

## **Razionalizzazione confidi e Basilea 2**

Razionalizzazione confidi e Basilea 2 .....	1
1 Introduzione: lo scenario di riferimento .....	3
2 I Confidi : Legge Quadro e Basilea 2 .....	8
3 L'operatività dei Confidi: rassegna internazionale .....	14
3.1 Il sistema di garanzia in Francia.....	15
3.2 Il sistema di garanzia in Giappone .....	17
3.3 Conclusioni .....	19
4 Premessa metodologica: significatività del campione ed analisi dei dati disponibili	21
5 Analisi quantitativa .....	24
6 Analisi qualitativa .....	27
ALLEGATO 1 : Questionario .....	28

## **1 Introduzione: lo scenario di riferimento**

Lo scenario di riferimento all'interno del quale si colloca l'operatività dei Confidi è quello di un sistema bancario che progressivamente, a seguito dei ben noti processi aggregativi, adotta procedure sempre più standardizzate per elaborare il patrimonio informativo relativo ai soggetti affidati: tale patrimonio, composto di dati quantitativi e soprattutto qualitativi, è fondamentale nell'attività di erogazione del credito alle imprese, divenendo fattore critico di successo dei Confidi. Questi ultimi, infatti, in ragione della loro matrice associazionistica e di categoria, possono agevolmente ottenere e consolidare un significativo vantaggio informativo.

Le procedure standardizzate adottate in ambito bancario, infatti, sono in grado di processare in modo rigoroso e a bassi costi una serie di informazioni, prevalentemente quantitative, che presentano caratteristiche di oggettività, ma che non colgono completamente l'effettivo merito di credito delle imprese di piccole dimensioni: il problema di presenta amplificato alla luce dell'imminente e definitiva entrata in vigore delle disposizioni regolamentari di Basilea 2.

Le stesse grandi banche si sono rese conto del problema e hanno cercato di porvi rimedio costituendo divisioni *corporate* dedicate. Tale soluzione organizzativa non risolve tuttavia il problema di una completa ed approfondita valutazione del merito di credito e, ancora prima, della natura, della qualità e della durata del fabbisogno finanziario d'impresa, poiché proprio le Pmi restano escluse dall'attività delle divisioni *corporate*, oppure, quando si procede alla loro analisi, si utilizzano tecniche statistiche di *scoring*, non tarate sulle caratteristiche quali-quantitative tipiche delle Pmi, dando risultati fuorvianti e non rappresentativi della reale situazione economico-finanziaria. Inoltre, le imprese più piccole subiscono, come è noto, un trattamento differenziato (razionamento o preclusione nell'accesso al credito, penalizzazioni in termini di costo del denaro) rispetto alle imprese di maggiori dimensioni.

Proprio le conseguenze delle asimmetrie informative sopradescritte consentono ai Confidi, grazie alla loro figura di collegamento tra il mondo imprenditoriale e quello bancario-finanziario, di operare fruttuosamente a favore delle Pmi.

I Confidi, sotto certi aspetti si sostituiscono alla banca nella produzione di informazioni, attraverso il loro processo di istruttoria, per pervenire ad una corretta determinazione del rischio di credito.

Gli elementi che permettono ai Confidi di avere un vantaggio informativo ed una superiore capacità valutativa sono:

- la possibilità di usare informazioni “riservate” relative alle vicende dell’azienda e del patrimonio personale del socio;
- il *controllo sociale* a cui il socio è sottoposto in maniera implicita per prevenire comportamenti opportunistici e sleali, caratteristico delle associazioni di categoria;
- la particolare relazione con le associazioni imprenditoriali, che permette una conoscenza approfondita delle caratteristiche del settore.

Inoltre, i Confidi rivestono una funzione di intermediazione creditizia (concedono crediti di firma attraverso il rilascio di garanzia) e di canalizzazione dei contributi pubblici.

La possibilità dei Confidi di erogare garanzie accettate dalle banche risiede:

- nella credibilità dell’istruttoria e quindi nel livello di efficienza informativa del processo creditizio adottato;
- nella solvibilità dei Confidi, connessa al livello di patrimonio (dove il livello di patrimonio dipende dall’autofinanziamento, dagli apporti esterni da soci e, soprattutto, da contributi pubblici o privati).

