



Secondo rapporto sulla finanza d'impresa e le banche in Piemonte

Rapporto a cura di Diego Bolognese, Alessandro Pellicciotta e Roberto Quaglia – ESCP-EAP



Indice dei contenuti

Indice dei contenuti	1
Indice delle tavole	4
Ringraziamenti	9
Capitolo 1 - Banche e finanziamenti in Piemonte	10
1.1 Premessa	10
1.2 Impieghi	10
1.3 Leasing	19
1.4 Factoring	20
1.5 Finanziamenti agevolati	23
1.6 Crediti di firma	31
1.7 Sofferenze	34
1.8 Tassi d'interesse	43
1.9 Depositi	47
Capitolo 2 - Finanza d'impresa in Piemonte: i risultati del sondaggio	55
2.1 Obiettivi e contenuti dell'indagine	55
2.2 Metodologia	56
2.3 Dimensioni e "confini" d'impresa	57
2.4 Mercato di riferimento e andamento aziendale	60
2.5 Politica e gestione finanziaria	63
2.6 Controllo di gestione	71
2.7 Rapporti con le banche	74
2.8 Basilea 2 e Rating	82
2.9 Rapporti con i Confidi	89
Appendice al capitolo 2: note metodologiche	94
Capitolo 3 - Il mercato delle garanzie in Piemonte	98

3.1	Analisi dell'offerta di mercato: chi sono e come si posizionano i player piemontesi	98
3.1.1	Quanti sono i confidi in Piemonte?	98
3.1.2	L'ampiezza del mercato delle garanzie in Piemonte è considerevole, ed in forte aumento	100
3.1.3	L'offerta di mercato piemontese è fortemente concentrata al suo interno	102
3.1.4	Anche all'interno del gruppo dei player principali l'offerta risulta particolarmente concentrata	106
3.1.5	La presenza di due leader di mercato non frena la crescita degli altri confidi	110
3.2	Analisi dei bilanci dei principali confidi piemontesi	112
3.2.1	L'entità dei rischi assunti dipende dal mix di forme tecniche delle garanzie rilasciate	112
3.2.2	Il patrimonio a disposizione per la copertura del rischio nei confidi piemontesi presenta strutture diverse	119
3.2.3	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	123
3.2.4	L'incidenza delle insolvenze sulle garanzie è generalmente contenuta e le relative perdite sono ridotte attraverso i recuperi	125
3.2.5	Non tutti i confidi piemontesi hanno creato margine positivo nei due esercizi del biennio in esame	129
Capitolo 4 - I cambiamenti normativi in atto e le conseguenti possibili evoluzioni del mercato delle garanzie		134
4.1	I cambiamenti normativi aprono un nuovo ruolo per i confidi nella catena del valore dell'erogazione del credito	134
4.1.1	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	135
	A. Per Basilea 2 il rischio di credito delle banche è definito da tre componenti.....	138
	B. La presenza della garanzia di un confidi andrà ad attenuare il rischio di credito per le banche attraverso il principio della sostituzione del rating.....	139

C. 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	141
4.1.2 Contestualmente a Basilea 2 anche la normativa secondaria sui confidi di Banca d'Italia potrà influenzare lo scenario competitivo	142
4.2 Dal 2003 ad oggi i confidi piemontesi hanno affrontato i cambiamenti normativi con 3 strategie diverse	145
4.2.1 Intermediario vigilato	145
A. I parametri da rispettare nell'ambito della strategia "intermediario vigilato".....	146
B. Lo stato di avanzamento nel processo di soddisfacimento dei parametri dei diversi confidi che hanno scelto questa strategia.	147
4.2.2 Wait and see	149
4.2.3 Intermediario non vigilato	150
4.3 Guardando al futuro, nuovi elementi di scenario potrebbero impattare le strategie dei confidi	151
4.3.1 Confidi come advisor indipendenti nelle scelte di finanziamento della clientela POE/Small business	152
4.3.2 Per le banche i confidi sono un canale efficiente per servire la clientela POE	152
4.3.3 Le banche sviluppano sempre di più strumenti di finanza strutturata, soprattutto in collaborazione con i confidi più grandi	154
4.4 Dallo scenario descritto sembrano emergere quattro tipi di posizionamento strategico per lo sviluppo dei confidi piemontesi	157
Bibliografia	162
Siti internet	164

Indice delle tavole

Tavola 1.1 - Impieghi e PIL	11
Tavola 1.2 - Impieghi: confronto con Italia e Nord Ovest	13
Tavola 1.3 - Evoluzione degli impieghi: confronto tra province	14
Tavola 1.4 - Evoluzione degli impieghi per comparti di attività economica	15
Tavola 1.5 - Distribuzione degli impieghi per comparti di attività economica	15
Tavola 1.6 - Finanziamenti oltre il breve termine per destinazione economica dell'investimento	17
Tavola 1.7 - Finanziamenti oltre il breve termine per destinazione economica dell'investimento: confronto con Nord Ovest e Italia	18
Tavola 1.8 - Evoluzione del Leasing (ammontare del credito utilizzato): confronto con Lombardia e Italia	19
Tavola 1.9 - Evoluzione del Factoring (anticipi utilizzati): confronto con Lombardia e Italia	21
Tavola 1.10 - Distribuzione del Factoring per forma contrattuale: confronto con Lombardia e Italia	22
Tavola 1.11 - Finanziamenti agevolati: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia	23
Tavola 1.12 - Finanziamenti agevolati per durata e categoria di leggi d'incentivazione	24
Tavola 1.13 - Evoluzione dei finanziamenti agevolati per durata e categoria di leggi d'incentivazione	25
Tavola 1.14 - Finanziamenti agevolati all'artigianato: confronti con Lombardia e Italia	25
Tavola 1.15 - Quadro sinottico dei finanziamenti agevolati in Italia (2004-2005)	27
Tavola 1.16 - Domande e importi di finanziamenti agevolati in Piemonte	28
Tavola 1.17 - Domande e importi di finanziamenti agevolati in Lombardia	29
Tavola 1.18 - Domande e importi di finanziamenti agevolati in Italia	30
Tavola 1.19 - Importi medi di finanziamenti agevolati: confronto con Lombardia e Italia	31
Tavola 1.20 - Crediti di firma	32
Tavola 1.21 - Crediti di firma per comparti di attività economica	33
Tavola 1.22 - Crediti di firma: confronto con Lombardia e Italia	34
Tavola 1.23 - Sofferenze (credito utilizzato): confronto con Nord Ovest e Italia	35
Tavola 1.24 - Sofferenze (numero affidati e importo medio di utilizzato): confronto con Nord Ovest e Italia	35
Tavola 1.25 - Evoluzione di sofferenze e impieghi lordi: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia	37

Secondo rapporto sulla finanza d'impresa e le banche in Piemonte

Tavola 1.26 - Tassi di decadimento annuo dei finanziamenti per cassa: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia	38
Tavola 1.27 - Tassi di decadimento dei finanziamenti per cassa (per importi) per settori di attività: confronto con Lombardia e Italia	39
Tavola 1.28 - Tassi di decadimento dei finanziamenti per cassa: confronto tra province	40
Tavola 1.29 - Evoluzione delle sofferenze: confronto tra province	41
Tavola 1.30 - Tassi sui finanziamenti per cassa per durata originaria del tasso	43
Tavola 1.31 - Tassi sui finanziamenti per cassa, per durata originaria del tasso: confronto con Lombardia e Nord Ovest	44
Tavola 1.32 - Tassi sulle operazioni autoliquidanti e a revoca, per comparto di attività economica: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia	45
Tavola 1.33 - Tassi sulle operazioni a revoca, per classi di fido globale accordato: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia	46
Tavola 1.34 - Evoluzione dei depositi: confronto con Lombardia, Nord Ovest e Italia	48
Tavola 1.35 - Evoluzione dei depositi: confronto tra province	49
Tavola 1.36 - Evoluzione dei depositi per comparti di attività economica	50
Tavola 1.37 - Depositi per forma tecnica	51
Tavola 1.38 - Evoluzione dei tassi sui conti correnti a vista: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia	52
Tavola 1.39 - Tassi sui conti correnti a vista, per comparto di attività economica: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia	52
Tavola 1.40 - Tassi sui conti correnti a vista, per classi di grandezza dei depositi: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia	53
Tavola 2.1 - Classe di fatturato	57
Tavola 2.2 - Classe di fatturato	58
Tavola 2.3 - Classe di fatturato	59
Tavola 2.4 - Gruppi	59
Tavola 2.5 - Gruppi	60
Tavola 2.6 - Mercato principale	60
Tavola 2.7 - Fatturato 2006	61
Tavola 2.8 - Fatturato atteso	61
Tavola 2.9 - Redditività attuale	62
Tavola 2.10 - Redditività attesa	62
Tavola 2.11 - Investimenti previsti	63
Tavola 2.12 - Finanziamento degli investimenti	64
Tavola 2.13 - Pagamenti e insolvenze	65
Tavola 2.14 - Strumenti di gestione del circolante	66
Tavola 2.15 - Durata dei finanziamenti bancari	67
Tavola 2.16 - Leasing	67

Secondo rapporto sulla finanza d'impresa e le banche in Piemonte

Tavola 2.17 - Factoring	68
Tavola 2.18 - Borsa Expandi	68
Tavola 2.19 - Strumenti finanziari previsti	69
Tavola 2.20 - Consulenti di finanza	70
Tavola 2.21 - Controllo di gestione	71
Tavola 2.22 - Responsabilità del controllo di gestione	72
Tavola 2.23 - Tipologia di controllo	73
Tavola 2.24 - Orizzonte di previsione	73
Tavola 2.25 - Numero di banche	74
Tavola 2.26 - Hausbank	75
Tavola 2.27 - Banche nazionali e banche locali	76
Tavola 2.28 - Criteri di scelta delle banche	77
Tavola 2.29 - Livello di soddisfazione	78
Tavola 2.30 - Aree di valutazione	79
Tavola 2.31 - Atteggiamento delle banche	79
Tavola 2.32 - Informativa alle banche	81
Tavola 2.33 - Segmentazione della clientela imprese secondo Basilea 2	82
Tavola 2.34 - Segmentazione del sistema italiano secondo i criteri di Basilea 2	82
Tavola 2.35 - Segmentazione del campione secondo i criteri di Basilea 2	83
Tavola 2.36 - Conoscenza di Basilea 2	84
Tavola 2.37 - Consulenza per Basilea 2	85
Tavola 2.38 - Ruolo informativo della banca	85
Tavola 2.39 - Opinioni su Basilea 2	86
Tavola 2.40 - Impatto atteso di Basilea 2	86
Tavola 2.41 - Conoscenza del Rating	87
Tavola 2.42 - Priorità del miglioramento del Rating	87
Tavola 2.43 - Interventi di miglioramento del Rating realizzati	88
Tavola 2.44 - Interventi di miglioramento del Rating previsti	89
Tavola 2.45 - Conoscenza e utilizzo dei Confidi	89
Tavola 2.46 - Conoscenza e utilizzo dei Confidi	90
Tavola 2.47 - Finalità dei finanziamenti tramite Confidi	91
Tavola 2.48 - Livello di soddisfazione	92
Tavola 2.49 - Aree di valutazione	92
Tavola 2.50 - Prodotti e servizi potenziali	93
Tavola 3.1 - Dimensioni complessive dell'offerta di mercato dei confidi Piemontesi	101

Secondo rapporto sulla finanza d'impresa e le banche in Piemonte

Tavola 3.2 – Dimensioni dell'offerta di mercato sul territorio della regione Piemonte	102
Tavola 3.3 – Ripartizione dei confidi piemontesi in due gruppi secondo il principio di omogeneità dei parametri	103
Tavola 3.4 – Analisi dell'attività complessiva dei confidi piemontesi nel 2005	104
Tavola 3.5 - Analisi dell'attività complessiva dei confidi piemontesi nel 2006	104
Tavola 3.6 - Analisi dell'attività dei confidi all'interno della regione Piemonte nel 2005	105
Tavola 3.7 - Analisi dell'attività dei confidi all'interno della regione Piemonte nel 2006	106
Tavola 3.8 – Stock di garanzie prestate dai maggiori confidi piemontesi con indicazione del flusso (2005)	107
Tavola 3.9 – Stock di garanzie prestate dai maggiori confidi piemontesi con indicazione del flusso (2006)	107
Tavola 3.10 - Quote di mercato degli 8 confidi principali (stock di garanzie):	109
Tavola 3.11 - Evoluzione dell'attività dei confidi piemontesi nel 2005	110
Tavola 3.12 - Evoluzione dell'attività dei confidi piemontesi nel 2006	111
Tavola 3.13 - Mix di forme tecniche delle garanzie e attivo a rischio (2005)	116
Tavola 3.14 - Mix di forme tecniche delle garanzie e attivo a rischio (2006)	116
Tavola 3.15 - Indice di esposizione al rischio (attivo a rischio / stock di garanzie): dimensione del rischio in rapporto all'attività complessiva dei confidi	117
Tavola 3.16 - Composizione del patrimonio a disposizione per copertura dei rischi (con indicazione del numero della voce di bilancio)	120
Tavola 3.17 - Patrimonio a disposizione per copertura dei rischi con indicazione del mix degli elementi che lo compongono (2005)	121
Tavola 3.18 - Patrimonio a disposizione per copertura dei rischi con indicazione del mix degli elementi che lo compongono (2006)	122
Tavola 3.19 - Indici di solvibilità dei confidi piemontesi (2005)	124
Tavola 3.20 - Indici di solvibilità dei confidi piemontesi (2006)	124
Tavola 3.21 - Indice di sofferenza delle garanzie, tasso di insolvenza lordo e tasso di insolvenza netto di confidi piemontesi (2005)	127
Tavola 3.22 - Indice di sofferenza delle garanzie, tasso di insolvenza lordo e tasso di insolvenza netto di confidi piemontesi (2006)	127
Tavola 3.23 - Calcolo del margine operativo creato dai confidi piemontesi (2005)	130
Tavola 3.24 - Calcolo del margine operativo creato dai confidi piemontesi (2006)	130
Tavola 3.25 - Confronto fra costi operativi e costi totali in percentuale rispetto al flusso di garanzie con separata indicazione dello scarto fra le due grandezze	133
Tavola 3.26 - Confronto fra costi operativi e costi totali in percentuale rispetto al flusso di garanzie con separata indicazione dello scarto fra le due grandezze	133
Tavola 4.1 - Rappresentazione grafica del quadro normativo di riferimento per i confidi (albero logico).	135
Tavola 4.2 - Coefficienti di ponderazione del rischio secondo Basilea 1:	136
Tavola 4.3 - Calcolo degli accantonamenti a capitale di vigilanza utilizzando le tre diverse metodologie di quantificazione del rischio di credito degli affidati	141

Secondo rapporto sulla finanza d'impresa e le banche in Piemonte

Tavola 4.4 - Opzioni strategiche per i confidi all'interno dello scenario competitivo di riferimento	144
Tavola 4.5 - Livello di adeguamento alla nuova normativa dei confidi piemontesi con strategia di trasformazione in intermediario vigilato.	147
Tavola 4.6 - Macro-strategie dei confidi piemontesi e relazione con il posizionamento sul mercato	158
Tavola 4.7 - Posizionamento dei confidi piemontesi sullo scenario competitivo	159

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 CCIAA, Giampiero Maserà, 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 feed-back.

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 Candiotta di Ascomfidi Torino e Giuliano Franzini di Coop CASA.

Capitolo 1 - Banche e finanziamenti in Piemonte

1.1 PREMESSA

La presente analisi della domanda e offerta di credito e altre forme di finanziamento alle imprese in Piemonte, ha mantenuto l'omogeneità dei contenuti e delle metodologie di studio rispetto alla precedente edizione.

L'analisi è focalizzata sulle seguenti aree:

- ¶ Impieghi
- ¶ Finanziamenti agevolati
- ¶ Tassi di interesse sui finanziamenti
- ¶ Leasing
- ¶ Factoring
- ¶ Crediti di firma
- ¶ Sofferenze
- ¶ Depositi e tassi di interesse sui conti correnti.

Dal punto di vista metodologico, l'analisi è stata condotta effettuando elaborazioni e confronti temporali, settoriali, territoriali, su dati pubblicamente disponibili.

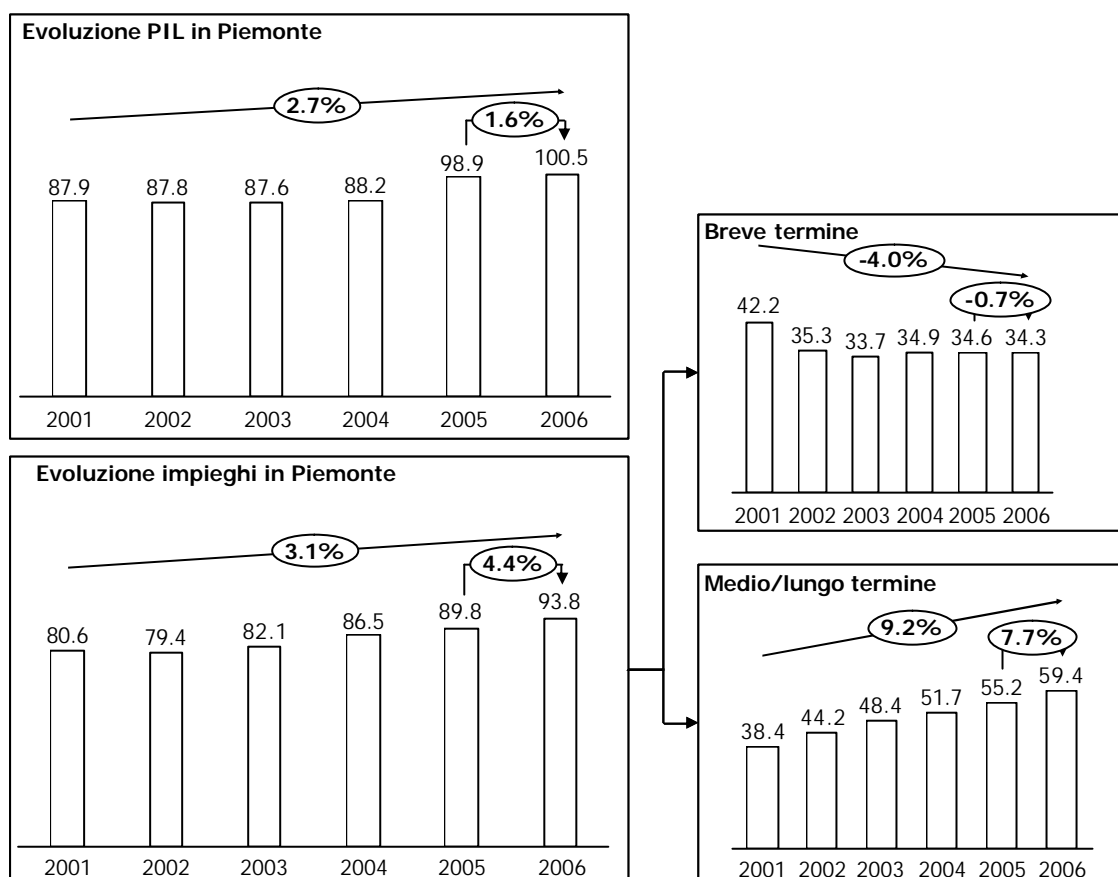
La principale fonte informativa è rappresentata dalla Base Informativa Pubblica della Banca d'Italia. Alcuni approfondimenti relativi ai finanziamenti agevolati sono stati effettuati su dati del Ministero dello Sviluppo Economico; i dati sul PIL sono di fonte Istat.

1.2 IMPIEGHI

Gli impieghi sono il propellente della crescita economica: senza credito molti soggetti non sarebbero in grado di avviare o sviluppare attività economiche, con il risultato che la crescita dell'economia in termini aggregati risulterebbe strutturalmente inferiore.

L'andamento degli impieghi in un sistema economico (nel nostro caso la regione Piemonte) è quindi un buon indicatore dell'andamento generale dell'economia: la crescita degli impieghi è da associare allo sviluppo del sistema economico stesso.

Tavola 1.1 - Impieghi e PIL
Miliardi di euro



Analizzando l'ammontare complessivo del credito in Piemonte notiamo un trend positivo. Le consistenze degli impieghi sono passati da 80.565 milioni di euro nel 2001 al livello di 93.767 milioni al 31/12/2006.

Negli ultimi 5 anni, dalla fine del 2001 alla fine del 2006, le consistenze degli impieghi in Piemonte sono aumentate del 16,4%, con un tasso medio annuo di crescita (CAGR) del 3,1%; l'incremento del 2006 è stato più marcato rispetto alla media, raggiungendo la quota del 4,4%.

Si osserva inoltre che la crescita degli impieghi è risultata superiore all'aumento del PIL piemontese nello stesso periodo, ed in particolare nel 2006.

L'incremento degli impieghi è interamente concentrato sul medio lungo termine, e quindi presumibilmente sul finanziamento dello sviluppo economico.

La crescita degli impieghi è però decisamente da ridimensionare in termini reali, cioè considerandola al netto dell'inflazione.

Il CAGR degli impieghi del 3,1% deve essere depurato dell'inflazione media annua pari al 2,3%, portando quindi ad una crescita reale media nel periodo 2001-06 inferiore all'1%.

Anche in termini reali l'aumento registrato nel 2006 risulta comunque più positivo rispetto alla media, poiché confrontandosi con un tasso di inflazione pari al 2,3%, corrisponde ad una crescita reale superiore al 2%.

La regione Piemonte sta quindi attraversando un periodo di moderato sviluppo, con un 2006 che mostra una positiva accelerazione rispetto alla media, indicativa del miglioramento congiunturale.

Nel confronto con l'Italia e con le altre regioni del Nord Ovest, l'evoluzione del Piemonte risulta però decisamente insoddisfacente.

I tassi di crescita degli impieghi al sistema piemontese sono sistematicamente e nettamente inferiori a quelli registrati dal Nord Ovest, e in particolare dalla Lombardia, oltre che nei confronti dell'Italia in generale.

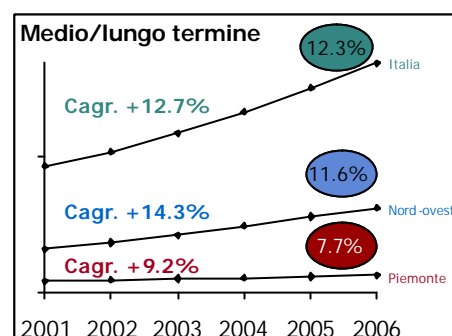
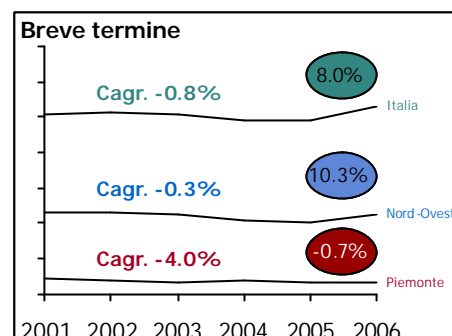
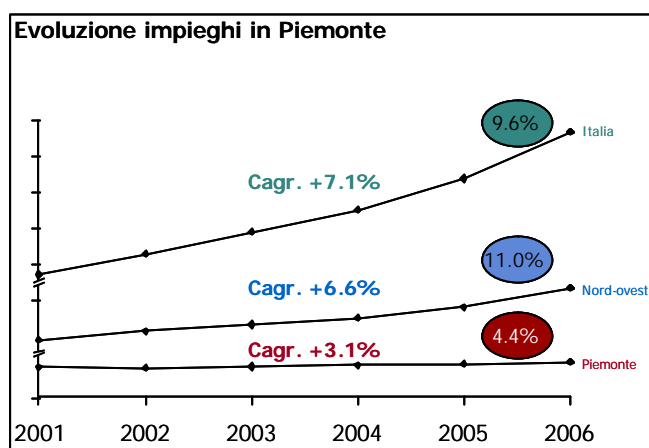
Il CAGR degli impieghi piemontesi del 3,1% si confronta, infatti, con il CAGR del Nord Ovest del 6,6%, e al suo interno la Lombardia con il 7,6%, e con il CAGR dell'Italia pari al 7,1%.

Anche la migliore performance del 2006 (+4,4%), che appariva positiva, è da giudicare invece particolarmente deludente poiché sancisce un ulteriore crescente ritardo rispetto al resto del Paese (+ 10,6% Italia, + 11% Nordovest, +12,5% Lombardia).

Il confronto sul solo comparto dei finanziamenti a medio lungo termine, che risultava più dinamico in Piemonte, conduce alle stesse conclusioni: il resto d'Italia sta incrementando gli impieghi a tassi costantemente superiori a quelli registrati in Piemonte.

Il Piemonte appare quindi caratterizzato da una dinamicità degli impieghi modesta e significativamente inferiore rispetto al resto del Paese.

Tavola 1.2 - Impieghi: confronto con Italia e Nord Ovest
Miliardi di euro



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

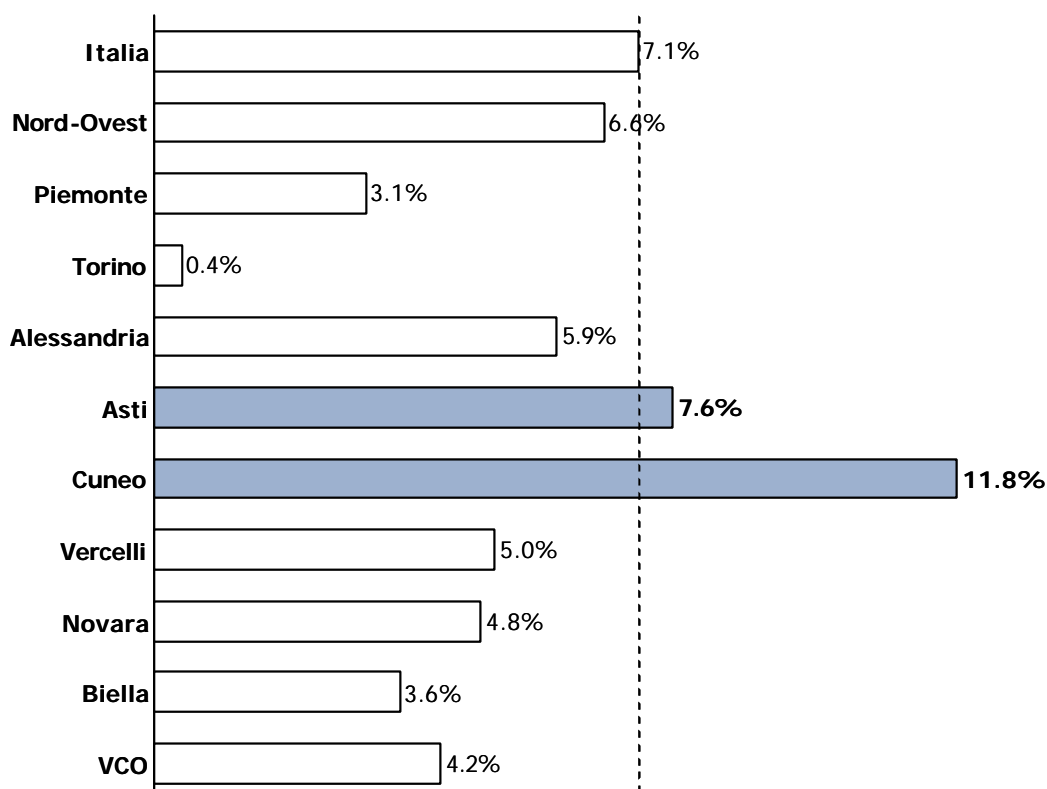
L'evoluzione degli impieghi a livello regionale è in realtà il risultato di andamenti piuttosto differenziati tra le singole province piemontesi:

le province di Cuneo e di Asti hanno mostrato una significativa espansione degli impieghi nel quinquennio in esame anche in confronto con le medie nazionali, con un CAGR rispettivamente del 11,8% e del 7,6%;

le province di Alessandria (+5,9%), Novara (+4,8%), Vercelli (+5,0%) Verbanò Cusio Ossola (+4,2%), Biella (+3,6%), sono comunque riuscite a mantenere una crescita positiva in termini reali, anche se inferiore alle medie nazionali;

nella provincia di Torino il CAGR è stato pari solamente al 0,4%, e quindi la consistenza assoluta degli impieghi provinciali si è ridimensionata in termini reali.

Tavola 1.3 - Evoluzione degli impieghi: confronto tra province
% Cagr 2001-06



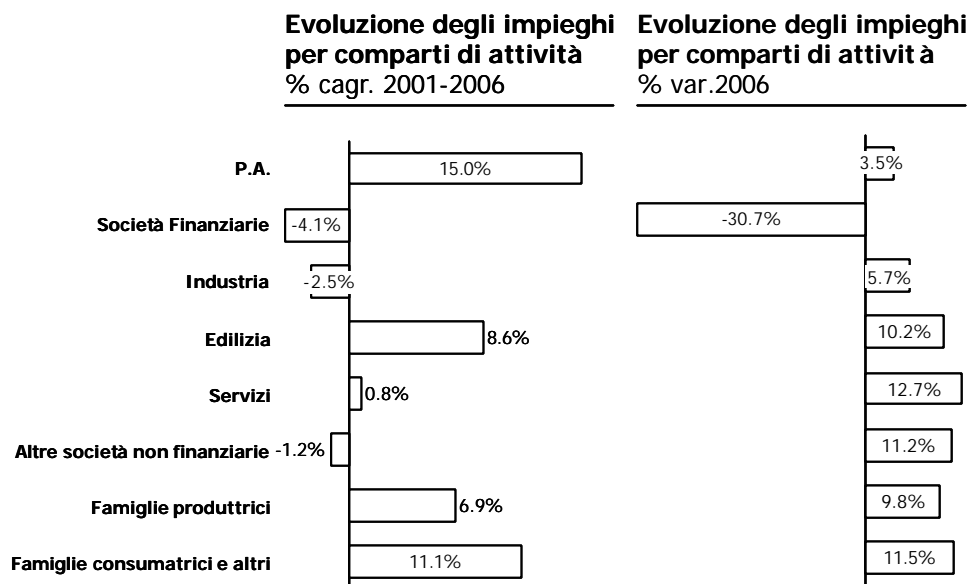
Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

In effetti, la dinamica degli impieghi del Piemonte è frenata dalla stasi della provincia di Torino.

L'incidenza degli impieghi a Torino sul totale regionale si riduce infatti di ben 8 punti percentuali, dal 62% del 2001 al 54,2% del 2006, mentre cresce l'importanza di Cuneo (il cui peso sul totale degli impieghi regionali passa dal 9,8% al 14,7%) e di Alessandria (dal 8,5% al 9,8%).

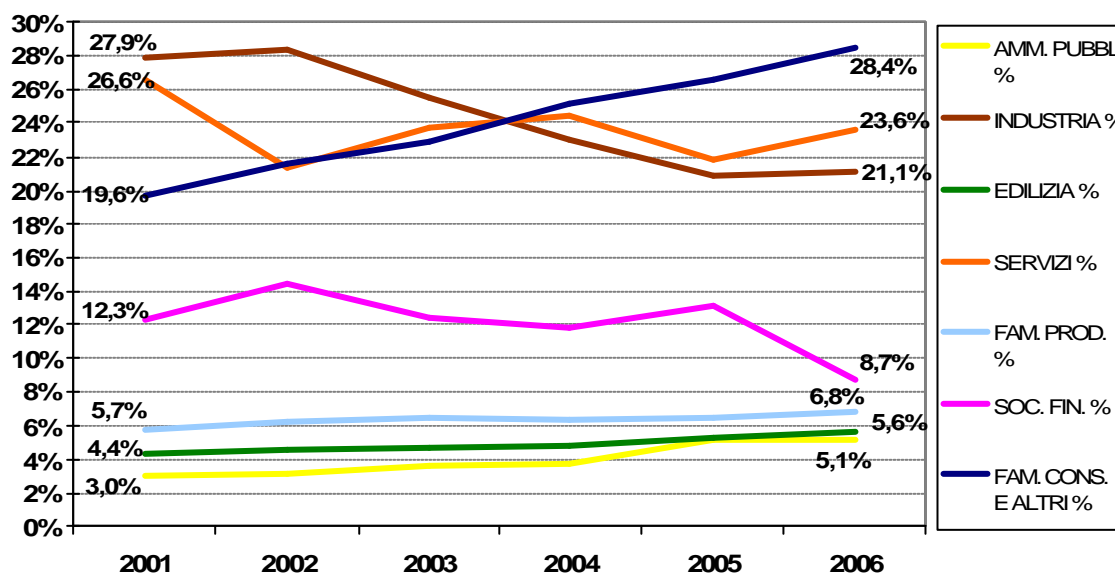
La situazione di stasi economica che sta attanagliando la regione è confermata dall'analisi degli impieghi per comparti di attività economica.

Tavola 1.4 - Evoluzione degli impieghi per comparti di attività economica



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Tavola 1.5 - Distribuzione degli impieghi per comparti di attività economica



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Negli ultimi cinque anni il maggiore sviluppo degli impieghi si è avuto nei comparti economici relativamente "meno produttivi", ovvero le famiglie consumatrici, con una crescita media degli impieghi del 11,1%

(un fenomeno del resto verificatosi su tutto il territorio nazionale), e le amministrazioni pubbliche (+15%).

Adirittura nel periodo considerato le famiglie consumatrici sono diventate il principale destinatario di impieghi con una quota del 28,4%, superando sia l'industria sia i servizi.

Naturalmente il fenomeno è largamente ascrivibile al boom immobiliare (e allo sviluppo del credito al consumo); infatti anche il comparto dell'edilizia ha beneficiato di un significativo tasso di crescita degli impieghi (CAGR + 8,6%).

Al contrario, si è avuta una contrazione reale degli impieghi destinati all'industria (CAGR -2,5%), ai servizi (CAGR +0,7%), e alle società finanziarie (- 3,8%).

Solo nel 2006 si intravedono segnali di miglioramento nei comparti dell'industria e dei servizi, con tassi di crescita degli impieghi rispettivamente pari al 5,7% e al 12,7%.

Il Piemonte appare quindi perdere terreno sul piano dello sviluppo economico rispetto al resto del Paese.

Tale conclusione è ulteriormente confermata dall'analisi dei finanziamenti oltre il breve termine, i più importanti per giudicare l'andamento dell'economia dal momento che sono accesi per realizzare progetti di investimento.

L'analisi delle consistenze complessive dei finanziamenti oltre il breve termine evidenzia che i dati relativi al Piemonte si assestano sistematicamente sotto la media delle regioni del Nord ovest e dell'Italia in generale.

Il CAGR degli impieghi oltre il breve termine in Piemonte è stato nel periodo 2001-06 pari al 9,2% (escludendo il dato molto positivo del 2002, il CAGR degli ultimi 4 anni si ridurrebbe al 7,7%), e nel 2006 l'aumento annuo è stato del 7,7%, ossia sempre inferiori alle più sostenute dinamiche registrate per l'Italia (CAGR +12,7% e + 12,3% nel 2006), il Nord Ovest (CAGR +14,3% e +11,6% nel 2006) e al suo interno la Lombardia (CAGR +16,4% e +12,3% nel 2006).

L'analisi dei finanziamenti oltre il breve termine in base alla destinazione economica dell'investimento finanziato, a sua volta mostra una regione in fase di arretramento produttivo.

Nel periodo 2001-06, in Piemonte come nel resto del Paese, la crescita dei finanziamenti di medio lungo termine è stata in particolare trainata dal boom degli acquisti di immobili e degli investimenti in costruzioni, prevalentemente destinati ad abitazioni residenziali.

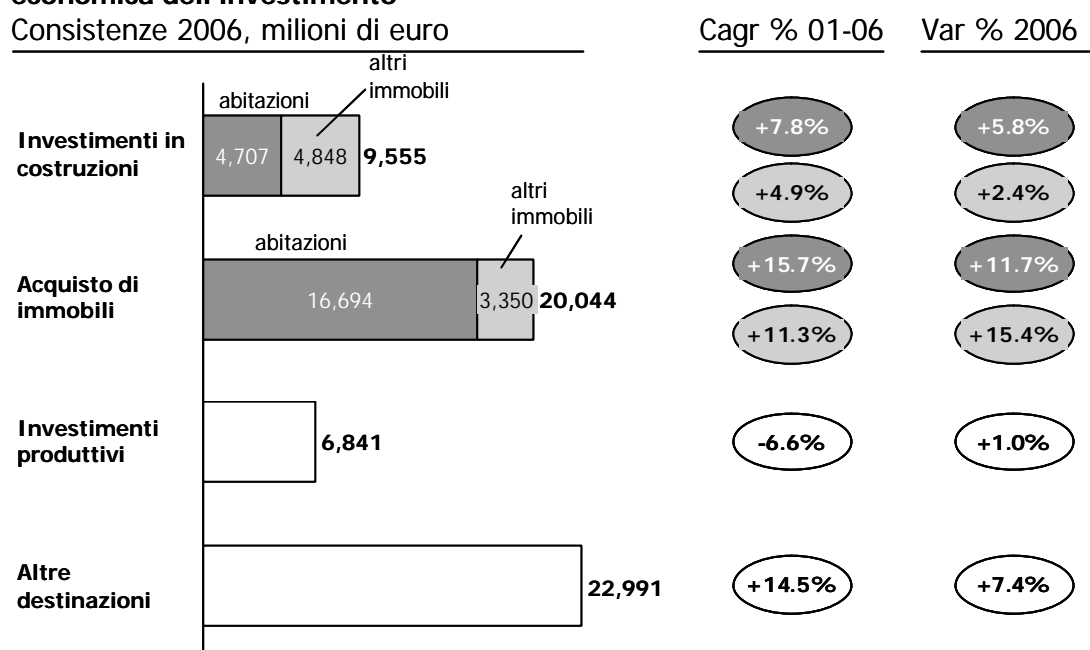
Nel contempo i finanziamenti destinati ad investimenti produttivi (macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e prodotti vari) sono fortemente diminuiti anche in valore assoluto.

Per effetto di tali dinamiche, gli acquisti di immobili residenziali e gli investimenti in costruzioni hanno entrambi scavalcato per ordine d'importanza gli investimenti in macchine e attrezzature.

Tavola 1.6 - Finanziamenti oltre il breve termine per destinazione economica dell'investimento

Evoluzione dei finanziamenti oltre il breve termine per destinazione economica dell'investimento

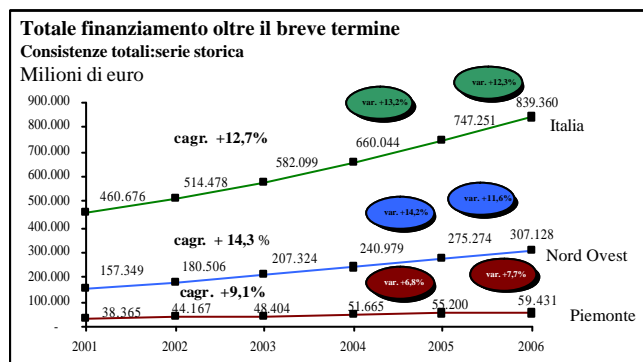
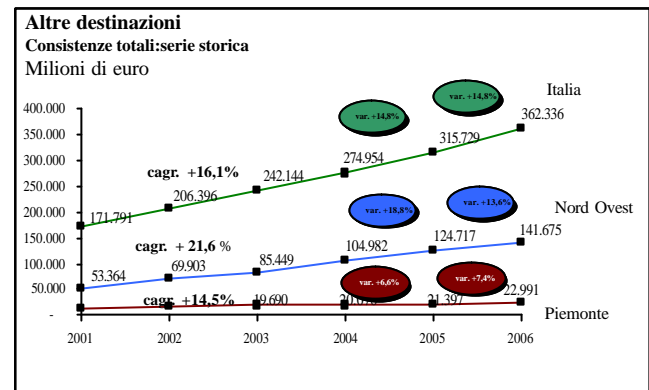
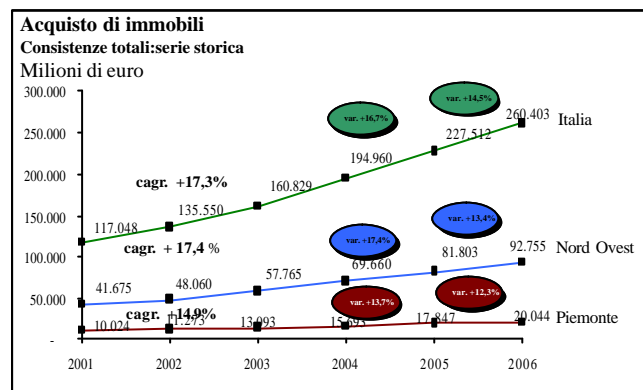
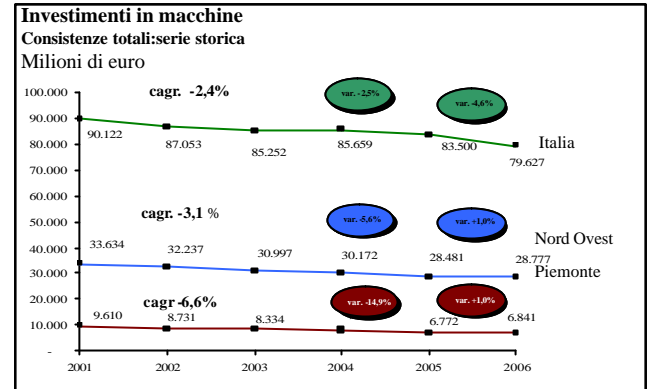
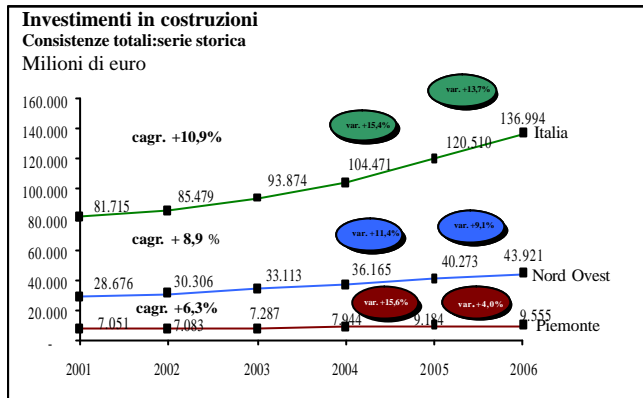
Consistenze 2006, milioni di euro



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Nell'ambito di tale evoluzione generale, il Piemonte mostra una dinamica peggiore rispetto al Nord Ovest e all'Italia, uniformemente per tutte le destinazioni economiche dell'investimento.

