



Comitato Torino Finanza

Rapporto dell'Osservatorio permanente sui Confidi, *Edizione 2022*

***I confidi dalla prospettiva delle banche e delle società provider di servizi innovativi***

A cura di:

*Alessandra Abbruzzese*

Roma, 06 maggio 2022



# Il ruolo futuro dei Confidi: un ponte fra le banche e le mPMI

## *Il passato*

---

In passato i Confidi hanno detenuto un quasi monopolio **nella gestione delle risorse pubbliche sotto forma di garanzie.**



## *Il presente*

---

Oggi, in presenza di **garanzie pubbliche alternative**, molti **Confidi** hanno perso rilevanti quote di mercato.



## *Il futuro*

---

Rarefazione del *relationship landing* e nuove opportunità nel segmento delle imprese di minori dimensioni: **i confidi come ponte fra Banche e mPMI**



# L'indagine: come rafforzare la partnership con le Banche?



## L'obiettivo:

Identificare i **fattori** (commerciali, patrimoniali, organizzativi, di governance, trasparenza, ecc.) **dai quali dipende il rapporto di collaborazione tra i confidi e le banche e che impattano sul rapporto tra i confidi e le imprese associate.**

## Lo strumento:

Interviste realizzate nella forma di **questionario anonimo** a qualificati attori:

- del **sistema bancario italiano**;
- di **società partner dei confidi** (servizi di consulenza, fornitura di software gestionali, informazioni finanziarie e sistemi di valutazione dei prenditori (ECAI), gestione finanziaria).



# I soggetti intervistati: sul versante delle banche

Feedback esperto di 9 attori riferibili a:

② Fra i maggiori gruppi bancari italiani



② Fra i gruppi di credito cooperativo

① Banca fintech

③ Banche attive su scala nazionale

# I soggetti intervistati: sul versante delle società partner

13 esperti riferibili a 4 tipologie di società:

- ① **Software gestionali e ICT**  
Galileo Network  
Finance Evolution  
Sixtema