Lo stesso punto di forza distintiva dei Confidi costituisce, tuttavia, anche il principale profilo della loro debolezza poiché la loro attività viene svolta poggiando su strutture fragili, puntando quasi esclusivamente sulla prossimità territoriale e sulla conoscenza del cliente, con un duplice risvolto:

1. il personale dei Confidi è spesso “prestato” dalle associazioni di categoria di cui gli stessi sono espressione e di conseguenza non è sempre preparato (sotto il profilo dell’analisi economico-finanziaria) in modo adeguato;
2. la funzione di intermediazione viene spesso svolta in condizioni anti-economiche di palese inefficienza operativa, utilizzando un processo del credito non sempre rigoroso e, in prospettiva, problematico ai fini di vigilanza (ipotizzando l’iscrizione all’Albo di cui all’art.107 T.U.L.B.).

Il legame diretto con le imprese e con le associazioni ha permesso la diffusione e ramificazione dei Confidi; il limite territoriale, tuttavia, ne impedisce l’espansione e la diversificazione, in coerenza con la legislazione che nel nostro Paese identifica, per le banche locali, l’operatività consentita come quella “prevalente nei confronti dei soci”. Inoltre i contributi sono erogati non solo per coprire i rischi, ma vanno anche a coprire le inefficienze e l’elevato livello dei costi operativi, il che non mette certamente in moto un meccanismo virtuoso.

I Confidi sono una costellazione variegata di soggetti all’interno della quale sono nate forme di accordo e coordinamento nazionale (es.: Coordinamento nazionale Confidi,

Federazione nazionale Confidi, Confindustria, Fedartfidi, Federasconfidi, Federfidi-Commercio) che hanno come obiettivo la ricerca di linee comuni di condotta.

Rispetto ai Confidi europei quelli italiani presentano un **numero** di organismi di garanzia molto alto (trova parte giustificazione nel tessuto imprenditoriale caratterizzato da un numero molto elevato di PMI, tuttavia nel 2005 l'82% dei Confidi appartenenti all'AECM<sup>1</sup> è italiano), con una **settorialità** che, se confrontata con quella europea, può apparire esasperata. Altri elementi caratterizzanti i Confidi italiani sono il **valore medio di garanzie** in essere, il **numero di garanzie erogate** in un anno e il livello di **patrimonio netto** e il valore del moltiplicatore (possibilità di erogare garanzie).

Se per tutti gli elementi sopra menzionati l'aggregato Confidi-Italia si colloca sotto la media europea, per quanto riguarda il grado di rotazione o rinnovo delle garanzie, l'Italia presenta valori superiori alla media.

Un ultimo elemento distintivo è che nella realtà europea i Confidi sono in stretto collegamento con il sistema bancario, tanto che in Francia le società di garanzia sono l'espressione delle banche e in Germania sono enti creditizi a tutti gli effetti.

I Confidi, per l'esercizio dell'attività di prestazione di garanzie collettive, possono costituirsi secondo due tipologie associative:

- società cooperativa a responsabilità limitata
- consorzio

La scelta può avvenire in base a fattori che dipendono da:

1. leggi agevolative speciali che prevedono specifiche forme giuridiche;
2. elasticità organizzativa;
3. regime fiscale.

Le risorse apportate ai Confidi possono pervenire secondo due modalità:

- patrimoniale: a titolo di partecipazione con le quote versate dai soci, con versamenti fatti dai soci al fondo rischi, con contributi versati da enti sovventori (amministrazioni pubbliche, associazioni imprenditoriali di categoria, grandi aziende), questi diversi apporti vanno ad incidere sul valore del patrimonio e pertanto su livello di solvibilità del Confidi;
- reddituale: questo tipo di contribuzione avviene da parte dell'affidato nel momento in cui si ottiene la garanzia del Confidi stesso (può essere definito da provvigioni,

---

<sup>1</sup> Associazione Europea di Mutua Garanzia, rappresenta i Confidi europei presso le istituzioni politiche e finanziarie dell'Unione Europea. Sono membri di diritto e associati i Confidi di: Germania, Austria, Belgio, Spagna, Estonia, Finlandia, Francia, Ungheria, Italia, Lituania, Portogallo, Romania, Slovacchia, Repubblica Ceca, Turchia e Svezia.

commissioni, diritti di segreteria, compensi specifici per i servizi erogati). In genere si tratta di contributi assai modesti.

A queste si aggiungono le fideiussioni rilasciate dai soci e i contributi erogati dagli enti pubblici.

