già esaminato nel dettaglio all'interno del presente capitolo²⁷.
- Il profilo del global niche player al momento non è ancora presente in Piemonte (così come nelle altre regioni).

La grande predominanza (dal punto di vista numerico) dei confidi di tipologia local niche player è un fatto che merita un approfondimento. Si tratta infatti di confidi che si trovano di fronte a decisioni importanti in termini di modello di sviluppo da mettere in opera, sia con un obiettivo di intermediario vigilato, che con obiettivo di intermediario non vigilato.

Con ogni probabilità questi confidi dovranno crescere dimensionalmente per poter cogliere le nuove opportunità offerte nella catena del valore dell'erogazione del credito e rimanere sul mercato; per farlo dovranno essere aggregatori e/o trovare un modello di sviluppo endogeno con forti vantaggi competitivi (global niche player o confidi universale) o in alternativa essere target di acquisizioni da parte dei players che per primi hanno intrapreso una strategia di crescita. La strategia del local leader è ancora da provare in termini di sostenibilità, ma il caso Fidindustria Biella è sicuramente un buon esempio da seguire con attenzione.

È soprattutto su questo campo che si gioca la sfida per l'evoluzione e la razionalizzazione del mercato piemontese delle garanzie. La trasformazione dei confidi in questione da una forma tradizionale quale è quella attuale ad una forma più adatta a cogliere le nuove sfide provenienti dal mercato e dallo scenario normativo risultato dai cambiamenti normativi in atto è l'obiettivo più importante e prioritario da raggiungere.

¹²⁷ cfr § 2.2.3 punto C

Al fine di tracciare possibili modelli di sviluppo, che potranno essere valutati da successive ricerche, abbiamo analizzato le tre possibili alternative:

- Da local niche player a global niche player: sarebbe la via evolutiva nel caso in cui i local niche player volessero rimanere legati all'associazione di categoria. Lo scope settoriale rimarrebbe specifico, mentre invece lo scopo geografico si trasformerebbe in generale. Per ottenere un risultato di questo tipo sarebbe necessaria la fusione fra confidi di diverse regioni appartenenti alla stessa associazione di categoria. Per il momento in Italia non ci sono ancora esempi di confidi di questa tipologia, e non è certo che questa strada sia percorribile (anche se Unionfidi pur con un punto di partenza molto diverso, ha recentemente dato prova che esiste un potenziale in questo senso): le aggregazioni all'interno dei vincoli delle associazioni di categoria sono sempre processi molto delicati. Bisogna inoltre considerare che spesso per ogni categoria è attiva più di un'associazione: in Piemonte per esempio sono attivi sia CNA che Confartigianato, entrambi facenti riferimento al settore artigiano, al quale si potrebbero aggiungere altre associazioni minori (es: CASA). Alla luce dei dati analizzati nel presente lavoro, e per lo più aggiornati a fine 2006, una fusione fra tutti i confidi artigiani darebbe vita fin da subito ad un soggetto molto rilevante dal punto di vista dimensionale, della quota di mercato e anche della qualità.
- Da local niche player a local leader: tale strategia è più facile da attuare in quanto non c'è necessariamente bisogno di ricorrere ad aggregazioni, è sufficiente allargare l'offerta ad operatori economici esterni all'associazione di categoria di riferimento. Esiste in Piemonte un esempio di confidi che si è sviluppato secondo questa linea evolutiva: è Fidindustria Biella, che riferimento a Confindustria ma serve anche artigiani, esercenti di altre categorie. Possiamo quindi considerare questa trasformazione come possibile da attuare per qualsiasi dei local niche player esaminati, seppur con qualche difficoltà di tipo politico connessa all'appartenenza alle associazioni di categoria.
- Da local niche player a confidi universale: in questo caso si tratterebbe di

rinunciare sia al focus sul settore d'attività che a quello sull'area geografica, ed inoltre per arrivare a certi volumi sarebbero necessarie aggregazioni strategiche. Questa via non è impossibile da percorrere: è stata infatti la linea evolutiva seguita da Unionfidi. Anche in questo caso quindi si tratta di un tipo di evoluzione possibile, sebbene con potenziali difficoltà politica legata all'appartenenza ad associazioni di categoria.