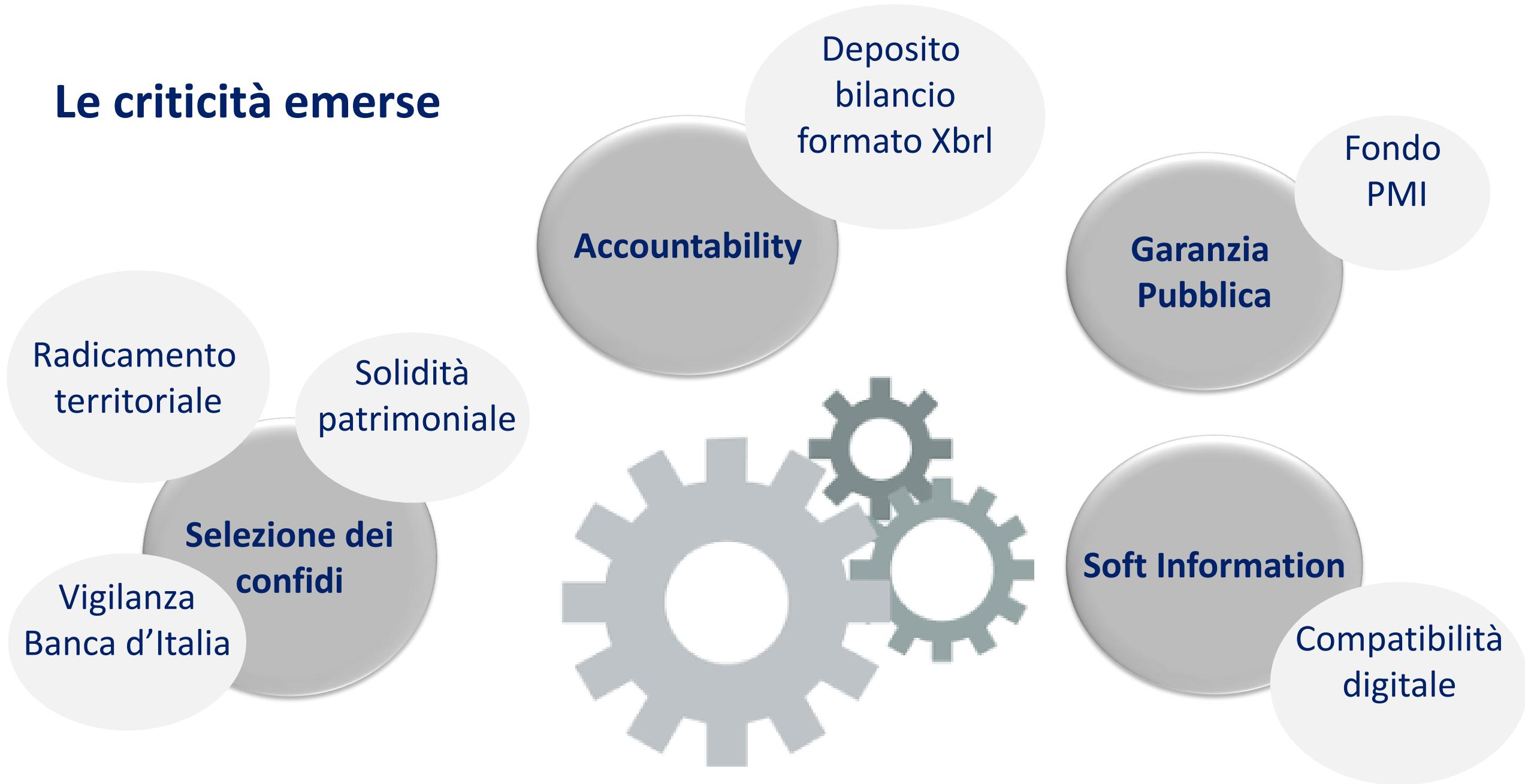


- ② **Business Information**  
Cerved Group  
Crif  
Modefinance

- ③ **Società di Lending**  
Change Capital, Fire Group, Frigiolini &P.M.,  
Over, Prelios Innovation, Prometeia Advisor Sim

- ④ **Consulenza strategica  
e gestionale**  
Res Consulting Group

# Le criticità emerse



# I punti di forza dei confidi

**Capacità di veicolare  
clientela alle banche e ad  
altri intermediari finanziari**

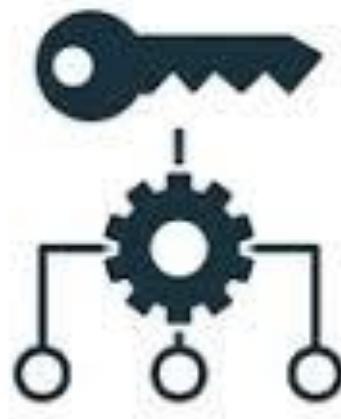


**Capacità potenziale di ridurre  
l'asimmetria informativa tra  
mPMI e intermediari finanziari**

# I fattori chiave che incidono sulla partnership con le banche

Capacità commerciale

Velocità di pagamento  
delle garanzie escusse



Solidità patrimoniale

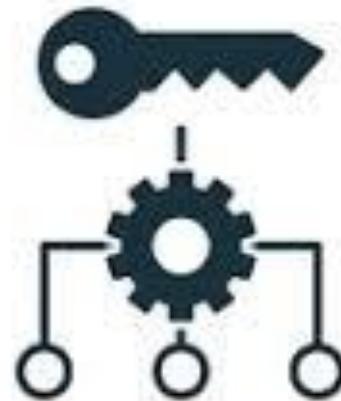
Trasparenza

KEY FACTOR

# I fattori chiave che incidono sulla propensione dei confidi ad innovare

**Qualità dei software gestionali**

**Estensione gamma prodotti e servizi offerti oltre la garanzia**



KEY FACTOR

**Investimenti strutturali in ICT**

**Competenza e dinamicità del D.G.**

# Alcune chiavi interpretative

**Soft information e compatibilità digitale**

**Solidità patrimoniale e pagamento delle garanzie escusse**

**Gamma dei servizi offerti, posizionamento strategico e qualità del management**

**Accountability**





**Grazie per l'attenzione**

*Alessandra Abbruzzese*