Oltre al patrimonio, all'interno dei Confidi assume un ruolo rilevante anche il fondo di garanzia composto da:

- fondo di garanzia monetario (alimentato dai contributi di associati/consorzati, enti pubblici e privati), che è un deposito in denaro presso una o più banche convenzionate a titolo di pegno irregolare, pertanto rappresenta una garanzia reale
- fondo fideiussorio (composto dalle garanzie rilasciate dalle imprese associate alle banche convenzionate) che rientra nella sfera delle garanzie personali.

Il fondo di garanzia ha un duplice ruolo:

- quello di copertura delle perdite derivati da crediti assistiti da garanzia mutualistica
- quello di concorrere alla determinazione dell'importo di credito garantito e quindi erogabile alle imprese, poiché è la base di riferimento per il calcolo del moltiplicatore;

Tuttavia, con l'introduzione di Basilea 2, questo secondo ruolo del fondo di garanzia sarà fortemente ridimensionato nella sua rilevanza per i Confidi ex art. 107 e quelli che si trasformeranno in banche: l'ammontare delle garanzie personali erogabili non dipendono dal moltiplicatore bensì dal patrimonio di vigilanza, dove quest'ultimo dipende fortemente dalla qualità del portafoglio delle garanzie erogate. Per quanto riguarda i Confidi ex art. 106, invece, la dimensione delle garanzie reali erogabili dipende dalla dimensione del fondo di garanzia monetario.

L'attribuzione della garanzia viene decisa dal Comitato Tecnico del Confidi che può essere composto da rappresentanti delle forze imprenditoriali, rappresentanti della Camera di Commercio, rappresentanti di altri enti promotori o della banca convenzionata.

Il processo parte dalla richiesta di garanzia dell'impresa al Confidi, che procede con la valutazione del merito di credito, fatta l'istruttoria il Comitato Tecnico delibera la concessione di garanzia e lo comunica alla banca (Impresa-> Confidi-> Banca), tuttavia quello che più spesso si verifica è che si realizzi un processo diverso in cui il Confidi viene coinvolto in un momento successivo, su indicazione della banca, che rifiutando il credito all'impresa, per l'eccessivo rischio, consiglia alla stessa di rivolgersi al Confidi per ottenere garanzia ed accedere così al finanziamento.

La seconda via non risulta affatto virtuosa se la banca richiede l'intervento del Confidi non per avere un'integrazione delle informazioni migliore nella valutazione del rischio, ma solo per ottenere la garanzia.

Le previsioni di Basilea 2, con l'introduzione di adeguate tecniche di *scoring* e di *rating* al fine di quantificare in maniera oggettiva il rischio, rendono auspicabile, anche per i Confidi l'adozione di un approccio alla valutazione del merito di credito graduata e non più binomiale (meritevole vs/ non-meritevole) e improntata su rigorosi criteri di valutazione consentendo la formazione di un portafoglio clienti solido.

A quest'ultima considerazione si allaccia, in prospettiva, la necessità dei Confidi di dotarsi di sistemi attendibili e di organizzazioni volte allo sviluppo (con conseguenti investimenti in tecnologia, professionalità degli operatori, certificazione di qualità delle procedure, database informativi ricchi e aggiornati per migliorare la valutazione del merito di credito e le opportunità commerciali), questa via può garantire:

- che il *know-how* distintivo dei Confidi (informazioni riservate, conoscenza delle persone coinvolte, dei progetti imprenditoriali e del territorio) possa essere utilizzato in un sistema di valutazione standardizzato ma con variabili quali-quantitative più significative rispetto a quello del processo di rating della banca, evitando così che sia una semplice duplicazione per di più difettoso di esperienza;
- una valorizzazione del ruolo dei Confidi a prescindere dalla garanzia fornita (potrebbero fornire alla banca un semilavorato che assumerebbe la forma di "*rating* semplificato" che la banca processa sulla base dei suoi standard);
- l'introduzione di un processo di *monitoring* del valore del credito dei clienti, attività estremamente carente nell'attuale scenario operativo dei Confidi.

## **2 I Confidi : Legge Quadro e Basilea 2**

La legislazione italiana non ha mai posto particolari vincoli normativi ai Confidi: solo con la legge n. 317 del 1991 e il d.lgs 385 del 1993 (Testo Unico Bancario) il legislatore ha deciso di richiedere alcuni requisiti minimi in termini di imprese associate e di patrimonio, prescrivendo l'iscrizione in una sezione speciale dell'elenco generale degli intermediari finanziari (art.106 TUB).