Tavola 1.7 - Finanziamenti oltre il breve termine per destinazione economica dell'investimento: confronto con Nord Ovest e Italia



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

In particolare, il CAGR dei finanziamenti destinati ad investimenti in macchine ecc. è stato pari al -6,6% in Piemonte, rispetto al -3,1% del Nord Ovest e al -2,4% nazionale, indicando ulteriormente la situazione critica dell'industria piemontese.

Il solo elemento positivo dell'analisi è dato dal fatto che nel 2006, per la prima volta dopo l'inizio della crisi economica iniziata nel 2001, è aumentata in valore assoluto la consistenza dei finanziamenti destinati all'investimento in beni produttivi (+1%, in linea con il Nord Ovest ma migliore del -4,6% registrato a livello nazionale).

1.3 LEASING

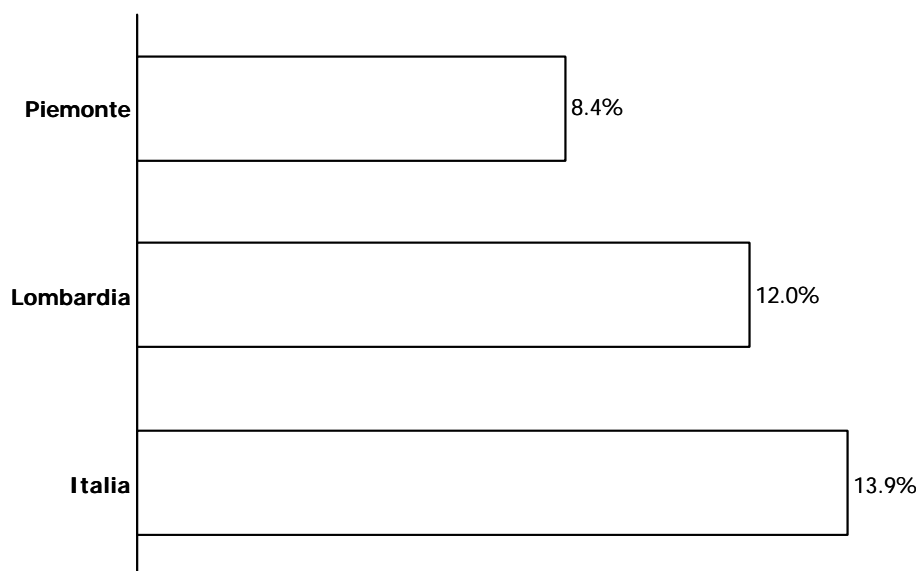
Il leasing rappresenta un'operazione di credito sempre più diffusa tra le imprese italiane per il finanziamento di beni durevoli, inclusi gli immobili.

Il successo del leasing è la risultante sia delle caratteristiche di accessibilità, rapidità e flessibilità intrinseche dello strumento, sia di alcuni vantaggi fiscali ad esso riservati, peraltro in perenne cambiamento in funzione delle continue modifiche della normativa tributaria.

Focalizzando l'attenzione sul credito effettivamente erogato alla clientela (Utilizzato), si osserva in primo luogo che il mercato piemontese del leasing ha registrato un significativo sviluppo nel quinquennio dal 2001 al 2006, con un CAGR del +8,4%.

Il trend appare in corso di rafforzamento: alla crescita registrata fra il 2001 ed il 2004 (+20%) ha fatto infatti seguito un'ulteriore accelerazione nell'ultimo biennio dal 2004 al 2006 (+24,6%).

*Tavola 1.8 - Evoluzione del Leasing (ammontare del credito utilizzato): confronto con Lombardia e Italia
% Cagr 2001-06*



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Il confronto con le dinamiche del mercato del leasing nel resto del Paese conducono però a ridimensionare il valore segnaletico positivo dei dati piemontesi.

Nel periodo dal 2001 al 2006 la crescita del leasing sia in Italia (CAGR +14%) sia nella vicina Lombardia (CAGR +12%) è stata notevolmente maggiore rispetto al Piemonte; anche l'accelerazione del 2006 (+11,8%) realizzata nel territorio subalpino è in effetti in linea con quanto avvenuto anche in Lombardia e comunque ancora inferiore alla crescita registrata in Italia (+14,2%).

La minore dinamicità del Piemonte rispetto al resto d'Italia anche in tema di utilizzo del leasing è testimoniata dal fatto che la quota di mercato regionale è calata dal 8,5% del 2001 al 7,4% del 2006.

1.4 FACTORING

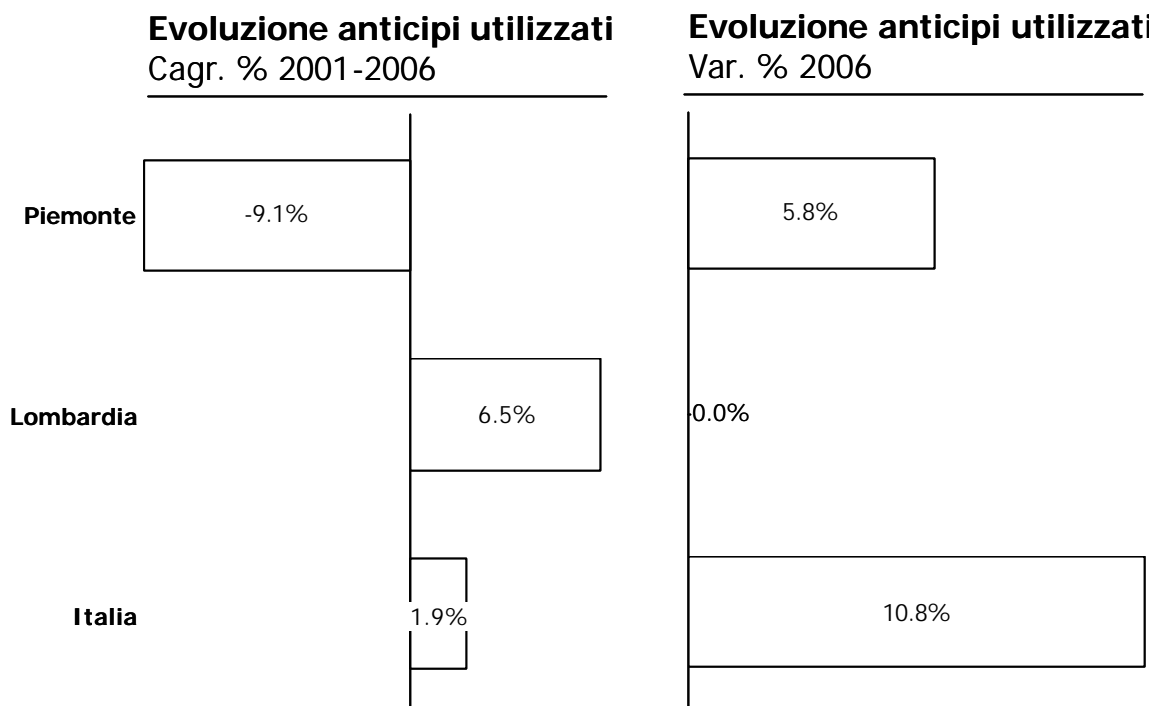
Il factoring è uno strumento composto da diversi servizi fondamentali: anticipo dei crediti prima della relativa scadenza; amministrazione, gestione e incasso dei crediti; eventuale garanzia del buon fine delle operazioni.

Per le imprese il factoring rappresenta principalmente una forma di finanziamento del capitale circolante, complementare al credito bancario, che consente la programmazione degli incassi e la copertura di fabbisogni finanziari di natura temporanea. Di un certo rilievo, specie per le imprese di maggiori dimensioni, è anche il ruolo del factoring come strumento di gestione specializzata del credito commerciale.

A parità delle altre condizioni (in particolare la concorrenzialità di forme alternative di finanziamento commerciale) il grado di utilizzo del factoring può essere quindi considerato un indicatore sia di sviluppo commerciale sia di sofisticazione della gestione finanziaria d'impresa.

Il mercato italiano del factoring è tra i principali al mondo, rappresentando circa l'11% del mercato mondiale e il 15% di quello europeo (fonte: Assifact).

Tavola 1.9 - Evoluzione del Factoring (anticipi utilizzati): confronto con Lombardia e Italia



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

L'evoluzione degli ultimi anni è caratterizzata in Italia da una sostanziale stazionarietà. Nel periodo 2001-06 il CAGR delle consistenze di anticipi effettivamente utilizzati è stato pari a +1,9%; contemporaneamente si è ridotto il controvalore nominale dei crediti ceduti (CAGR -1,1%).

In Piemonte invece l'utilizzo del factoring ha subito una significativa contrazione. Nello stesso periodo 2001-06 il CAGR degli anticipi utilizzati è stato pari -9,1% e il valore nominale dei crediti ceduti si è ridotto in media del -13,1% annuo.

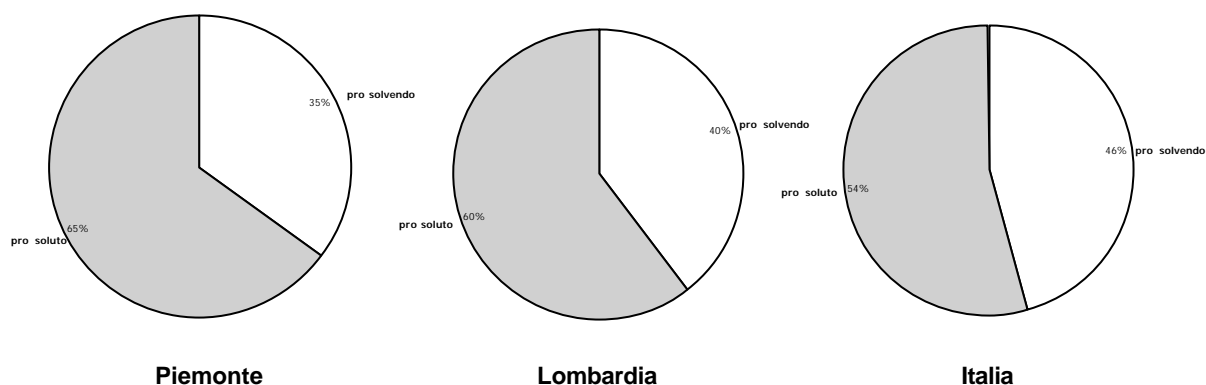
Solo nel 2006, dopo tre anni di forte calo, si è avuta una crescita degli anticipi del 5,8%, ma comunque nettamente inferiore a quella registrata a livello nazionale (+10,8%).

La misura della contrazione del mercato del factoring in Piemonte appare ancora più evidente in confronto con la vicina Lombardia, che invece nello stesso periodo vedeva crescere le masse in termini reali (CAGR +6,5% per anticipi utilizzati e +3,7% per valore dei crediti ceduti).

Per effetto di tale dinamica la quota di mercato del Piemonte sul totale nazionale è letteralmente crollata in cinque anni dal 23,9% al 13,4% in

termini di anticipi utilizzati, mentre la quota della Lombardia è cresciuta dal 25,6% al 31,8%.

*Tavola 1.10 - Distribuzione del Factoring per forma contrattuale: confronto con Lombardia e Italia
Valore nominale dei crediti ceduti - 2006*



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Su tutto il mercato nazionale si osserva una crescente preferenza delle imprese per la forma di factoring pro soluto, ossia con trasferimento definitivo del rischio di insolvenza del cliente ceduto alla società di factoring, a scapito della forma pro solvendo che infatti si va riducendo anche in valore assoluto.

In Piemonte la tendenza è particolarmente accentuata: i contratti pro soluto sono addirittura i 2/3 del totale (66,6%), rispetto al 60,4% registrato in Lombardia e al 54,3% in Italia.

Il fatto che in Piemonte la protezione dal rischio d'insolvenza sia particolarmente ricercata potrebbe indurre a ritenere che le imprese stimano una probabilità di default della clientela mediamente più elevata che in altre regioni; oppure che gli imprenditori piemontesi hanno una maggiore avversione al rischio rispetto ai colleghi italiani.

Certamente le anomalie del mercato del factoring piemontese sono di portata tale da meritare degli approfondimenti d'analisi.

La dinamica complessiva del mercato fornisce comunque un'ulteriore testimonianza di debolezza dell'economia reale sottostante e di scarso dinamismo del sistema imprenditoriale piemontese.

1.5 FINANZIAMENTI AGEVOLATI

Alla fine dell'anno 2006 le consistenze dei finanziamenti agevolati nei confronti dell'economia piemontese ammontavano nel complesso a 1.897 milioni di euro.

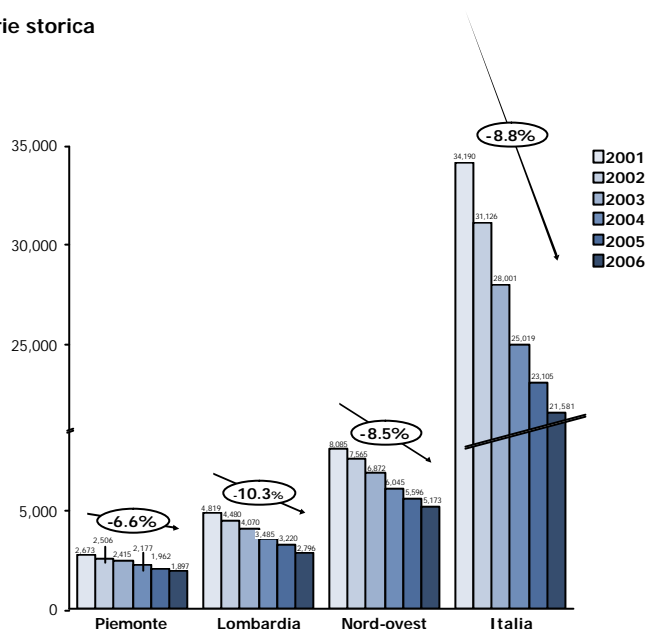
Gli importi dei finanziamenti agevolati si sono ridotti di circa il 3% rispetto all'anno precedente, ma dal 2001 ad oggi la diminuzione delle consistenze è stata mediamente pari al -6,6% annuo.

Tavola 1.11 - Finanziamenti agevolati: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia

Finanziamenti agevolati in Piemonte

Consistenze totali: serie storica

Milioni di euro



Fonte: Banca d'Italia

Il Piemonte peraltro ha ricevuto un occhio di riguardo da parte dello Stato in questi ultimi anni nella destinazione dei finanziamenti agevolati; la riduzione, infatti, è avvenuta su tutto il territorio nazionale con una velocità anche maggiore (il CAGR 2001-06 è stato pari al -8,8% in Italia).

Tale dinamica differenziale ha consentito alla regione di ricevere una quota di finanziamenti agevolati nazionali (8,8%) leggermente più che proporzionale rispetto al proprio peso economico (circa 8,1% del PIL nazionale).

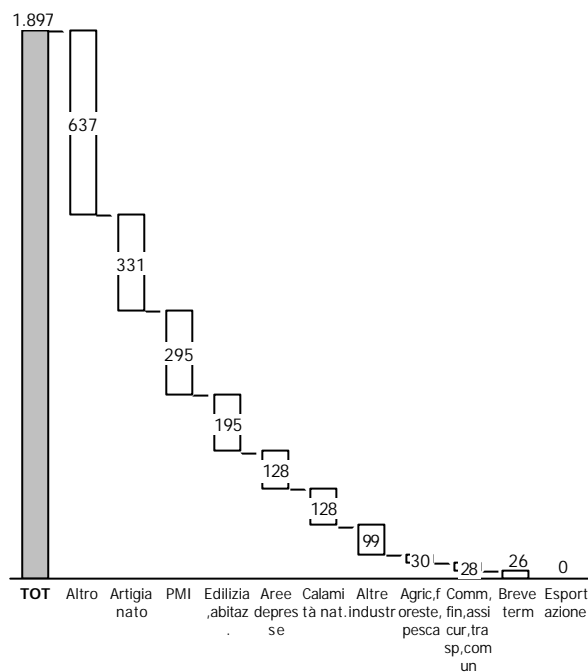
I finanziamenti agevolati censiti dalla Banca d'Italia derivano da diverse categorie di leggi di incentivazione.

Tavola 1.12 - Finanziamenti agevolati per durata e categoria di leggi d'incentivazione

Finanziamenti agevolati in Piemonte - 2006

Consistenze: distribuzione per durata e categoria di leggi di incentivazione

Millioni di euro



Fonte: Banca d'Italia

In Piemonte le principali categorie di destinazione delle agevolazioni finanziarie sono l'industria (21% del totale ricevuto, per 3/4 finalizzato a PMI), l'artigianato (17%) e l'edilizia (10%). In realtà la più importante categoria (34% del totale, peraltro cresciuta del 54% nel 2006) è classificata come "Altro, ma non è meglio dettagliata.

Le destinazioni "Altro" e "Artigianato" sono proporzionalmente più ricche di incentivazioni in Piemonte rispetto al resto d'Italia o alla vicina Lombardia.

Nel primo caso la spiegazione potrebbe essere legata agli investimenti straordinari per le Olimpiadi (infatti si è registrato un anomalo aumento delle consistenze nel 2006).

Nel caso dell'artigianato siamo di fronte a due possibili spiegazioni: qualità della rappresentanza di categoria e/o indirizzo di politica economico industriale?

La relativa abbondanza di finanziamenti agevolati a favore degli artigiani piemontesi è, infatti, il risultato di un preciso trend di crescita verificatosi nell'ultimo triennio, in assoluta controtendenza rispetto al resto del Paese: le consistenze sono aumentate da 196 a 331 milioni di euro tra il 2003 e il 2006, mentre in Italia si assiste ad una riduzione annua del -4,6% nell'ultimo quinquennio.

L'importo complessivo dei finanziamenti agevolati agli artigiani piemontesi è addirittura superiore in valore assoluto a quanto ricevono i loro colleghi in Lombardia (260 milioni di euro nel 2006).

L'impatto macroeconomico delle incentivazioni statali è ormai fortemente limitato dalla continua contrazione delle consistenze di finanziamenti agevolati.

In Piemonte i finanziamenti agevolati rappresentano ormai solamente il 2% degli impieghi totali (rispetto al 3,3% del 2001), e circa il 3% dei finanziamenti oltre il breve termine (in calo dal 7% del 2001).

Si tratta quindi di una strumentazione di politica economica ed industriale ormai di scarsa incisività generale, anche se i finanziamenti agevolati possono avere una residua efficacia nell'ambito di più specifiche finalità o categorie di destinatari, come abbiamo visto per gli artigiani piemontesi.

Per comprendere meglio le modalità di approccio e di utilizzazione dei finanziamenti agevolati da parte delle imprese, è utile analizzare i dati contenuti nella Relazione annuale sugli incentivi del Ministero dello Sviluppo Economico 2006 (l'ultima edizione disponibile al momento dell'analisi riporta dati aggiornati al 31/12/2005).

Occorre peraltro ricordare che i dati e le relative analisi che seguono non sono direttamente confrontabili con quelli riportati nella prima parte del presente paragrafo; infatti, i dati del Ministero oltre a non essere aggiornati all'anno 2006, fanno riferimento ad un universo leggermente diverso rispetto a quello cui si riferiscono i dati di fonte Banca d'Italia.

Nell'analisi dei dati di fonte Ministero dello Sviluppo Economico ci concentreremo sui seguenti assi di analisi:

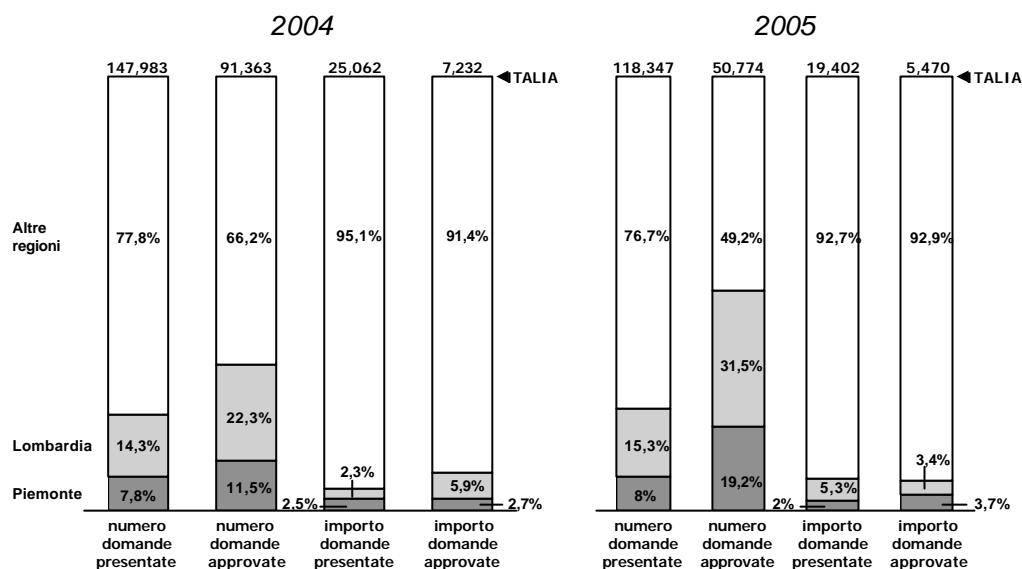
- ¶ Numero di domande (presentate/approvate)
- ¶ Consistenze domandate
- ¶ Erogazioni approvate
- ¶ Erogazioni medie (erogazioni approvate / numero domande approvate).

I dati del Ministero confermano per il Piemonte l'andamento in controtendenza già evidenziato sulla base dell'analisi dei dati di Banca d'Italia.

Tavola 1.15 - Quadro sinottico dei finanziamenti agevolati in Italia (2004-2005)

Finanziamenti agevolati: prospetto riepilogativo

%; Unità; Milioni di euro



Fra il 2004 ed il 2005 a livello nazionale si sono ridotti tutti i parametri monitorati; due fra questi sono particolarmente significativi:

- ¶ Numero domande approvate: da 91.363 a 50.774 (-44,43%).
- ¶ Importo domande approvate: da 7.232 a 5.470 milioni di euro (-24,37%).

Le due variazioni percentuali evidenziate indicano chiaramente quanto sia diminuito il peso dei finanziamenti agevolati nel 2005: è stata accettata circa la metà delle domande rispetto all'anno precedente, e le erogazioni sono diminuite di un quarto.

Tale diminuzione non si è registrata in Piemonte, dove:

- ¶ Le domande approvate sono passate da un già considerevole 11,5% al 19,2% del totale in Italia; vale a dire che circa 1/5 delle domande di finanziamento che hanno avuto accesso ad un'erogazione sono piemontesi.
- ¶ L'importo delle domande approvate aumenta di un punto percentuale, passando dal 2,7% al 3,7% degli importi a livello nazionale.

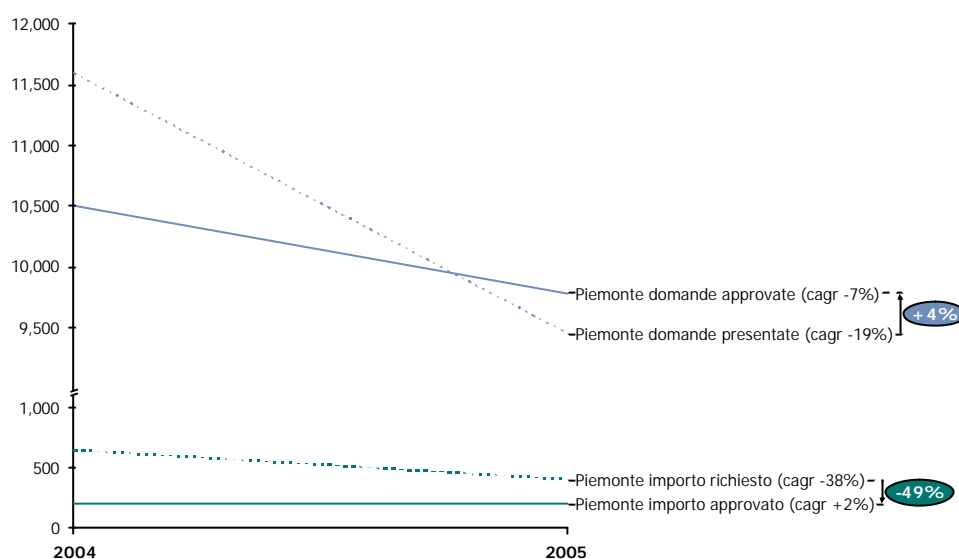
Per approfondire l'argomento è opportuno confrontare i dati sui finanziamenti agevolati (in valore assoluto e in termini di variazione percentuale e cagr) relativi a Piemonte, Lombardia e Italia.

Tavola 1.16 - Domande e importi di finanziamenti agevolati in Piemonte

Finanziamenti agevolati

Piemonte

Unità; Milioni di euro; %



Fonte: Elaborazione su dati Ministero dello Sviluppo Economico

Le domande approvate sono diminuite del 7% rispetto all'anno precedente, ma è interessante notare come numericamente superino il numero delle domande presentate, molto probabilmente a causa dell'approvazione nel corso del 2005 di domande presentate in anni precedenti.

Per quanto riguarda l'importo erogato bisogna fare due osservazioni:

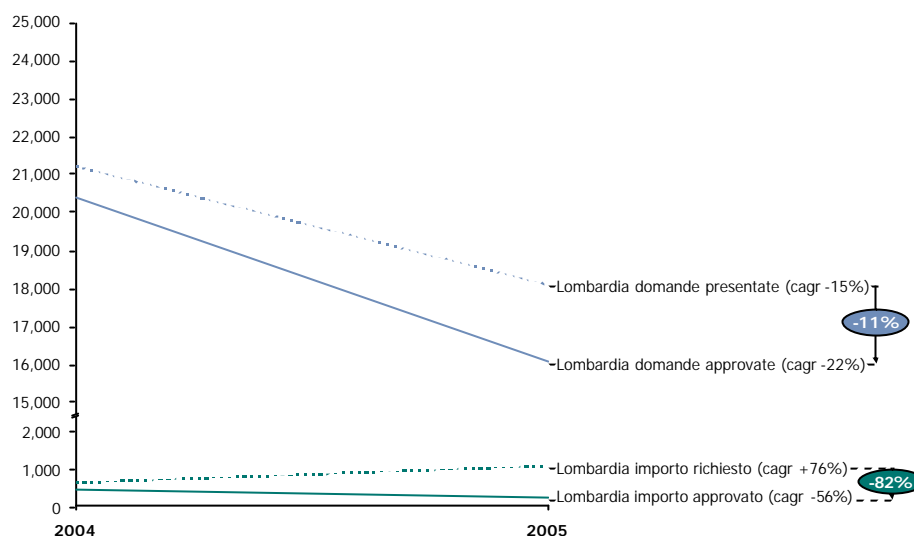
- ¶ Le erogazioni nel 2005 vedono un incremento del 2% rispetto all'anno precedente. Non è un incremento considerevole, ma assume una certa importanza vista la diminuzione del monte erogato a livello nazionale.
- ¶ L'importo erogato è circa la metà di quello richiesto. La percentuale di approvazione è quindi abbastanza alta non soltanto relativamente al numero di domande, ma anche relativamente all'importo.

Tavola 1.17 - Domande e importi di finanziamenti agevolati in Lombardia

Finanziamenti agevolati

Lombardia

Unità: Milioni di euro; %



Fonte: Elaborazione su dati Ministero dello Sviluppo Economico

In Lombardia il numero delle domande approvate vede un decremento ben più consistente che in Piemonte, pari al -22%.

Inoltre il numero delle domande approvate è inferiore a quello delle domande presentate dell'11%; si conferma l'osservazione che la realtà piemontese sia in controtendenza.

Anche per quanto riguarda gli importi erogati la situazione in Piemonte è migliore rispetto alla Lombardia:

- ¶ L'importo erogato in Lombardia in termini assoluti è inferiore rispetto a quello piemontese (186,31 milioni di euro rispetto ai 200,03 erogati in Piemonte).
- ¶ L'importo erogato in Lombardia è diminuito del 56% rispetto all'anno precedente. Mentre in Piemonte l'importo si è mantenuto sostanzialmente stabile (piccolo incremento), in Lombardia si è più che dimezzato. Questo dato diventa ancora più significativo se si tiene conto del fatto che rispetto all'anno precedente l'importo richiesto è aumentato del 76%.
- ¶ L'importo erogato in Lombardia è inferiore dell'82% rispetto a quello richiesto (il dato del Piemonte è 49%).

I dati relativi all'Italia intera presentano un andamento simile a quello della Lombardia, confermando ulteriormente che l'andamento

piemontese rappresenta un'anomalia nel panorama nazionale dei finanziamenti agevolati.

A livello nazionale le domande approvate diminuiscono addirittura del 44% e sono inferiori del 57% rispetto a quelle presentate. Significa che più della metà delle domande presentate in Italia sono respinte.

Anche relativamente agli importi erogati si ha una tendenza al decremento: le erogazioni diminuiscono del 24%, a fronte però di un contestuale calo dell'importo richiesto di entità pressoché identica (23%).

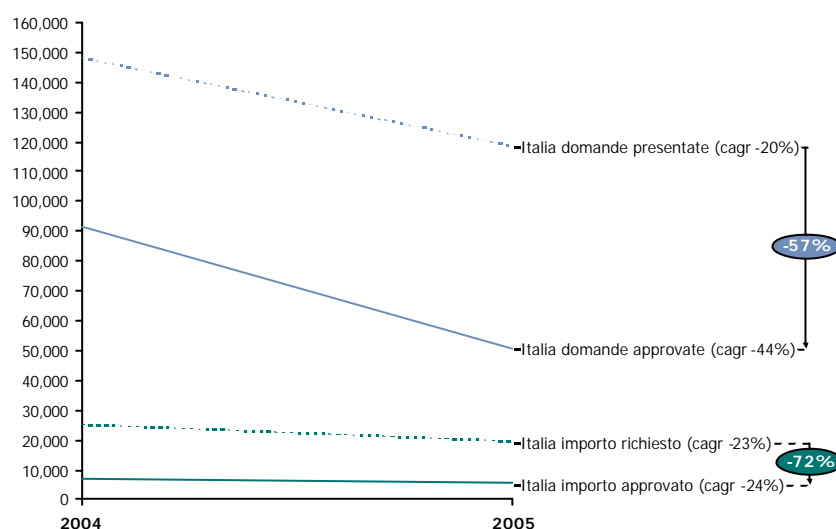
A livello nazionale l'importo approvato è inferiore del 72% rispetto a quello richiesto.

Tavola 1.18 - Domande e importi di finanziamenti agevolati in Italia

Finanziamenti agevolati

Italia

Unità; Milioni di euro; %



Fonte: Elaborazione su dati Ministero dello Sviluppo Economico

Relativamente agli importi medi dei finanziamenti agevolati (calcolati come rapporto fra importo totale richiesto/approvato ed il numero di domande presentate/approvate), si osserva che in Piemonte l'erogazione media approvata è aumentata del 9%, mentre invece la relativa richiesta media era stata in decremento (24%).

Questa situazione è il risultato delle dinamiche piemontesi del 2005: rispetto al 2004 l'importo erogato è aumentato e le domande approvate sono diminuite.

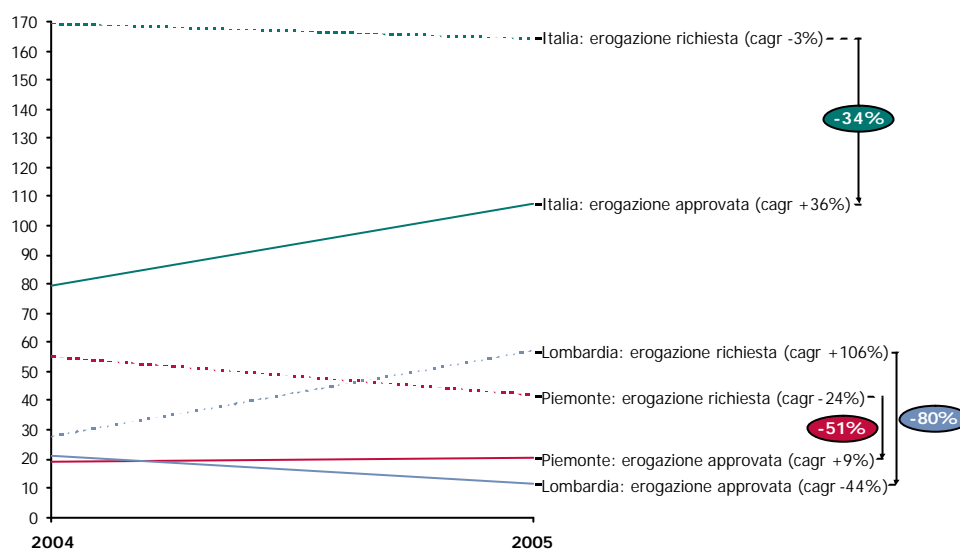
In Lombardia l'importo medio richiesto è risultato in forte aumento (+ 106%), ma ciononostante le erogazioni medie effettivamente approvate sono risultate in calo del 44% rispetto al 2004, per effetto del netto decremento degli importi approvati a livello aggregato, superiore a quello delle domande approvate.

A livello nazionale l'importo medio richiesto si è mantenuto sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente.

L'erogazione media approvata è invece in sensibile aumento (+ 36%), per effetto del netto decremento nel numero di domande approvate, superiore a quello degli importi approvati.

Tavola 1.19 - Importi medi di finanziamenti agevolati: confronto con Lombardia e Italia

Finanziamenti agevolati
Erogazione media richiesta/approvata
 Unità; Migliaia di euro; %



Fonte: Elaborazione su dati Ministero dello Sviluppo Economico

1.6 CREDITI DI FIRMA

Un'altra classica forma di sostegno creditizio al sistema economico è rappresentata dalle garanzie rilasciate dagli intermediari bancari alla propria clientela.

I crediti di firma sono operazioni (avalli, fideiussioni, aperture di credito documentario, ecc.) attraverso cui un intermediario si impegna ad

assumere o a garantire l'obbligazione di un terzo, a copertura di operazioni commerciali o finanziarie poste in essere dal cliente stesso.

Anche se non comportano normalmente per la banca un esborso di denaro, i crediti di firma sono operazioni di credito perché rappresentano l'assunzione di rischio impegnando la responsabilità della banca, e possono trasformarsi in prestiti per cassa nel caso straordinario in cui il cliente non onori i propri impegni.

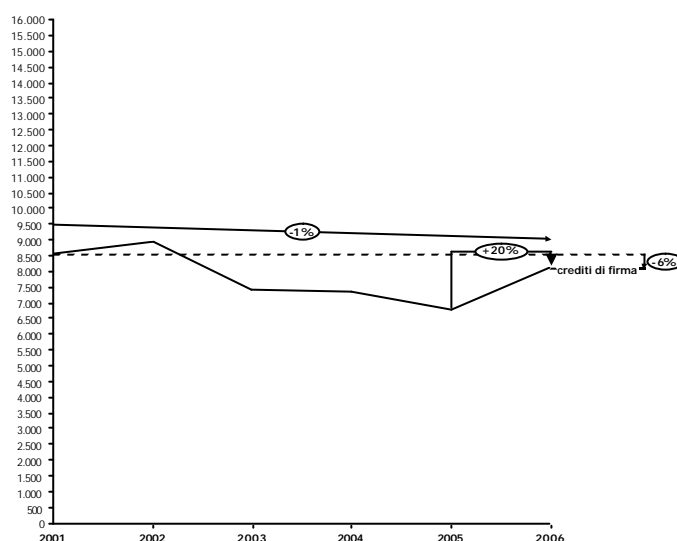
L'andamento dei crediti di firma è quindi un altro utile indicatore dell'evoluzione di un sistema economico.

Tavola 1.20 - Crediti di firma

Crediti di firma in Piemonte

Consistenze – serie storica

Milioni di euro



Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia

Il valore complessivo dei crediti di firma in Piemonte non ha subito variazioni significative nel corso dell'ultimo quinquennio.

In valore assoluto l'importo dei crediti di firma è diminuito del 6% tra il 2001 e il 2006, con un CAGR pari al -1%.

Tavola 1.21 - Crediti di firma per comparti di attività economica

Crediti di firma in Piemonte – periodo 2001-2006

Consistenze: distribuzione per localizzazione e comparti di attività economica della clientela

Millioni di euro

	Totale	Amministraz. pubbliche	Società finanziarie	Società non finanziarie	Famiglie produttrici	Famiglie consum. e altri
2006	8.112	210	1.075	6.367	174	284
2005	6.763	53	917	5.329	173	290
2004	7.365	64	1.257	5.622	181	242
2003	7.405	36	1.120	5.774	207	268
2002	8.931	1.146	1.105	6.082	195	404
2001	8.591	44	1.094	6.920	186	347

Fonte: Banca d'Italia

I principali utilizzatori dei crediti di firma in Piemonte sono le imprese non finanziarie, del resto in linea con quanto avviene nel resto del Paese.

Si è verificato in passato un andamento anomalo dei crediti di firma a favore dell'amministrazione pubblica, con un picco nel 2002 (+2.504% rispetto al 2001) poi immediatamente riassorbito l'anno successivo, che ha determinato anche un analogo valore di massimo delle consistenze totali.

Pur con variazioni annue positive alternate a variazioni negative, il trend dei crediti di firma in Piemonte è comunque negativo e in netta controtendenza rispetto a quelli dell'Italia e del Nord Ovest, e al suo interno della Lombardia.

In questi sistemi infatti i crediti di firma registrano un incremento abbastanza considerevole: sia in Italia che in Lombardia i crediti di firma sono cresciuti del 27% nel periodo preso in esame, registrando quindi un aumento sia in termini reali sia in termini di incidenza rispetto al PIL.

Nell'ultimo periodo del 2006 il Piemonte può tuttavia vantare un tasso di crescita dei crediti di firma pari al +20%, un incremento non elevato in valore assoluto ma molto forte in termini relativi, soprattutto perché per

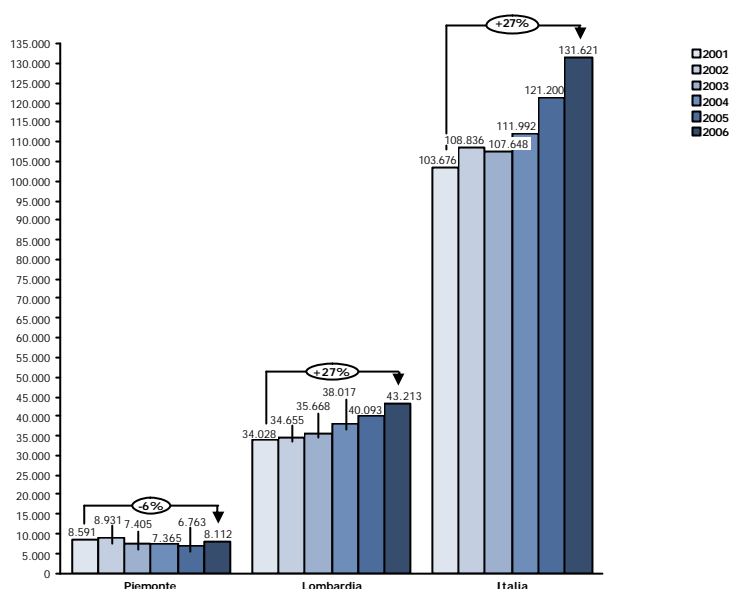
la prima volta nel quinquennio risulta nettamente migliore di quanto verificatosi nel resto del Paese.

Tavola 1.22 - Crediti di firma: confronto con Lombardia e Italia

Crediti di firma in Piemonte

Consistenze – serie storica: confronto dati con Lombardia e Italia

Milioni di euro



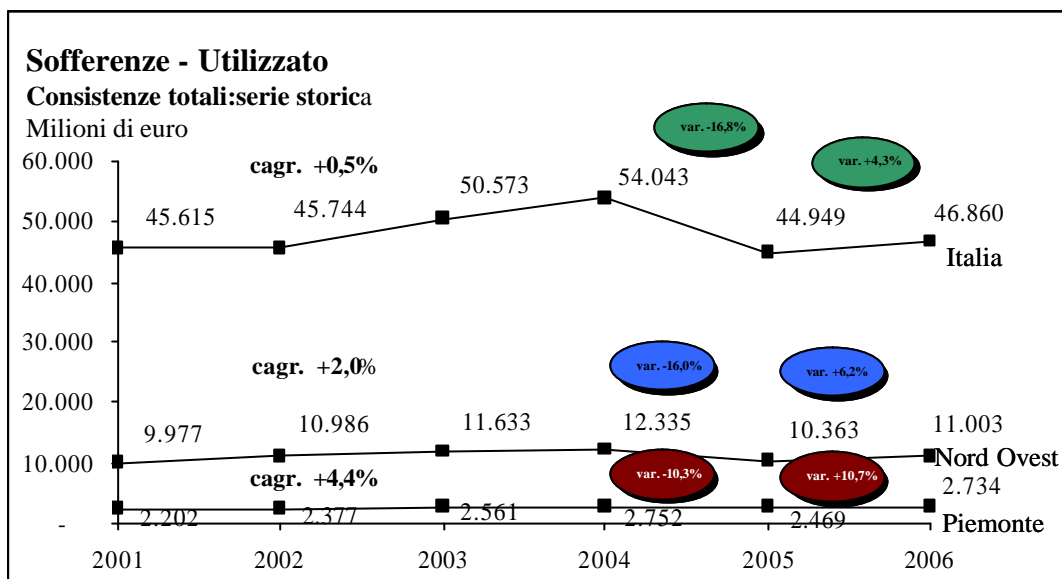
Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia

In conclusione, anche l'evoluzione dei crediti di firma sembra testimoniare l'andamento lento dell'economia piemontese rispetto al resto del Paese, pur se il 2006 potrebbe rappresentare un segnale di possibile miglioramento della situazione generale della regione.

1.7 SOFFERENZE

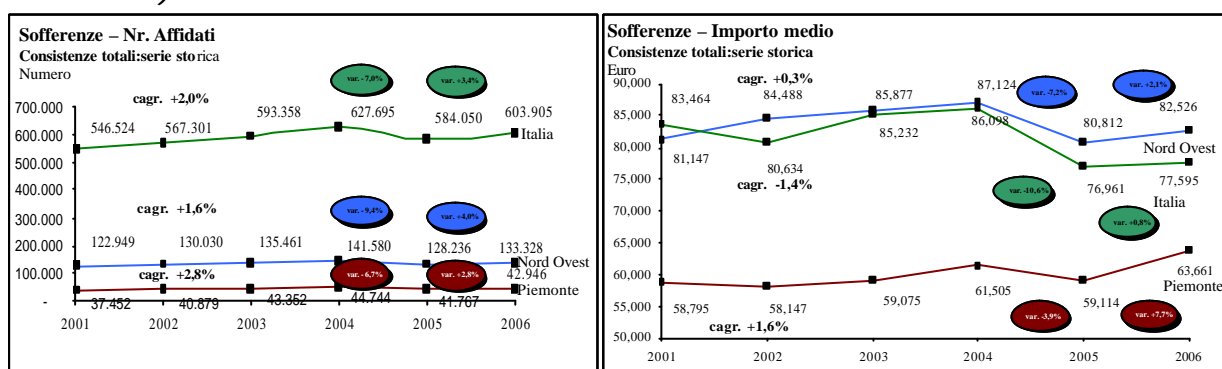
L'andamento delle sofferenze bancarie dal 2001 mostra un progressivo allontanamento dell'affidabilità creditizia del Piemonte dai livelli di eccellenza del Nord Ovest, anche se la situazione rimane migliore rispetto alla media nazionale.