Indice delle tavole

Tabella 1.1 - Dimensioni complessive dell'offerta di mercato dei confidi Piemontesi	10
Tabella 1.2 - Dimensioni dell'offerta di mercato sul territorio della regione Piemonte	11
Tabella 1.3 - Ripartizione dei confidi piemontesi in due gruppi secondo il principio di omogeneità dei parametri	13
Grafico 1.4 - Analisi dell'attività complessiva dei confidi piemontesi nel 2005	13
Grafico 1.5 - Analisi dell'attività complessiva dei confidi piemontesi nel 2006	14
Grafico 1.6 - Analisi dell'attività dei confidi all'interno della regione Piemonte nel 2005	15
Grafico 1.7 - Analisi dell'attività dei confidi all'interno della regione Piemonte nel 2006	15
Grafico 1.8 - Stock di garanzie prestate dai maggiori confidi piemontesi con indicazione del flusso (2005)	16
Grafico 1.9 - Stock di garanzie prestate dai maggiori confidi piemontesi con indicazione del flusso (2006)	17
Tabella 1.10 - Quote di mercato degli 8 confidi principali (stock di garanzie):	18
Grafico 1.11 - Evoluzione dell'attività dei confidi piemontesi nel 2005	20
Grafico 1.12 - Evoluzione dell'attività dei confidi piemontesi nel 2006	20
Grafico 1.13 - Mix di forme tecniche delle garanzie e attivo a rischio (2005)	26
Grafico 1.14 - Mix di forme tecniche delle garanzie e attivo a rischio (2006)	27

Tabella 1.15 - Indice di esposizione al rischio (attivo a rischio / stock di garanzie): dimensione del rischio in rapporto all'attività complessiva del confidi	27
Tabella 1.16 - Composizione del patrimonio a disposizione per copertura dei rischi (con indicazione del numero della voce di bilancio).....	30
Grafico 1.17 - Patrimonio a disposizione per copertura dei rischi con indicazione del mix degli elementi che lo compongono (2005).....	32
Grafico 1.18 - Patrimonio a disposizione per copertura dei rischi con indicazione del mix degli elementi che lo compongono (2006).....	33
Grafico 1.19 - Indici di solvibilità dei confidi piemontesi (2005).....	35
Grafico 1.20 - Indici di solvibilità dei confidi piemontesi (2006).....	35
Grafico 1.21 - Indice di sofferenza delle garanzie, tasso di insolvenza lordo e tasso di insolvenza netto di confidi piemontesi (2005).....	38
Grafico 1.22 - Indice di sofferenza delle garanzie, tasso di insolvenza lordo e tasso di insolvenza netto di confidi piemontesi (2006).....	39
Grafico 1.23 - Calcolo del margine operativo creato dai confidi piemontesi (2005)	42
Grafico 1.24 - Calcolo del margine operativo creato dai confidi piemontesi (2006)	42
Grafico 1.25 - Confronto fra costi operativi e costi totali in percentuale rispetto al flusso di garanzie con separata indicazione dello scarto fra le due grandezze (2005)	45
Grafico 1.26 - Confronto fra costi operativi e costi totali in percentuale rispetto al flusso di garanzie con separata indicazione dello scarto fra le due grandezze (2006)	46
Grafico 2.1 - Rappresentazione grafica del quadro normativo di riferimento per i confidi (albero logico).	48
Grafico 2.2 - Coefficienti di ponderazione del rischio secondo Basilea 1:	49
Tabella 2.3 - Calcolo degli accantonamenti a capitale di vigilanza utilizzando le tre diverse metodologie di quantificazione del rischio di credito	

	degli affidati	56
Grafico 2.4 -	Opzioni strategiche per i confidi all'interno dello scenario competitivo di riferimento.....	59
Grafico 2.5 -	Livello di adeguamento alla nuova normativa dei confidi piemontesi con strategia di trasformazione in intermediario vigilato.....	63
Grafico 2.6 -	Macro-strategie dei confidi piemontesi e relazione con il posizionamento sul mercato.....	76
Grafico 2.7 -	Posizionamento dei confidi piemontesi sullo scenario competitivo.....	78