Questo obbligo nasce al fine di censire una realtà che negli anni '70 e '80 è fortemente proliferata in Italia, inoltre, con l'iscrizione ai Confidi non viene permesso di effettuare alcune operazioni riservate agli intermediari finanziari.

Il ruolo sempre più importante delle garanzie collettive, la frammentazione dei Confidi in Italia, la disomogeneità delle norme di riferimento e l'introduzione delle indicazioni del Comitato di Basilea hanno evidenziato i limiti della legislazione in materia.

Nel 2004 entra in vigore un nuovo quadro normativo di riferimento con la legge n. 326 del 24 novembre 2003, con la quale trova completamento la Legge Quadro dei Confidi (d.l. n.269 del 30 settembre 2003)<sup>2</sup>.

L'art.13 del suddetto decreto legislativo definisce l'ambito di operatività dei Confidi, ne disciplina l'organizzazione e il funzionamento, favorendone l'aggregazione e l'ingresso nel mondo degli intermediari finanziari vigilati.

I Confidi sono definiti come "...consorzi con attività esterna, società cooperative, società consortili per azioni, a responsabilità limitata o cooperative, che svolgono attività di garanzia collettiva dei fidi...", precisando che "...l'utilizzazione delle risorse provenienti in tutto o in parte dalle imprese consorziate o socie per la prestazione mutualistica e imprenditoriale di garanzie volte a favorirne il finanziamento da parte delle banche e degli altri soggetti operanti nel settore finanziario...".

Inoltre vengono definiti anche i Confidi di secondo grado come "...consorzi con attività esterna, società cooperative, società consortili per azioni, a responsabilità limitata o cooperative, costituiti dal Confidi ed eventualmente da imprese consorziate o soci di queste ultimi o da altre imprese..." la cui attività è la medesima dei Confidi, ma svolta "...a favore dei Confidi e delle imprese a essa aderenti e delle imprese consorziate o socie di questi ultimi...".

---

<sup>2</sup> La normativa è stata poi aggiornata con la legge n. 80 del 2005 che ha convertito il d.l. n. 35 del 2005 e con la legge finanziaria del 2007.

Infine, la Legge Quadro definisce l'operatività dei Confidi che possono svolgere "...attività di garanzia collettiva dei fidi e i servizi a essa connessi o strumentali, nel rispetto delle riserve di attività previste dalla legge", pertanto possono prestare garanzie personali e reali, stipulare contratti per il trasferimento del rischio, detenere depositi indisponibili presso i finanziatori delle imprese associate.

Altro aspetto rilevante riguarda i limiti di:

- fondo consortile o capitale sociale di importo maggiore o uguale a 100.000 euro o 120.000 euro se si tratta di società consortile;
- quota di partecipazione<sup>3</sup> di ciascuna impresa compresa tra un valore minimo di 250 euro e un valore massimo pari al 20% del fondo consortile o del capitale sociale;
- l'ammontare minimo di patrimonio netto di 250.000 euro, comprensivo dei fondi rischi indisponibili che per almeno 1/5 devono essere composti da apporti di consorziati, soci o avanzi di gestione.

La parte più innovativa della Legge Quadro, tuttavia, sta nel proporre ai Confidi tre possibili modelli organizzativo-funzionali:

1. Confidi 106: iscritti ad un'apposita sezione dell'elenco previsto dall'art. 106 del TUB;
2. Confidi 107: iscritti all'elenco speciale previsto dall'art. 107 del TUB;
3. Confidi che assumono la forma di banche di credito cooperativo.

Per i Confidi 106 non si presentano grandi novità, tuttavia sono limitate le loro competenze nella gestione dei fondi pubblici di agevolazione, consentita in via transitoria solo fino ad ottobre 2008, poi resterà di competenza dei Confidi 107.