Tavola 1.23 - Sofferenze (credito utilizzato): confronto con Nord Ovest e Italia



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Tavola 1.24 - Sofferenze (numero affidati e importo medio di utilizzato): confronto con Nord Ovest e Italia



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

L'importo totale delle sofferenze bancarie in Piemonte alla fine del 2006 ha raggiunto quota 2.734 milioni di euro, relativi a circa 43.000 affidati.

L'importo medio delle sofferenze per affidato è quindi pari a circa 64 mila euro, decisamente inferiore in Piemonte rispetto al resto del Paese (€ 78 mila) e al Nord Ovest in particolare (€ 83 mila).

Dal 2001 al 2006 in Piemonte la crescita totale delle sofferenze è stata del 24%, superiore di 8 punti percentuali rispetto all'aumento degli impieghi (+16%).

Nel periodo analizzato le sofferenze sono cresciute del 4,4% medio annuo per importo e del 2,8% medio annuo per numero di affidati. Nello stesso periodo gli impieghi lordi sono cresciuti solamente con un CAGR del 3,1%.

Nell'ultimo anno, si sono registrati incrementi delle sofferenze dell'11% contro impieghi in crescita del 4%.

La velocità media di crescita delle sofferenze piemontesi è superiore sia al resto del Nord Ovest sia all'intero Paese.

Focalizzando l'attenzione sulla dinamica più recente, si osserva in particolare che:

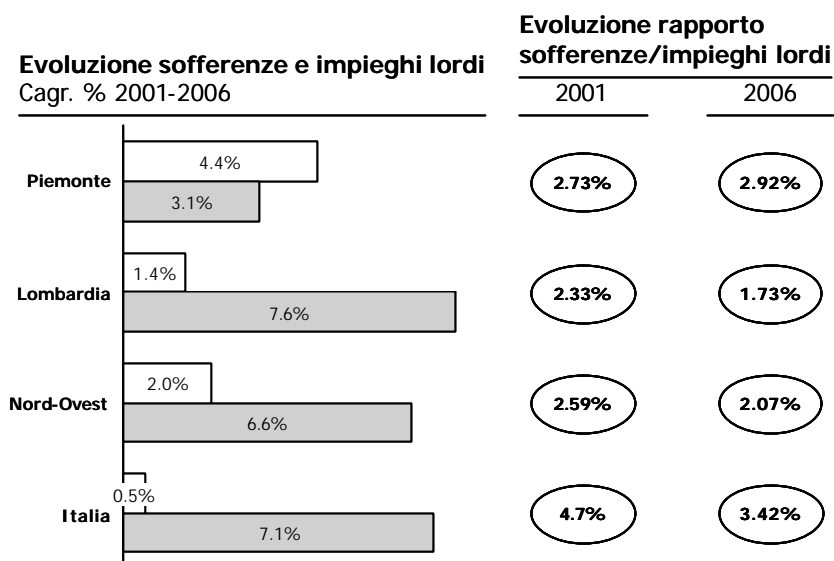
- ¶ quando nel corso del 2005 si è assistito ad un'ampia "pulizia" dello stock di sofferenze in tutta Italia (in particolare con operazioni di cessione e/o cartolarizzazione dei crediti), la riduzione percentuale delle consistenze ottenuta in Piemonte (-10%) è stata inferiore al resto d'Italia (-17%) e al Nord Ovest (-16%);
- ¶ quando nel 2006 le sofferenze a livello nazionale sono nuovamente cresciute, in questo caso il Piemonte ha espresso un aumento percentuale degli stock (+11%) superiore al resto d'Italia (+4%) e al Nord Ovest (+6%);
- ¶ nel 2006 l'aumento del numero di posizioni in sofferenza (+2,8%) è stato tuttavia leggermente inferiore al resto d'Italia (+3,4%) e del Nord Ovest (+4,0%).

Per effetto di tale dinamica il Piemonte rappresenta oggi il 5,8% delle sofferenze italiane in valore (rispetto al 4,8% del 2001) ed il 7,1% per numero affidati (rispetto al 6,9% del 2001), mentre contemporaneamente la quota di impieghi lordi sul totale italiano è calata al 6,8% rispetto all'8,3% del 2001.

In sintesi, in Piemonte le sofferenze crescono più velocemente che in Italia e più degli impieghi, mentre nel resto del Paese sono gli impieghi ad aumentare molto più delle sofferenze.

La drastica riduzione della forbice tra quota delle sofferenze e quota degli impieghi nazionali indica il progressivo avvicinamento della qualità del credito piemontese alle medie nazionali.

Tavola 1.25 - Evoluzione di sofferenze e impieghi lordi: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Il rapporto sofferenze su impieghi lordi in Piemonte ha avuto un trend negativo dal 2001 al 2004; ha poi registrato un miglioramento nel 2005 grazie alla sensibile riduzione delle sofferenze cui già si è accennato; ed è tornato a peggiorare nel 2006.

In effetti nel periodo analizzato il rapporto sofferenze su impieghi lordi in Piemonte è solo marginalmente peggiorato, passando da 2,73% nel 2001 a 2,92% nel 2006. Tuttavia, nello stesso periodo tale rapporto è invece significativamente migliorato a livello nazionale (dal 4,70% al 3,42%) e anche nel più sano Nord Ovest (dal 2,59% al 2,07%).

In altri termini la qualità del credito in Piemonte si sta progressivamente allontanando dai picchi di eccellenza del Nord Ovest, e in particolare della Lombardia (rapporto sofferenze su impieghi lordi pari a 1,73% nel 2006), per riconfluire invece verso le medie nazionali.

Per approfondire l'analisi della rischiosità del credito è utile esaminare i tassi di decadimento dei finanziamenti per cassa.

Il tasso di decadimento è dato dal rapporto fra i crediti "entrati" in sofferenza rettificata nel corso del periodo di rilevazione, e l'ammontare totale del credito utilizzato da tutti i soggetti censiti in Centrale dei Rischi all'inizio del periodo di rilevazione.

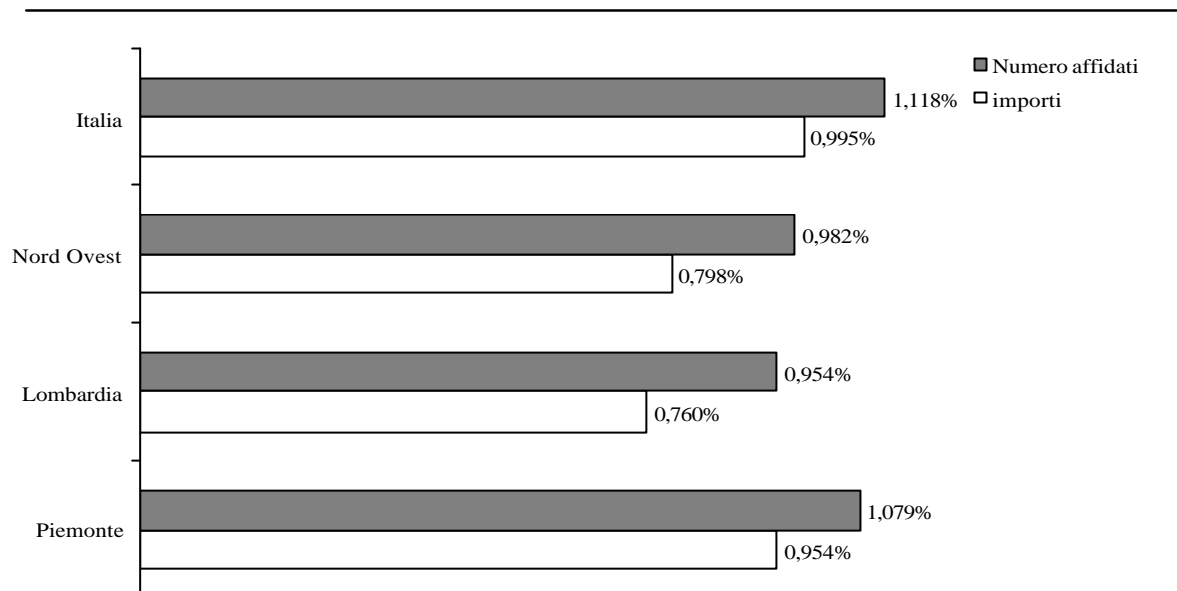
Tale tasso indica quindi la percentuale di nuove sofferenze registrate sul totale dei crediti erogati al sistema economico.

Concentrando l'analisi al 2006, si osserva che il tasso di decadimento annuo (approssimato per somma algebrica dei tassi trimestrali rilevati)

dei finanziamenti per cassa in Piemonte e Val d'Aosta è stato pari allo 0,954% in termini di importi e del 1,079% in termini di numero di posizioni in sofferenza.

Tavola 1.26 - Tassi di decadimento annuo dei finanziamenti per cassa: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia

Tassi di decadimento dei finanziamenti per cassa - 2006



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Tali tassi risultano marginalmente migliori (di 3-4 basis point) rispetto alla media nazionale, ma sono invece significativamente peggiori di quanto registrato in tutto il Nord Ovest (differenza di 0,16% in termini di valore) ed in Lombardia in particolare (differenza di 0,19% in valore).

L'analisi comparata dei tassi di decadimento per alcuni settori di attività economica permette di aggiungere due ulteriori notazioni.

Tavola 1.27 - Tassi di decadimento dei finanziamenti per cassa (per importi) per settori di attività: confronto con Lombardia e Italia

		Differenza vs:	
		Lombardia	Italia
Imprese non finanziarie	1,3%	0.28%	0.05%
Famiglie produttrici	2,1%	0.47%	0.06%
Famiglie consumatrici	0,7%	-0.08%	-0.16%

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

In Piemonte, come del resto in tutta Italia, le famiglie produttrici sono la categoria di clientela più a rischio, con un tasso di decadimento annuo di circa il 2,05% a valore, seguite dalle imprese non finanziarie (1,255% a valore) e dalle famiglie consumatrici (0,723% a valore).

La diversa rischiosità del credito evidenziata dai tassi di decadimento sembra una plausibile causa del fatto, rilevato dall'analisi sui tassi, che le famiglie produttrici ricevono mediamente un trattamento di interessi peggiore rispetto al resto della clientela bancaria, mentre le migliori condizioni sono a favore delle imprese industriali.

Si osserva inoltre, che i tassi di decadimento relativi ai principali settori produttivi, cioè le imprese non finanziarie e le famiglie produttrici, sono in Piemonte sensibilmente più elevati, ancora una volta, rispetto alla Lombardia. Per tali categorie produttive il tasso di decadimento rilevato è persino peggiore, seppure in modo marginale, anche rispetto alla media nazionale.

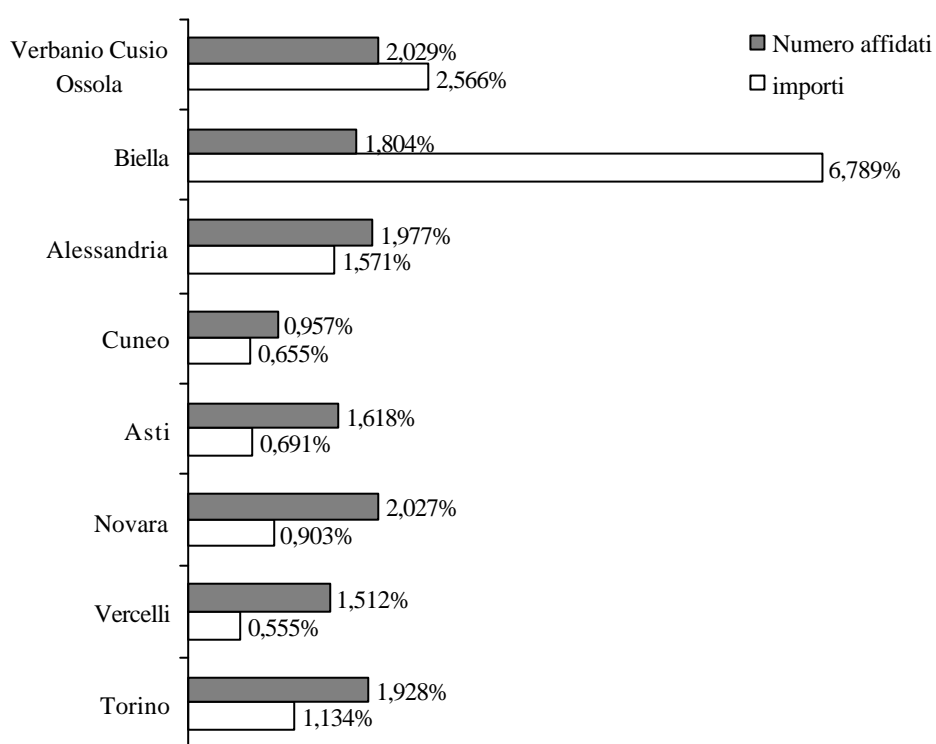
Dall'analisi dei tassi di decadimento si conferma quindi la minore affidabilità creditizia del sistema economico piemontese rispetto ai territori circostanti del Nord Ovest, ed il progressivo allineamento alla media nazionale.

La diversa rischiosità del credito sembra pertanto rappresentare una possibile, credibile spiegazione alla maggiore onerosità per interessi dei finanziamenti al sistema economico piemontese, rispetto alle altre regioni del Nord Ovest e alla Lombardia in particolare.

La dinamica delle sofferenze a livello di singola provincia risulta piuttosto diversificata.

Tavola 1.28 - Tassi di decadimento dei finanziamenti per cassa: confronto tra province

Tassi di decadimento dei finanziamenti per cassa - 2006



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Tavola 1.29 - Evoluzione delle sofferenze: confronto tra province

TORINO						VERCELLI				
	Valore	var. % sofferenze	% cagr sofferenze	% soff. / impieghi TO	% soff.ze To/ Piemonte	Valore	var. % sofferenze	% cagr sofferenze	% soff. / impieghi VC	% soff.ze VC/ Piemonte
2006	1.212	4,3%	3,9%	2,38%	44,3%	101	-1,9%	-2,6%	3,71%	3,7%
2005	1.162	-7,0%		2,32%	47,1%	103	-19,5%		4,01%	4,2%
2004	1.250	7,7%		2,57%	45,5%	128	10,3%		5,09%	4,7%
2003	1.161	8,2%		2,45%	45,3%	116	2,7%		4,86%	4,5%
2002	1.073	7,4%		2,29%	45,1%	113	-1,7%		5,18%	4,8%
2001	999			2,00%	45,4%	115			5,38%	5,2%

NOVARA						CUNEO				
	Valore	var. % sofferenze	% cagr sofferenze	% soff. / impieghi NO	% soff.ze NO/ Piemonte	Valore	var. % sofferenze	% cagr sofferenze	% soff. / impieghi CN	% soff.ze CN/ Piemonte
2006	227	15,8%	0,7%	3,17%	8,3%	295	10,9%	6,2%	2,14%	10,8%
2005	196	-32,9%		2,78%	7,9%	266	-8,6%		2,15%	10,8%
2004	292	20,7%		4,13%	10,6%	291	0,3%		2,65%	10,6%
2003	242	1,7%		4,00%	9,4%	290	11,1%		2,85%	11,3%
2002	238	8,7%		4,17%	10,0%	261	19,7%		2,78%	11,0%
2001	219			3,88%	10,0%	218			2,76%	9,9%

ASTI						ALESSANDRIA				
	Valore	var. % sofferenze	% cagr sofferenze	% soff. / impieghi AT	% soff.ze AT/ Piemonte	Valore	var. % sofferenze	% cagr sofferenze	% soff. / impieghi AL	% soff.ze AL/ Piemonte
2006	130	4,8%	0,8%	3,64%	4,8%	456	16,0%	8,4%	4,98%	16,7%
2005	124	-14,5%		3,91%	5,0%	393	-3,7%		4,76%	15,9%
2004	145	3,6%		4,59%	5,3%	408	5,2%		5,35%	14,8%
2003	140	2,9%		4,76%	5,5%	388	14,8%		5,42%	15,1%
2002	136	8,8%		5,05%	5,7%	338	11,2%		4,87%	14,2%
2001	125			5,06%	5,7%	304			4,42%	13,8%

BIELLA						VCO				
	Valore	var. % sofferenze	% cagr sofferenze	% soff. / impieghi BI	% soff.ze BI/ Piemonte	Valore	var. % sofferenze	% cagr sofferenze	% soff. / impieghi VCO	% soff.ze VCO/ Piemonte
2006	184	60,0%	10,8%	4,53%	6,7%	129	17,3%	3,2%	5,22%	4,7%
2005	115	0,0%		2,86%	4,7%	110	-9,1%		4,90%	4,5%
2004	115	8,5%		2,78%	4,2%	121	1,7%		5,22%	4,4%
2003	106	-0,9%		2,83%	4,1%	119	6,3%		5,45%	4,6%
2002	107	-2,7%		2,98%	4,5%	112	1,8%		5,67%	4,7%
2001	110			3,23%	5,0%	110			5,48%	5,0%

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

La provincia di Torino, che rappresenta il 51% delle sofferenze in termini di numero affidati e il 44% in valore, ha registrato nel periodo 2001-06 una crescita delle sofferenze tutto sommato modesta (CAGR +3,9%). Poiché però si è anche avuta una stasi sul fronte degli impieghi (CAGR +0,4%), il rapporto sofferenze/ impieghi lordi risulta in leggero peggioramento (dal 2,00% del 2001 al 2,38% del 2006).

Nelle gruppo di province di Vercelli, Novara, Asti e Verbano-Cusio-Ossola, la dinamica delle sofferenze è stata moderata ed inferiore alla corrispondente crescita degli impieghi, cosicché il rapporto sofferenze / impieghi ha registrato ovunque un miglioramento.

Ciò nonostante, in tale gruppo di province il rapporto sofferenze / impieghi rimane ancora piuttosto elevato: 3,71% a Vercelli, 3,17% a Novara, 3,64% ad Asti, 5,22% a VCO.

Vercelli è stata la provincia più "virtuosa" in termini di controllo delle sofferenze: il relativo importo si è addirittura ridotto in valore assoluto tra il 2001 e il 2006; inoltre i tassi di decadimento registrati nel corso dell'ultimo anno (0,555% a valore) sono risultati i più bassi della regione.

Per la provincia di Novara il contenimento delle sofferenze deve essenzialmente ascrivarsi all'operazione di "pulizia" condotta nel 2005, quando le sofferenze si sono ridotte del 33% in valore e dell'11% in numero. Nel corso del 2006 la provincia ha invece registrato il peggior tasso di decadimento per numero di posizioni (2,027%) della regione.

La dinamica di decadimento nel 2006 in provincia di Asti è risultata molto buona in termini di valore ma piuttosto elevata per numero di affidati.

La provincia VCO ha invece evidenziato un 2006 molto pesante in termini di sofferenze, con tassi di decadimento particolarmente elevati (2,566% a valore e 2,029% per numero posizioni) anche rispetto alle medie nazionali.

La provincia di Cuneo evidenzia un tasso di crescita delle sofferenze piuttosto sostenuta (CAGR +6,2% a valore), ma accompagnandosi ad una ancor più elevata dinamica degli impieghi (CAGR + 11,8%), consente comunque di ridurre l'incidenza e di portare il rapporto sofferenze / impieghi verso un soddisfacente livello (2,14% nel 2006). Nel corso del 2006 la provincia ha inoltre registrato tassi di decadimento inferiori alla media regionale.

Le province di Alessandria e Biella mostrano invece un forte aumento delle sofferenze, ben superiore alla corrispondente, moderata dinamica degli impieghi. In entrambe le province i tassi di decadimento risultano elevati e maggiori delle medie nazionali.

Il già elevato rapporto sofferenze / impieghi registra quindi un ulteriore peggioramento, portandosi al 4,98% ad Alessandria e al 4,53% a Biella.

Va peraltro segnalato che i cattivi risultati di Biella sono frutto di una vera e propria "esplosione" di sofferenze, avvenuta in particolare nel terzo trimestre 2006, con un improvviso incremento in valore di circa 70 milioni di euro, corrispondenti ad un aumento annuo del +60%.

Dal 2001 fino al 2005 invece, la dinamica del biellese era stata pienamente positiva, con importi di sofferenze sostanzialmente stabili e rapporto sofferenze / impieghi in diminuzione.

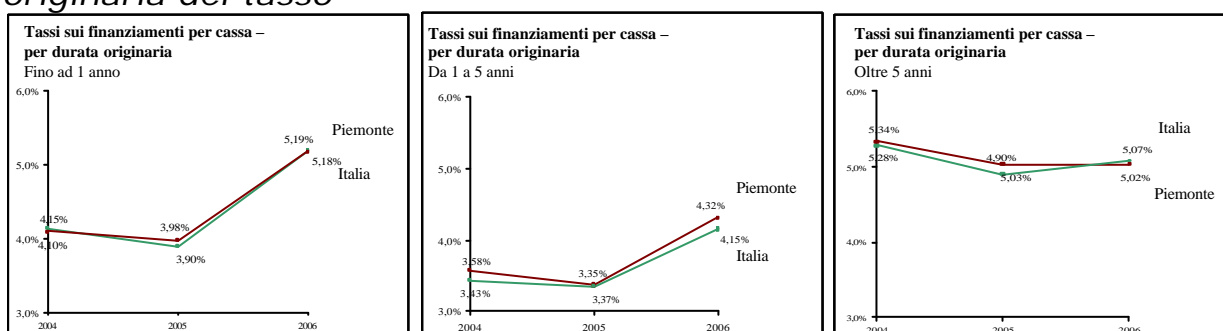
1.8 TASSI D'INTERESSE

Dopo aver preso in esame le consistenze dei finanziamenti concessi, è opportuno completare la visione passando a considerare i prezzi (pagati dai clienti ed incassati dalle banche) a cui lo scambio di questi strumenti finanziari si è realizzato.

Prima di entrare nel merito è doveroso sottolineare che la presente analisi è limitata al periodo 2004-2006, per motivi di disomogeneità dei dati rispetto ai periodi precedenti.

Si ricorda infatti che, a causa di una profonda riforma delle modalità di calcolo e di presentazione dei dati riguardanti gli interessi attivi e passivi delle banche effettuata dal primo trimestre del 2004, i dati antecedenti a tale data non sono disponibili in quanto non risultano adeguatamente confrontabili con quelli successivi.

Tavola 1.30 - Tassi sui finanziamenti per cassa per durata originaria del tasso



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Il livello generale dei tassi d'interesse sui finanziamenti per cassa in Piemonte ha proseguito fino alla fine del 2005 nell'orientamento al ribasso già operante fin dal 2000.

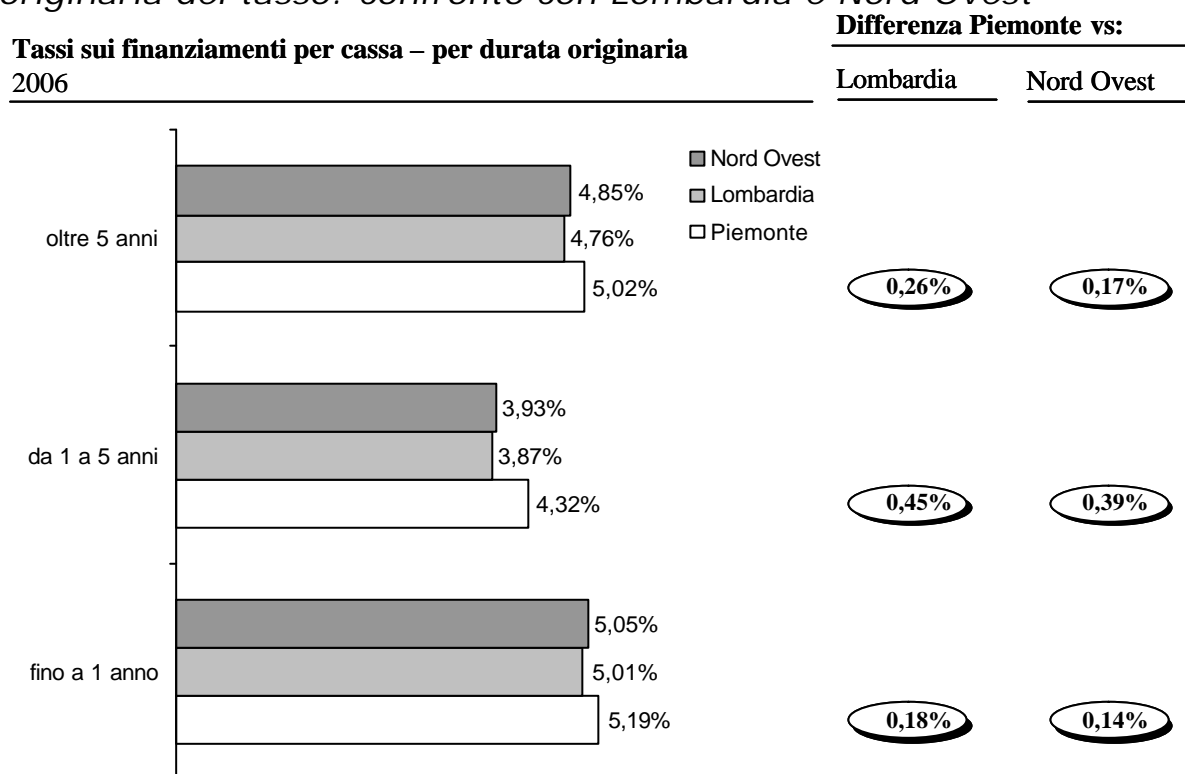
Nel corso del 2006 la tendenza si è invece invertita puntando al rialzo, in particolare sulla parte a breve e a medio della curva: i tassi con durata originaria fino a 1 anno sono aumentati dal 3,9% del 2005 al 5,19% della fine del 2006; quelli a medio termine (durata compresa tra 1 e 5 anni) sono cresciuti dal 3,37% al 4,32% nello stesso periodo.

L'evoluzione dei tassi osservata in Piemonte è in linea con quanto avvenuto per tutta l'Italia.

Il livello assoluto dei tassi in Piemonte è invece distintamente più elevato rispetto alla media dell'Italia del Nord Ovest e in particolare della vicina Lombardia.

Nel triennio analizzato i tassi di interesse applicati al sistema economico piemontese sono stati sistematicamente superiori rispetto al Nord Ovest su tutte le durate, con differenze anche di 70-80 basis point annui rispetto alla Lombardia relativamente a tassi a medio o lungo termine.

Tavola 1.31 - Tassi sui finanziamenti per cassa, per durata originaria del tasso: confronto con Lombardia e Nord Ovest



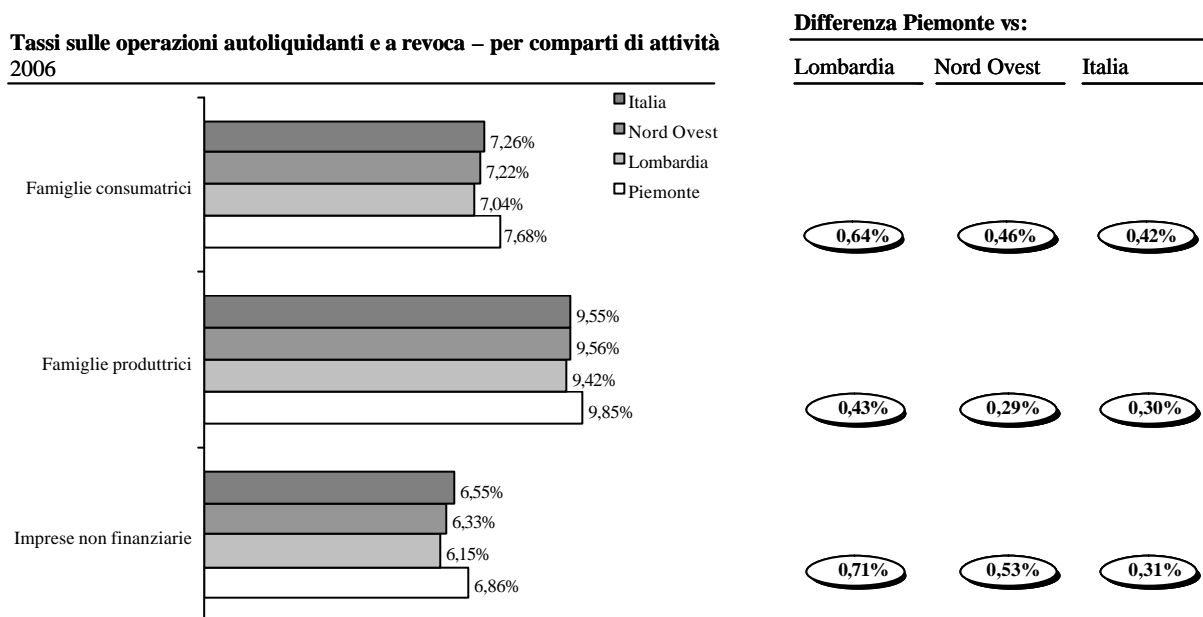
Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Nel 2006, il differenziale di tasso a carico del sistema regionale rispetto alla Lombardia va da un minimo di 18 basis point (0,18%) sul tasso a breve fino ad un massimo di 45 bp sul tasso a medio termine.

Il livello generale dei tassi di interesse è variabile in funzione del comparto di attività economica cui il finanziamento è destinato.

Per valutare tale aspetto l'analisi si è focalizzata sui tassi relativi ad operazioni autoliquidanti e a revoca, cioè a finanziamenti a breve termine quali le aperture di credito in conto corrente e gli anticipi su crediti.

Tavola 1.32 - Tassi sulle operazioni autoliquidanti e a revoca, per comparto di attività economica: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Le famiglie produttrici ricevono mediamente un trattamento di tasso significativamente peggiore rispetto al resto della clientela bancaria, seguiti dalle famiglie consumatrici e dalle imprese dell'edilizia. Il comparto economico che riceve le migliori condizioni d'interesse è invece quello delle imprese industriali.

I differenziali di tasso tra i vari comparti economici possono essere anche rilevanti.

In Piemonte nel 2006 tale gap è stato di ben 345 basis point, tra le imprese industriali che hanno ottenuto il 6,40%, e le famiglie produttrici che hanno pagato il 9,85%.

Nel biennio precedente il differenziale era stato persino superiore: 4% nel 2005 e 3,8% nel 2004.

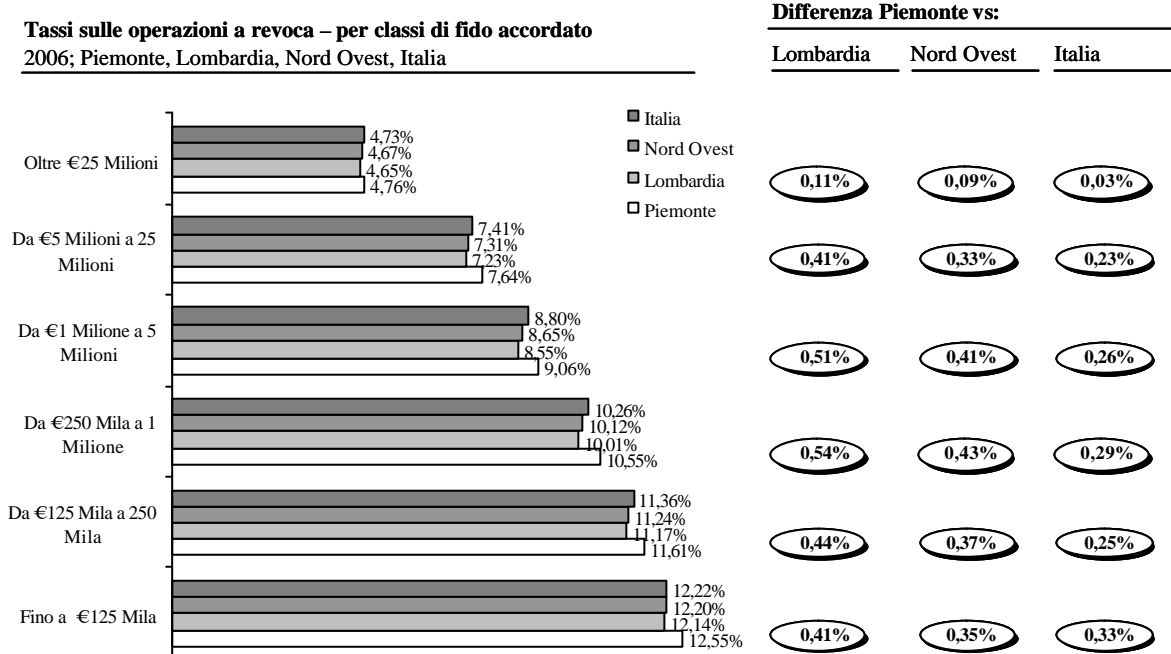
E' importante osservare che per ogni comparto economico il costo del denaro a breve in Piemonte, è maggiore che in Lombardia e anche rispetto alla media italiana.

La diversa composizione per comparti dei sistemi economici di ciascuna regione non appare quindi una spiegazione adeguata per il differenziale di tassi precedentemente osservato tra il Piemonte e la Lombardia.

Il livello generale dei tassi di interesse è anche variabile in funzione della dimensione complessiva dell'affidamento, e quindi in una certa misura della grandezza e potere contrattuale del cliente.

Per valutare tale aspetto l'analisi si è focalizzata sui tassi relativi ad operazioni a revoca, distinti per categorie dimensionali del fido globale accordato al cliente.

Tavola 1.33 - Tassi sulle operazioni a revoca, per classi di fido globale accordato: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

I tassi di interesse applicati dalle banche sono inversamente proporzionali alle

dimensioni complessive del cliente, in termini di fido globale accordatogli dal sistema bancario.

I differenziali di tasso possono essere particolarmente rilevanti, soprattutto tra clienti appartenenti agli estremi dimensionali.

In Piemonte nel 2006 un cliente con fido globale accordato inferiore a € 125 mila ha ricevuto un tasso del 12,55%, mentre all'opposto un grande cliente, con un affidamento superiore a € 25 milioni, ha ottenuto in media un tasso del 4,76%. Tra le due categorie dimensionali estreme corre quindi una differenza di ben 7,79 punti percentuali.

Nel biennio precedente il differenziale era stato persino superiore: 9,07% nel 2005 e 9,44% nel 2004.

L'analisi evidenzia inoltre che, a parità di classe dimensionale del cliente, il costo del denaro a breve in Piemonte è sempre maggiore che in Lombardia.

Anche la diversa composizione dimensionale della clientela residente di ciascuna regione non appare quindi una spiegazione adeguata per il differenziale di tasso osservato tra il Piemonte e la Lombardia.

L'approfondimento delle motivazioni sottostanti le differenze nei tassi d'interesse applicati nelle diverse regioni esula dalle possibilità della presente analisi.

In questa sede è solamente possibile proporre alcune chiavi interpretative del fenomeno:

- ¶ L'intensità competitiva del mercato dei finanziamenti bancari, a sua volta dipendente sia dall'assetto dell'offerta, sia dalle caratteristiche intrinseche e dall'evoluzione della domanda di credito da parte della clientela
- ¶ La diversa rischiosità del credito a livello regionale, a sua volta dipendente anche dalle caratteristiche intrinseche del tessuto imprenditoriale, dalla composizione settoriale del sistema economico e dall'evoluzione macroeconomica a livello territoriale.

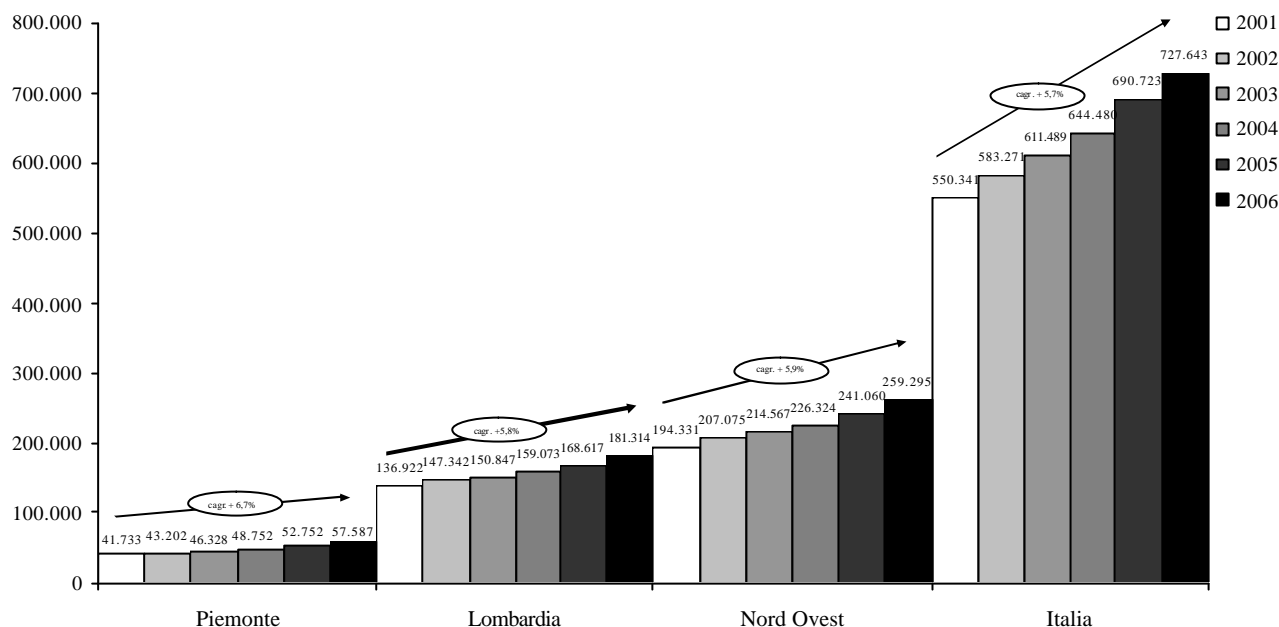
L'attendibilità delle due proposte di lettura appare peraltro confermata, l'una dall'esame dei depositi e relativi tassi sui conti correnti, l'altra dall'analisi dell'andamento delle sofferenze.

1.9 DEPOSITI

L'analisi del mercato creditizio e finanziario a supporto del sistema economico del Piemonte non sarebbe completo senza una ricognizione anche dell'altra faccia della medaglia, ovvero dei depositi che gli operatori economici effettuano presso il sistema bancario.

Tavola 1.34 - Evoluzione dei depositi: confronto con Lombardia, Nord Ovest e Italia

Depositi bancari
Consistenze totali:serie storica
 Milioni di euro



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Nel periodo 2001- 2006 i depositi bancari in Piemonte (clientela residente) sono cresciuti mediamente del 6,7% annuo, una velocità di crescita superiore di circa 1 punto percentuale annuo rispetto al resto del Nord Ovest e dell'Italia in generale.

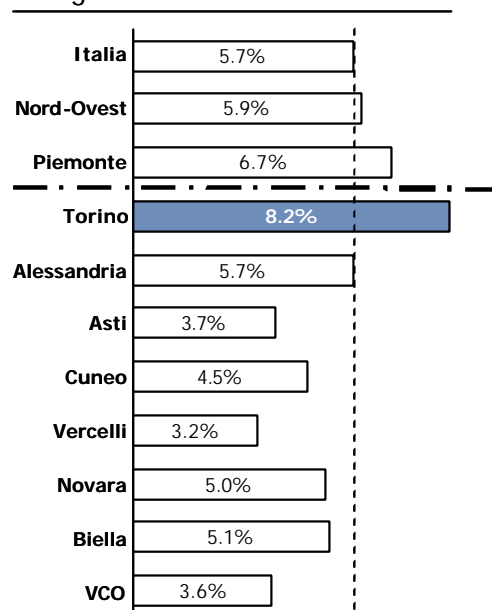
Il "sorpasso" da parte della regione si è compiuto in particolare nell'ultimo biennio poiché, come rilevato nella precedente edizione, la variazione dei depositi nel periodo dal 2000 fino al 2004 era stata inferiore alla media nazionale.

Approfondendo la dinamica a livello provinciale, si evidenzia che la maggiore crescita rispetto al resto del Paese è in effetti da circoscrivere alla sola provincia di Torino.

Tavola 1.35 - Evoluzione dei depositi: confronto tra province

Evoluzione depositi per provincia

% cagr. 2001-2006



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

A Torino il CAGR 2001-06 dei depositi è stato infatti pari al +8,2%, con una forte accelerazione in particolare nell'ultimo biennio (tassi di crescita pari a +11,2% nel 2006 e +11,8% nel 2005).

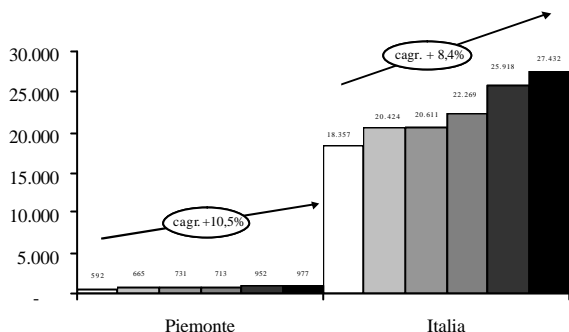
In tutte le altre province piemontesi si sono invece registrati tassi di crescita più modesti (CAGR variabili dal 5,7% di Alessandria al 3,2% di Vercelli), simili o inferiori alle medie nazionali.

La quota di depositi regionali proveniente dalla provincia di Torino è conseguentemente aumentata dal 55% del 2001 al 59% nel 2006.

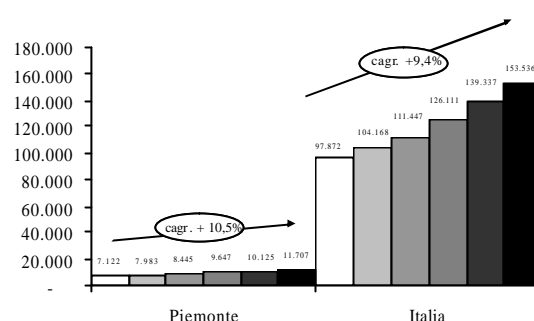
In Piemonte come nel resto del Paese, la crescita dei depositi bancari è stata particolarmente elevata tra le amministrazioni pubbliche e le società non finanziarie (in particolare dell'edilizia), mentre sono cresciuti più moderatamente i depositi delle famiglie sia consumatrici sia produttrici.