Bibliografia

- AA.W. 1988, *The Basel I Accord*, Basel Committee
- AA.W. 1993, *Testo unico bancario*, d.lgs. 1° settembre 1993, n. 385 e successive modifiche e integrazioni,
- AA.W. 2001, *The Basel II Accord*, Basel Committee
- AA.W. 2007, *Consorzi di garanzia collettiva dei fidi (confidi): normativa secondaria di attuazione dell'articolo 13 del decreto legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito dalla legge 24 novembre 2003, n. 326 (documento per la consultazione)*, Banca d'Italia
- AA.W. 2007, *Observatory of european SMEs*, European Commission
- Caselli S. 2004, *L'impatto del nuovo accordo di Basilea sui confidi: opportunità e minacce*, Camera di commercio di Milano, Milano
- De Vincentis P. 2007, *I confidi ed il credito alle PMI*, Edibank, Torino
- Erzegovesi L. 2003, *Confidi: guidare il cambiamento, rilanciare la missione*, Federconfidi, Attività dei Confidi, Roma
- Erzegovesi L. 2005, *Il futuro dei Confidi*, contributo all'agenda 2005-2006, Trento
- Erzegovesi L. 2006, *I confidi dopo la legge quadro e Basilea 2*, Seminario Confidi Servizi Emilia Romagna
- Gai L. 2005, *Prospettive per le garanzie dei confidi verso le PMI dopo la riforma del settore e Basilea 2*, Università di Firenze, Firenze
- Gai, L. 2006, *La trasformazione del Confidi in intermediario finanziario vigilato, potenzialità, criticità e possibili soluzioni*, Banche e Banchieri n.3, Milano
- Gazzetta Ufficiale 2003, *Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, recante disposizioni urgenti per favorire lo sviluppo e per la correzione dell'andamento dei conti pubblici*, n. 274 del 25 novembre 2003, Supplemento Ordinario n. 181
- Pellicciotta A. e Sterpinetti M. 2006, *Basilea 2: impatti ed opportunità*, Perugia
- Ruozi R. e Ferrari P. 2007, *L'ora dei capitali, nuove opportunità finanziarie per le medie imprese italiane*, Egea, Milano
- Russo G. 2005, *Imprese e banche insieme verso Basilea 2*, Regione Piemonte e Camera di commercio di Torino, Torino
- Schena C. 2004, *Il ruolo prospettico dei Confidi nel rapporto banca-impresa: mitigazione del rischio e supporto informativo*, Università dell'Insubria, Varese

Siti internet

- <http://www.bancaditalia.it>
- <http://www.bis2information.org/>
- <http://www.risk.net>
- <http://aleasrv.cs.unitn.it/aleablog.nsf> (Blog prof. Luca Erzegovesi – Università di Trento)
- <http://www.mef.gov.it/> (Ministero dell'economia e delle finanze)
- <http://www.bnk209.it/> (associazione nazionale a tutela degli interessi dei clienti del sistema bancario)
- <http://www.ungdc.it/> (Unione nazionale giovani dottori commercialisti)
- <http://www.eurogroup.biz> (Eurofidi)
- <http://www.unionfidi.com> (Unionfidi)
- <http://www.cogartcna.it> (Cogart CNA)
- <http://www.confartigianatorino.it/> (Confartigianato Fidi Piemonte)
- <http://www.confesercenti-to.it/> (Ciessepi)
- <http://www.confartcn.it/> (Confartigianato Fidi Cuneo)
- <http://www.fidindustria.net/> (Fidindustria Biella)
- <http://www.ascomtorino.it/> (Ascomfidi Torino)