Per questi ultimi si presentano i cambiamenti più sostanziali, poiché dovranno rispettare dei requisiti (volume di attività finanziarie pari o superiori a 51.000.000 euro o mezzi patrimoniali pari o superiori a 2.600.000 euro), saranno sottoposte alla vigilanza da parte della Banca d'Italia, dovranno osservare tutti gli obblighi previsti dall'iscrizione all'albo speciale, ma potranno ampliare il loro campo di operatività (gestione dei fondi pubblici in agevolazione, prestazione di garanzie all'Amministrazione finanziaria dello Stato per l'esecuzione dei rimborsi imposte alle imprese consorziate o socie, stipula di contratti con banche assegnatarie di fondi pubblici di garanzia per facilitarne la fruizione delle imprese consorziate o socie e in via residuale altre attività riservate agli intermediari iscritti all'albo speciale). Se ed in quanto tali Confidi risultino assegnatari di un *rating* esterno, potranno godere dei vantaggi operativi nella concessione delle garanzie poiché saranno loro applicate le previsioni di Basilea 2.

---

<sup>3</sup> Il comma 17 dell'art.13 del d.l. n. 269 del 2003 stabilisce deroghe per le società cooperative.

In maniera semplificata, anche i Confidi 107 hanno l'obbligo di rispettare il vincolo patrimoniale (6% sulle esposizioni garantite) a garanzia del rischio assunto, con una ponderazione del 75% per le esposizioni *retail* (per cui il coefficiente patrimoniale diventa del 4,5%),

Il ruolo dei Confidi attraverso la garanzia reale o personale prestata è estremamente rilevante per consentire alle PMI accesso al credito e applicazione di tassi più favorevoli: d'altra parte lo stesso accordo di Basilea 2 dedica una grande attenzione alle garanzie come mezzo per mitigare il rischio e questo rappresenta il motivo più diretto per cui questa nuova regolamentazione coinvolge i Confidi.

Inoltre l'adozione degli accordi di Basilea 2 riconosce ai finanziamenti erogati e alle garanzie rilasciate da imprese finanziarie lo stesso trattamento che si applica alle banche purché siano autorizzate e controllate dalle stesse autorità che vigilano sulle banche e che siano sottoposti agli stessi requisiti regolamentari, in definitiva ai Confidi 107 e a quelli trasformati in banche di garanzia. Ciò rappresenta un secondo elemento di forte interesse per i Confidi nel conoscere le previsioni di Basilea 2.

Le garanzie sono forme di mitigazioni del rischio poiché vanno a ridurre il valore della perdita attesa (e di conseguenza riducono l'ammontare di patrimonio di vigilanza da detenere da parte del creditore a copertura del rischio di credito che si assume e migliorano le condizioni di prezzo per il debitore). Maggiore è l'autonomia con cui un sistema di valutazione del rischio valuta le componenti della perdita attesa, migliore sarà la stima della perdita (i sistemi interni mostrano una sensibilità nella valutazione del rischio migliore) e per conseguenza più corretto sarà l'ammontare del patrimonio detenuto a copertura del rischio. In definitiva, una progressiva evoluzione degli approcci dalla valutazione da standard a quella avanzata consentirà al soggetto finanziatore di collocare il proprio patrimonio in maniera sempre più efficiente ed economica.

Per quanto riguarda le garanzie, il loro ruolo nella mitigazione del rischio varia a seconda che il finanziatore utilizzi sistemi di valutazione del rischio standard (le garanzie reali hanno un impatto sulla LGD mentre quelle personali sulla PD) o più avanzato (anche le garanzie personali hanno impatto sulla LGD), in generale i maggiori risparmi in termini di capitale sono ottenuti con le garanzie che riducono la LGD.

L'Accordo di Basilea 2 amplia il numero delle tipologie di garanzie ammesse (in precedenza le garanzie personali non erano ammesse per la riduzione del capitale regolamentare), tuttavia introduce requisiti estremamente stringenti affinché una garanzia

del Confidi venga riconosciuta. In particolare, i requisiti che devono rispettare le garanzie dei Confidi affinché possano essere ammesse ai fini di Basilea 2 sono di tipo:

- oggettivo: la garanzia deve essere **primaria; irrevocabile** ( non ammettendo, di conseguenza, le convenzioni tra banche e Confidi con una clausola di uscita reciproca); **incondizionata** (non ammettendo che la banca debba rivalersi prima di tutto sull'impresa e poi sul Confidi); infine deve essere **esplicita** (invece le garanzie dei Confidi non coprono l'importo del finanziamento o una parte certa di questo, ma coprono la perdita che non è quantificabile al momento del rilascio della garanzia);
- soggettivo: il garante deve avere un *rating* pari o superiore ad A-.