Tavola 1.36 - Evoluzione dei depositi per comparti di attività economica

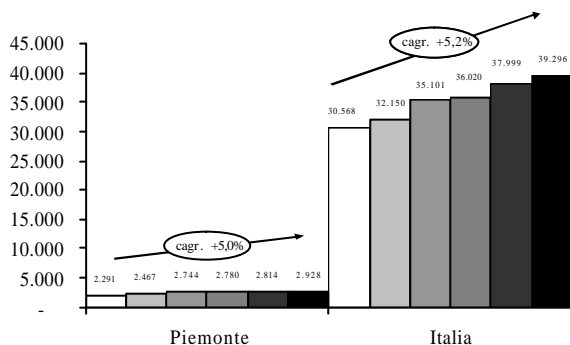
Amministrazione pubblica
Consistenze totali:serie storica
Milioni di euro



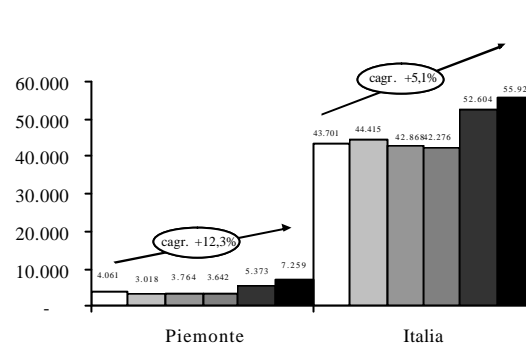
Società non finanziarie
Consistenze totali:serie storica
Milioni di euro



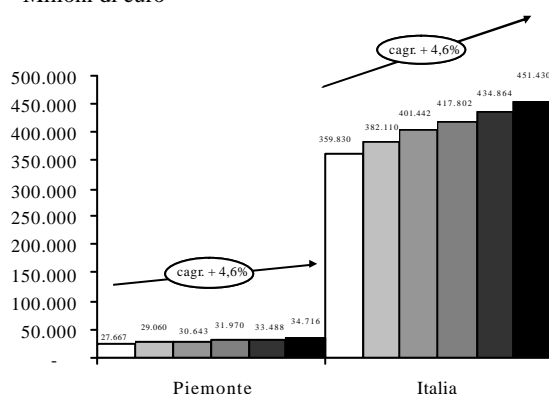
Famiglie produttrici
Consistenze totali:serie storica
Milioni di euro



Imprese finanziarie e Assicurative
Consistenze totali:serie storica
Milioni di euro



Famiglie consumatrici e altri
Consistenze totali:serie storica
Milioni di euro



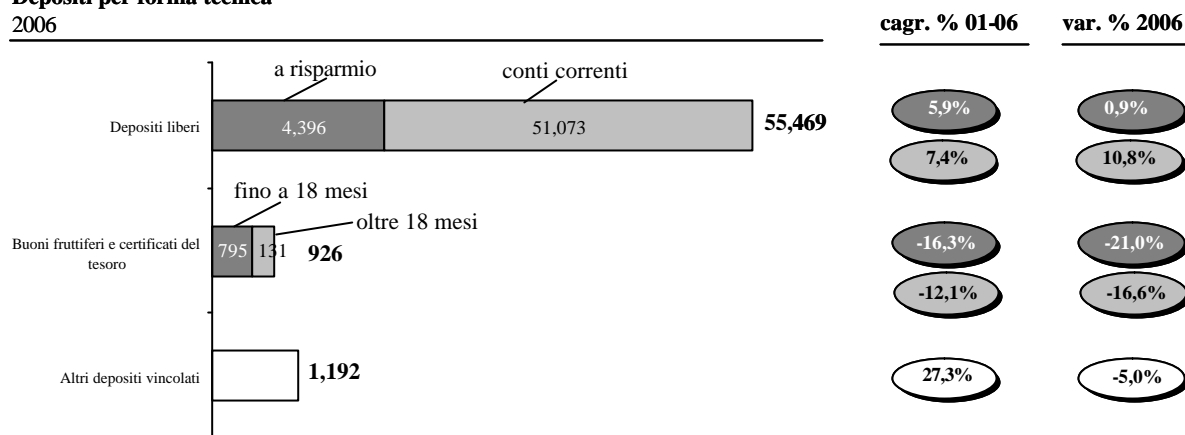
I depositi della clientela in Piemonte, in assoluta sintonia con le preferenze rilevabili in tutta Italia, si concentrano sempre di più nella forma tecnica del conto corrente, che rappresentano ormai quasi il 90% dei depositi bancari. Si mantiene poi una quota di circa l'8% destinata ai depositi a risparmio, mentre sono residuali i depositi vincolati, sebbene

tra questi si registri una forte crescita delle forme diverse dai buoni fruttiferi e certificati di deposito.

Tavola 1.37 - Depositi per forma tecnica

Depositi per forma tecnica

2006



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Per quanto concerne i tassi di remunerazione dei depositi ottenuti dalla clientela piemontese, la disponibilità dei dati consente di analizzare solamente i tassi applicati ai conti correnti, e limitatamente all'ultimo triennio.

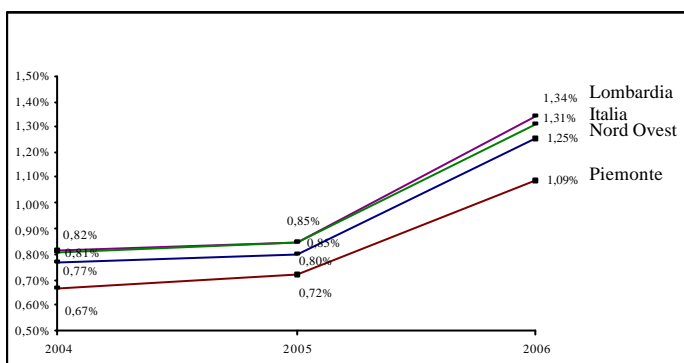
Come precedentemente ricordato infatti, a causa di una profonda riforma delle modalità di calcolo e di presentazione dei dati riguardanti gli interessi attivi e passivi delle banche effettuata dal primo trimestre del 2004, i dati antecedenti a tale data non sono disponibili in quanto non risultano adeguatamente confrontabili con quelli successivi.

Il livello dei tassi d'interesse sui conti correnti in Piemonte, in linea con quanto avvenuto per tutta l'Italia, ha cominciato a crescere nuovamente nel corso del 2005, dopo una fase di ribasso già operante fin dal 2000.

Attualmente la media di tasso sui conti correnti in Piemonte è pari al 1,09%, in aumento rispetto al 0,67% della fine del 2004.

Tavola 1.38 - Evoluzione dei tassi sui conti correnti a vista: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia

Tassi sui conti correnti a vista
2004-2006



Differenza Piemonte vs:

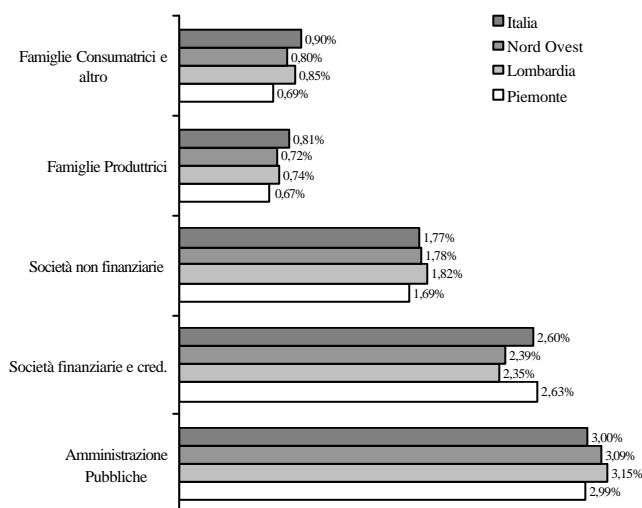
	Lombardia	Nord Ovest	Italia
2006	-0,25%	-0,16%	-0,22%
2005	-0,13%	-0,08%	-0,13%
2004	-0,15%	-0,10%	-0,14%

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Il livello generale dei tassi di interesse è variabile in funzione del comparto di attività economica della clientela.

Tavola 1.39 - Tassi sui conti correnti a vista, per comparto di attività economica: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia

Tassi sui conti correnti a vista – per comparti di attività
2006



Differenza Piemonte vs:

	Lombardia	Nord Ovest	Italia
Famiglie Consumatrici e altro	-0,16%	-0,11%	-0,21%
Famiglie Produttrici	-0,07%	-0,05%	-0,14%
Società non finanziarie	-0,13%	-0,09%	-0,08%
Società finanziarie e cred.	0,28%	0,24%	0,03%
Amministrazione Pubbliche	-0,16%	-0,10%	-0,01%

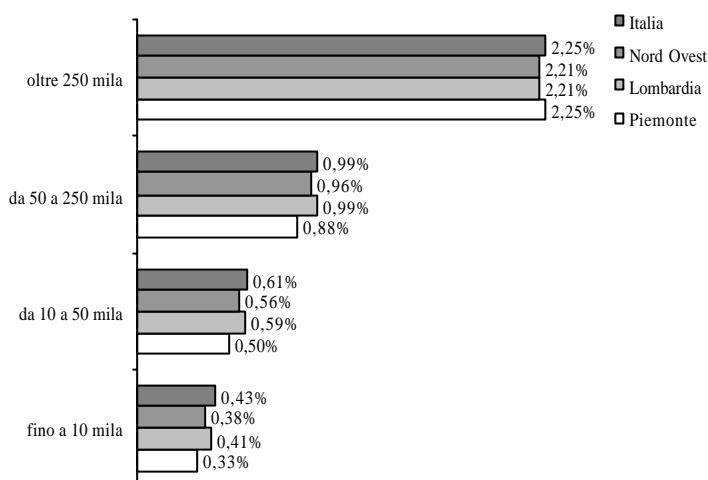
Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

In Piemonte le famiglie produttrici e consumatrici ricevono mediamente un tasso (0,67% - 0,69% nel 2006) significativamente peggiore rispetto alle migliori condizioni applicate invece alle amministrazioni pubbliche

(2,99%), alle società finanziarie e creditizie (2,63%) e alle imprese (1,69%).

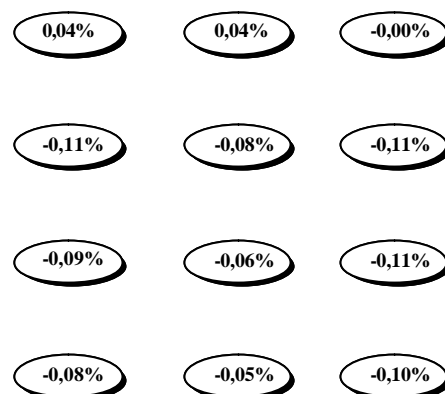
Tavola 1.40 - Tassi sui conti correnti a vista, per classi di grandezza dei depositi: confronto con Lombardia, Nord Ovest, Italia

Tassi sui conti correnti a vista - per classi di grandezza di depositi
Società non Finanziarie e Famiglie Produttrici

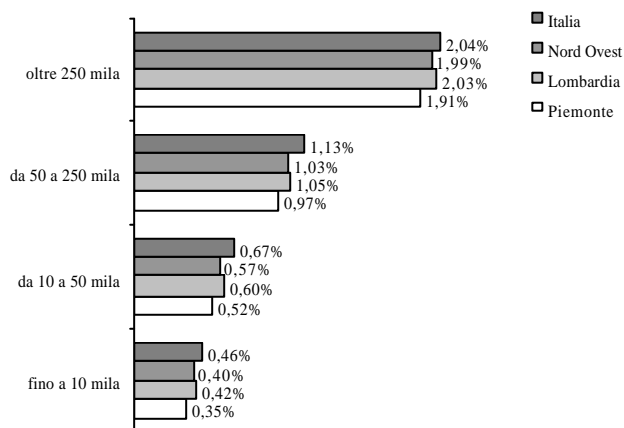


Differenza Piemonte vs:

Lombardia Nord Ovest Italia

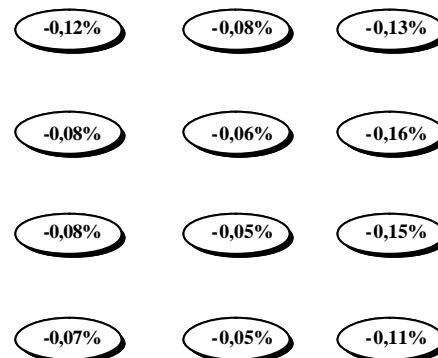


Tassi sui conti correnti a vista - per classi di grandezza di depositi
Famiglie consumatrici e altri



Differenza Piemonte vs:

Lombardia Nord Ovest Italia



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

D'altronde il livello dei tassi ottenuti è correlato alla grandezza del deposito, come evidenziato nel grafico precedente.

Di particolare interesse è l'osservazione che il livello dei tassi ottenuti in Piemonte è uniformemente inferiore alla media italiana e a quella delle altre regioni del Nord Ovest.

Il differenziale sfavorevole al Piemonte si rileva costantemente nel tempo, sia per comparti economici (in particolare le famiglie produttrici e consumatrici con un gap rispettivamente del 0,14% e 0,21% nel 2006) sia per classi di grandezza dei depositi (nel 2006 le differenze variano da 0,10% a 0,16% rispetto alla media nazionale), con le sole eccezioni del comparto delle società finanziarie e creditizie e dei depositi superiori a 250 mila euro.

Analogamente a quanto ipotizzato nel corso dell'analisi sui tassi di finanziamento, né la composizione per comparti di attività della regione, né la distribuzione dimensionale della clientela residente, appaiono spiegazioni adeguate per il differenziale di tassi osservato.

Una possibile chiave interpretativa del fenomeno è quella della minore intensità competitiva del sistema bancario in Piemonte, ipotesi già proposta per contribuire a spiegare lo sfavorevole differenziale sui tassi di finanziamento, e che anzi la presente analisi sembra confermare.

Si potrebbe concludere, parafrasando un celebre detto latino, che in Piemonte "pecunia olet".

Capitolo 2 - Finanza d'impresa in Piemonte: i risultati del sondaggio

2.1 OBIETTIVI E CONTENUTI DELL'INDAGINE

L'obiettivo generale dell'indagine permanente sulla finanza d'impresa in Piemonte, è di approfondire la conoscenza sulle principali e più attuali tematiche relative alla gestione finanziaria d'impresa in Piemonte, e di monitorarne l'evoluzione nel tempo.

La presente, seconda edizione dell'indagine permanente, nel rispetto del principio di massima omogeneità dei contenuti e delle metodologie di analisi rispetto alla precedente edizione, focalizza l'analisi sulle seguenti aree di studio:

- ¶ Caratteristiche strutturali d'azienda (numero addetti, fatturato, presenza di gruppi)
- ¶ Andamento aziendale e mercato di riferimento (area geografica d'azione, tassi di crescita, redditività, investimenti)
- ¶ Politica e gestione finanziaria (gestione del circolante, politiche di finanziamento, principali strumenti finanziari utilizzati e previsti)
- ¶ Controllo di gestione (diffusione, strumenti, risorse)
- ¶ Rapporti con le banche (numerosità, criteri di scelta, livello di soddisfazione, evoluzione del rapporto banca-impresa, informazioni fornite)
- ¶ Basilea 2 e Rating (livello di conoscenza, opinioni e attese, interventi di adeguamento in ottica Basilea 2)
- ¶ Rapporti con i Confidi (livello di conoscenza e di utilizzo, grado di soddisfazione, ruolo prospettico dei Confidi).

2.2 METODOLOGIA

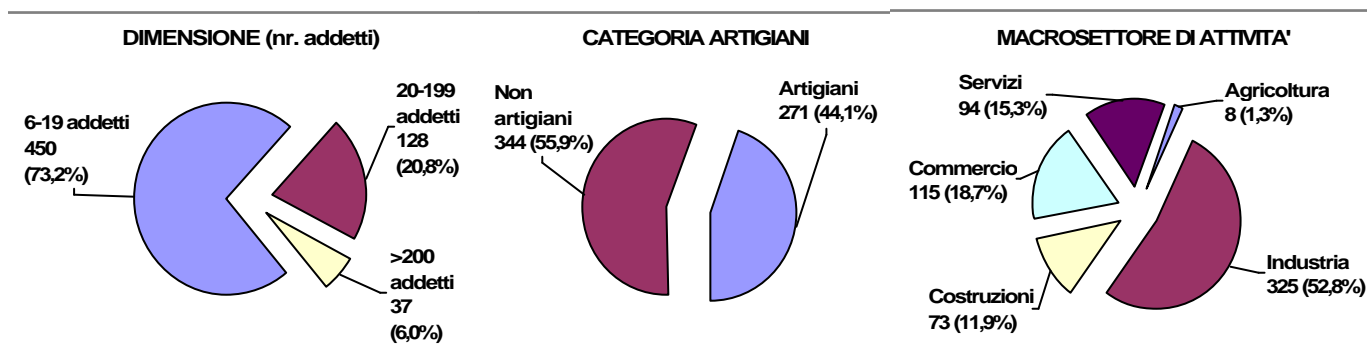
L'indagine è stata realizzata mediante un questionario composto da 46 domande, rivolte all'imprenditore o al responsabile della finanza e del rapporto con le banche.

L'erogazione del questionario, avviata il 5 febbraio e terminata il 12 marzo, è stata commissionata ad una società specializzata, ed è avvenuta mediante intervista telefonica da parte di operatori qualificati, o via web, con compilazione on-line da parte dell'impresa.

In linea di continuità con le scelte metodologiche della prima edizione, il campione è stato composto da imprese attive in Piemonte con sei o più addetti.

Al fine di assicurare la massima omogeneità e confrontabilità nel tempo dei risultati dell'indagine, è stato inizialmente utilizzato lo stesso campione di imprese già selezionato per la precedente edizione. In corso di indagine è stato tuttavia necessario integrare il campione iniziale con un ulteriore set di imprese di nuova estrazione casuale, per garantire il raggiungimento del target di rispondenti (almeno 600).

Il campione finale dell'indagine è risultato pari a 615 imprese piemontesi, così stratificate:



Il campione è stato infine sottoposto ad un processo di ponderazione al fine di ricondurne la composizione stratificata (secondo la combinazione dei parametri di numero addetti, tipologia artigiana / non artigiana, macrosettore di attività) a quella dell'universo delle imprese piemontesi, ed assicurare quindi la rappresentatività dei risultati.

In altre parole, le risposte delle imprese di ciascun segmento sono state ponderate in modo da riflettere l'effettivo peso percentuale del singolo segmento rispetto all'universo di riferimento dell'indagine.

In coerenza con la classificazione adottata nella prima edizione, il campione è stato classificato in sottogruppi in funzione del numero di addetti (Retail, Small Business, Corporate) e dell'appartenenza o meno alle categorie artigiane (Art, Nonart).

Ai fini dell'analisi si sono pertanto individuati i seguenti segmenti di imprese:

- ¶ Retail, imprese con numero di addetti compreso tra 6 e 19, ulteriormente distinguibili in:
 - Retail artigiane (Retail art)
 - Retail non artigiane (Retail nonart)
- ¶ Small Business (SB), imprese con numero di addetti compreso tra 20 e 199, ulteriormente distinguibili in:
 - Small Business artigiane (SB art)
 - Small Business non artigiane (SB nonart)
- ¶ Corporate, imprese con numero di addetti superiore a 200.

2.3 DIMENSIONI E "CONFINI" D'IMPRESA

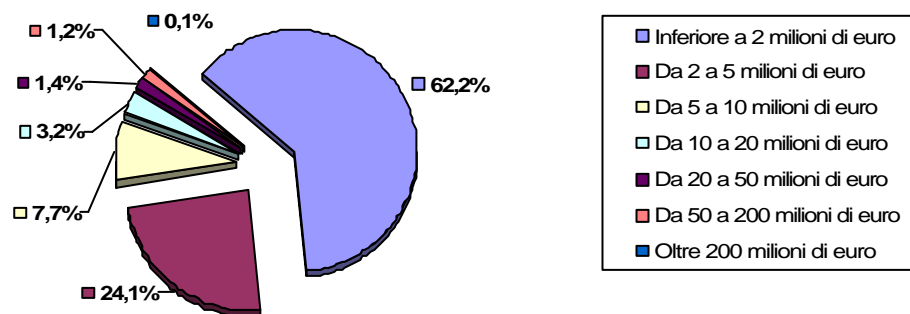
Il sistema imprenditoriale piemontese "fotografato" dall'indagine, ovvero quello delle aziende con almeno 6 addetti, mostra un profilo dimensionale caratterizzato dalla prevalenza delle piccole imprese, del resto in linea con il dato nazionale.

Il 62% delle imprese sviluppa un fatturato inferiore a € 2 milioni, mentre solo lo 0,1% ha un volume d'affari superiore a € 200 milioni.

Secondo i criteri dimensionali adottati dalla normativa Basilea 2, oltre l'86% delle imprese risulterebbe classificata come impresa "retail" (fatturato inferiore a € 5 milioni), circa il 12% come "PMI" (fatturato € 5-50 milioni), mentre poco più dell'1% delle imprese sarebbe classificata "corporate" (fatturato maggiore di € 50 milioni).

Tavola 2.1 - Classe di fatturato

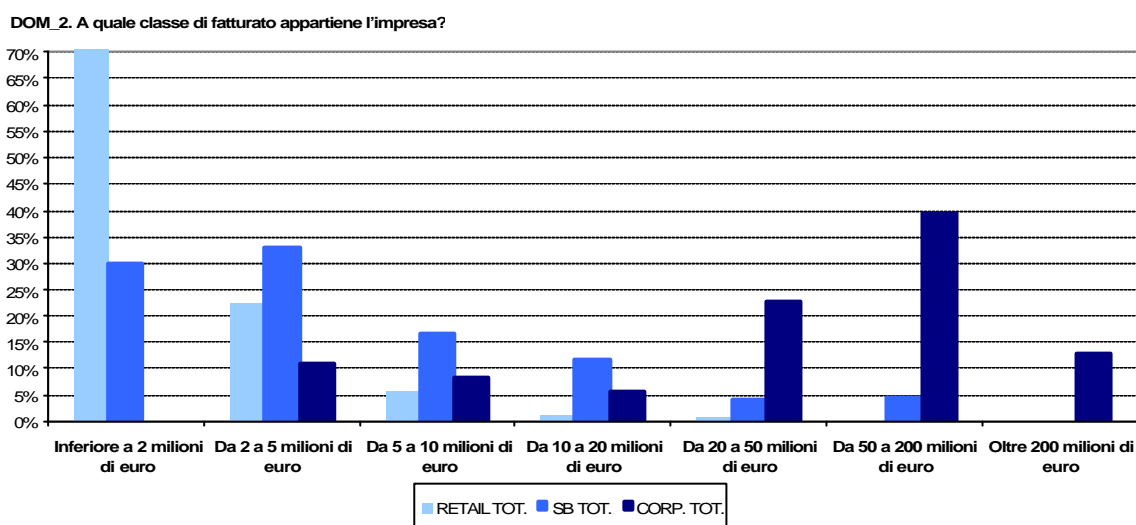
DOM_2. A quale classe di fatturato appartiene l'impresa?



I volumi di attività sono naturalmente proporzionali alla numerosità degli addetti, come evidenziato nel grafico seguente.

Le imprese retail (6-19 addetti) per il 70% dei casi si posizionano al di sotto dei € 2 milioni e superano raramente il limite dei € 5 milioni di fatturato; le imprese SB (20-199 addetti) sono in maggioranza al di sotto di € 5 milioni, ma ben il 37% supera tale soglia, e il 4,5% addirittura consegue un fatturato superiore a € 200 milioni; le imprese corporate (+200 addetti) si posizionano al di sopra dei € 20 milioni di fatturato nel 75% dei casi, di cui il 39% nella fascia € 50-200 milioni e ben il 13% supera i € 200 milioni di fatturato.

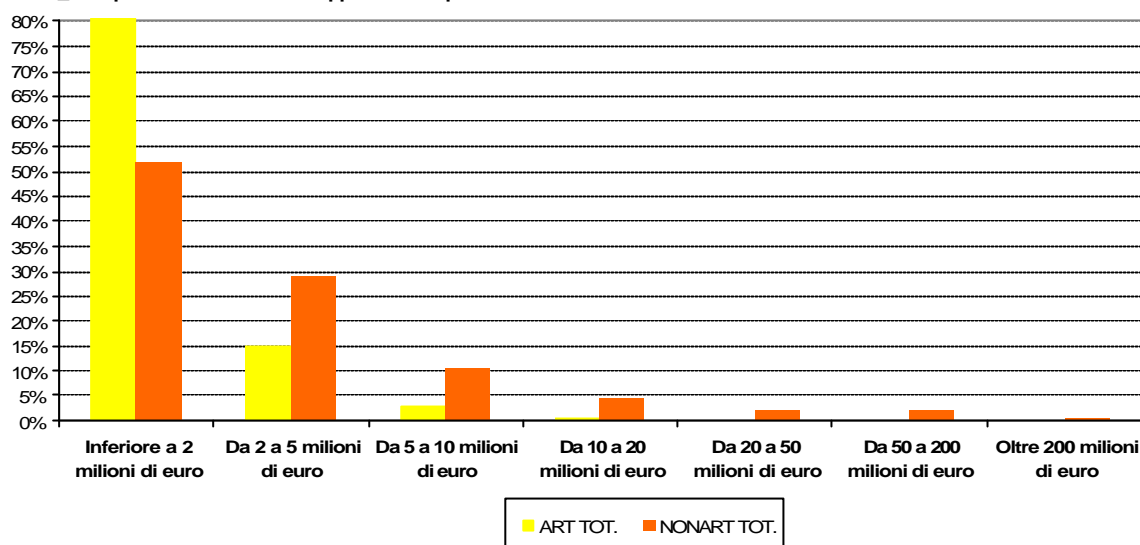
Tavola 2.2 - Classe di fatturato



Le imprese artigiane sono per oltre l'80% caratterizzate da volumi di attività inferiori a € 2 milioni e comunque solo eccezionalmente superano la soglia dei € 5 milioni di fatturato; le imprese non artigiane hanno invece una distribuzione di fatturato più "normale" e nel 19% dei casi hanno un giro d'affari maggiore di € 5 milioni.

Tavola 2.3 - Classe di fatturato

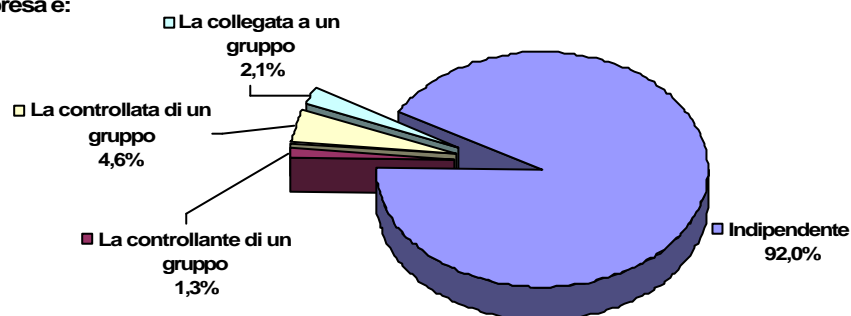
DOM 2. A quale classe di fatturato appartiene l'impresa?



Il fenomeno dei "gruppi" rappresenta una realtà per l'8% delle imprese.

Tavola 2.4 - Gruppi

DOM 1. L'impresa è:

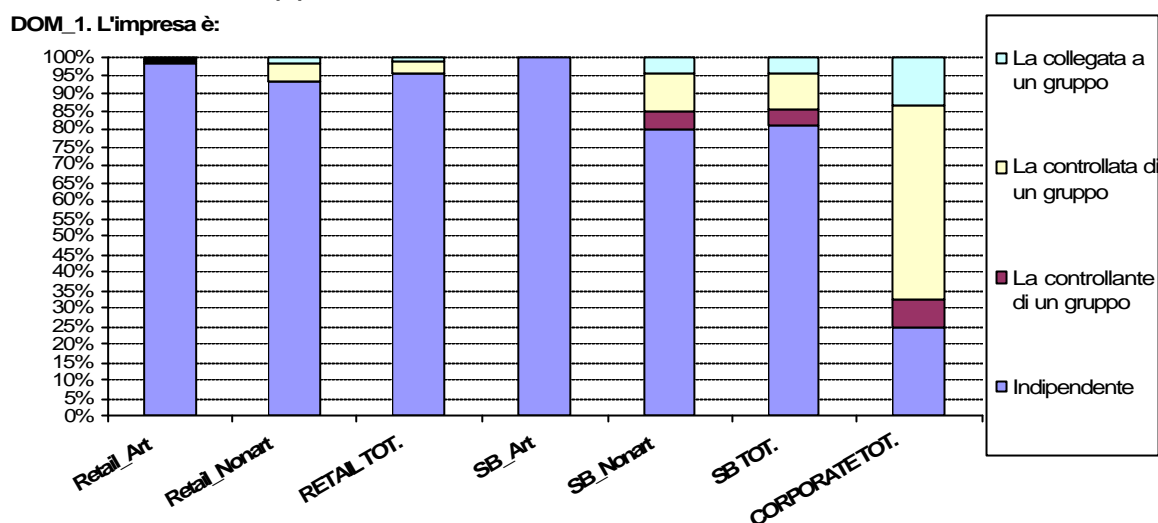


Anche in questo caso la lettura del fenomeno per segmento di imprese fornisce alcuni interessanti spunti di riflessione.

In particolare, si osserva che l'appartenenza a gruppi cresce significativamente all'aumentare delle dimensioni aziendali: il fenomeno è raro (95% indipendenti) tra le imprese retail, aumenta tra le imprese SB (19% collegabili a gruppi), e diventa la situazione prevalente tra le imprese corporate che solo per il 25% dei casi si dichiarano indipendenti.

Si evidenzia inoltre che, a parità di dimensione, le imprese artigiane risultano meno propense a "fare gruppo" rispetto alle "non artigiane".

Tavola 2.5 - Gruppi

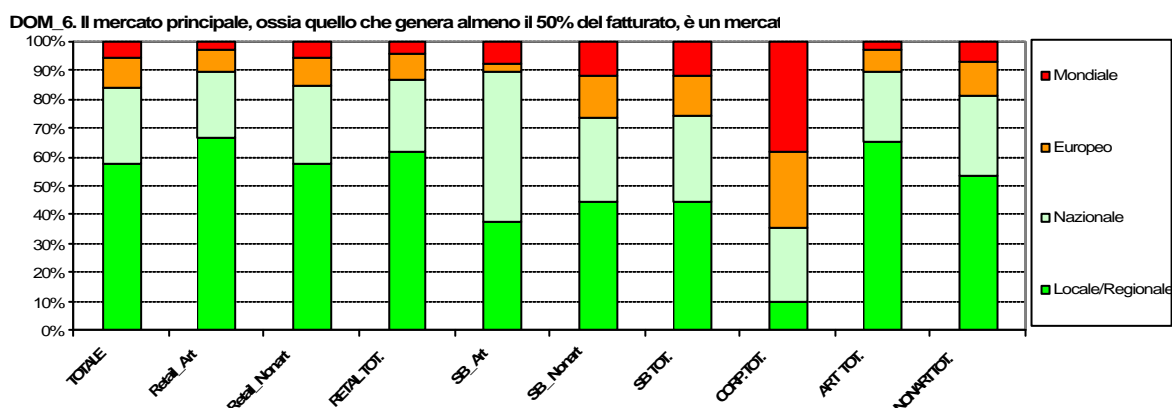


2.4 MERCATO DI RIFERIMENTO E ANDAMENTO AZIENDALE

Il sistema imprenditoriale piemontese, nonostante sia composto prevalentemente da piccole imprese, è però molto agguerrito e sempre più aperto alla concorrenza dal punto di vista dei mercati di sbocco.

Il mercato principale (ossia quello che genera almeno il 50% del fatturato) è per il 26% delle imprese il mercato nazionale, per il 10% è quello europeo, e un notevole 6% delle imprese piemontesi dichiara di operare su scala realmente mondiale.

Tavola 2.6 - Mercato principale



L'apertura commerciale è naturalmente proporzionale alle dimensioni aziendali, ed è mediamente minore per le imprese artigiane rispetto a quelle non artigiane; ma il quadro emergente è quello di un sistema

piemontese tutto fortemente proteso alla concorrenza a livello nazionale ed internazionale.

La quota delle imprese "transnazionali" (con un mercato principale europeo o mondiale) è del 13,5% già nel segmento retail, e sale al 26% tra le imprese SB. Il segmento delle imprese corporate è poi completamente proiettato alla concorrenza internazionale, con il 64% di imprese transnazionali di cui ben il 38% considera il proprio mercato principale quello mondiale.

La quota delle imprese transnazionali è in crescita costante rispetto all'indagine del 2004.

L'apertura al mercato nazionale e internazionale naturalmente significa maggiore concorrenza, ma anche migliori opportunità di sviluppo. Da questo punto di vista, l'andamento del fatturato e della redditività del sistema Piemonte testimonia una situazione non particolarmente rosea in termini di intensità competitiva, ma comunque maggiormente favorevole per le imprese più dinamiche.

Tavola 2.7 - Fatturato 2006

DOM_4. Il fatturato del 2006, rispetto a quello dell'anno precedente, è stato:	TOTALE	Retail_ Art	Retail_ Nonart	RETAIL TOT.	SB_ Art	SB_ Nonart	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
	In forte aumento (oltre 10%)	4,0%	4,8%	2,6%	3,5%	18,6%	5,0%	5,8%	5,9%	5,2%
In leggero aumento (+ 0-10%)	65,2%	60,2%	65,5%	63,2%	58,6%	74,2%	73,3%	74,7%	60,2%	68,0%
In leggera diminuzione (- 0-10%)	24,4%	26,8%	25,9%	26,3%	22,7%	16,5%	16,9%	19,4%	26,7%	23,2%
In forte diminuzione (oltre 10%)	6,4%	8,2%	6,0%	7,0%	0,0%	4,4%	4,1%	0,0%	7,9%	5,5%

Tavola 2.8 - Fatturato atteso

DOM_5. Per quanto riguarda il fatturato 2007, si ritiene sarà:	TOTALE	Retail_ Art	Retail_ Nonart	RETAIL TOT.	SB_ Art	SB_ Nonart	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
	In forte aumento (oltre 10%)	3,5%	5,2%	2,5%	3,6%	8,0%	2,5%	2,8%	3,3%	5,3%
In leggero aumento (+ 0-10%)	72,3%	70,7%	70,2%	70,4%	73,4%	80,0%	79,6%	85,7%	70,8%	73,1%
In leggera diminuzione (- 0-10%)	20,3%	18,6%	23,5%	21,4%	18,6%	15,6%	15,8%	8,4%	18,6%	21,2%
In forte diminuzione (oltre 10%)	4,0%	5,5%	3,8%	4,5%	0,0%	1,9%	1,8%	2,5%	5,3%	3,3%

Il 69% delle imprese piemontesi ha beneficiato di un aumento del fatturato nel 2006, ma quasi un terzo (30,8%) dichiarano invece di aver subito una diminuzione più o meno consistente del volume d'affari.

Le attese per il 2007 sono improntate ad un maggior ottimismo, poiché oltre il 75% delle imprese prevede una crescita del fatturato e solo il 24% si aspetta una riduzione.

Le performance storiche e prospettive migliori sono espresse dalle imprese di maggiori dimensioni: le imprese in crescita del segmento corporate sono oltre l'80% nel 2006 e l'89% nel 2007; nel segmento SB sono comunque il 79% nel 2006 e l'82% nel 2007; mentre tra le imprese retail solo il 67% nel 2006 e il 74% nel 2007.

Le performance storiche e prospettive di fatturato sono in deciso miglioramento rispetto a quanto rilevato nella precedente edizione del 2004.

Per quanto concerne la redditività aziendale, la maggioranza delle imprese la giudica modesta (54%) o addirittura negativa (9%), mentre solo il 37,5% delle imprese si dichiara soddisfatta (redditività discreta o ottima).

Le attese per il 2007 sono di un sostanziale mantenimento della performance reddituale storica, con percentuali che non si discostano significativamente da quanto osservato per il 2006.

Anche dal punto di vista reddituale, le performance storiche e prospettive migliori sono espresse dalle imprese di maggiori dimensioni: le imprese "soddisfatte" del segmento corporate sono il 57% nel 2006 e crescono al 66% nel 2007; nel segmento SB sono circa il 49% sia nel 2006 sia nel 2007; mentre tra le imprese retail sono solo il 35% sia nel 2006 che nel 2007.

Tavola 2.9 - Redditività attuale

DOM_7. La redditività aziendale attuale è giudicata:	TOTALE	Retail_	Retail_	RETAIL TOT.	SB_	SB_	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
		Art	Nonart		Art	Nonart				
Negativa	8,6%	11,0%	8,9%	9,8%	5,1%	3,1%	3,3%	5,9%	10,9%	7,3%
Modesta	53,9%	55,8%	55,1%	55,4%	58,2%	47,5%	48,2%	37,0%	55,9%	52,8%
Discreta	35,6%	31,4%	34,3%	33,1%	36,7%	46,2%	45,6%	54,6%	31,5%	37,9%
Ottima	1,9%	1,7%	1,6%	1,7%	0,0%	3,2%	3,0%	2,5%	1,7%	2,1%

Tavola 2.10 - Redditività attesa

DOM_8. Per il prossimo futuro, si prevede che la redditività aziendale sarà:	TOTALE	Retail_	Retail_	RETAIL TOT.	SB_	SB_	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
		Art	Nonart		Art	Nonart				
Negativa	7,2%	9,1%	8,0%	8,5%	5,3%	1,9%	2,1%	3,3%	8,9%	6,3%
Modesta	55,0%	57,4%	56,5%	56,9%	58,0%	47,8%	48,4%	30,3%	57,4%	53,7%
Discreta	35,8%	31,8%	33,3%	32,7%	34,0%	48,4%	47,5%	66,3%	31,9%	37,9%
Ottima	2,0%	1,7%	2,2%	2,0%	2,7%	1,9%	2,0%	0,0%	1,8%	2,1%

Sembra quindi emergere una significativa correlazione tra crescita, redditività e dimensioni aziendali, in base alla quale le imprese più grandi esprimono una positiva dinamicità, mentre appaiono in maggiore difficoltà le piccole imprese, meno capaci forse per la minore disponibilità di risorse (manageriali, organizzative, finanziarie) ad adeguarsi alla crescente concorrenza e anzi ricercare fonti di sviluppo e redditività sui nuovi mercati.

Volgendo lo sguardo agli investimenti previsti per il 2007, il quadro generale che emerge si conferma ancora poco favorevole, anche se in deciso miglioramento rispetto alla precedente edizione, e inoltre con dinamicità molto diverse tra i diversi segmenti considerati.

A livello generale il 70% delle imprese non effettueranno alcun investimento nell'anno in corso. La ridotta propensione all'investimento è particolarmente evidente tra gli artigiani, tra i quali solo il 23% prevede di realizzare nuovi investimenti nel 2007.

Il dato generale nasconde però una dinamicità molto variabile che appare correlata con le dimensioni aziendali: il tasso di investimento è del 27% tra le imprese Retail, sale al 44% tra le imprese SB e diviene ampiamente maggioritario (60%) per il segmento Corporate.

Le principali finalità degli investimenti riguardano l'innovazione (13,5% delle imprese, con il 20% delle SB e il 29% delle Corporate), l'efficienza (8% delle imprese e il 28% delle Corporate) e la qualità (6% del totale e il 19% delle Corporate). Per le imprese di maggiori dimensioni alle motivazioni citate si aggiungono anche gli obiettivi di crescita (11%) e internazionalizzazione (6%) e le opportunità di acquisizioni e/o aggregazioni (13%).

Tavola 2.11 - Investimenti previsti

DOM_9. Per il 2007, la vostra impresa prevede di effettuare investimenti: (risposta multipla)	TOTALE	Retail_ Art	Retail_ Nonart	RETAIL TOT.	SB_ Art	SB_ Nonart	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
no	69,4%	77,5%	69,4%	72,9%	72,0%	55,0%	56,0%	40,0%	77,4%	65,0%
per il consolidamento/efficienza delle attività esistenti	8,4%	5,5%	8,8%	7,4%	9,7%	12,0%	11,9%	27,8%	5,6%	10,0%
per il miglioramento della qualità dei prodotti/attività esistenti	6,1%	4,9%	5,4%	5,2%	5,1%	9,4%	9,1%	19,4%	4,9%	6,7%
per l'innovazione di prodotti e/o processi	13,4%	9,9%	12,9%	11,7%	14,8%	20,6%	20,3%	28,6%	10,1%	15,3%
per lo sviluppo del mercato/fatturato	0,0%	1,3%	0,7%	1,0%	2,7%	3,7%	3,7%	11,0%	1,4%	1,6%
per l'internazionalizzazione dell'impresa	1,6%	0,4%	2,2%	1,4%	2,7%	2,2%	2,2%	5,9%	0,5%	2,2%
per acquisizioni e/o aggregazioni d'impresa	1,6%	2,2%	0,9%	1,4%	0,0%	1,9%	1,8%	12,8%	2,1%	1,3%
altro (specificare)	3,4%	1,6%	4,0%	3,0%	2,7%	5,3%	5,2%	2,5%	1,6%	4,4%

2.5 POLITICA E GESTIONE FINANZIARIA

Per le aziende che hanno in programma nuovi investimenti si pone il problema di individuare le fonti di copertura del fabbisogno finanziario.

Le imprese piemontesi prevedono di utilizzare un mix di strumenti di copertura piuttosto "tradizionale", che include essenzialmente l'autofinanziamento e l'indebitamento bancario, cui si aggiungono il ricorso al leasing e a prestiti agevolati.

Tavola 2.12 - Finanziamento degli investimenti

DOM_10. Relativamente agli investimenti programmati, come intendete finanziarli? (risposta multipla)	TOTALE	Retail_ Art	Retail_ Nonart	RETAIL TOT.	SB_ Art	SB_ Nonart	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
Con l'autofinanziamento, ovvero con gli incassi normali della gestione	33,4%	25,4%	36,9%	32,8%	19,0%	34,2%	33,7%	56,6%	25,1%	36,4%
Con il credito bancario a breve termine	30,3%	28,5%	32,2%	30,9%	37,3%	29,3%	29,6%	14,0%	28,8%	30,8%
Con prestiti o mutui a lungo termine	26,1%	40,0%	22,3%	28,6%	34,4%	19,3%	19,9%	24,3%	39,8%	21,3%
Con il leasing	25,5%	22,7%	22,2%	22,4%	27,8%	33,9%	33,7%	26,7%	22,9%	26,4%
Attraverso prestiti agevolati	14,9%	14,8%	13,8%	14,2%	8,8%	18,1%	17,7%	0,0%	14,6%	15,0%
Con prestiti dei soci o aumenti di capitale	2,2%	1,8%	3,5%	2,9%	9,5%	0,0%	0,4%	0,0%	2,1%	2,2%
Con l'ingresso di nuovi soci	1,3%	1,8%	1,8%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,7%	1,1%
Ricorrendo direttamente al mercato, ad esempio con l'emissione di obbligazioni o azioni	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Con la vendita di beni o parti dell'azienda	1,0%	0,0%	1,8%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	9,8%	0,0%	1,3%

Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di effettuare investimenti nel 2007

Tre importanti osservazioni si impongono dalla lettura delle scelte di copertura degli investimenti.