Oltre a questi requisiti la garanzia reale del Confidi è ammessa anche se insiste su un *pool* di crediti purché questi crediti siano precisamente individuabili ed è ammessa solo per la parte di fondo monetario vincolato presso la banca.

Le Direttive Comunitarie n. 48 e 49 del 14 giugno 2006, con cui viene recepito lo schema di Basilea 2, introducono ai requisiti delle garanzie alcune puntualizzazioni:

- le garanzie personali erogate dai Confidi sono ammissibili purché la banca ottenga tempestivamente un pagamento provvisorio da parte del garante commisurato alle perdite economiche previste;
- le garanzie presentate da intermediari finanziari non bancari sottoposti a vigilanza prudenziale come le banche (Confidi 107) sono ammesse (si permette il riconoscimento delle garanzie personali rilasciate da quei Confidi che non rispettano il requisito soggettivo, ma che sono vigilati dalla Banca d'Italia);
- è possibile utilizzare una contro-garanzia a copertura del garante se rilasciata, non solo da Stati Sovrani, ma anche da regioni, enti locali, società del settore pubblico, banche multilaterali di sviluppo (non sono riconosciute le contro-garanzie rilasciate dai Confidi di secondo grado, dai fondi di garanzia interconsortili, da altri intermediari finanziari e dalle banche).

In questo modo la Direttiva Comunitaria amplia le possibilità dei Confidi di vedere riconosciute le loro garanzie ai fini di migliori valutazioni per il rischio e quindi minori *pricing* per gli affidati.

Dalle simulazioni realizzate<sup>4</sup>, per capire l'impatto della garanzia personale dei Confidi sulla dimensione del patrimonio di vigilanza a copertura del rischio, è emerso come gli effetti varino a seconda dell'approccio di valutazione adottato dalla banca:

---

<sup>4</sup> Cfr. D. Piatti *I Confidi. Gestione delle garanzie, redditività e pricing*, Bancaria Editrice, Roma 2008

- con l'approccio standard la ponderazione al rischio si ottiene applicando alla quota dell'esposizione garantita il peso per il rischio del garante invece del peso per il rischio dell'affidato. Con la possibilità di trattare l'affidato come *retail* o come *corporate* a seconda delle caratteristiche dimensionali dell'impresa;
- con l'approccio IRB base<sup>5</sup>, pur applicando sempre il principio di sostituzione della ponderazione al rischio del garante per la quota garantita e, per la parte restante, della ponderazione del segmento *corporate*, quello che si ottiene è un minimo risparmio di patrimonio grazie alla migliore capacità di ponderazione che si ottiene con la PD valutata internamente. Se l'affidato appartiene al segmento *retail*, la ponderazione dipende dalla qualità del *pool*<sup>6</sup> in cui rientra l'affidato, dallo *standing* creditizio del Confidi e dalla modalità di trattamento della garanzia;
- con l'approccio IRB avanzato<sup>7</sup>, avendo una stima più attenta di più elementi della perdita attesa, si può arrivare a sostituire la PD dell'affidato con quella del Confidi o di agire sulla LGD se la banca dimostra l'effettiva riduzione del rischio realizzabile con la garanzia, consentendo in questo modo, maggiori riduzioni di patrimonio di vigilanza.

Infine c'è la possibilità per le banche di adottare un "metodo misto"<sup>8</sup> che combina il metodo standard con quello IRB base.

Per quanto riguarda le regole di calcolo delle ponderazioni al rischio secondo l'approccio standard e considerando quanto previsto per i Confidi 107 e per i Confidi 106 si è evidenziato il risparmio di capitale che si ottiene (indipendentemente che l'affidato sia collocato nel segmento *retail* o *corporate*) se la garanzia è prestata da un Confidi 107<sup>9</sup> piuttosto che da un Confidi 106 con *rating* non inferiore ad A-<sup>10</sup>.

---

<sup>5</sup> I sistemi interni di *rating* base prevedono che la sola PD (probabilità di insolvenza) sia definita attraverso sistemi di ponderazione interni, validati da Banca d'Italia, in grado di fornire una differenziazione della probabilità d'insolvenza più sensibile e corretta. Tutte le altre componenti della perdita attesa (LGD, EAD, M) sono definiti da valori standard.