In primo luogo si evidenzia che il ricorso all'autofinanziamento è un'opzione concreta solo per 1 impresa su 3; mentre non risultano significative le altre forme di autofinanziamento (vendita di beni o parti dell'azienda) o di supporto da parte della proprietà (prestiti dei soci, aumenti di capitale, emissioni obbligazionarie).

Il sostegno del sistema finanziario, e in seconda battuta della politica (attraverso agevolazioni finanziarie dirette, ma anche indirette che favoriscano l'autofinanziamento e la ricapitalizzazione), appare quindi fondamentale per garantire gli investimenti e lo sviluppo imprenditoriale del Piemonte.

In secondo luogo si osserva un elevato ricorso al credito bancario a breve, addirittura più frequente rispetto alle forme bancarie a medio/lungo termine, e ciò appare incoerente con la natura di impiego immobilizzato degli investimenti che si vanno a finanziare.

La politica di copertura di impieghi a lungo con fonti a breve può essere un errore, se è il risultato di una libera scelta di politica finanziaria, oppure una scommessa, se nasce da valutazioni comparative sull'evoluzione della curva dei tassi, o infine una necessità, se deriva da difficoltà di accesso al credito a medio termine.

In ogni caso è necessario che le imprese e gli attori del sistema economico, banche e intermediari finanziari in primis ma anche consulenti e organizzazioni imprenditoriali, ne approfondiscano le motivazioni ed eventualmente intervengano a correzione di un comportamento incoerente e potenzialmente foriero di instabilità finanziaria.

Infine, appare praticamente nulla l'intenzione di finanziare i nuovi investimenti aziendali con capitale proprio. Tale indicazione, a prima vista preoccupante, deve, in effetti, essere interpretata nel senso che l'apporto di mezzi propri, che pure molte imprese prevedono di effettuare non è finalizzato specificamente al finanziamento degli investimenti.

La politica di copertura degli investimenti è sostanzialmente uniforme tra tutti i segmenti del campione, tranne le seguenti particolarità: le imprese artigiane fanno minore affidamento all'autofinanziamento (25%) e di converso prevedono maggiori finanziamenti a medio/lungo termine (40%); le imprese Small Business hanno maggiore apertura verso il finanziamento con leasing (34%); le imprese Corporate sono in grado di autofinanziarsi in misura elevata (57%) mentre prevedono un ridotto ricorso al credito a breve termine (14%).

Per quanto concerne invece le esigenze finanziarie per la copertura e gestione del capitale circolante commerciale, la presente indagine evidenzia un generale miglioramento dell'andamento dei pagamenti e delle insolvenze dei clienti, rispetto a quanto verificato nella precedente edizione.

Solo il 19% delle imprese piemontesi hanno subito un peggioramento di pagamenti e insolvenze (tale quota oscillava nella fascia 45-55% nella precedente indagine del 2004), mentre quasi la metà (48%) dichiara di non aver avuto alcun peggioramento (nella fascia 24-35% nell'edizione precedente).

La situazione migliora al crescere delle dimensioni aziendali: gli "scontenti" (che hanno avuto "molto" o "abbastanza" peggioramento) sono il 21% tra le imprese Retail, calano al 14% tra le imprese SB e si riducono ulteriormente al 10% tra le Corporate.

Tavola 2.13 - Pagamenti e insolvenze

DOM_11. La situazione economica recente ha peggiorato l'andamento dei pagamenti e dell'insolvenze dei clienti della vostra impresa?

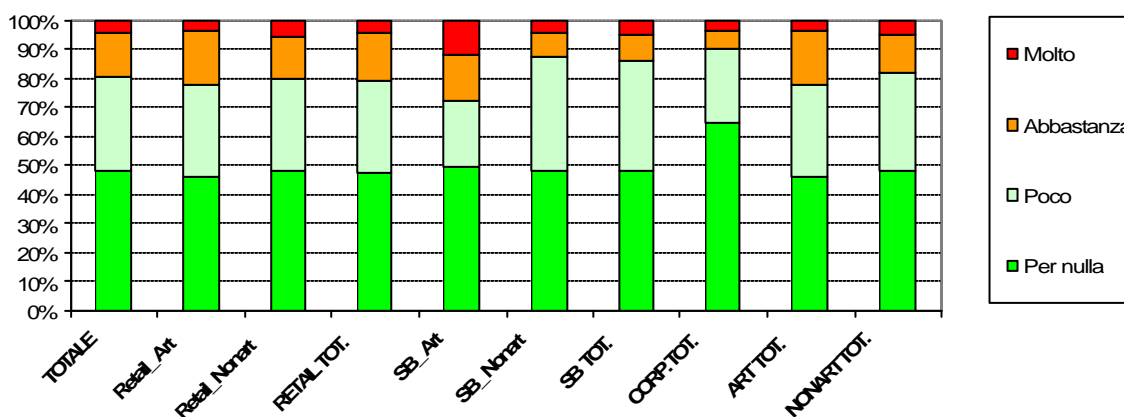
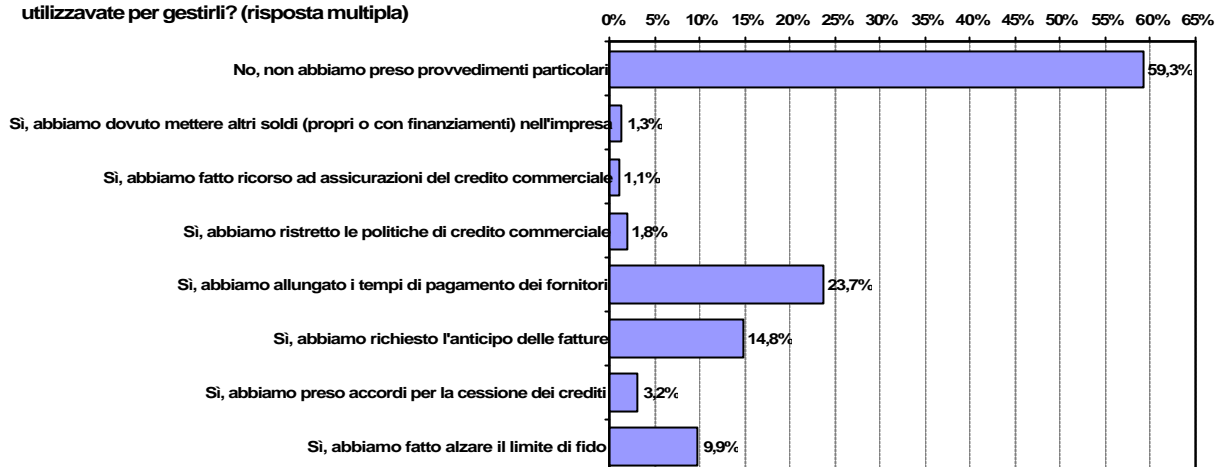


Tavola 2.14 - Strumenti di gestione del circolante

DOM_12. Il peggioramento di pagamenti e insolvenze dei clienti vi ha indotti a modificare gli strumenti c
utilizzate per gestirli? (risposta multipla)



Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di aver avuto un peggioramento di pagamenti e insolvenze dei clienti

L'andamento di pagamenti e insolvenze non ha quindi richiesto alla maggioranza delle imprese l'adozione di particolari provvedimenti.

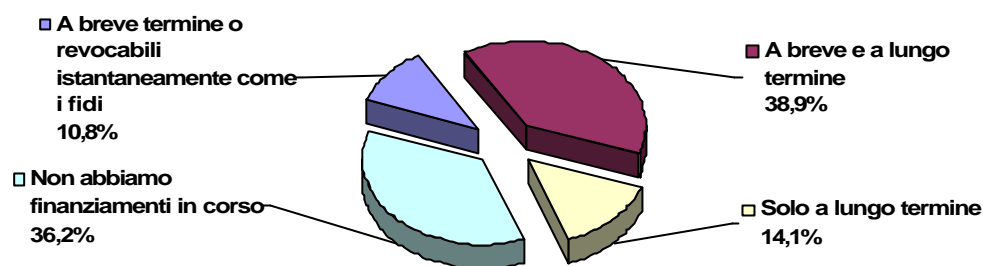
Le aziende che hanno dovuto modificare la politica di gestione del capitale circolante si sono focalizzate, in particolare, sul parallelo allungamento dei tempi di pagamento ai fornitori (24%), e sul maggiore ricorso al credito finanziario mediante l'anticipo fatture (15%) e l'aumento dei fidi (10%).

Rispetto alla media le imprese Corporate, evidentemente sfruttando il maggiore potere negoziale derivante dalle proprie dimensioni, hanno potuto "scaricare" con più facilità i problemi di circolante senza incorrere in ulteriori oneri finanziari, attraverso il maggior ricorso all'allungamento dei tempi di pagamento ai fornitori (33%) e l'adozione di politiche di credito commerciale più restrittive (9%).

L'armamentario degli strumenti finanziari utilizzati dalle imprese piemontesi non è cambiato rispetto al 2004 e rimane, a livello generale, concentrato su tipologie tradizionali.

Tavola 2.15 - Durata dei finanziamenti bancari

DOM_15. Relativamente ai finanziamenti bancari in essere, di che tipologia di durata sono?



Per quanto riguarda i finanziamenti bancari, va innanzitutto sottolineato che circa 1 impresa su 3 (36%) non ha alcun finanziamento in corso, in linea con quanto emerso nella precedente edizione.

L'esposizione bancaria è normalmente sia a breve che a lungo termine (39%), oppure solamente a lungo termine (14%), mentre è meno frequente il ricorso a crediti solo a breve (11%).

Il leasing costituisce una forma di finanziamento dei beni strumentali ormai di comune utilizzazione, come già emerso nel 2004. Il 26% delle imprese piemontesi ne fa ordinariamente ricorso e un'ulteriore quota del 27% conosce ed utilizza lo strumento anche se in modo sporadico e marginale.

La penetrazione del factoring come strumento di finanziamento e gestione del credito commerciale è invece piuttosto limitata. Solamente il 6% delle imprese utilizza tale strumento regolarmente, mentre un altro 6% ne fa ricorso in modo sporadico e marginale.

La diffusione del factoring è leggermente superiore alla media tra le imprese Small Business (il 12% lo utilizza abbastanza o più frequentemente e un altro 10% in modo sporadico) e Corporate (rispettivamente il 9% di uso "regolare" e 8% di uso marginale).

Tavola 2.16 - Leasing

DOM_14. L'uso del leasing per il finanziamento dei beni strumentali (inclusi gli immobili) che la vostra azienda usa in questo momento è:

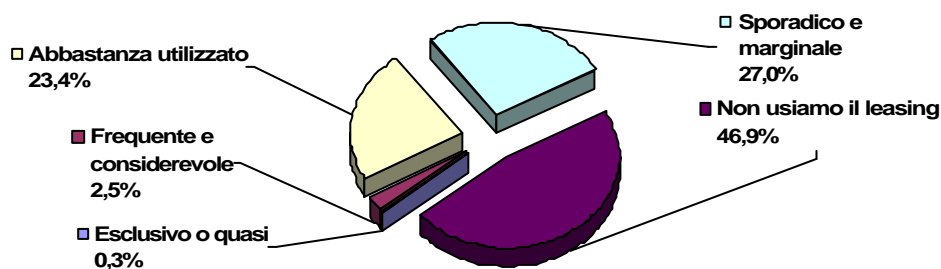
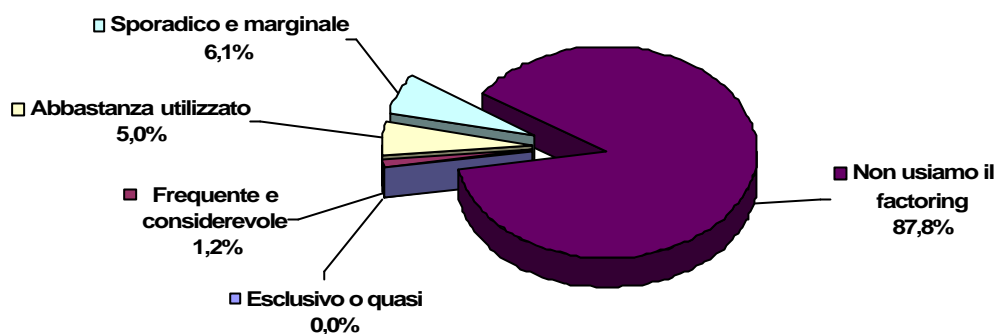


Tavola 2.17 - Factoring

DOM_13. L'uso del factoring per il finanziamento e la gestione del credito commerciale della vostra azienda è:

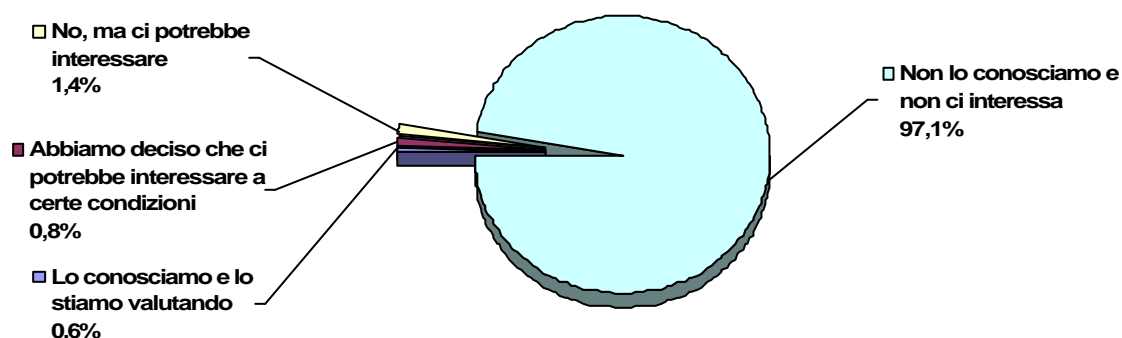


In questo contesto non sorprende che le imprese piemontesi esprimano, in continuità con i risultati della precedente indagine, un interesse assolutamente marginale all'ipotesi di quotazione in Borsa, ad esempio nel segmento Expandi dedicato alle piccole e medie imprese.

Solo il 2,8% delle imprese manifesta l'interesse, anche solo potenziale, ad approfondire l'ipotesi di quotazione, con un minuscolo 0,6% che ha già avviato una specifica riflessione sul tema. Dall'ulteriore analisi dei dati emerge peraltro che, delle imprese interessate, solo 2-3 sembrano avere sufficienti requisiti per accedere effettivamente alla Borsa.

Tavola 2.18 - Borsa Expandi

DOM_16. Conoscete il nuovo segmento del mercato di borsa chiamato Expandi, che consente quotarsi e raccogliere denaro anche alle piccole imprese?



Visto in prospettiva futura, l'armamentario finanziario utilizzato dalle imprese piemontesi rimarrà concentrato sulle tipologie tradizionali già commentate, ma con alcuni strumenti meno "ovvi" di cui si prevede un maggiore utilizzo.

Tavola 2.19 - Strumenti finanziari previsti

DOM_17. Per quali degli strumenti/ operazioni finanziarie di seguito elencate, la vostra impresa prevede di incrementare l'utilizzo, o di utilizzare per la prima volta? (risposta multipla)	TOTALE	Retail_	Retail_	RETAIL	SB_	SB_	SB	CORP.	ART	NONART
		Art	Nonart		TOT.	Art				
Aumento di capitale proprio	18,9%	15,2%	22,7%	19,5%	16,0%	16,2%	16,2%	21,9%	15,2%	20,9%
Ingresso di private equity o nuovi soci	1,1%	0,4%	2,0%	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	6,1%	0,4%	1,5%
Prestito partecipativo o mezzanino o subordinato	0,3%	0,0%	0,7%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%
Emissione obbligazionaria	0,3%	0,4%	0,3%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,2%
Finanziamenti a medio/lungo termine	49,5%	54,2%	44,0%	48,4%	41,2%	55,1%	54,3%	47,8%	53,8%	47,1%
Finanziamenti a breve termine	37,8%	38,8%	36,2%	37,4%	46,3%	39,6%	40,0%	36,0%	39,1%	37,2%
Leasing	34,2%	37,6%	27,5%	31,8%	41,0%	44,3%	44,1%	30,9%	37,7%	32,2%
Factoring	4,6%	2,4%	4,5%	3,6%	5,3%	8,8%	8,6%	6,1%	2,5%	5,7%
Garanzie reali e/o personali	3,4%	3,4%	4,4%	3,9%	0,0%	1,0%	0,9%	6,1%	3,3%	3,5%
Copertura del rischio (cambio, interesse, credito, ecc.)	0,5%	0,0%	1,0%	0,6%	0,0%	0,0%	0,0%	2,6%	0,0%	0,8%
Operatività estero (cambi, anticipi import/export, finanziamenti in valuta, ecc.)	0,3%	0,0%	0,5%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	7,9%	0,0%	0,5%
Incassi e pagamenti, gestione tesoreria/ liquidità	5,1%	4,9%	4,8%	4,8%	7,0%	6,3%	6,3%	7,9%	5,0%	5,2%

Il finanziamento bancario sia a medio/lungo termine (49,5% delle indicazioni) sia di breve (38%) e il leasing (34%), rappresentano certamente gli strumenti principali di cui si prevede un crescente utilizzo anche per il futuro.

Accanto all'aumento dell'indebitamento finanziario, un'apprezzabile quota di aziende piemontesi (19%) intende però rafforzare la patrimonializzazione dell'impresa, ricorrendo ad aumenti del capitale proprio.

Per le imprese Corporate si affaccia (6% del segmento) inoltre l'ipotesi di ingresso di Private Equity o comunque di apertura del capitale a nuovi soci.

Una piccola minoranza di imprese esprime infine l'intenzione di sviluppare forme in qualche modo più sofisticate di operatività finanziaria.

La sofisticazione delle esigenze è evidentemente correlata con l'aumento delle dimensioni aziendali e quindi della complessità della gestione finanziaria. Infatti, l'8% delle imprese Corporate intende sviluppare l'area della gestione di tesoreria (incassi, pagamenti e liquidità) e dell'operatività estera (cambi, anticipi e finanziamenti in valuta), mentre un ulteriore 2,6% prevede di affrontare il tema della copertura dei rischi (cambio, interesse, credito, ecc.).

In tema di gestione finanziaria, solo una minoranza di imprese piemontesi (20%) ritiene di possedere internamente le competenze necessarie per decidere ed agire in autonomia.

La maggioranza delle aziende ricorre invece a professionalità esterne, principalmente il commercialista o comunque il consulente abituale (68%) e la banca (42%).

In tema di decisioni finanziarie hanno invece un ruolo marginale gli altri consulenti specializzati, così come le associazioni di categoria, i confidi e gli altri intermediari finanziari.

Il ricorso a consulenti finanziari risulta fortemente aumentato rispetto a quanto rilevato nella precedente edizione del 2004.

Tavola 2.20 - Consulenti di finanza

DOM_18. Fate già uso o intendete fare uso di consulenti finanziari? (risposta multipla)	TOTALE	Retail_ Art	Retail_ Nonart	RETAIL TOT.	SB_ Art	SB_ Nonart	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
No, abbiamo tutte le competenze interne	19,9%	14,0%	19,5%	17,2%	9,7%	31,5%	30,2%	48,4%	13,9%	23,2%
Sì, il commercialista o il consulente abituale	67,7%	71,8%	70,3%	71,0%	77,3%	54,4%	55,8%	26,0%	72,0%	65,4%
Sì, ci rivolgiamo a società di consulenza o professionisti specializzati	3,3%	4,9%	2,3%	3,4%	5,3%	2,2%	2,4%	11,2%	4,9%	2,4%
La banca	41,6%	37,6%	43,0%	40,7%	35,7%	47,0%	46,3%	28,1%	37,6%	43,9%
Altri intermediari finanziari	0,9%	0,8%	0,9%	0,8%	2,5%	1,2%	1,3%	2,5%	0,8%	1,0%
L'associazione di categoria	2,4%	4,3%	1,3%	2,6%	2,7%	1,2%	1,3%	3,3%	4,3%	1,3%
Il confidi (cioè consorzi fidi o cooperative di garanzia)	1,1%	1,5%	0,5%	1,0%	2,7%	1,9%	1,9%	0,0%	1,6%	0,9%

Naturalmente il rapporto tra competenze finanziarie interne ed esterne è correlato con la tipologia d'impresa e soprattutto con le dimensioni aziendali.

Le imprese artigiane sono raramente attrezzate per gestire internamente la finanza e pertanto fanno ricorso nel 86% dei casi alla consulenza esterna. Rispetto alla media generale, gli artigiani si affidano maggiormente al commercialista (72-77%) e in qualche caso in più (ma sempre marginalmente) a professionisti specializzati, associazioni di categoria, confidi o altri intermediari finanziari.

Al crescere della dimensione d'impresa si sviluppano parallelamente sia le competenze interne sia le esigenze di professionalità in tema di gestione finanziaria.

La quota di aziende che gestiscono in autonomia la finanza cresce al 30% tra le imprese Small Business e al 48% tra le imprese Corporate.

Del resto in questi segmenti è maggioritaria, come si vedrà, la presenza di figure professionali e/o unità organizzative dedicate a finanza e controllo di gestione.

Parallelamente si riduce la dipendenza dal commercialista (55% tra le imprese SB e 26% tra le Corporate) e dalla banca (46% per le SB e 28% per le Corporate), mentre con le maggiori dimensioni delle imprese Corporate emergono esigenze più sofisticate che richiedono l'intervento di professionisti specializzati (11%).

In conclusione, il sistema imprenditoriale piemontese esprime ampie esigenze di supporto consulenziale in tema di finanza aziendale, assegnando in tale ambito un ruolo cruciale ai commercialisti e alle

banche, anche nei confronti delle imprese di maggiori dimensioni. Rimane invece marginale il contributo offerto da associazioni di categoria e Confidi, per i quali peraltro l'offerta di servizi di consulenza può rappresentare, come si vedrà più avanti, una possibile area evolutiva.

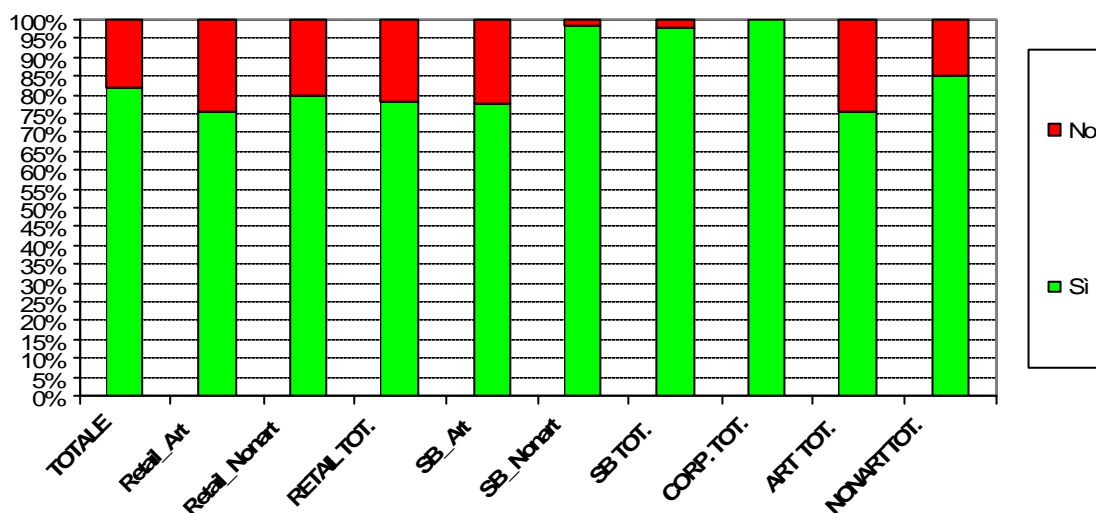
2.6 CONTROLLO DI GESTIONE

La diffusione del controllo di gestione è in deciso aumento rispetto alle rilevazioni della precedente edizione dell'indagine nel 2004, ed oggi si può concludere che il controllo di gestione sia ormai entrato a pieno titolo tra la strumentazione gestionale delle imprese piemontesi.

Le aziende ancora prive di funzioni di controllo di gestione sono solo il 18% del totale: si tratta essenzialmente di imprese Retail (il 22% del segmento) e di imprese Small Business artigiane (il 22,5% del segmento). Queste ultime evidenziano un significativo gap da colmare rispetto alle "consorelle" non artigiane, per le quali invece il controllo di gestione è sempre presente (99%).

Tavola 2.21 - Controllo di gestione

DOM_19. La sua impresa ha un controllo di gestione?



La lettura delle scelte organizzative e metodologiche in tema di controllo di gestione evidenzia significative differenze di approccio in funzione della tipologia d'impresa e soprattutto delle dimensioni aziendali.

Al crescere delle dimensioni, le imprese tendono a sviluppare risorse e/o unità organizzative dedicate alla finanza e al controllo di gestione.

Nelle imprese Retail tali attività sono svolte più frequentemente dalla proprietà (45%) e da consulenti esterni (21,5%).

Tra le Small Business la maggioranza delle imprese si è dotata di una funzione interna (37%) o comunque di un responsabile amministrativo (20%).

L'internalizzazione del controllo di gestione si completa a livello di aziende Corporate, tra le quali il 62% ha una funzione interna, il 16% un responsabile amministrativo, mentre solamente il 6% delle imprese continua a demandare all'esterno tali attività.

Tavola 2.22 - Responsabilità del controllo di gestione

DOM_20. Avete una funzione aziendale che si occupa di finanza e controllo di gestione?	TOTALE	Retail_ Art	Retail_ Nonart	RETAIL TOT.	SB_ Art	SB_ Nonart	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
Sì, è una funzione interna specialistica	28,6%	22,1%	28,2%	25,7%	23,8%	37,6%	36,9%	62,2%	22,2%	31,7%
Sì, se ne occupa il direttore amministrativo	10,8%	4,9%	10,3%	8,0%	5,6%	21,0%	20,3%	15,9%	4,9%	13,8%
Sì, se ne occupa direttamente la proprietà/ il titolare / il direttore generale ecc.	42,1%	47,2%	43,2%	44,8%	53,4%	32,9%	33,8%	16,0%	47,4%	39,5%
No, ma ci rivolgiamo a consulenti esterni	18,5%	25,8%	18,4%	21,5%	17,2%	8,6%	9,0%	5,9%	25,5%	15,1%

Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di avere il controllo di gestione

Con le dimensioni cresce in parallelo anche il livello di sofisticazione degli strumenti utilizzati: il controllo di gestione si amplia dal solo andamento economico includendo gli aspetti finanziari quali investimenti, finanziamenti, flussi di cassa (dal 65% delle Retail al 76% delle SB, fino al 92% delle Corporate), e l'orizzonte temporale di previsione si estende dal termine infrannuale a quello annuale (31% delle Retail, 36% SB, 57% Corporate) e pluriennale (da circa il 4% delle imprese Retail e SB, al 27% delle Corporate).

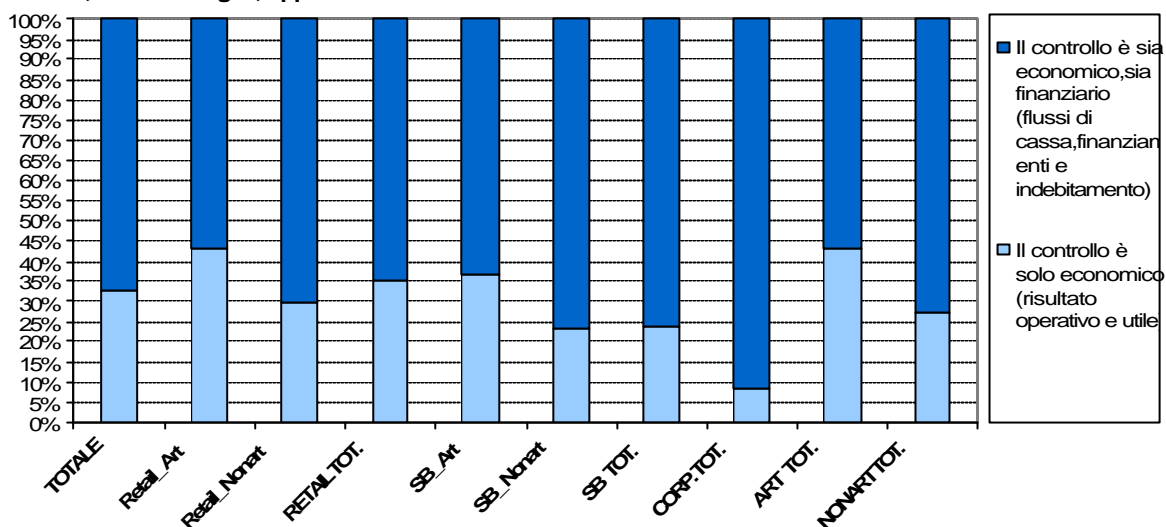
Rispetto alle "consorelle" di pari dimensione, le imprese artigiane denotano un significativo ritardo nel livello di sviluppo di competenze e strumenti di controllo di gestione.

Le attività di controllo di gestione sono più frequentemente svolte dalla proprietà (il 47% delle imprese Retail e il 53% delle SB) e da consulenti esterni (26% delle Retail e 17% delle SB), mentre solo 1 impresa su 4 (27% delle imprese Retail, 29% di quelle SB) si è dotata di risorse o unità organizzative interne dedicate.

Inoltre rispetto alle "consorelle" risulta sistematicamente meno diffuso il controllo finanziario (-14% tra le imprese Retail e -13% tra le Small Business).

Tavola 2.23 - Tipologia di controllo

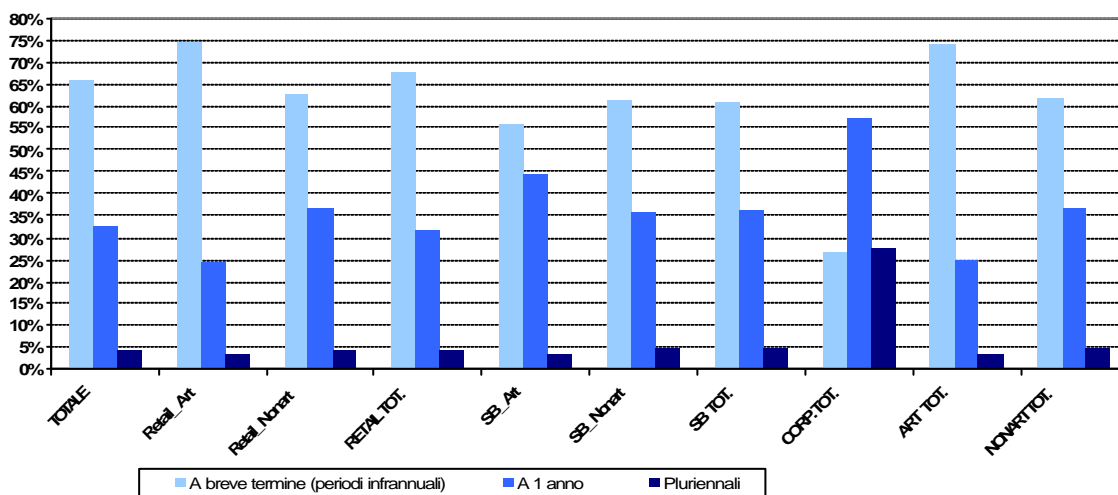
DOM_21. Nel controllo di gestione della vostra impresa si considera solo il conto economico cioè costi, ricavi e margini, oppure anche le variabili finanziarie?



Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di avere il controllo di gestione

Tavola 2.24 - Orizzonte di previsione

DOM_23. Nel controllo di gestione della vostra impresa vengono preparati budget e/o piani previsionali? (risposta multipla)



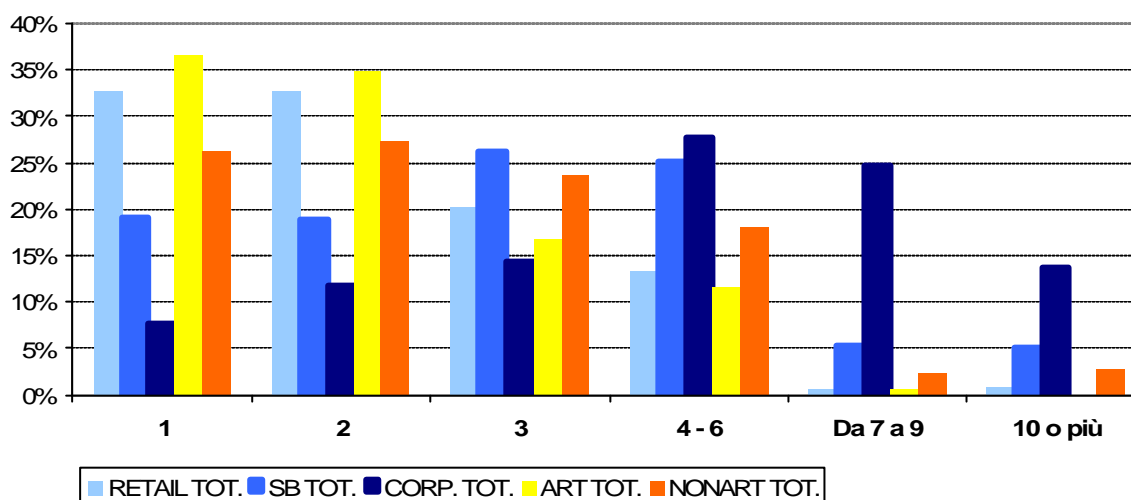
Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di avere il controllo di gestione

2.7 RAPPORTI CON LE BANCHE

Le imprese piemontesi non fanno eccezione relativamente al ricorso al multi-affidamento bancario, pratica italiana ormai pluridecennale e che non accenna a smorzarsi, nonostante le indicazioni contrarie emergenti dall'esperienza di altri Paesi oltre che dalle nuove impostazioni procedurali ex Basilea 2.

Tavola 2.25 - Numero di banche

DOM_24. Quante banche usate per le attività della vostra impresa?



La presenza di più rapporti bancari è naturalmente legata alle dimensioni d'impresa.

Mentre le imprese Retail hanno solo 1 o 2 banche nel 65% dei casi, il rapporto si inverte per le imprese Small Business, tra le quali il 62% hanno almeno 3 banche.

Le imprese Corporate gestiscono un numero particolarmente elevato di rapporti bancari: oltre l'80% ha almeno 3 banche, più frequentemente da 4 a 6 (nel 28% dei casi) o da 7 a 9 (nel 25% dei casi), e un notevole 14% di imprese conta addirittura 10 o più banche.

Il fenomeno del multi-affidamento è meno intenso tra le imprese artigiane, sia in relazione alle dimensioni comparativamente inferiori, sia quale risultato di un più forte radicamento territoriale (che si evidenzia anche, come vedremo, in più diffuse preferenze per le banche locali).

In un panorama di storica multibancarizzazione, emerge comunque una fetta consistente di imprese che vive di fatto un rapporto privilegiato, di

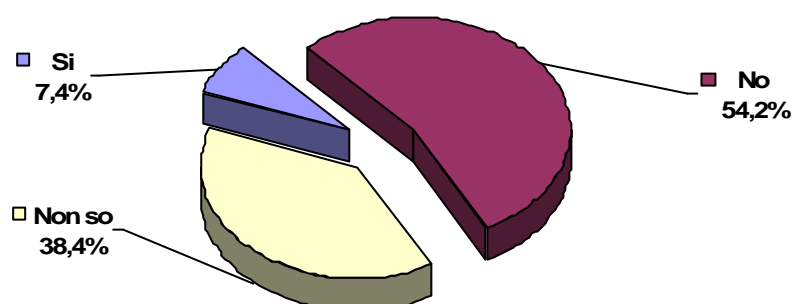
Hausbank, con 1 o al massimo 2 istituti bancari: si tratta complessivamente del 60% del sistema imprenditoriale indagato.

La concentrazione dei rapporti è diffusa non solo nel Retail ma anche tra imprese di maggiore dimensione, quali il 38% delle Small Business e il 19% delle Corporate.

Alla luce di questi dati, non deve quindi sorprendere che solo il 7,4% delle imprese dichiara esplicitamente di voler perseguire rapporti da Hausbank: la Hausbank esiste già nella realtà di una fetta consistente del sistema imprenditoriale piemontese.

Tavola 2.26 – Hausbank

DOM_27. La vostra impresa si sta orientando a farsi seguire da una sola banca principale, come avviene in altri Paesi (in Germania si chiama “banca di casa” /Hausbank)?



Un altro fenomeno tipico del rapporto banca impresa nel nostro Paese è rappresentato dalla diffusione delle banche locali.

Eredità storica dell'Italia dei mille campanili, le banche locali sembravano condannate, dalla corsa alle economie di scala e all'apertura internazionale nel corso degli anni '90, ai margini del sistema economico.

Negli ultimi anni le banche locali stanno invece vivendo una nuova stagione di vitalità.

In Piemonte emerge in effetti una netta polarizzazione tra banche nazionali e banche locali, ossia la presenza di due vere e proprie "opposte fazioni" di imprese che prediligono l'una o l'altra tipologia di banca.

I dati aggregati mostrano infatti che le imprese tendono ad avere rapporti o esclusivamente con banche di livello nazionale, o esclusivamente con banche locali; mentre l'ipotesi di utilizzare entrambe le tipologie risulta nettamente minoritaria (tranne che per le imprese Corporate, ovviamente per effetto della numerosità dei rapporti bancari gestiti).

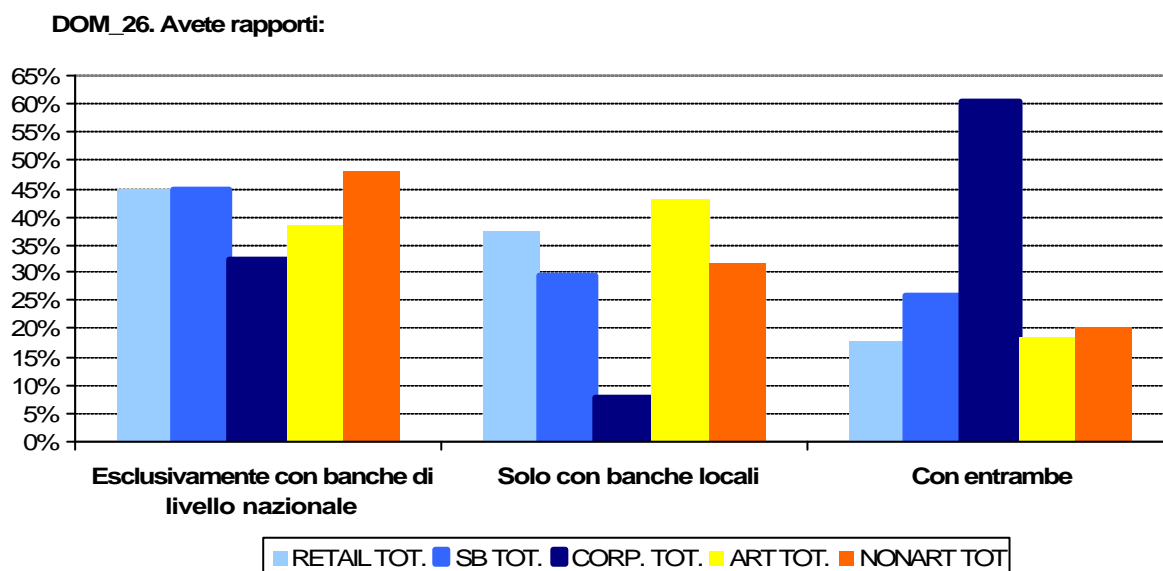
In termini assoluti il "partito" delle banche nazionali risulta maggioritario, tranne che per gli artigiani che mostrano invece una leggera preferenza per le banche locali.

E' comunque notevole il radicamento e potenziale commerciale delle banche locali in Piemonte.

Le imprese che hanno rapporti esclusivamente con banche locali sono infatti il 35,6% del campione.

In particolare, il partito delle banche locali conquista la maggioranza delle imprese mono-banca (54%), il 35% di quelle che hanno 2 banche, il 30% di quelle che hanno 3 banche, e si mantiene uno zoccolo duro di "fedelissimi" del localismo bancario (pari al 10%) persino tra le imprese con 4-6 rapporti bancari (ed è da notare la difficoltà oggettiva di reperire un così elevato numero di banche esclusivamente locali).

Tavola 2.27 - Banche nazionali e banche locali



La scelta di avere una pluralità di rapporti bancari è riconducibile essenzialmente a tre ordini di motivazioni:

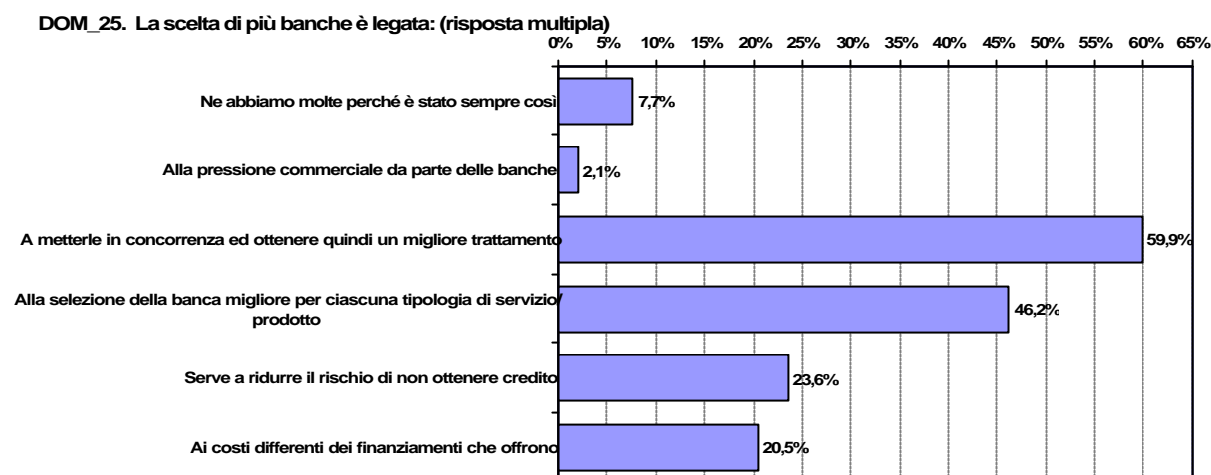
- ricerca di migliori condizioni e trattamenti, sia mettendo in concorrenza le varie banche (60% delle indicazioni) sia selezionando il fornitore al costo più basso (20%);
- selezione del fornitore di migliore qualità per ciascun prodotto/servizio (46% delle indicazioni)
- assicurazione di un pronto e adeguato accesso al credito (24% delle indicazioni).

Risulta invece limitato l'effetto inerziale dei rapporti consolidati (solo l'8% delle imprese risponde "è sempre stato così") e trascurabile

l'efficacia della spinta commerciale messa in atto direttamente dalle banche (2% di risposte).

Rispetto alle rilevazioni della precedente edizione, appare in aumento la propensione delle imprese a confrontare le offerte e gestire attivamente i rapporti con le banche.

Tavola 2.28 - Criteri di scelta delle banche



Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di avere più di una banca

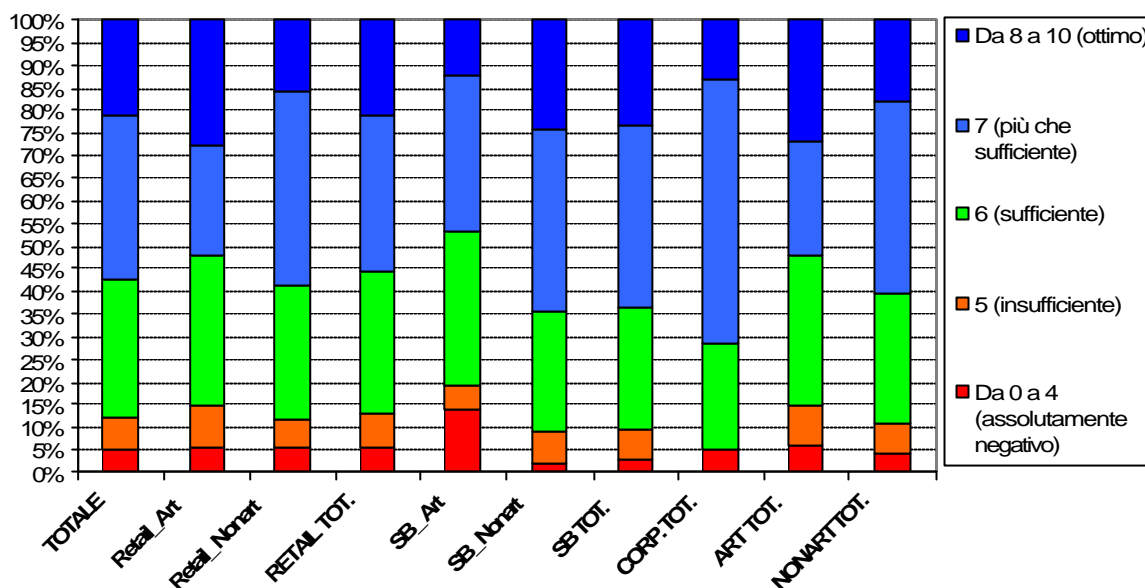
Il sistema bancario supera largamente l'esame di soddisfazione da parte delle imprese piemontesi: 9 imprese su 10 (88%) esprimono infatti un voto almeno pari a 6 nei confronti delle banche utilizzate, e il giudizio è ottimo secondo il 21% delle aziende.

Rispetto alla precedente edizione dell'indagine, si riduce però la media generale dei voti ed aumenta la fascia di insoddisfazione nei confronti delle banche.

Il malcontento è più diffuso tra le imprese Retail, dove raggiunge una percentuale del 13% (il 15% tra le imprese Retail artigiane), ed è in forte crescita al 9,5% tra le imprese Small Business (il 13,7% tra le sole artigiane), e al 5% tra le Corporate.

Tavola 2.29 - Livello di soddisfazione

DOM_28. Esprima con un voto da 1 a 10 la sua soddisfazione per le banche che utilizza



La presente indagine ha cercato anche di approfondire le principali cause di soddisfazione e malcontento relativamente al sistema bancario. È stato infatti chiesto alle imprese di dichiarare la propria soddisfazione o meno rispetto ad alcuni specifici aspetti del rapporto con le banche.

Il grafico seguente mostra la percentuale di imprese soddisfatte relativamente a ciascuna caratteristica proposta.

La gamma e la qualità dei prodotti e servizi offerti risultano ampiamente soddisfacenti, per oltre il 90% delle imprese.

Un significativo malcontento si concentra invece sul tema di costi e condizioni offerte, rispetto alle quali si dichiarano insoddisfatte ben il 39% delle imprese Retail, il 27% delle SB e il 21% delle Corporate. E ciò nonostante alcune aziende riconoscano addirittura un miglioramento del trattamento ricevuto nel corso dell'ultimo anno.

Tutti gli altri aspetti dell'offerta bancaria ricevono comunque un sostanziale consenso, oscillante tra l'85% e il 95% delle imprese.

Tavola 2.30 - Aree di valutazione

DOM_29. Esprima un giudizio di soddisfazione relativamente alle seguenti caratteristiche delle banche che utilizzate (risposta: si/no)

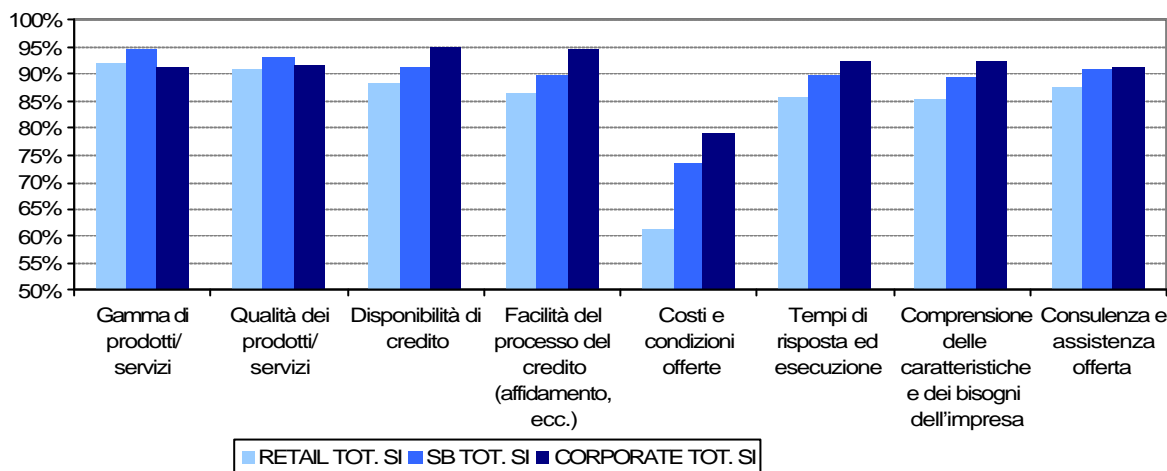


Tavola 2.31 - Atteggiamento delle banche

DOM_30. Negli ultimi 12 mesi, l'atteggiamento delle banche nei confronti della sua impresa è stato:	TOTALE	RETAIL TOT.	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
Identico al passato	73,6%	73,2%	75,2%	67,1%	70,0%	75,5%
Più aperto nel valutare l'azienda e i progetti per cui ha chiesto il finanziamento	7,2%	6,9%	8,6%	5,1%	6,6%	7,5%
C'è stato un miglioramento delle condizioni	9,3%	9,4%	8,3%	25,3%	10,4%	8,7%
Le hanno chiesto meno garanzie	0,3%	0,3%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%
miglioramento	16,8%	16,6%	17,0%	30,3%	17,8%	16,2%
Sono stati più severi nel giudicare la Sua situazione finanziaria	1,0%	0,7%	2,1%	0,0%	1,3%	0,8%
C'è stato un peggioramento delle condizioni	7,2%	8,1%	3,4%	2,5%	9,0%	6,2%
Le hanno chiesto più garanzie	1,5%	1,4%	2,2%	0,0%	1,9%	1,3%
peggioramento	9,7%	10,2%	7,8%	2,5%	12,3%	8,2%

I dati suggeriscono che la tanto temuta stretta creditizia o credit crunch non si è finora verificata.

Infatti gli insoddisfatti della disponibilità di credito sono solamente il 12% delle imprese Retail, il 9% delle SB e il 5% delle Corporate.

Inoltre, la maggioranza delle imprese registra un atteggiamento delle banche sostanzialmente identico rispetto al passato, mentre i mutamenti notati sono stati prevalentemente a favore dell'azienda, sia in termini di apertura che di condizioni ricevute.

Un ulteriore spunto di riflessione è dato dall'osservazione che la soddisfazione delle imprese è crescente con le dimensioni aziendali.

Le imprese Retail sono proporzionalmente più scontente, mentre le imprese SB e ancor di più quelle Corporate mostrano più diffusa soddisfazione, relativamente a tutti gli aspetti analizzati: dalla disponibilità di credito alle condizioni ottenute, dalla facilità e rapidità procedurale alla capacità di comprensione e consulenza.

Una possibile spiegazione di tale fenomeno, proposta per i necessari approfondimenti, risiede nella crescente adozione da parte delle banche di modelli di servizio specializzati per segmento di clientela.

L'operatività di divisioni, fabbriche prodotto e gestori di relazione dedicati alle imprese, ha presumibilmente avvicinato l'offerta bancaria alle reali esigenze delle aziende Small Business e Corporate.

Per converso, le imprese Retail sono frequentemente gestite secondo logiche di mass marketing, con una spinta semplificazione e standardizzazione di prodotti e di processi, e limitate opportunità di personalizzazione e di interazione diretta: un approccio certamente efficiente dal punto di vista economico, ma che inevitabilmente aliena una parte della clientela.

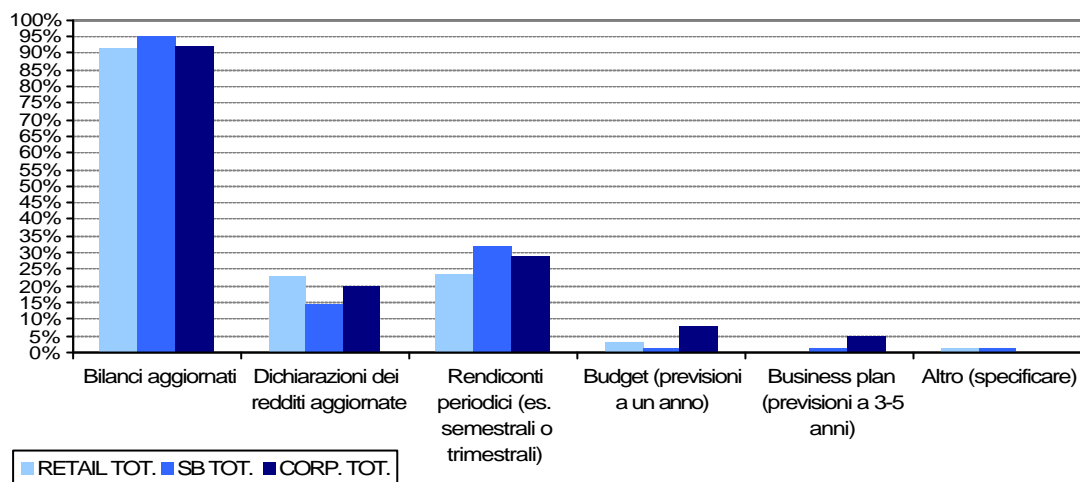
Forse, la maggiore penetrazione delle banche locali presso la clientela Retail potrebbe essere conseguenza della ricerca, da parte delle imprese di minori dimensioni, di maggiore personalizzazione e possibilità di interazione con la banca.

Il rapporto informativo con le banche è ancora basato essenzialmente sul bilancio (fornito dal 92-95% delle imprese) e/o la dichiarazione dei redditi (quando il bilancio manca o non è pienamente "indicativo" della situazione e della performance aziendale), cui si aggiunge per circa 1 impresa su 4 (dal 23% al 32%) la fornitura di rendiconti periodici, che rispetto ai prospetti di legge consentono alla banca un più frequente e tempestivo monitoraggio dell'andamento aziendale.

Solo una stretta minoranza di imprese, essenzialmente di grandi dimensioni, comunica alle banche anche i propri budget annuali (il 7,6% delle imprese Corporate) o piani pluriennali (il 5,1% delle Corporate).

Tavola 2.32 - Informativa alle banche

DOM_31. Quali di queste informazioni fornite periodicamente alla banca? (risposta multipla)



In considerazione dell'ormai ampia diffusione di funzioni e strumenti di controllo di gestione (l'82% delle imprese è dotata di controllo di gestione, e il 35% prepara previsioni annuali o pluriennali), appare quindi ancora lungo il percorso di evoluzione culturale richiesta al sistema imprenditoriale piemontese dalla transizione a Basilea 2, verso un rapporto di maggiore trasparenza e condivisione informativa con le banche.

2.8 BASILEA 2 E RATING

La normativa di Basilea 2 adotta, come noto, una segmentazione della clientela imprese basata essenzialmente sul fatturato e sull'entità dell'esposizione finanziaria verso la singola banca o gruppo bancario, secondo lo schema seguente.

Tavola 2.33 - Segmentazione della clientela imprese secondo Basilea 2

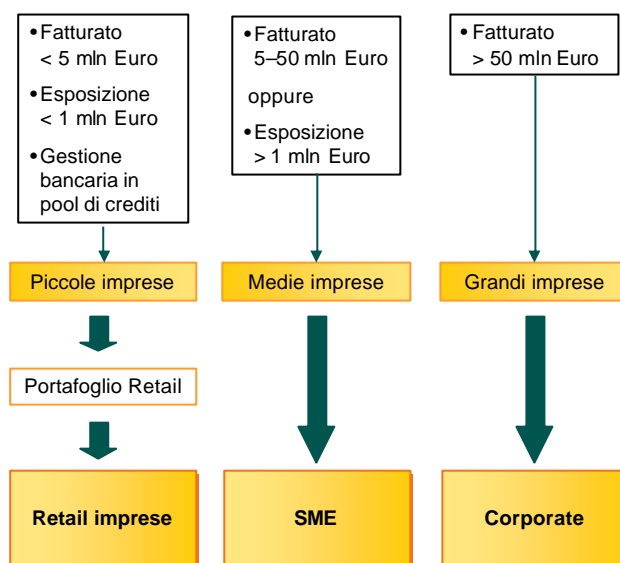


Tavola 2.34 - Segmentazione del sistema italiano secondo i criteri di Basilea 2

Segmento Basilea 2	Classi di Fatturato	Numero		Fatturato (mln euro)		Impieghi Bancari	
			%		%		%
Grandi imprese	> 50 mln Euro	3 605	0.06%	661 758	32%	108 169	20%
Medie imprese	5-50 mln Euro	32 066	0.55%	420 168	20%	270 422	50%
Piccole imprese	< 5 mln Euro	5 755 683	99.38%	995 475	48%	162 253	30%
	Totale	5 791 354	100.00%	2 077 400	100%	540 844	100%

Fonte: Prometeia, dati al 2002

I dati raccolti nel corso dell'indagine hanno permesso di simulare la classificazione delle imprese del campione secondo i criteri di Basilea 2.

Tavola 2.35 - Segmentazione del campione secondo i criteri di Basilea 2

Segmentazione ex Basilea 2:	TOTALE	RETAIL TOT.	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
Retail (fatt.<5 mln e esp.<1 mln)	85,0%	91,3%	61,7%	8,5%	96,1%	79,0%
SME (fatt. 5-50 mln o esp.>1 mln)	14,2%	8,7%	36,5%	39,4%	3,9%	19,8%
Corporate (fatt. >50 mln)	0,8%	0,0%	1,8%	52,1%	0,0%	1,2%

Il campione utilizzato per la presente indagine comprende quindi l'85% di imprese Retail, il 14% di imprese SME e poco meno dell'1% di imprese Corporate.

Per costruzione, il campione sovrappesa i segmenti di imprese di maggiore dimensione rispetto all'universo, e in tal modo consente di trarre indicazioni più attendibili sia rispetto alle diffuse imprese Retail, sia relativamente ad atteggiamenti e comportamenti delle imprese SME e Corporate.

Per omogeneità rispetto sia al resto della presente trattazione che alla precedente edizione, nel prosieguo si continuerà comunque ad analizzare i risultati sulla base della usuale segmentazione per numero di addetti e tipologia (artigiani/ non artigiani).

La conoscenza della normativa Basilea 2 da parte del sistema imprenditoriale del Piemonte è decisamente migliorata rispetto a quanto rilevato nella precedente edizione del 2004.

Attualmente circa il 25% delle imprese conosce esattamente di cosa tratta Basilea 2 e un altro 40% ne ha almeno sentito parlare.

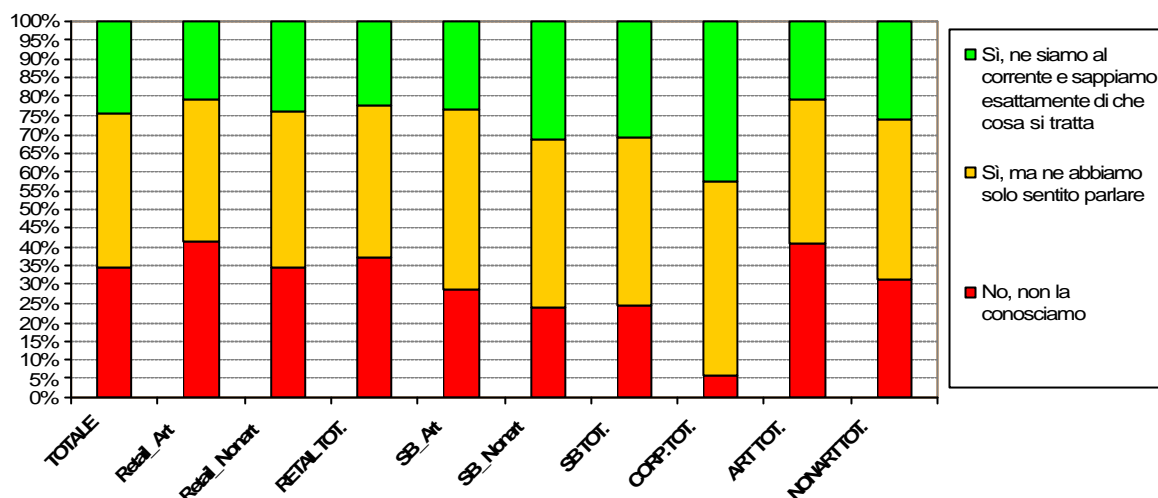
Il livello generale di conoscenza di Basilea 2 aumenta con le dimensioni aziendali: i "bene informati" sono il 23% delle imprese Retail, ma salgono al 31% delle SB fino al 42,5% delle imprese Corporate, e un simile trend caratterizza anche le imprese che almeno ne hanno sentito parlare.

Nonostante gli sforzi di divulgazione e acquisizione di conoscenza compiuti, è però ancora ampia la fascia di imprese che non hanno cognizione di Basilea, e quindi delle relative conseguenze attese sul rapporto banca-impresa e sull'accesso al credito bancario.

Si tratta di 1 impresa su 3, in particolare Retail e Small Business, mentre tra le Corporate il problema concerne solo il 6% delle aziende. Inoltre, le imprese artigiane appaiono meno informate rispetto alla media generale.

Tavola 2.36 - Conoscenza di Basilea 2

DOM_33. Sapete che esiste una normativa nota come Basilea 2 che sta entrando in vigore e incider sul settore del credito alle imprese?



Tutti gli attori del sistema economico devono quindi fare tesoro di quest'ulteriore anno concesso all'Italia prima dell'effettiva applicazione di Basilea 2, e proseguire nell'impegno di divulgazione al fine di colmare tale gap di conoscenza entro il 1.1.2008, data della definitiva entrata in vigore della nuova normativa.

Nel percorso di preparazione a Basilea 2, la banca e il commercialista sono i due interlocutori fondamentali per le imprese, in particolare per quelle di minori dimensioni che si sentono meno adeguate in termini di competenze e risorse disponibili.

E' invece quantitativamente limitata la richiesta di affiancamento da parte delle associazioni di categoria, dei confidi o di altri operatori.

In tale impegno divulgativo, le banche hanno certamente dato un contributo maggiore rispetto a quanto rilevato nella precedente edizione, ma il loro ruolo potrebbe e dovrebbe essere molto più incisivo, sia considerando che in fondo Basilea 2 è cosa che riguarda principalmente la loro operatività, sia perché la banca è considerata un referente primario su tale tema.

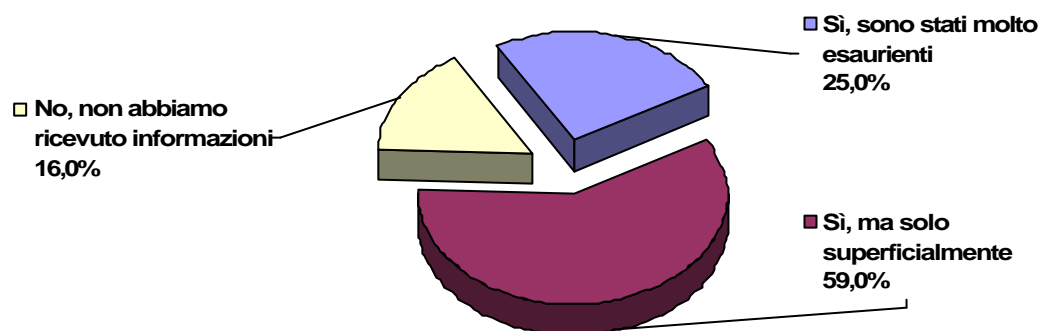
Tavola 2.37 - Consulenza per Basilea 2

DOM_41. Per prepararsi a Basilea 2 o comunque migliorare il proprio merito di credito, la vostra impresa pensa di farsi aiutare da qualcuno? (risposta multipla)	TOTALE	Retail_ Art	Retail_ Nonart	RETAIL TOT.	SB_ Art	SB_ Nonart	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
Non abbiamo bisogno di nessuno, ci prepariamo da soli	17,8%	15,0%	14,5%	14,7%	5,3%	31,1%	29,6%	45,9%	14,7%	19,5%
Il commercialista o il consulente abituale	65,6%	68,6%	70,8%	69,9%	70,3%	48,5%	49,8%	19,4%	68,7%	64,0%
Società di consulenza o professionisti specializzati	1,3%	1,7%	0,5%	1,1%	4,3%	1,9%	2,1%	7,6%	1,8%	1,0%
La banca	43,4%	42,6%	42,2%	42,4%	42,9%	48,9%	48,5%	28,9%	42,7%	43,8%
Altri intermediari finanziari	0,4%	0,0%	0,8%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	2,8%	0,0%	0,6%
L'associazione di categoria	1,5%	3,0%	0,9%	1,8%	7,0%	0,0%	0,4%	3,3%	3,1%	0,7%
Confidi	1,5%	1,0%	1,6%	1,3%	7,0%	2,2%	2,5%	0,0%	1,1%	1,7%
Altri soggetti (specificare)	0,4%	0,6%	0,0%	0,2%	0,0%	1,0%	0,9%	0,0%	0,5%	0,3%

Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di conoscere Basilea 2

Tavola 2.38 - Ruolo informativo della banca

DOM_34. La vostra banca vi ha dato informazioni su Basilea 2 e su ciò che comporterà per la vostra impresa?



Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di conoscere Basilea 2
Per gli imprenditori rimangono ancora molto incerte le conseguenze attese dall'entrata in vigore di Basilea 2. Circa la metà degli intervistati non è stata in grado di esprimere opinioni precise rispetto ai possibili effetti della nuova normativa.

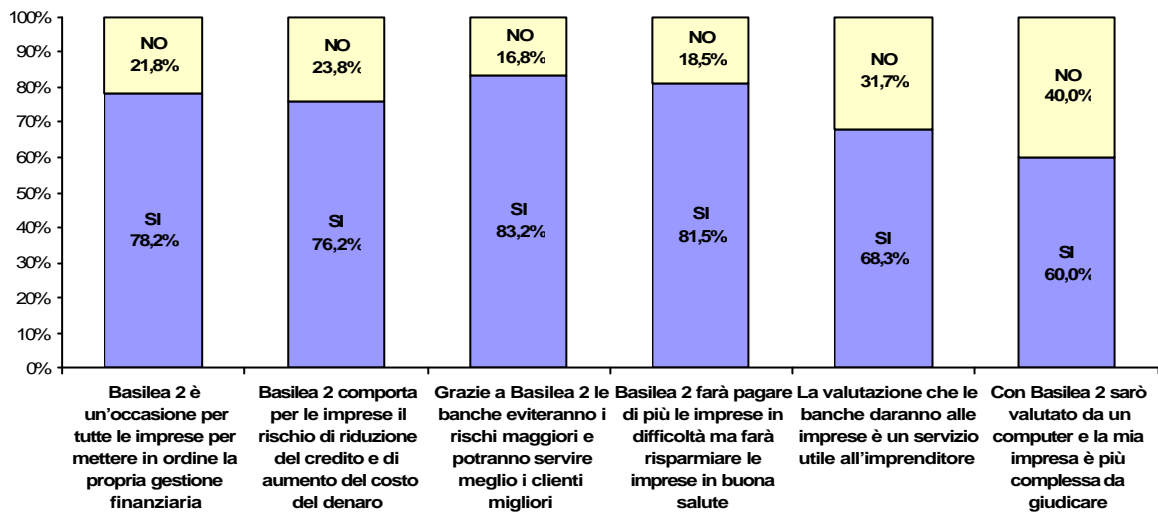
Tra i giudizi prevalenti, gli imprenditori piemontesi concordano sul fatto che le banche saranno meglio in grado di valutare le aziende e discriminare il trattamento in funzione delle reali condizioni di affidabilità.

E' anche diffusa l'opinione che Basilea 2 rappresenti per le imprese un'opportunità di fare ordine nella gestione finanziaria, ma contemporaneamente un rischio in termini di disponibilità e costo del credito (idea finora non suffragata dai fatti, come si è visto precedentemente).

I pareri degli imprenditori piemontesi si fanno invece molto meno netti relativamente all'accuratezza ed utilità dei nuovi processi e strumenti di valutazione del merito di credito introdotti con Basilea 2.

Tavola 2.39 - Opinioni su Basilea 2

DOM_35. Le leggo alcune opinioni che sono state date su Basilea 2. Può dirmi di ciascuna se è d'accordo o meno (risposta sì/no/non so)

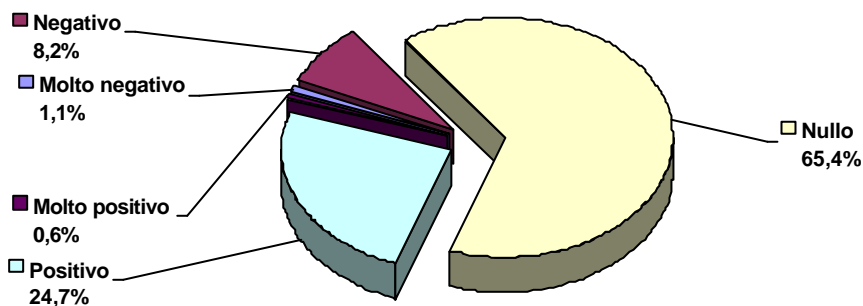


Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di conoscere Basilea 2

Nel complesso gli imprenditori piemontesi attendono comunque con serenità l'introduzione di Basilea 2.

Tavola 2.40 - Impatto atteso di Basilea 2

DOM_36. Complessivamente, quale ritiene che sarà l'impatto della nuova normativa sulla sua impresa?



Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di conoscere Basilea 2

L'ampia maggioranza (65%) degli imprenditori non si attende impatti significativi dalla nuova normativa, e anzi il 25% di essi ritiene che Basilea 2 porterà dei vantaggi alla propria impresa. Meno di 1 impresa su 10 è realmente preoccupata dei possibili effetti di Basilea 2.

In considerazione della limitata diffusione delle conoscenze su Basilea 2, non sorprende che il Rating non sia ancora entrato pienamente nel linguaggio quotidiano del rapporto banca-impresa.

Tavola 2.41 - Conoscenza del Rating

DOM_37. Siete a conoscenza del giudizio sul merito di credito (RATING) che la banca principale con cui operate ha dato sulla vostra azienda?	TOTALE	Retail_ Art	Retail_ Nonart	RETAIL TOT.	SB_ Art	SB_ Nonart	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
No, anche se l'abbiamo chiesto	3,2%	3,3%	2,1%	2,6%	7,4%	5,6%	5,7%	0,0%	3,5%	3,0%
No, ma non l'abbiamo mai chiesto	53,7%	56,6%	56,2%	56,4%	43,4%	43,4%	43,4%	32,7%	56,2%	52,4%
Sì, e tale giudizio a nostro parere è ottimistico	22,6%	19,1%	22,3%	20,9%	13,8%	30,5%	29,5%	30,6%	19,0%	24,6%
Sì, e tale giudizio a nostro parere corrisponde alle condizioni reali dell'impresa	18,4%	19,7%	17,3%	18,4%	32,6%	16,7%	17,6%	36,7%	20,1%	17,4%
Sì, e tale giudizio a nostro parere è troppo pessimistico	2,1%	1,2%	2,1%	1,7%	2,8%	3,8%	3,8%	0,0%	1,2%	2,5%

La maggioranza delle imprese piemontesi non è a conoscenza del proprio Rating, essenzialmente perché non è stato mai chiesto.

La consapevolezza del Rating ricevuto aumenta al crescere delle dimensioni aziendali, raggiungendo il 51% tra le imprese Small Business e il 67% tra le Corporate.

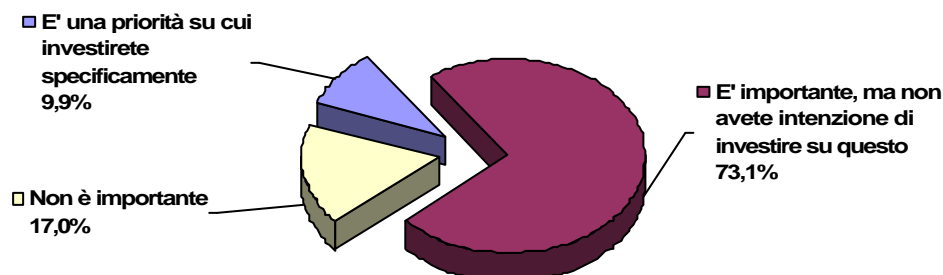
Tra le imprese che hanno cognizione del proprio Rating, il giudizio relativo alla valutazione ricevuta è unanimemente favorevole, e anzi il 20-30% delle imprese ritiene che il Rating ottenuto sia addirittura ottimistico rispetto alle reali condizioni dell'azienda.

In sintesi, le imprese piemontesi non hanno finora subito strette creditizie né inasprimenti di condizioni e trattamenti, ritengono che il Rating ricevuto sia comunque equo se non soddisfacente, e non temono l'entrata in vigore della normativa ex Basilea 2.

Alla luce di tali considerazioni, il miglioramento del merito di credito non rappresenta certamente una priorità.

Tavola 2.42 - Priorità del miglioramento del Rating

DOM_38. Fra gli obiettivi dell'azienda il miglioramento del merito di credito:



Solo il 10% delle imprese piemontesi prevede di effettuare investimenti specifici destinati al miglioramento del proprio Rating, mentre il 17% ritiene che il merito di credito non sia affatto un problema per l'azienda.

In tema di Basilea 2 e Rating gli imprenditori piemontesi hanno quindi concentrato gli interventi aziendali essenzialmente sul miglioramento dell'informazione, interna ed esterna.

Le imprese si sono informate meglio (64% dei casi), anche realizzando una valutazione formale del proprio Rating (il 20% delle Corporate) e investendo nella formazione del personale amministrativo.

Parallelamente le aziende hanno cercato di migliorare le informazioni fornite alle banche (37% delle imprese, in particolare Retail) eventualmente potenziando i sistemi di pianificazione e controllo (il 7% delle SB e l'8% delle Corporate) e quindi presentando anche budget e/o business plan (il 5% delle imprese).

Poche imprese hanno invece realizzato interventi finanziari in senso stretto, prevalentemente cercando di ridurre l'indebitamento finanziario (il 10% delle imprese SB e l'8% delle Retail).

Anche per l'anno in corso gli interventi previsti seguiranno la falsariga di quanto già avvenuto in passato.

In conclusione, il sistema imprenditoriale piemontese ha colto lo spirito di Basilea 2 tendente a sviluppare un rapporto banca - impresa incentrato sulla trasparenza e completezza dell'informazione fornita, ma non temendo conseguenze negative dalla nuova normativa, non ritiene necessari interventi significativi sulla struttura e gestione finanziaria delle proprie aziende.

Tavola 2.43 - Interventi di miglioramento del Rating realizzati

DOM_39. Per prepararsi a Basilea 2 o comunque migliorare il proprio merito di credito, un imprenditore può fare diverse cose. Quali, fra quelle elencate, ritiene che la vostra impresa abbia già realizzato? (risposta multipla)	TOTALE	Retail_ Art	Retail_ Nonart	RETAIL TOT.	SB_ Art	SB_ Nonart	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
Informarsi meglio presso soggetti competenti	63,8%	66,2%	64,2%	65,1%	57,9%	59,1%	59,1%	50,5%	65,9%	62,7%
Autovalutare o far valutare da terzi il proprio merito creditizio	8,4%	6,2%	9,1%	7,9%	5,3%	10,2%	9,9%	21,1%	6,2%	9,6%
Investire nella formazione del personale amministrativo	6,2%	2,9%	6,4%	4,9%	2,7%	12,2%	11,7%	8,4%	2,9%	8,0%
Introdurre o potenziare il sistema di pianificazione e controllo finanziario	3,1%	3,3%	1,4%	2,2%	5,3%	6,9%	6,8%	7,9%	3,4%	3,0%
Migliorare qualità, completezza e tempestività delle informazioni fornite alla banca	37,0%	40,1%	37,6%	38,7%	42,9%	29,6%	30,4%	28,1%	40,2%	35,3%
Presentare budget e/o business plan	5,0%	4,1%	6,7%	5,6%	5,3%	2,2%	2,4%	8,4%	4,2%	5,5%
Aumentare il capitale direttamente investito nell'impresa	1,9%	1,0%	1,7%	1,4%	2,7%	4,4%	4,3%	0,0%	1,0%	2,4%
Convertire una parte del debito a breve in prestiti a medio-lungo termine	1,2%	1,6%	1,2%	1,4%	5,3%	0,0%	0,3%	0,0%	1,7%	0,9%
Ridurre l'indebitamento finanziario	8,5%	10,0%	6,7%	8,1%	12,9%	10,2%	10,4%	2,5%	10,1%	7,6%
Aumentare/ migliorare le garanzie offerte	3,1%	3,6%	2,1%	2,7%	7,0%	4,4%	4,6%	2,5%	3,7%	2,7%
Ottenere un rating esterno da un'agenzia ufficiale	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Dotarsi di una struttura organizzativa e manageriale più adeguata	0,6%	0,4%	0,5%	0,5%	0,0%	1,2%	1,2%	5,4%	0,4%	0,8%
Concentrare i rapporti con un ridotto numero di banche	4,7%	4,3%	5,9%	5,2%	5,3%	2,5%	2,6%	3,3%	4,3%	4,9%

Tavola 2.44 - Interventi di miglioramento del Rating previsti

DOM_40. Su quali ritenete di concentrarvi nel prossimo anno? (risposta multipla)	TOTALE	Retail_ Art	Retail_ Nonart	RETAIL TOT.	SB_ Art	SB_ Nonart	SB TOT.	CORP. TOT.	ART TOT.	NONART TOT.
Informarsi meglio presso soggetti competenti	60,9%	61,0%	63,3%	62,3%	48,2%	56,4%	55,9%	41,3%	60,7%	61,1%
Autovalutare o far valutare da terzi il proprio merito creditizio	6,0%	6,9%	4,0%	5,2%	2,7%	9,7%	9,3%	10,2%	6,8%	5,7%
Investire nella formazione del personale amministrativo	5,3%	4,3%	4,9%	4,7%	4,3%	8,1%	7,9%	2,5%	4,3%	5,8%
Introdurre o potenziare il sistema di pianificazione e controllo finanziario	3,6%	4,5%	2,4%	3,3%	4,3%	4,7%	4,7%	5,1%	4,5%	3,1%
Migliorare qualità, completezza e tempestività delle informazioni fornite alla banca	36,4%	32,5%	40,7%	37,2%	46,8%	32,7%	33,5%	26,6%	33,0%	38,3%
Presentare budget e/o business plan	3,1%	2,5%	3,2%	2,9%	5,3%	3,2%	3,3%	12,5%	2,6%	3,3%
Aumentare il capitale direttamente investito nell'impresa	3,1%	3,4%	2,7%	3,0%	0,0%	3,3%	3,1%	5,9%	3,3%	2,9%
Convertire una parte del debito a breve in prestiti a medio-lungo termine	1,5%	1,2%	1,7%	1,5%	2,7%	1,2%	1,3%	2,5%	1,2%	1,6%
Ridurre l'indebitamento finanziario	9,3%	11,7%	6,6%	8,8%	17,2%	10,9%	11,3%	11,0%	11,9%	7,9%
Aumentare/ migliorare le garanzie offerte	3,0%	1,2%	4,4%	3,1%	5,1%	2,5%	2,6%	5,1%	1,3%	3,9%
Ottenere un rating esterno da un'agenzia ufficiale	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Dotarsi di una struttura organizzativa e manageriale più adeguata	0,9%	0,4%	1,1%	0,8%	0,0%	1,2%	1,2%	2,8%	0,4%	1,1%
Concentrare i rapporti con un ridotto numero di banche	5,3%	7,1%	4,8%	5,8%	13,3%	2,7%	3,3%	5,9%	7,3%	4,3%

2.9 RAPPORTI CON I CONFIDI

L'approfondimento dell'indagine relativo al sistema dei Confidi ha riservato alcune interessanti, per certi versi anche sorprendenti, spunti di riflessione.

Solo 1 impresa su 4 ha rapporti operativi con i Confidi, ossia ne utilizza concretamente i servizi al fine di ottenere finanziamenti.

Il 75% delle imprese piemontesi non ha mai fatto ricorso ai Confidi, e comunque il 52,8% delle aziende non è neanche a conoscenza della loro esistenza.

Tavola 2.45 - Conoscenza e utilizzo dei Confidi

DOM_42. Conoscete i Consorzi Fidi o Confidi (cioè consorzi o cooperative di garanzia del credito)?

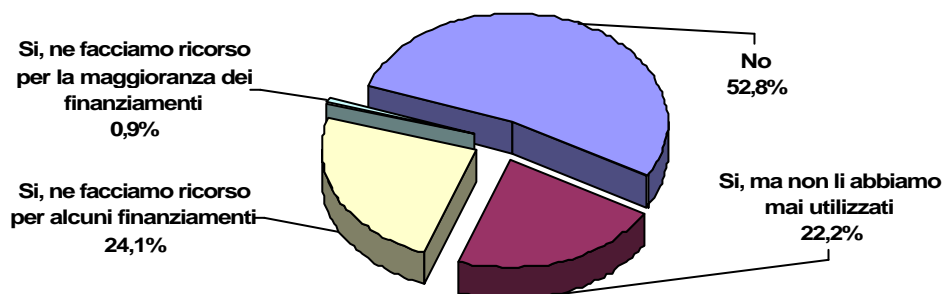
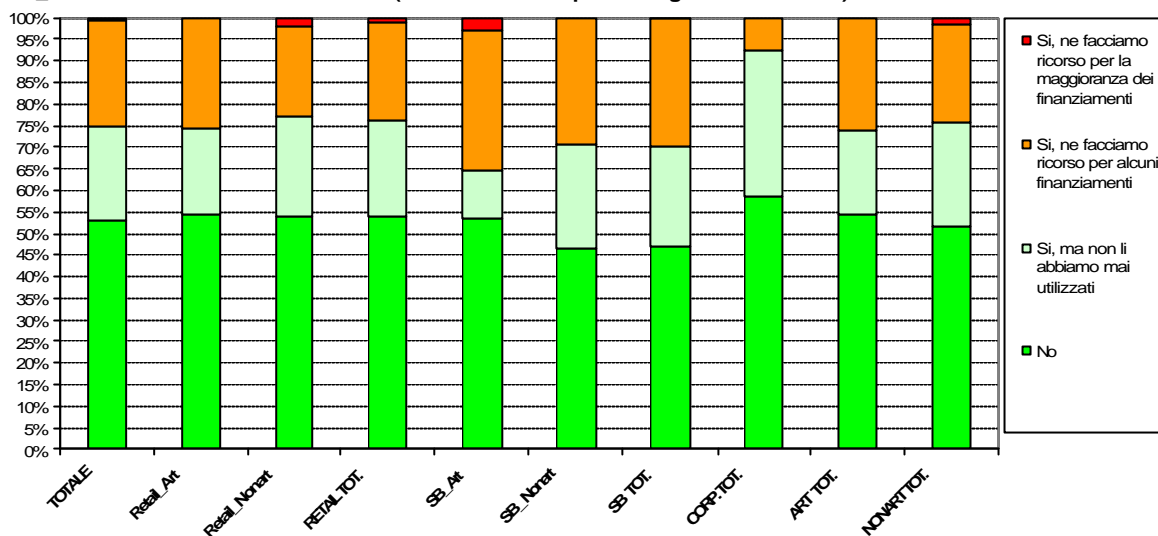


Tavola 2.46 - Conoscenza e utilizzo dei Confidi

DOM. 42. Conoscete i Consorzi Fidi o Confidi (cioè consorzi o cooperative di garanzia del credito)?



Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di aver fatto ricorso ai Confidi

Il ruolo dei Confidi risulta di maggiore importanza (in termini di sia di conoscenza, sia di effettivo utilizzo) per le imprese Small Business: in tale segmento la percentuale di aziende che usano i Confidi è pari al 30% (35% per le artigiane SB) mentre parallelamente scende al 47% la quota di imprese che non conosce lo strumento.