<sup>6</sup> Parlando di segmento *retail* gli affidati sono imprese piccole o piccolissime, per le quali le informazioni sono scarse e la valutazione interna della perdita attesa (per il segmento *retail* l'approccio IRB base prevede, infatti, che venga stimata non solo la PD, ma anche la LGD e la EAD) viene fatta assegnandole a un gruppo omogeneo di clienti ai quali, sulla base di informazioni poco personalizzate, è connessa una ponderazione.

<sup>7</sup> I sistemi interni di *rating* avanzati prevedono che, oltre la PD, siano definiti attraverso sistemi di ponderazione interni anche la LGD (tasso di perdita atteso in caso d'insolvenza) e la EAD (ammontare dell'esposizione al momento dell'insolvenza).

<sup>8</sup> Il metodo misto prevede che per la parte dell'esposizione garantita siano applicate le ponderazioni del metodo standard, mentre per la parte non garantita si segua la ponderazione secondo i *rating* interni.

<sup>9</sup> La ponderazione che si applica ad un Confidi 107 è del 20%, ossia il peso associato al *rating* del governo centrale peggiorato di una classe.

<sup>10</sup> La ponderazione che si applica ad un Confidi 106 è del 50%, se il Confidi 106 non ha un *rating* superiore ad A- la garanzia non è ammessa ai fini della valutazione del rischio secondo Basilea 2 poiché il requisito soggettivo non è rispettato.

Inoltre, confrontando a livello teorico il metodo misto con l'IRB base, adottando una serie di ipotesi (parità di rischio dell'impresa affidata sia essa inserita nel segmento retail o corporate, stessa LGD e la garanzia del Confidi, qualora presente, modifichi solo la PD), si è pervenuti alla constatazione che il metodo misto produce vantaggi patrimoniali rispetto all'IRB base e che le imprese appartenenti a classi di rischio alte hanno vantaggi in termini di *pricing* (poiché la ponderazione al rischio è più bassa) se non sono assistite da garanzia dei Confidi.

### **3 L'operatività dei Confidi: rassegna internazionale**

Le istituzioni di mera garanzia non sono affatto comuni nel mondo né tantomeno lo sono le organizzazioni di natura mutualistica che prestano tali servizi.

La relativa modesta presenza di istituti finanziari specializzati nella prestazione di servizi di pura garanzia trova ragione in motivazioni storiche collegate all'evoluzione dei sistemi finanziari dei singoli paesi ma soprattutto in una prassi consolidata, affermata prima dal Comitato di Basilea e recentemente ribadita nelle disposizioni sulla *Capital Adequacy* dei soggetti bancari nei paesi OCSE (la cosiddetta "Basilea 2") che equipara, *ceteris paribus*, l'assorbimento di capitale di un impiego "per cassa" (ovverosia effettivamente erogato) a quello di un impiego per "firma" (laddove la banca non eroga la somma ma si impegna a sostituirsi senza opporre obiezioni all'obbligazione del debitore principale).

In tale prospettiva dunque è intuitivo come l'ingresso sulla scena di un ulteriore soggetto finanziario sottoposto ai medesimi vincoli e al medesimo accantonamento di capitale proprio del primo erogatore *non sia in grado di risparmiare capitale*, ovvero costi operativi e dunque, in sintesi, di generare valore nel processo di concessione del credito.

Da questo punto di vista non è un caso se soggetti finanziari diversi da banche, e ci si riferisce qui alle imprese assicuratrici, hanno esplorato in anni recenti la possibilità di offrire coperture di natura esclusivamente finanziaria, ovverosia fideiussioni a fronte di obbligazioni finanziarie, senza riuscire a trovare un adeguato equilibrio economico-finanziario. È un fatto che oggi il settore dei servizi di prestazione di garanzie finanziarie non è presidiato dalle maggiori compagnie di assicurazione.

Nel processo deve allora inserirsi un fattore terzo il quale, senza sostituirsi agli attori del processo del credito, ovverosia il finanziatore ed il finanziato, riduca la rischiosità implicita nell'erogazione creditizia, al fine di conseguire specifici obiettivi che possono essere di natura privatistica ovvero, più spesso, obiettivi di politica economica perseguiti da un pubblico organismo.

Il primo caso, generalmente poco frequente, ha trovato qualche applicazione, come abbiamo avuto modo di dire, in ambito italiano laddove, per realizzare operazioni di tipo *tranchéd cover*, l'intermediario garante è stato utilizzato per aggregare in funzione di *collector*, un insieme di prenditori che per numerosità, omogeneità e profilo di rischio complessivo, fosse adeguato a rappresentare l'attivo ideale di veicoli che avrebbero costruito il proprio passivo attraverso emissioni obbligazionarie *rated* in modo da

incrementare al massimo il livello di efficienza della raccolta e dunque il rendimento complessivo dell'operazione .