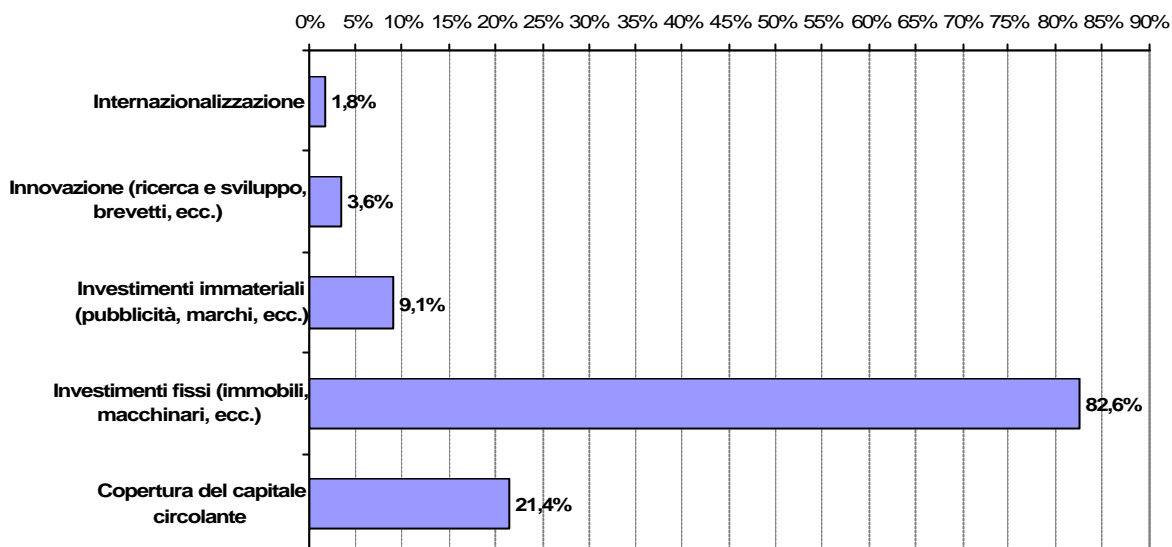
I Confidi sono invece assolutamente marginali, prevedibilmente, per le imprese di grandi dimensioni, tra le quali solo l'8% ne ha fatto ricorso, il 34% pur conoscendoli non li ha mai utilizzati, e il 58% non ne conosce l'esistenza.

L'intervento dei Confidi è prevalentemente focalizzato sul finanziamento degli investimenti, in massima parte di investimenti fissi di tipo tradizionale (83%) ma anche investimenti immateriali (9%) e, in minore misura, dedicati all'innovazione o all'internazionalizzazione (finalità perseguite essenzialmente dalle imprese Corporate).

Una quota comunque non trascurabile (21%) dei finanziamenti ottenuti tramite i Confidi è invece destinata alla copertura del capitale circolante.

Tavola 2.47 - Finalità dei finanziamenti tramite Confidi

DOM_43. Quali sono le finalità dei finanziamenti ottenuti tramite i Confidi?: (risposta multipla)



Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di aver fatto ricorso ai Confidi

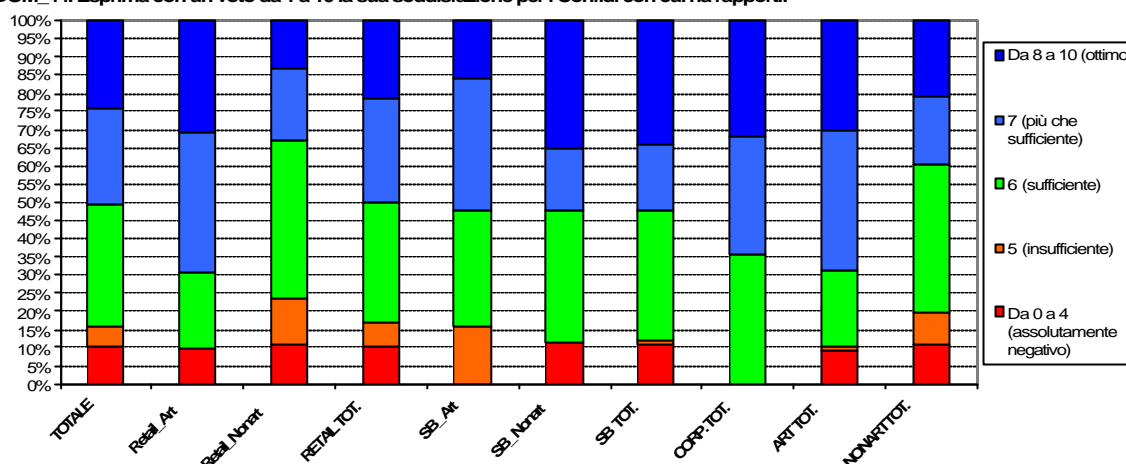
Le imprese che fanno ricorso ai Confidi si dimostrano in grande maggioranza soddisfatte del rapporto complessivo: il 50% delle imprese assegna un voto pari o superiore a 7, e il 34% vota comunque per la sufficienza ("6").

Esiste però una quota non trascurabile di imprese insoddisfatte del rapporto con i Confidi, il 16% del campione, ed in questi casi la delusione si manifesta perlopiù attraverso un voto decisamente negativo (10,5% vota "da 0 a 4", il 5,5% vota "5").

Si osserva poi che il livello di soddisfazione è maggiore tra le imprese artigiane.

Tavola 2.48 - Livello di soddisfazione

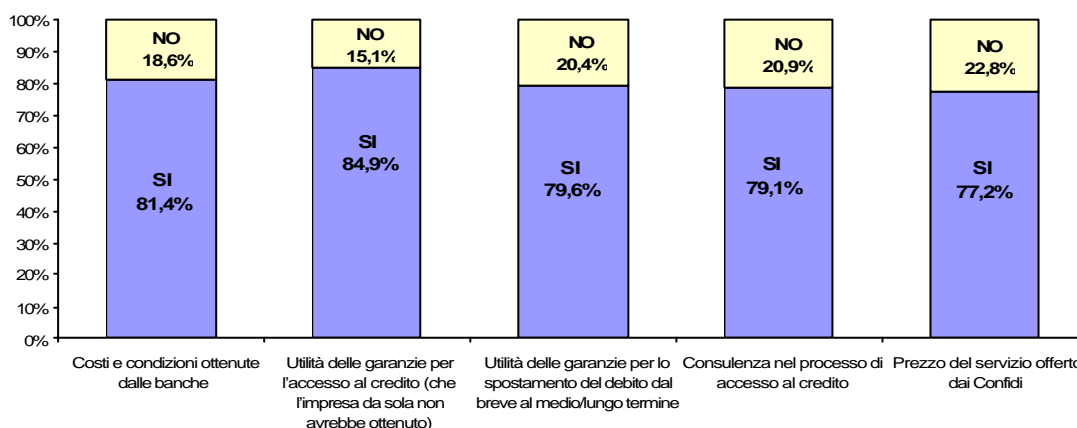
DOM_44. Esprima con un voto da 1 a 10 la sua soddisfazione per i Confidi con cui ha rapporti:



Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di aver fatto ricorso ai Confidi

Tavola 2.49 - Aree di valutazione

DOM_45. Esprima un giudizio di soddisfazione relativamente ai seguenti elementi dell'offerta di Confidi



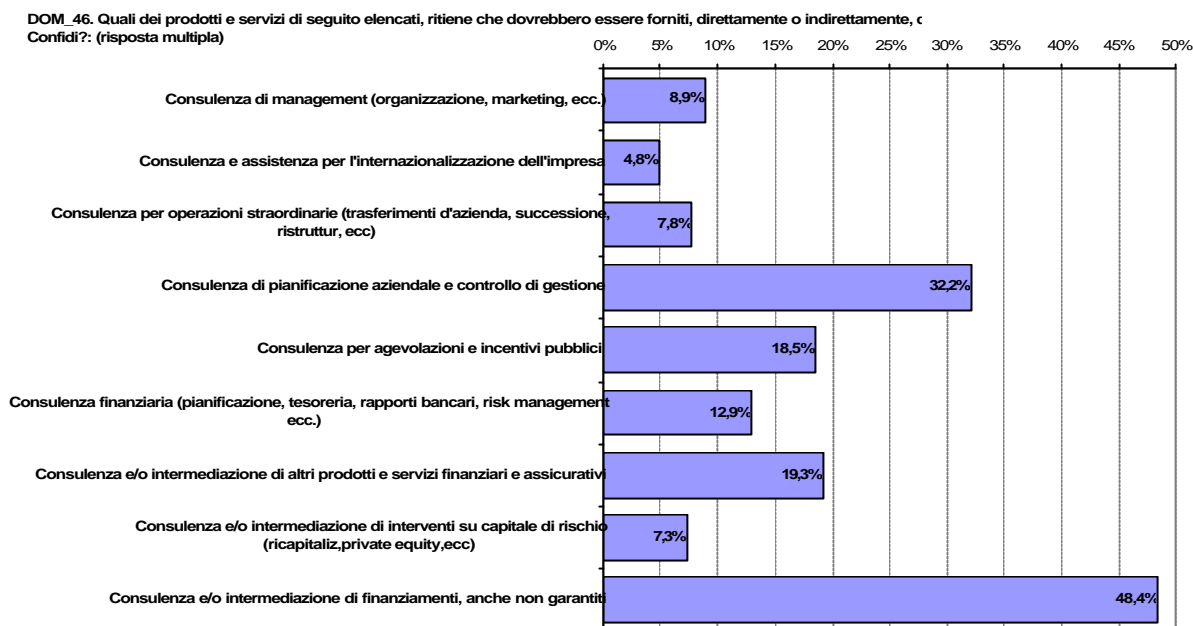
Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di aver fatto ricorso ai Confidi

Nell'ambito di un rapporto di generale soddisfazione, le imprese che utilizzano i Confidi ne riconoscono la funzione, in particolare, sia in termini di reale utilità delle garanzie ricevute per l'accesso al credito, sia per il miglioramento dei costi e delle condizioni ottenute dalle banche.

Qualche perplessità in più solleva invece il tema del costo del servizio offerto dai Confidi.

L'indagine fornisce infine un'interessante indicazione delle opportunità evolutive del sistema dei Confidi, sulla base delle esigenze di servizio emergenti dal mondo imprenditoriale. Il questionario chiedeva infatti alle aziende di indicare quali altri prodotti e servizi dovrebbero essere forniti dai Confidi.

Tavola 2.50 - Prodotti e servizi potenziali



Note: la domanda è stata posta solo a chi ha dichiarato di conoscere i Confidi

In particolare le imprese suggeriscono ai Confidi due fondamentali assi di sviluppo della propria "value proposition":

- ¶ Ampliamento dell'attività di consulenza e/o intermediazione di prodotti e servizi finanziari, non solo creditizi.

L'asse di sviluppo primario è suggerito con forza dalla richiesta da parte di quasi la metà delle imprese piemontesi (48%) di consulenza e/o intermediazione di finanziamenti anche non garantiti, cioè indipendentemente dalla fornitura di garanzie da parte del Confidi stesso, oltre che dalle indicazioni relative ad altri prodotti e servizi finanziari e assicurativi (19%) e addirittura ad interventi sul capitale di rischio (7%). In questo ambito si inserisce a pieno titolo anche l'esigenza di consulenza per l'accesso ad agevolazioni ed incentivi pubblici (19%).

- ¶ Sviluppo dell'offerta di consulenza manageriale.

Le imprese hanno espresso l'opportunità di ricevere dai Confidi servizi di consulenza manageriale, soprattutto su pianificazione e controllo di gestione (32% delle indicazioni) e gestione finanziaria d'impresa (13%), ma anche relativamente a tematiche quali organizzazione, marketing (9%), operazioni straordinarie (8%) e internazionalizzazione (5%).

Appendice al capitolo 2: note metodologiche

L'indagine è stata realizzata mediante un questionario composto da 46 domande con risposte predefinite, rivolte all'imprenditore o al responsabile della finanza e del rapporto con le banche.

Al fine di assicurare la massima omogeneità e confrontabilità nel tempo dell'indagine, sono state riproposte le domande già effettuate nella precedente edizione, con l'integrazione di ulteriori domande ritenute necessarie per l'approfondimento di nuovi aspetti o temi di analisi.

In particolare, il questionario è composto di:

- ¶ 31 domande già presenti nella precedente edizione, di cui:
 - 15 invariate
 - 16 parzialmente modificate (essenzialmente per aggiunta/ accorpamento/ disaggregazione/ eliminazione di possibili risposte)
- ¶ 15 domande di nuova formulazione.

L'erogazione del questionario, avviata il 5 febbraio e terminata il 12 marzo, è stata commissionata ad una società specializzata, ed è avvenuta mediante intervista telefonica da parte di operatori qualificati, o via web, con compilazione on-line da parte dell'impresa.

In linea di continuità con le scelte metodologiche della prima edizione, il campione è stato composto da imprese attive in Piemonte con sei o più addetti.

Sempre al fine di garantire la massima confrontabilità nel tempo dei risultati dell'indagine, è stato inizialmente utilizzato lo stesso campione di imprese già selezionato per la precedente edizione, opportunamente depurato.

In particolare il campione iniziale è stato così ottenuto:

	CAMPIONE INIZIALE
Numero iniziale ed. 2005	1.162
Cessata attività	(44)
Impresa trasferita/ trasformata	(7)
Non conformità al campione	(13)
Numero telefono non trovato	(90)
<u>Numero finale ed. 2006- 07</u>	<u>906</u>

Il campione iniziale dell'edizione 2006-07 è risultato quindi di 906 imprese.

In corso di indagine è stato tuttavia necessario integrare il campione iniziale con un ulteriore set di 650 imprese di nuova estrazione casuale, poiché le interviste completate dagli appartenenti al campione iniziale non risultavano sufficienti per garantire il raggiungimento del target di rispondenti prefissato (almeno 600).

Al completamento dell'indagine, chiusa appena è stato raggiunto e superato il suddetto target di rispondenti, il risultato finale delle elaborazioni poteva così sintetizzarsi:

	CAMPIONE INIZIALE	CAMPIONE INTEGRATI VO	CAMPIONE TOTALE
Numero iniziale	906	650	1.556
Cessata attività	(21)	(5)	(26)
Numero tel. non trovato	(16)	(8)	(24)
Interlocutore irraggiungibile	(290)	(28)	(318)
Non risponde	(49)	(3)	(52)
Attività di contatto in corso alla chiusura dell'indagine	(78)	(443)	(521)
<u>Intervista completata</u>	<u>452</u>	<u>163</u>	<u>615</u>

In coerenza con la classificazione adottata nella prima edizione, il campione è stato classificato in sottogruppi in funzione del numero di

addetti (Retail, Small Business, Corporate) e dell'appartenenza o meno alle categorie artigiane (Art, Nonart).

Ai fini dell'analisi si sono pertanto individuati i seguenti segmenti di imprese:

- ¶ Retail, imprese con numero di addetti compreso tra 6 e 19, ulteriormente distinguibili in:
 - Retail artigiane (Retail art)
 - Retail non artigiane (Retail nonart)
- ¶ Small Business (SB), imprese con numero di addetti compreso tra 20 e 199, ulteriormente distinguibili in:
 - Small Business artigiane (SB art)
 - Small Business non artigiane (SB nonart)
- ¶ Corporate, imprese con numero di addetti superiore a 200.

La composizione stratificata del campione di imprese rispondenti alla presente indagine è descritta nelle tabelle seguenti.

Composizione stratificata del campione

MACROSETTORE	SEGMENTI: NR. ADDETTI E CATEGORIA ART/NON ART					Totale complessivo
	Retail Art	Retail Nonart	SB Art	SB Nonart	Corporate	
AGRICOLTURA		5		3		8
COSTRUZIONI	41	18	4	8	2	73
INDUSTRIA	150	78	29	47	24	328
SERVIZI	44	114	3	35	10	206
Totale complessivo	235	215	36	93	36	615

Composizione stratificata percentuale del campione

MACROSETTORE	SEGMENTI: NR. ADDETTI E CATEGORIA ART/NON ART					Totale complessivo
	Retail Art	Retail Nonart	SB Art	SB Nonart	Corporate	
AGRICOLTURA		0,8%		0,5%		1,3%
COSTRUZIONI	6,7%	2,9%	0,7%	1,3%	0,3%	11,9%
INDUSTRIA	24,4%	12,7%	4,7%	7,6%	3,9%	53,3%
SERVIZI	7,2%	18,5%	0,5%	5,7%	1,6%	33,5%
Totale complessivo	38,2%	35,0%	5,9%	15,1%	5,9%	100,0%

Il campione è stato infine sottoposto ad un processo di ponderazione al fine di ricondurne la composizione stratificata (secondo la combinazione dei parametri di numero addetti, tipologia artigiana / non artigiana, macrosettore di attività) a quella dell'universo delle imprese piemontesi, ed assicurare quindi la rappresentatività dei risultati.

Privilegiando la possibilità di lettura intertemporale dei risultati rispetto alla precedente edizione, si è preferito mantenere inalterato l'universo di riferimento dell'indagine già adottato nel 2005, rappresentato nella seguente tabella.

Composizione stratificata percentuale dell'universo di riferimento (imprese attive in Piemonte con almeno 6 addetti)

MACROSETTORE	NR. ADDETTI (+ ART/NON ART)					Totale complessivo
	Retail Art	Retail Nonart	SB Art	SB Nonart	Corporate	
AGRICOLTURA		1,8%		0,1%		1,9%
COSTRUZIONI	7,9%	4,0%	0,1%	1,3%	0,0%	13,4%
INDUSTRIA	20,5%	11,9%	0,8%	10,3%	0,5%	44,1%
SERVIZI	5,9%	28,3%	0,1%	6,0%	0,3%	40,6%
Totale complessivo	34,3%	46,0%	1,1%	17,7%	0,9%	100,0%

Il coefficiente di ponderazione da applicare a ciascuno strato del campione è dato dal rapporto tra la numerosità (assoluta o percentuale) dello strato nell'universo e quella dello stesso strato sul campione effettivo.

Le risposte delle imprese di ciascun segmento sono state quindi ponderate in modo da riflettere l'effettivo peso percentuale del singolo segmento rispetto all'universo di riferimento dell'indagine.

Coefficienti di ponderazione applicati agli strati del campione

MACROSETTORE	SEGMENTI: NR. ADDETTI E CATEGORIA ART/NON ART				
	Retail Art	Retail Nonart	SB Art	SB Nonart	Corporate
AGRICOLTURA		2,1616766		0,1996008	
COSTRUZIONI	1,1873813	1,3772455	0,1646707	1,0254491	0,1497006
INDUSTRIA	0,8425150	0,9377399	0,1786083	1,3524016	0,1347305
SERVIZI	0,8179096	1,5282593	0,2894212	1,0461933	0,1766467

Capitolo 3 - Il mercato delle garanzie in Piemonte

3.1 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.

3.1.1 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 confidi (Decr. Legs. 269/2003): nella legge quadro (il cui contenuto sarà approfondito nel capitolo 4 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 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).

- Ciesepi 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 Agricolfididi 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 confidi in Piemonte per dimensioni (circa 72 milioni di euro di stock di garanzie in essere).

3.1.2 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.

Tavola 3.1- Dimensioni complessive dell'offerta di mercato dei confidi Piemontesi

	2005	2006	?
Stock di garanzie rilasciate ¹	€ 4.105.798.358	€ 5.258.250.924	+28%
Numero di soci	115.402	121.799	+5,5%

Dai dati della tavola 3.1 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 a 5 miliardi di euro in crescita del 28% rispetto al 2005, mentre il numero dei soci² 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 3.2:

¹ I dati della tavola 3.1 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.

² 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.

Tavola 3.2 – Dimensioni dell'offerta di mercato sul territorio della regione Piemonte

	2005	2006	?
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,%
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 regione³ fra il 2005 ed il 2006 è aumentato del 14,8%, mentre il numero di soci residenti in Piemonte⁴ 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.

3.1.3 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.

³ 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 incorporare dallo stock complessivo l'attività extra-regionale.

⁴ 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.

Per questa ragione si è deciso di suddividere l'offerta in due gruppi definiti prevalentemente in base alla dimensione⁵. I due gruppi risultanti sono i seguenti:

Tavola 3.3 – Ripartizione dei confidi piemontesi in due gruppi secondo il principio di omogeneità dei parametri

Player principali (40%)	Altri player (60%)
Eurofidi	Coop CASA
Unionfidi	Agricolfidi
Cogart CNA	Confidcol
Confartigianato Piemonte	Ascomfidi langhe e Roero
Ciessepi Confesercenti	Fidicom Alessandria ⁶
Confartigianato Cuneo	Ascomfidi Alessandria
Fidindustria Biella	Fincom Vercelli
Ascomfidi Torino	Ascomfidi Vercelli
	Fiditurismo Piemonte
	Cogav Val Pellice
	CTS Cuneo
	Coop art. gar. del Canavese

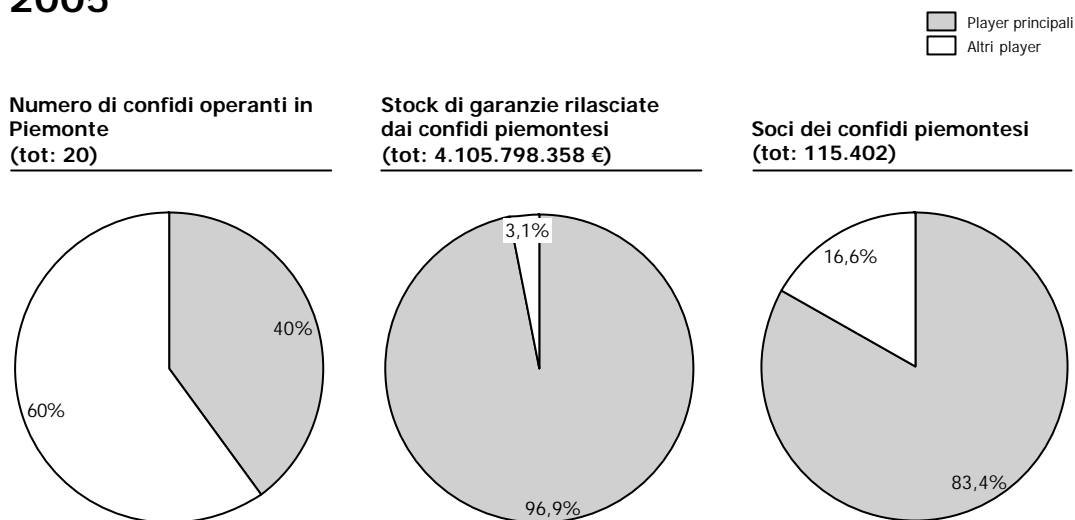
Dopo aver operato la ripartizione si sono riclassificati i dati di cui al paragrafo precedente (cfr. tavole 3.1 e 3.2) evidenziando il peso di ognuno dei due gruppi.

⁵ 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.

⁶ Dati non disponibili

Tavola 3.4 – Analisi dell'attività complessiva dei confidi piemontesi nel 2005

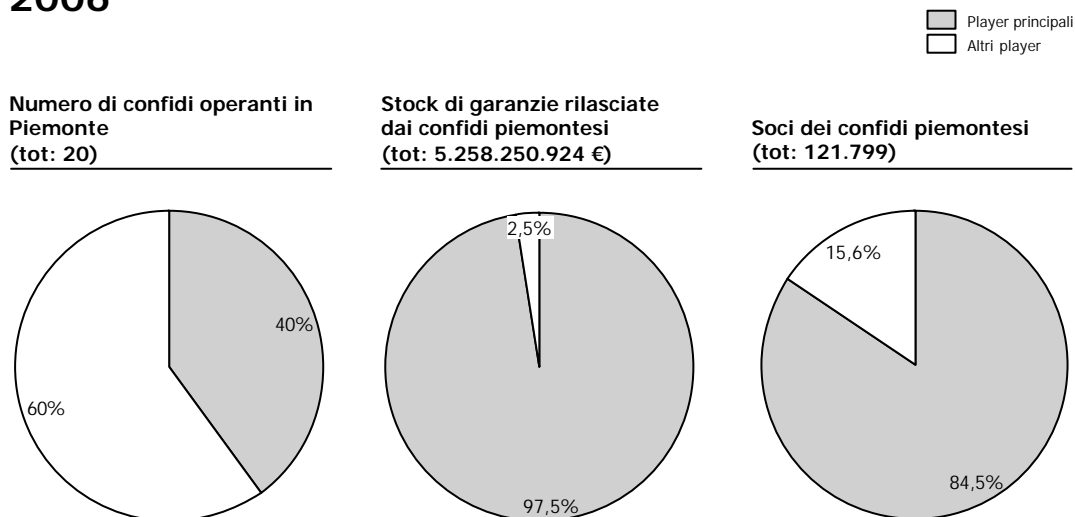
2005



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

Tavola 3.5 - Analisi dell'attività complessiva dei confidi piemontesi nel 2006

2006



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

Dalle tavole 3.4 e 3.5 possiamo dedurre le seguenti considerazioni:

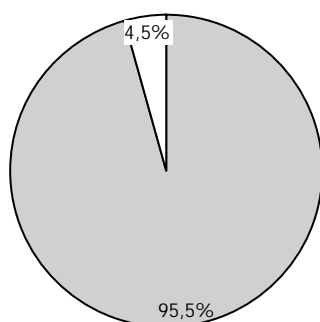
- Stock di garanzie rilasciate: nel 2005 gli 8 player principali detenevano circa il 97% delle attività. Tale tendenza si conferma rafforzandosi nel 2006: le attività detenute dagli 8 player principali salgono addirittura al 97,5% del totale, mentre i 12 confidi minori si spartiscono il 2,5% del mercato.
- 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 (tavole 3.6 e 3.7):

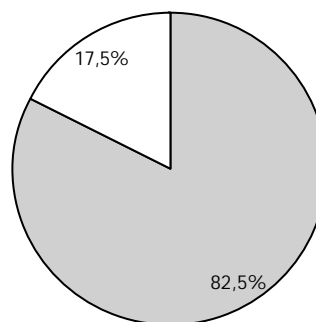
Tavola 3.6 - Analisi dell'attività dei confidi all'interno della regione Piemonte nel 2005

2005

**Stock di garanzie
rilasciate in Piemonte
(tot: 2.849.676653 €)**



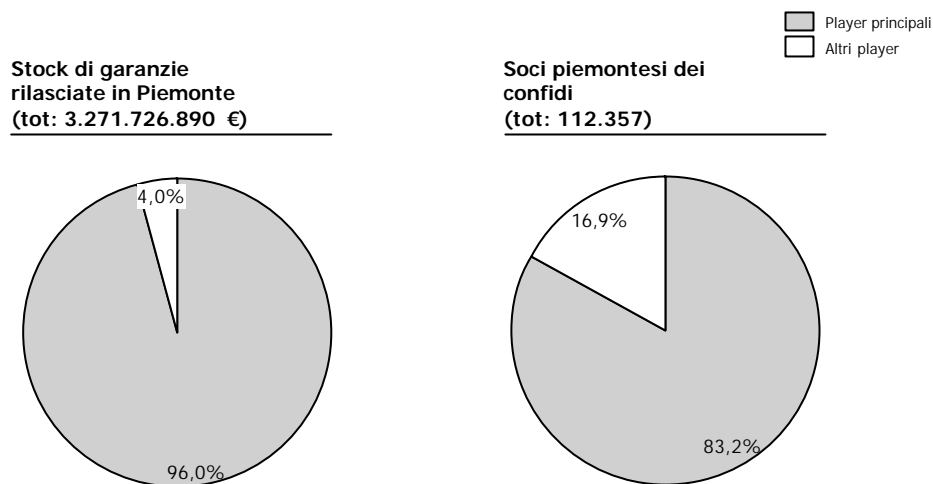
**Soci piemontesi dei
confidi
(tot: 109.422)**



■ Player principali
□ Altri player

Tavola 3.7 - Analisi dell'attività dei confidi all'interno della regione Piemonte nel 2006

2006



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

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

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

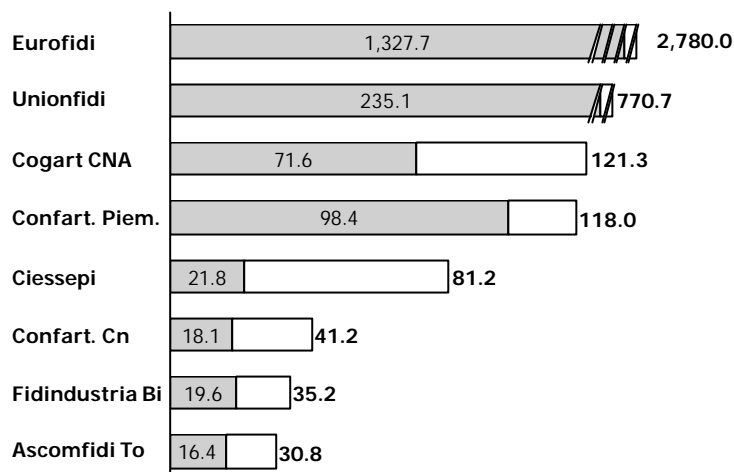
Nei paragrafi precedenti abbiamo operato un'analisi ad alto livello del mercato piemontese considerato nella sua interezza, ed abbiamo constatato come esso sia caratterizzato da forte concentrazione: un ristretto numero di confidi controlla una percentuale del mercato molto alta. Nel seguito l'analisi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

Tavola 3.8 – Stock di garanzie prestate dai maggiori confidi piemontesi con indicazione del flusso (2005)

2005

Millioni di euro

Flusso 2005
Stock 31/12/2005



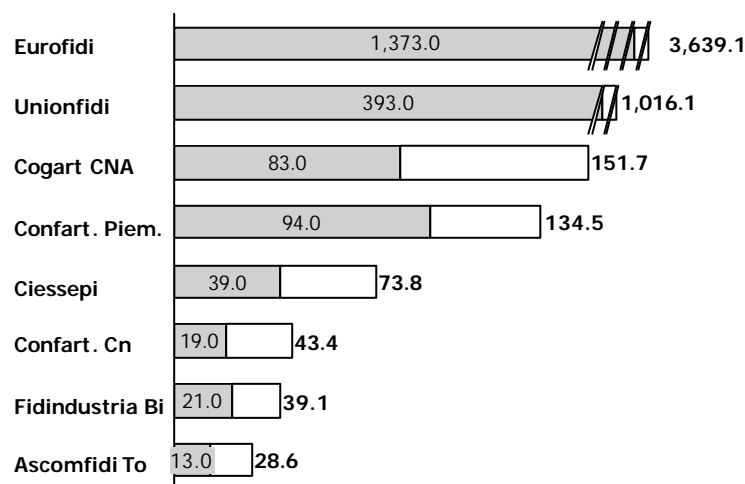
Fonte: Bilanci 2005, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Tavola 3.9 – Stock di garanzie prestate dai maggiori confidi piemontesi con indicazione del flusso (2006)

2006

Millioni di euro

Flusso 2006
Stock 31/12/2006



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

Le tavole 3.8 e 3.9 suggeriscono alcune importanti considerazioni:

- Sugli otto confidi presi in esame ben quattro (Eurofidi, Unionfidi, Cogart CNA⁷ 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 100 milioni di stock).
- Ciessepi Confesercenti con uno stock di 73,8 milioni è di pochissimo al di sotto della soglia per esercitare l'opzione per la 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. Ai tempi in cui tale strategia è stata deliberata la normativa secondaria di Banca d'Italia sui confidi prevedeva infatti obbligo di trasformazione per stock superiore a 75 milioni: per questa ragione Ciessepi decise di ridurre lo stock fino a raggiungere un ammontare inferiore a tale soglia. L'evoluzione del processo normativo ha poi elevato la soglia di obbligo da 75 a 100 milioni.
- 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.

L'analisi delle strategie dei singoli confidi sarà ripresa nel capitolo 4. Ci soffermiamo ora ad esaminare il tema della concentrazione, prendendo in considerazione le quote di mercato in termini percentuali:

⁷ Data la mancanza del dato, il flusso 2006 di Cogart CNA è stato stimato sulla base dei dati del 2005

Tavola 3.10 - 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:

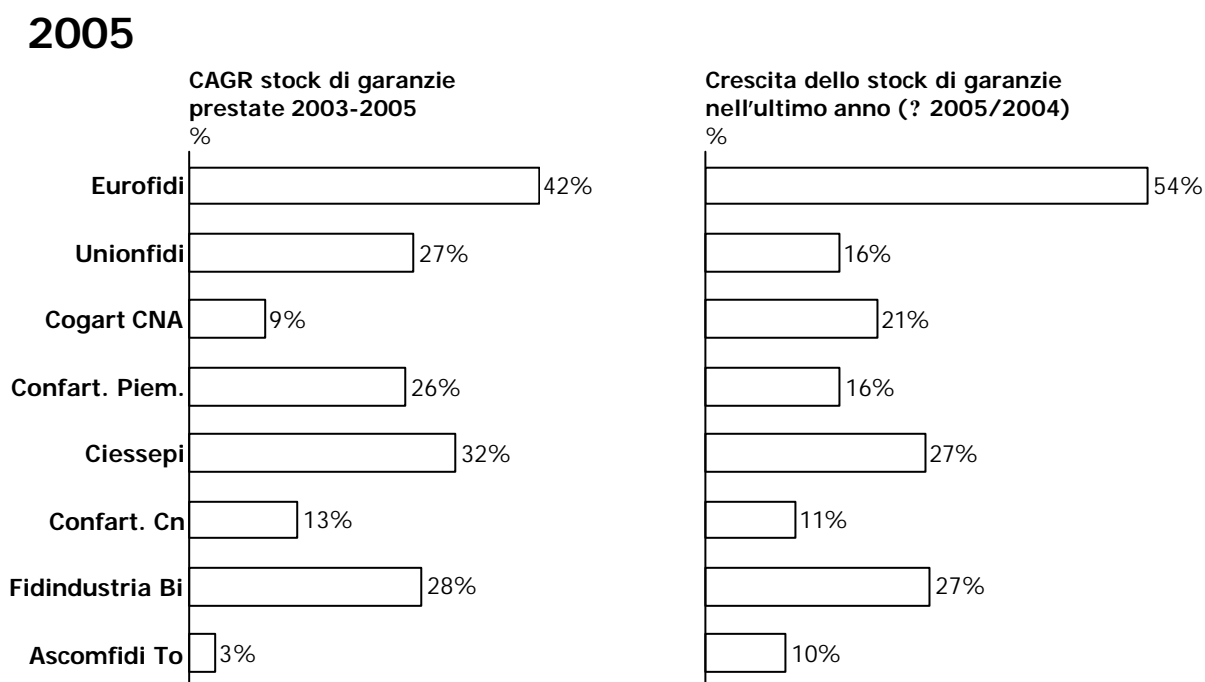
- Eurofidi: fra il 2005 ed il 2006 ha incrementato lo stock di garanzie prestate di 859 milioni, passando da 2.780 a 3.639 milioni di euro e presentando un flusso 2006 pari 1.373 milioni di euro. Questi numeri sono il risultato di attività non solo all'interno della regione Piemonte ma anche di altre 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.

3.1.5 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.

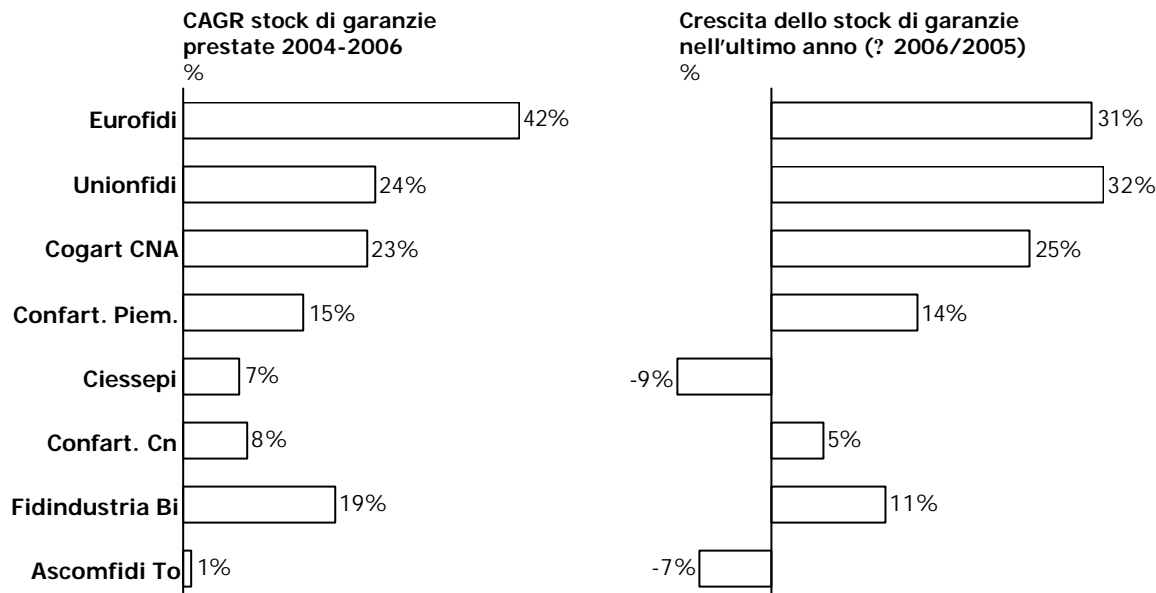
Tavola 3.11 - Evoluzione dell'attività dei confidi piemontesi nel 2005



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

Tavola 3.12 - Evoluzione dell'attività dei confidi piemontesi nel 2006

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 confido 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.

3.2 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**

3.2.1 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 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.

Quindi 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 (o 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 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.
- Ciesepi Confesercenti: il 100% delle garanzie emesse da Ciesepi Confesercenti hanno la forma tecnica di garanzia a valere sul patrimonio. Di conseguenza l'ammontare del rischio in capo a Ciesepi è pari all'ammontare dello stock di garanzie in essere.

Ovviamente 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 Ciesepi 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:

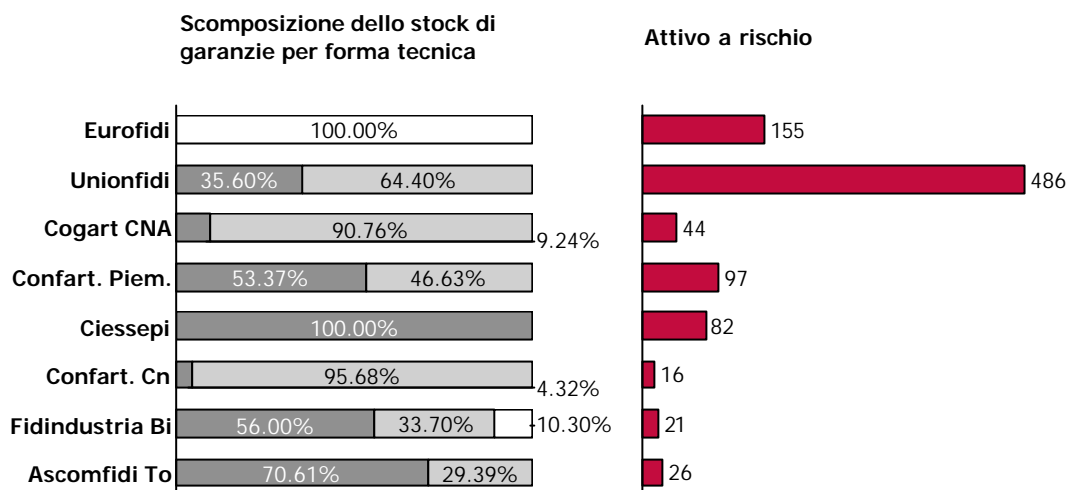
- Mix di forme tecniche di garanzie (%): ripartizione dello stock di garanzie in base alle diverse forme tecniche di cui sopra.
- Attivo a rischio (€) calcolato secondo l'equazione di cui sopra.
- Indice di esposizione al rischio: rapporto fra attivo a rischio e stock totale di garanzie in essere (%); 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.

Tavola 3.13 - Mix di forme tecniche delle garanzie e attivo a rischio (2005)

2005

Milioni di euro

Garanzie segregate
 Controgarantite
 A valere sul patrimonio
 Attivo a rischio



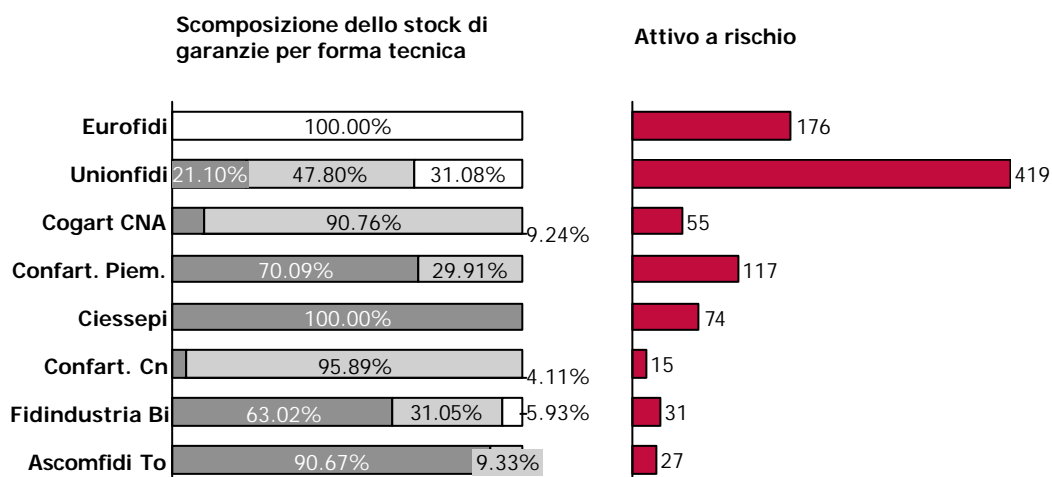
Fonte: Bilanci 2005, interviste ai confidi, analisi team di lavoro

Tavola 3.14 - Mix di forme tecniche delle garanzie e attivo a rischio (2006)

2006

Milioni di euro

Garanzie segregate
 Controgarantite
 A valere sul patrimonio
 Attivo a rischio



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

Tavola 3.15 - 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 l'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 3.13 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 1/5 (tavola 3.14). 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 CNA⁸ pur non ricorrendo a garanzie segregate nel 2005 ha contenuto l'esposizione al rischio grazie ad un forte ricorso alle

⁸ 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.

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 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.

3.2.2 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:

Tavola 3.16 - 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.

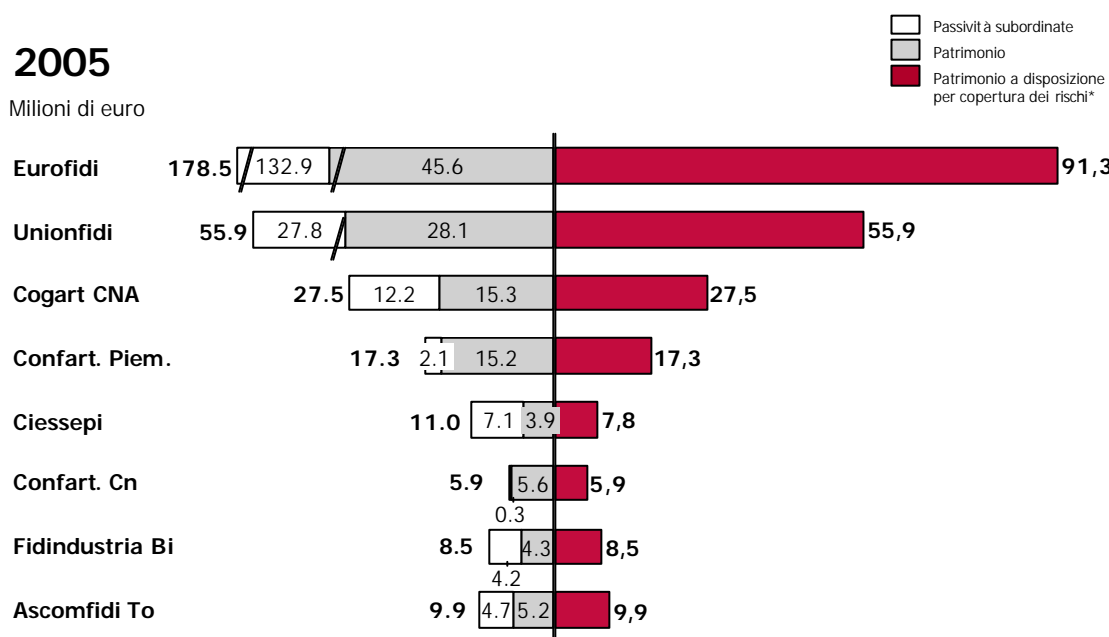
In sintesi possiamo identificare due politiche di bilancio diverse: quella di prevedere o meno poste di stato patrimoniale passivo (depositi cauzionali o risconti passivi) a fronte di future perdite su garanzie; e

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.

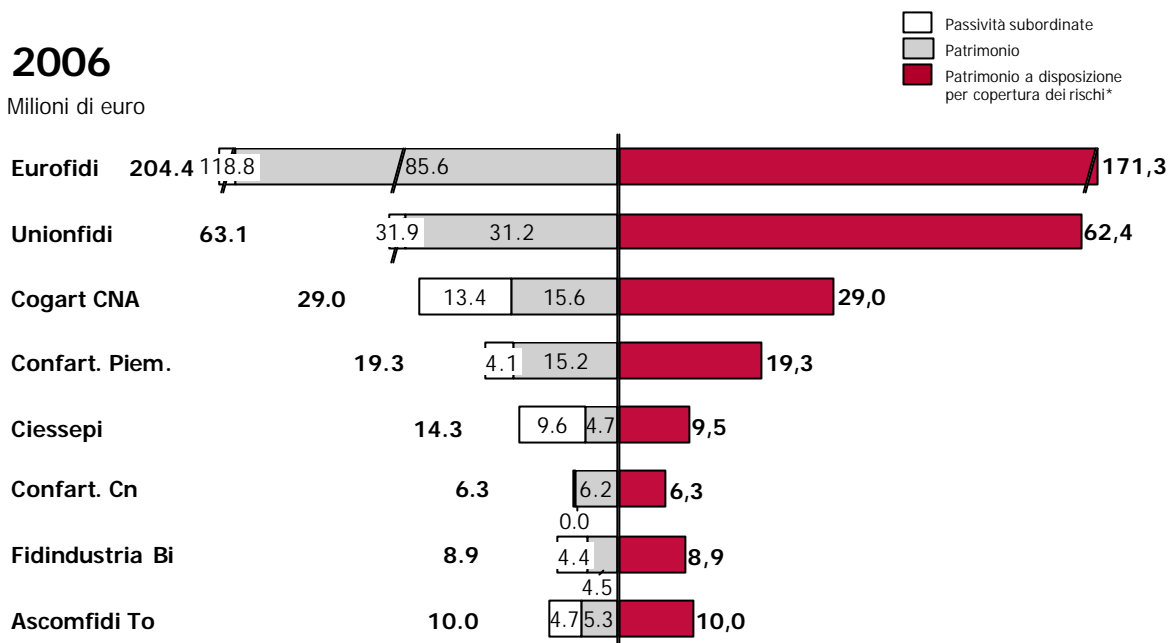
Nel seguito, si analizza il patrimonio a disposizione per la copertura dei rischi dei singoli confidi.

Tavola 3.17 - 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

Tavola 3.18 - 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).

3.2.3 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

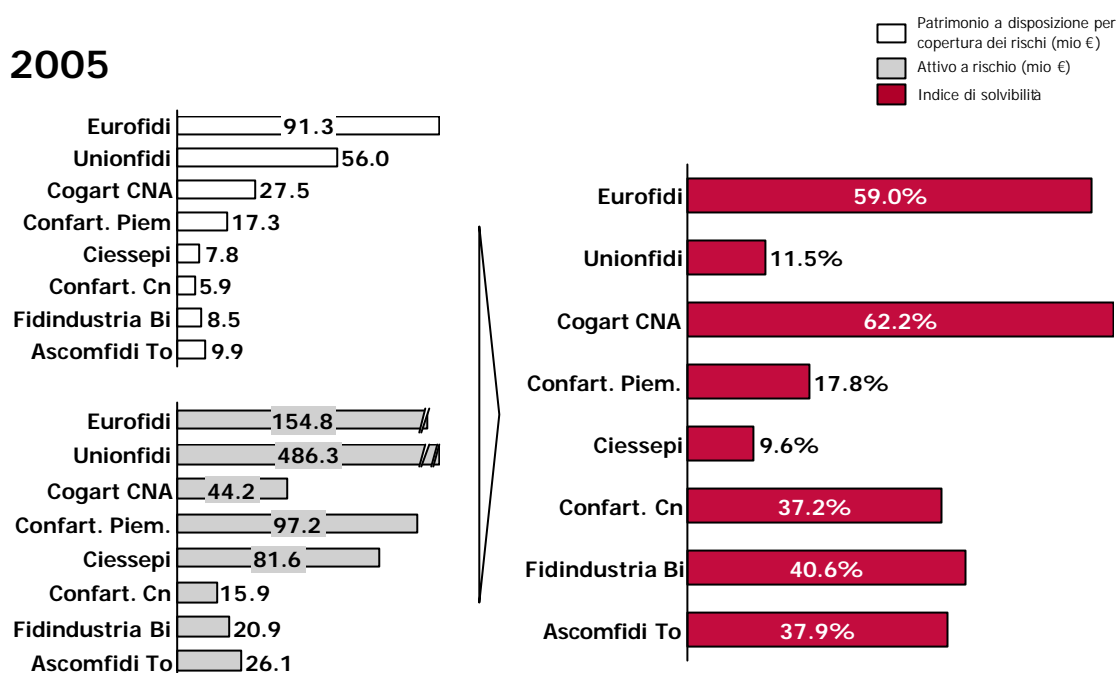
L'indice di solvibilità è l'indicatore sintetico della solvibilità di un confidi e mette in relazione le grandezze analizzate nei due paragrafi precedenti:

- ¶ 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.

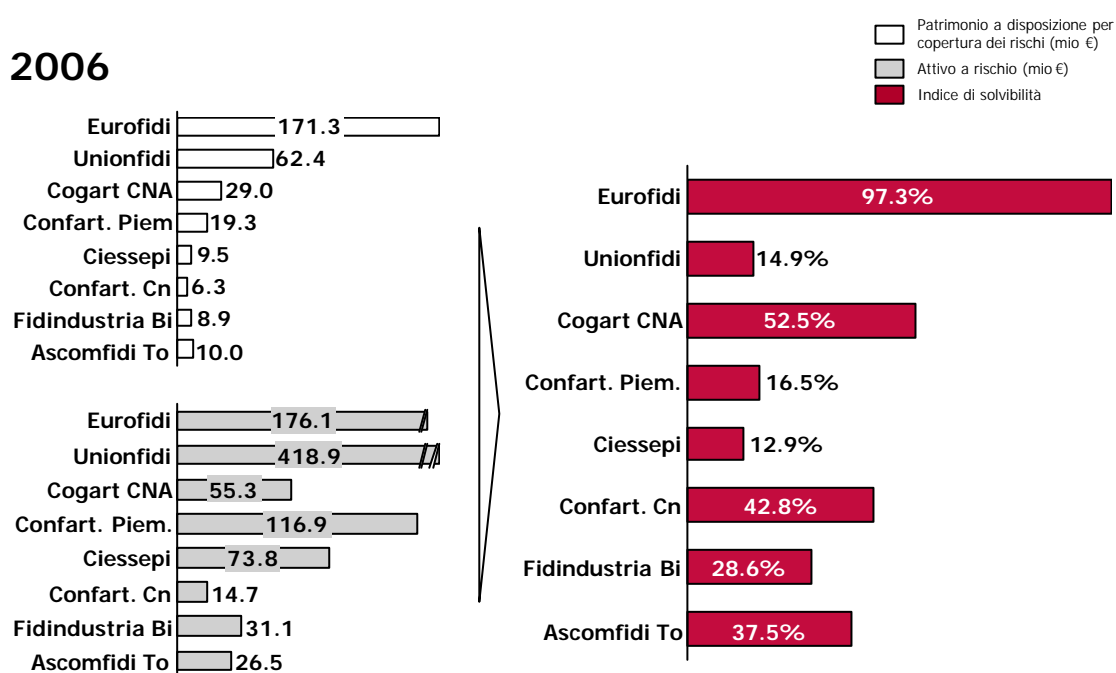
Dopo aver definito il significato dell'indice di solvibilità vediamo una panoramica degli indici dei confidi piemontesi nel biennio 2005-2006.

Tavola 3.19 - Indici di solvibilità dei confidi piemontesi (2005)



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

Tavola 3.20 - 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).

3.2.4 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

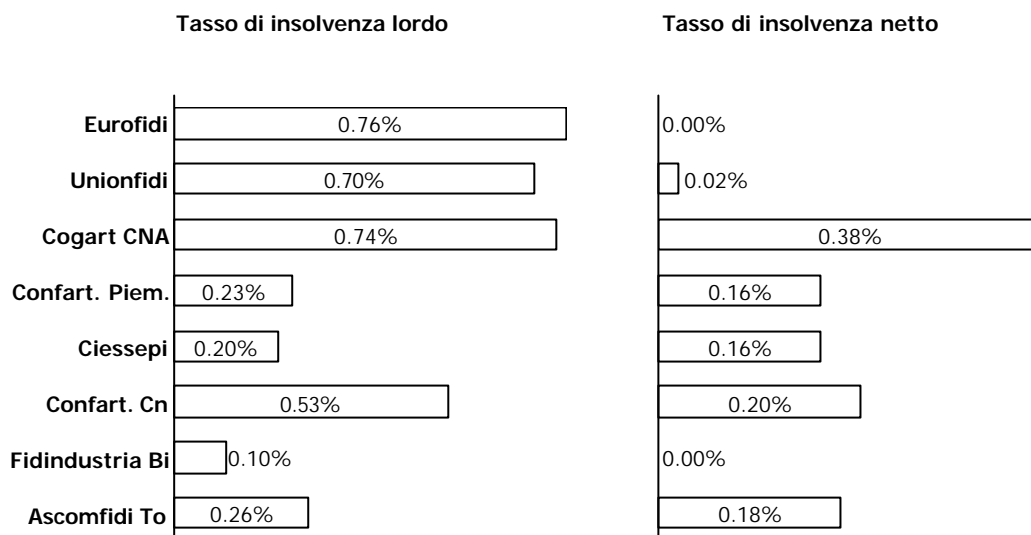
Le insolvenze nette sono il componente negativo di reddito determinato dal verificarsi del rischio oggetto dell'attività del confidi che effettivamente pesa sul bilancio d'esercizio.

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.

Tavola 3.21 - *Indice di sofferenza delle garanzie, tasso di insolvenza lordo e tasso di insolvenza netto di confidi piemontesi (2005)*

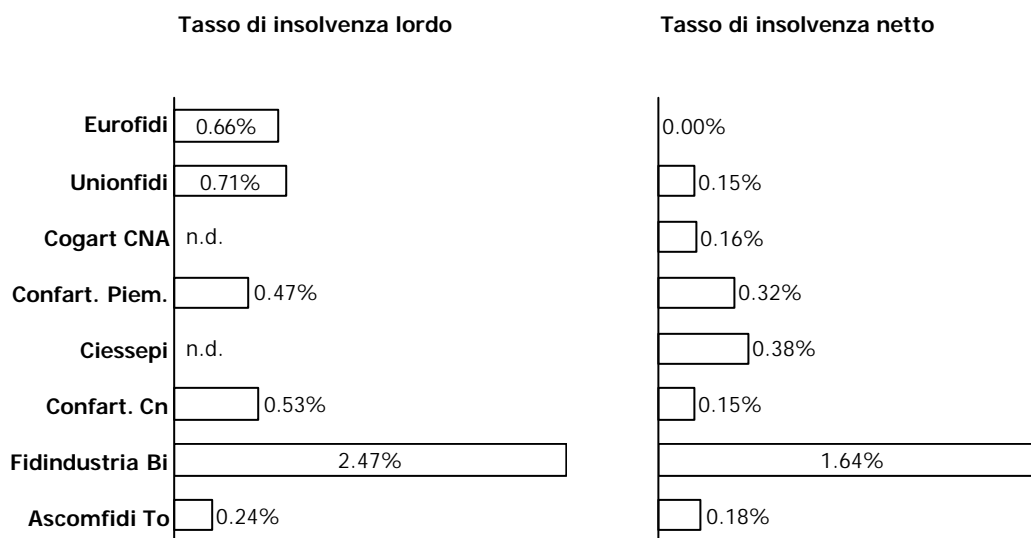
2005



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

Tavola 3.22 - *Indice di sofferenza delle garanzie, tasso di insolvenza lordo e tasso di insolvenza netto di confidi piemontesi (2006)*

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.

3.2.5 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 operativi⁹ 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 totali¹⁰: sono i costi operativi più le rettifiche di valore su immobilizzazioni, gli oneri straordinari e le imposte sul reddito.

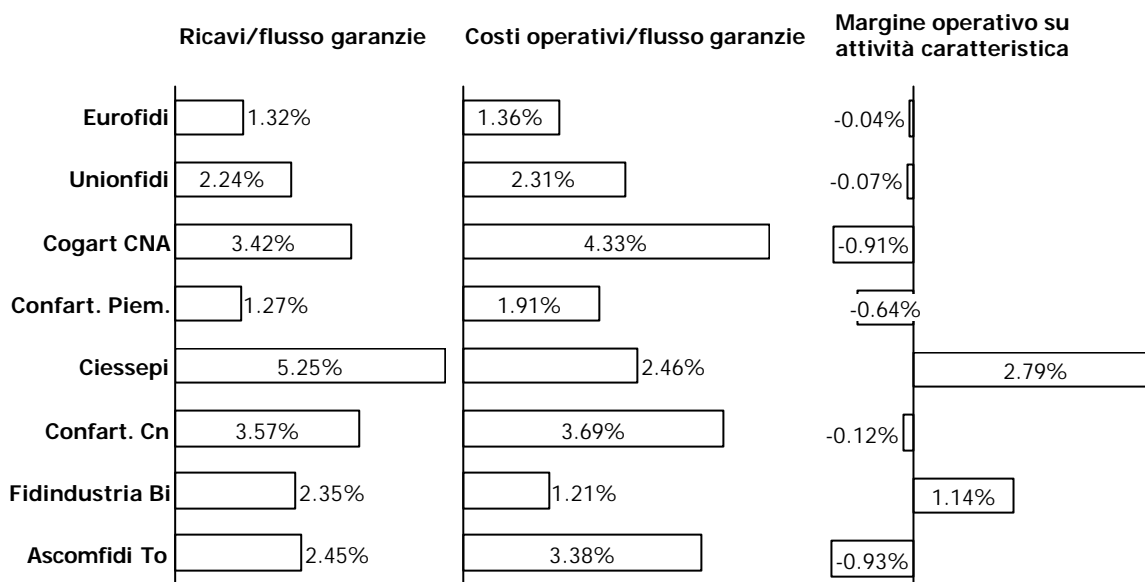
Nelle due tavole che seguono viene analizzata la redditività dei confidi piemontesi nel biennio 2005-2006, limitatamente all'attività caratteristica. È opinione degli autori che sia importante isolare l'attività caratteristica dagli altri aspetti economici che interessano la gestione di un confidi per capire avere una panoramica del mercato non solo in termini di dimensioni (vedi § 3.1) ma anche in termini di redditività.

⁹ Non sono comprese le perdite su garanzie prestate.

¹⁰ Non sono comprese le perdite su garanzie prestate.

Tavola 3.23 - Calcolo del margine operativo creato dai confidi piemontesi (2005)

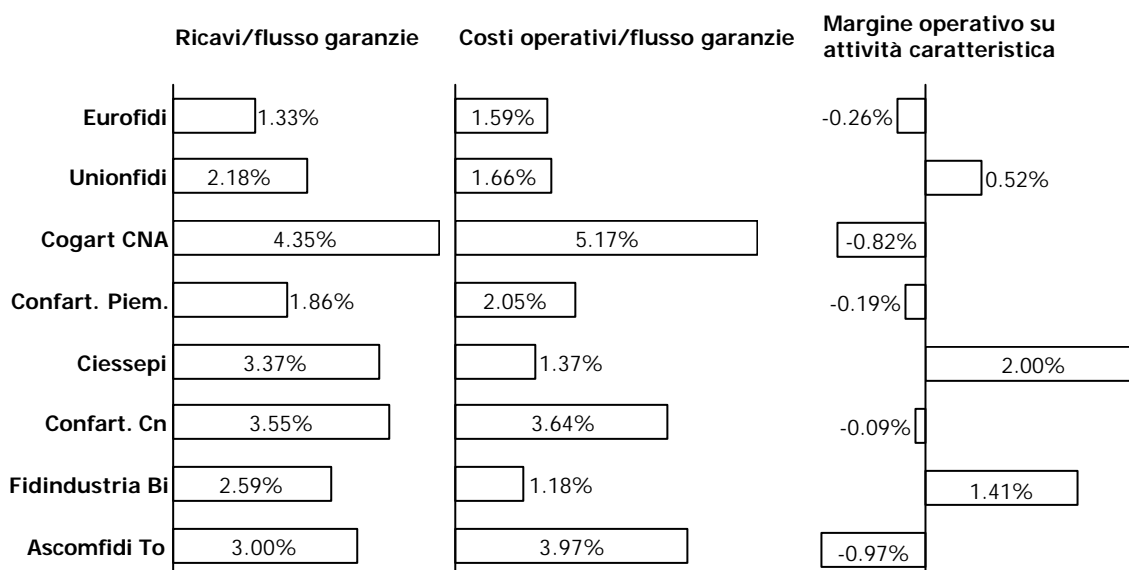
2005



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

Tavola 3.24 - Calcolo del margine operativo creato dai confidi piemontesi (2006)

2006



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

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 riscontano 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 confidi 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

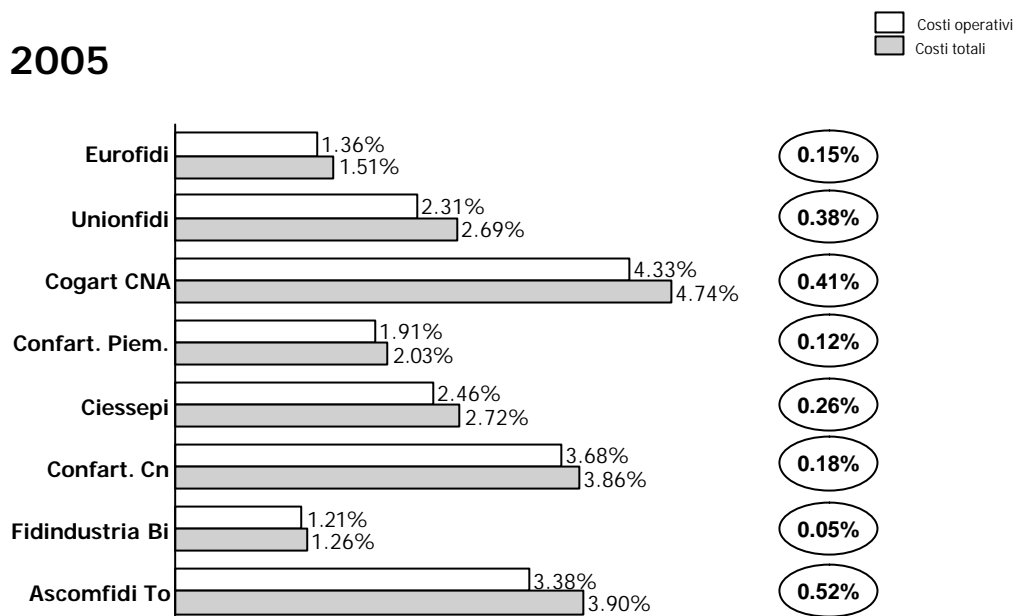
scelta è stata fatta per un preciso obiettivo di redditività. È da sottolineare che nonostante l'assenza di commissioni passive nel bilancio di Ciessepi, i costi operativi di Ciessepi sono a livelli bassi, ma non inferiori a quelli di altri player che invece ricorrono a controgaranzie e quindi pagano 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%).

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.

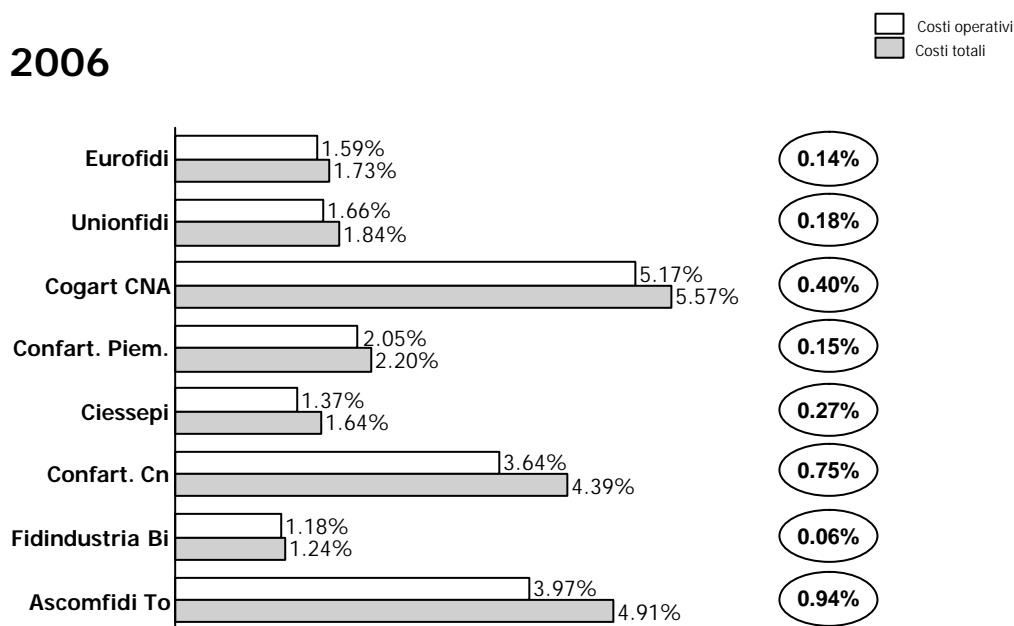
I confidi che presentano bassi costi operativi, evidenza di efficienza della struttura, presenteranno anche costi non operativi molto contenuti e quindi bassi costi totali.

Tavola 3.25 - confronto fra costi operativi e costi totali in percentuale rispetto al flusso di garanzie con separata indicazione dello scarto fra le due grandezze



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

Tavola 3.26 - confronto fra costi operativi e costi totali in percentuale rispetto al flusso di garanzie con separata indicazione dello scarto fra le due grandezze



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

Capitolo 4 - I cambiamenti normativi in atto e le conseguenti possibili evoluzioni del mercato delle garanzie

4.1 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:

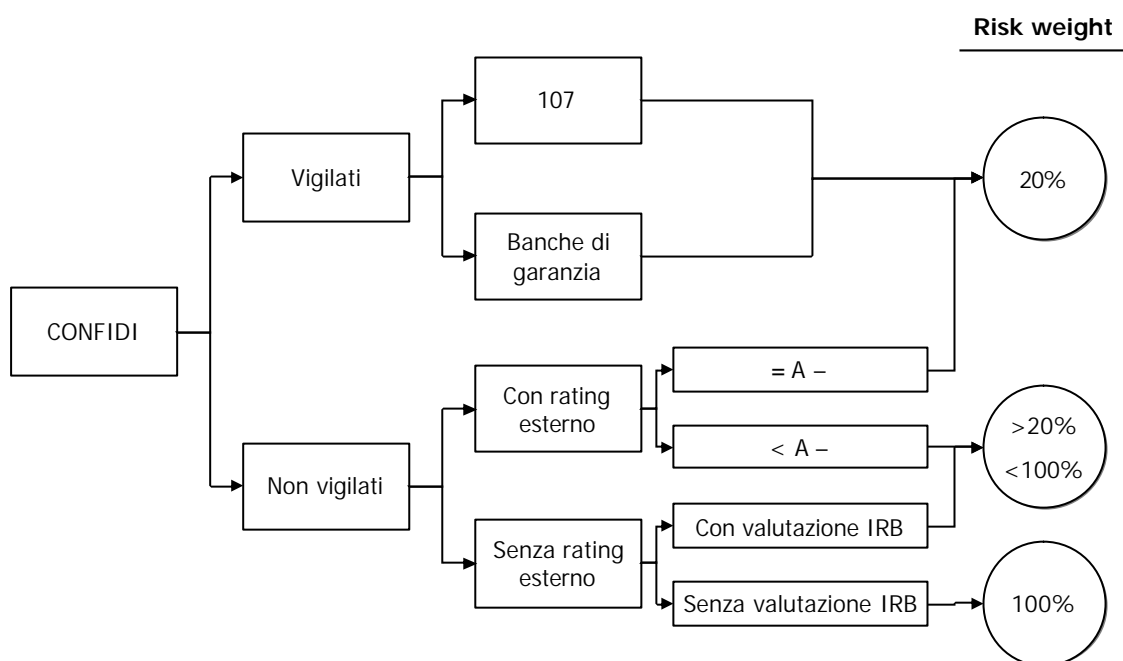
- Legge quadro sui confidi (2003): il Parlamento italiano nel 2003 ha approvato il decreto legislativo 269/2003, una legge quadro che prevede alcuni principi cardine per la regolamentazione dell'attività dei confidi da svilupparsi in modo sistematico in una normativa secondaria (demandata alla competenza 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 4.1.

Tavola 4.1 - Rappresentazione grafica del quadro normativo di riferimento per i confidi (albero logico).



Nei prossimi paragrafi andremo ad approfondire le singole normative che entrano in gioco nella determinazione del quadro rappresentato in tavola 4.1; 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.

4.1.1 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:

$$\text{Accantonamento a capitale di vigilanza} = \text{attivo a rischio} * 8\%$$

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

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.

Tavola 4.2 - 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 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):

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

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

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.

A. 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 180g, 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.

B. 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-.

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%

Accantonamento a capitale di vigilanza = [accantonamento sulla parte di credito garantita] + [accantonamento sulla parte di credito non garantita]

quindi:

$$\begin{aligned} \text{Accantonamento} &= [(10.000*0,5)*0,2*0,08] + [(10.000*0,5)*0,8*0,08] = \\ &= 80 + 320 = 400 \end{aligned}$$

In assenza di garanzia del confidi avremmo avuto:

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

La garanzia del confidi consente alla banca un minor assorbimento di capitale pari a $640 - 400 = 240 \text{ €}$ (- 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.

C. 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):

1. IRB¹¹ base: la banca assegna internamente un rating sulla base di PD prenditore.
2. 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:

Tavola 4.3 - Calcolo degli accantonamenti a capitale di vigilanza utilizzando le tre diverse metodologie di quantificazione del rischio di credito degli affidati

$$\text{Accantonamenti} = \text{Attività} * x^{\dagger} * 8\%$$

<i>IRB base</i>	<i>IRB avanzato</i>	<i>No IRB (Standard rating)</i>
$x = f(\text{PD, tipo prend.})$	$x = f(\text{PD, LGD, EAD, tipo prenditore})$	$x = f(\text{rating esterno})$

[†]x = coefficiente di ponderazione del rischio (risk weight)

¹¹ IRB = Internal Rating Based

4.1.2 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 previste nella "Proposta di modifica della direttiva europea sul patrimonio delle banche" (BCE, luglio 2004) 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 quadro (D.Legs. 269/2003 art. 13) 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 100 milioni di € di garanzie;
- facoltativa per un valore compreso fra 75 e 100 milioni;
- 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.

Per esercitare l'opzione oltre che i 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.

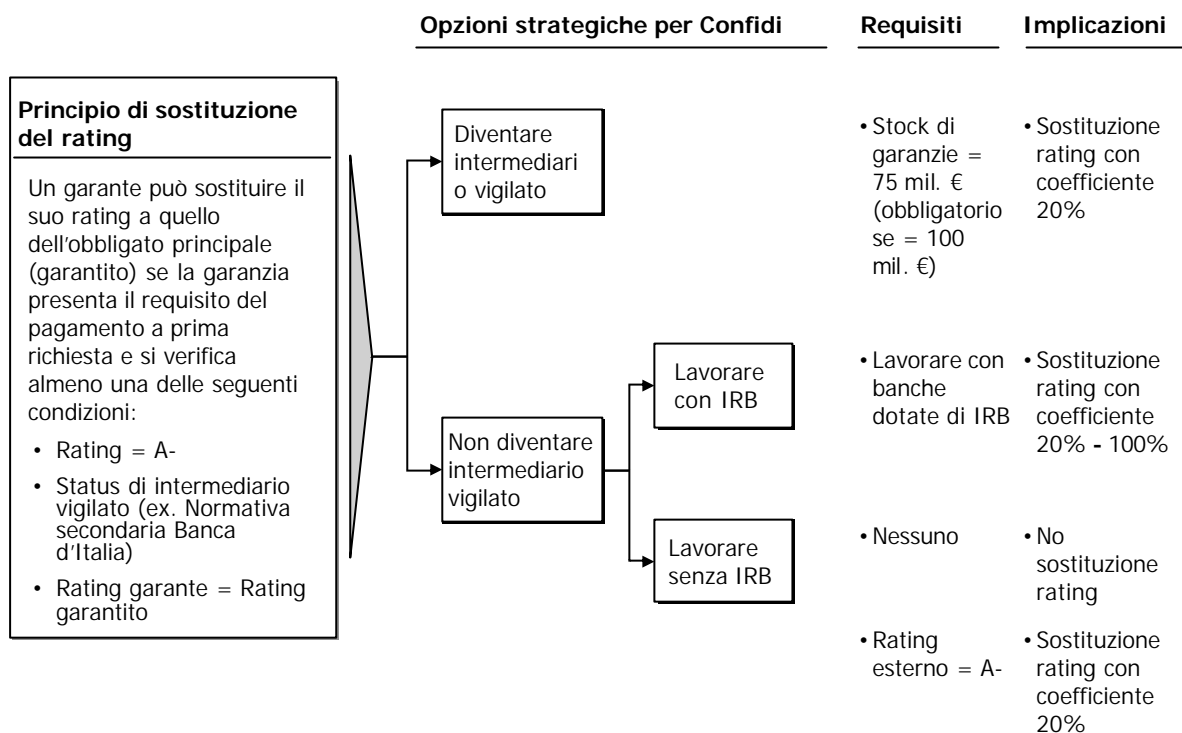
3. Rimanere nell'elenco di cui all'art. 106 TUB. Se il confidi è di piccole dimensioni non avrà né l'obbligo né la facoltà di trasformazione in 107, tanto meno la possibilità di esercitare l'opzione per la trasformazione in banca cooperativa. In questo caso non sarà sottoposto alla vigilanza di Banca 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 questa facoltà sarà ritenuta dai confidi un fattore competitivo importante, allora assisteremo a numerose richieste di trasformazione in intermediario vigilato, e aggregazioni fra confidi per raggiungere la massa critica necessaria per la trasformazione stessa.

La tavola 4.1, che abbiamo anticipato nelle pagine precedenti, schematizza il quadro di riferimento per i confidi presentato nei paragrafi precedenti. La successiva tavola 4.4 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.

Tavola 4.4 - Opzioni strategiche per i confidi all'interno dello scenario competitivo di riferimento



- Un confidi vigilato può permettere la riduzione dell'assorbimento di capitale per una banca (risk weight = 20%) 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)
- Un confidi non vigilato potrà:
 - Ottenere un rating esterno superiore ad A- e permettere la riduzione dell'assorbimento di capitale per una banca in misura pari a un intermediario vigilato (risk weight = 20%).
 - 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 (risk weight compreso fra 20% e 100%).
 - Operare senza rating (interno/esterno) 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).

4.2 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 delle garanzie piemontese (cap. 3) e il nuovo scenario normativo (cap. 4, § 4.1).

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 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

4.2.1 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.

A. 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
- Fra 75 e 100 milioni di euro: la trasformazione in intermediario vigilato è opzionale
- Sopra i 100 milioni di euro: la trasformazione in intermediario vigilato è obbligatoria.

Ottenimento del coefficiente minimo di patrimonializzazione:

$$\frac{\text{Capitale a copertura del rischio}}{\text{Attivo a rischio}} = 6\%^{12}$$

Sviluppo dell'organizzazione e dei processi in termini di:

- Risk management

¹² 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.






- 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.

B. 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 4.5 presentiamo sinteticamente lo stato d'avanzamento nella realizzazione della strategia.

Tavola 4.5 - Livello di adeguamento alla nuova normativa dei confidi piemontesi con strategia di trasformazione in intermediario vigilato¹³.

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

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

¹³ 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.

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.

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 euro¹⁴ e quindi molto prossimo alla quota di 75 necessaria per l'esercizio dell'opzione di 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'esercizio dell'opzione 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 confidi 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 confidi 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.

¹⁴ Fonte: bilanci 2006

- 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 l'esercizio dell'opzione di trasformazione in intermediario vigilato. Va da sé che l'adeguamento ai requisiti organizzativi rappresenta un obiettivo ad esso subordinato.

4.2.2 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 trovano 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 che allora si riteneva essere 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. Alla luce della normativa secondaria emanata successivamente, l'azione di Ciessepi di riduzione degli stock si è rivelata non necessaria ai fini non essere obbligati alla trasformazione in intermediari vigilati.
- 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.

4.2.3 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.

4.3 GUARDANDO AL FUTURO, NUOVI ELEMENTI DI SCENARIO POTREBBERO IMPATTARE LE STRATEGIE DEI CONFIDI

Durante le interviste condotte ai principali confidi e ai loro stakeholder, 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.

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

Nella parte del presente lavoro dedicata all'analisi della domanda di mercato dei confidi in Piemonte (cfr. capitolo 2: questionario alle imprese) abbiamo notato come i clienti dei confidi siano 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 3 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.

4.3.2 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 inversa: 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.

4.3.3 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 Sanpaolo, in primis) con la collaborazione dei confidi di maggiori dimensioni (Unionfidi e Eurofidi, in primis). 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 prestatore e a condizioni prestabilite in funzione del rating del prestatore 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.

4.4 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 del capitolo 2, l'analisi dell'offerta fatta nel capitolo 3 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:

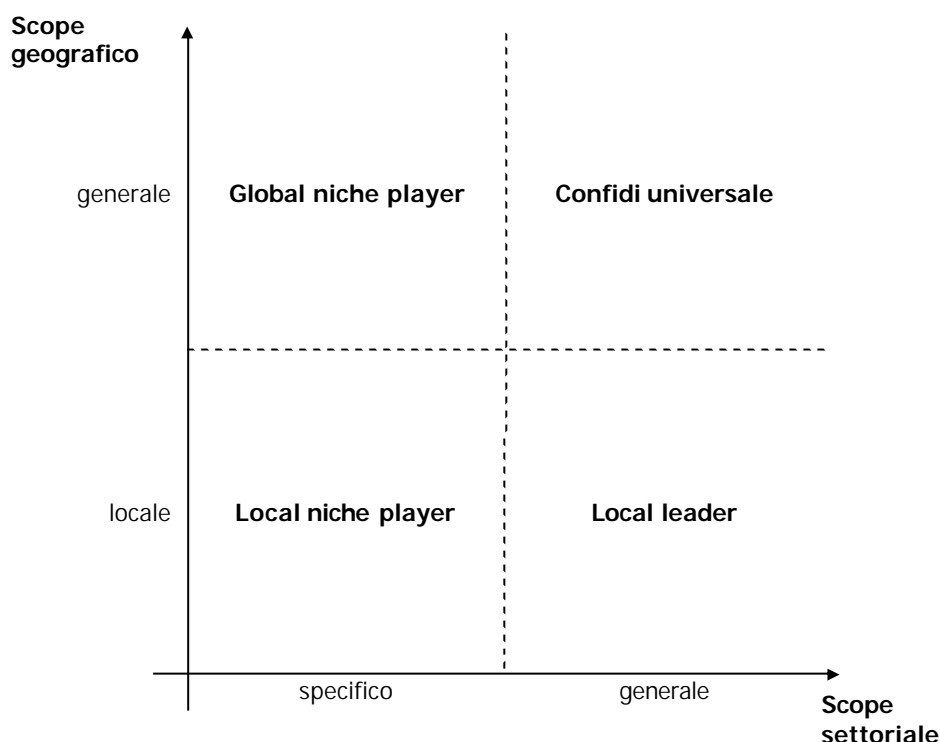
- **Locale:** strategia che prevede il focus su una particolare area geografica più o meno ristretta, escludendo l'espansione territoriale. I confidi che operano questa scelta quindi non allargheranno il raggio d'azione rispetto a quello attuale.
- **Generale:** strategia che non prevede il focus su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

Tavola 4.6 - 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

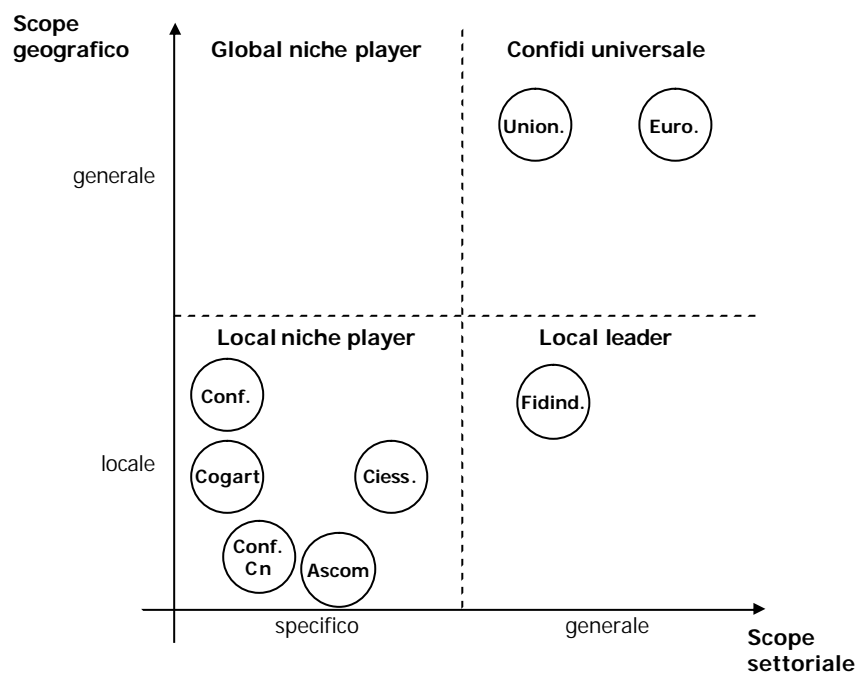
bond di distretto, che sono per definizione destinati allo sviluppo economico di determinate aree geografiche.

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:

Tavola 4.7 - Posizionamento dei confidi piemontesi sullo scenario competitivo¹⁵



¹⁵ Posizionamento operato in base ai dati al 31/12/2006

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 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 capitolo (§ 4.2.3 punto C).
- 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 di 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.

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 dimostrato che una strategia di fusioni sovraregionali con player legati ad associazioni, 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.

Bibliografia

- Bollettini statistici di Banca d'Italia anni 2005-2006 (2005-2007)
- Note sull'andamento dell'economia del Piemonte nel 2005 – Banca d'Italia (2006)
- Note sull'andamento dell'economia del Piemonte nel 2006 – Banca d'Italia (2007)
- Piemonte Economico Sociale 2006 - IRES Piemonte (2007)
- Relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive - Ministero dello Sviluppo Economico (2006)
- The effectiveness of investment subsidies: Evidence from survey data – Luigi Cannari, Leandro D'Aurizio, Guido de Blasio – Occasional Papers Banca d'Italia (2006)
- La finanza per la crescita delle imprese - Giuseppe Lusignani (2007)
- Problemi finanziari e profili di rischio nei processi di crescita delle pmi italiane - Franco Varetto, Centrale dei Bilanci (2004)
- L'industria italiana nel contesto europeo di fronte a Basilea 2 - Franco Varetto, Centrale dei Bilanci (2007)
- Rapporto UniCredit Banca sulle Piccole Imprese 2006-2007 - UniCredit Banca (2007)
- The Basel I Accord – Basel Committee
- The Basel II Accord – Basel Committee
- Risk Weighted Assets at "The Language of Money" - Financial Dictionary – Edna Carew
- Confidi e fidejussioni verso Basilea 2 – Giuseppe Russo (2003)
- Imprese e banche insieme verso Basilea 2 – Giuseppe Russo (2005)
- Il futuro dei Confidi: contributo all'agenda 2005-2006 – Luca Erzegovesi (2005)
- I confidi dopo la legge quadro e 'Basilea 2': Seminario Confidi Servizi Emilia Romagna – Luca Erzegovesi (2006)
- I confidi ed il credito alle PMI – Paola de Vincentis (2007)
- L'ora dei capitali, nuove opportunità finanziarie per le medie imprese italiane – Roberto Ruozi, Pierpaolo Ferrari (2007)

- Basilea 2: impatti ed opportunità – Massimiliano Sterpinetti, Alessandro Pellicciotta (2006)
- 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 (2007).
- Testo unico bancario (d.lgs. 1° settembre 1993, n. 385 e successive modifiche e integrazioni).
- Gazzetta Ufficiale n.274 del 25 novembre 2003 - Supplemento Ordinario n. 181 – 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.
- Bilanci d'esercizio 2005 e 2006 di:
 - Eurofidi
 - Unionfidi
 - Cogart CNA
 - Confartigianato Fidi Piemonte
 - Ciessepi Confesercenti
 - Confartigianato Fidi Cuneo
 - Fidindustria Biella
 - Ascomfidi Torino
 - Confidcol
 - Ascomfidi Vercelli
 - CTS Cuneo
 - Coop CASA
 - Agricolfidi¹⁶
 - Ascomfidi Langhe e Roero
 - Fidicom Alessandria
 - Ascomfidi Alessandria
 - Fincom Vercelli

¹⁶ Solo bilancio 2005

- Fiditurismo Piemonte
- Cogav Val Pellice
- Coop artigiana del Canavese ACAI

Siti internet

- <http://bancaditalia.it>
- <http://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)
- <http://www.incentivi.mcc.it/> (MCC gruppo Unicredit)
- <http://www.istat.it>