Il secondo caso, ovverosia quello in cui il soggetto pubblico si inserisce nel processo di concessione del credito al fine di conseguire obiettivi di pubblica utilità quale quello, ad esempio, di promuovere lo sviluppo della piccola imprenditoria supportandone lo spesso deficitario profilo di merito creditizio, si registra con maggiore frequenza.

È questa infatti la fattispecie di una molteplicità di sistemi di garanzia stranieri che, in forme e modi diversi, hanno costruito un sistema di enti di garanzia che lavora in sinergia con soggetti pubblici in senso lato.

Le forme e i modi diversi sono il portato di evoluzioni e parabole storiche differenti e strettamente interrelate con lo sviluppo del tessuto imprenditoriale, ad esempio più o meno incentrato sulle piccole imprese, e con quello del sistema finanziario nel suo complesso, ad esempio nella sua articolazione fra banche regionali, popolari ovvero universali.

Il fattore comune, e dunque forse quello più interessante agli occhi di un osservatore italiano, è la stretta funzionalità di questi organismi rispetto agli obiettivi di politica economica degli enti promotori e/o finanziatori. L'altra faccia di questa medaglia è la sostanziale assenza di "mercato" che unisce questi sistemi laddove la funzione regolatrice della "mano invisibile" del mercato è svolta esplicitamente da un sistema palese e condiviso di regole funzionale ad obiettivi generalmente dichiarati e monitorati.

Tra i numerosi esempi oltreconfine, si è deciso di proporre quelli di due realtà giudicate particolarmente significative.

La prima è quella *francese* che rispecchia un tessuto imprenditoriale non troppo dissimile da quello del nostro paese e presenta affinità culturali superiori a quelle del secondo caso. L'altro è infatti quello *giapponese* che, pur distante per tanti fattori dal caso italiano, presenta due caratteristiche di grande interesse. La prima è la presenza massiccia di PMI accanto ai ben noti colossi. La seconda fa riferimento al fatto che il sistema di garanzia giapponese è il maggiore al mondo, non solo in termini assoluti – garanzie rilasciate per oltre 200 miliardi di Euro – ma anche relativamente al peso delle garanzie prestate sul PIL, oltre il 6%, nonché alla quota delle PMI che godono di tale garanzia, circa il 35% del totale.

### **3.1 Il sistema di garanzia in Francia**

Contrariamente a quanto l'attuale assetto potrebbe lasciar pensare, agli inizi del sistema di garanzie delle PMI francesi, un secolo fa, c'è una base imprenditoriale privata e organizzata su base cooperativistica.

Solo in un secondo momento, comunque in epoca remota – era il 1917, le SOCAMA (*Société de Caution Mutuelle Artisanale*) verranno regolamentate da una legislazione nazionale che ne fissa il *target* – gli artigiani appunto – e ne definisce gli istituti garantibili – le banche popolari. Ne sorsero poi molte su base locale – ad oggi 34 – per poi riunirsi in una Federazione Nazionale nell'ormai lontano 1980.

L'altro grande pilastro del sistema di garanzia è la SIAGI (*Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissements*) costituito nel 1953 dall'APCMF (*Assemblée des Présidents des Chambres des Métiers de France*), organismo analogo alla nostra UnionCamere. Nel tempo la SIAGI vedrà ampliarsi il proprio capitale a istituzioni finanziarie private, per una quota pari al 25%, mentre una quota più modesta sarà detenuta da OSEO.

Quest'ultima, o meglio OSEO Garantie (esistono anche OSEO innovation e OSEO financement) non è un'organizzazione mutualistica né direttamente come le SOCAMA né indirettamente come la SIAGI bensì un vero e proprio strumento dell'attore pubblico che ne detiene quasi il 60% del capitale la cui quota complementare è nelle mani di istituzioni finanziarie private. È quest'ultimo nettamente il maggiore fra gli attori del sistema di garanzia francese.

Indipendentemente dalla forma giuridica, tutte queste società sono intermediari creditizi e come tali sottoposti al controllo della Banca Centrale. Sotto il profilo soggettivo sono dunque senz'altro *compliant* agli standard imposti da Basilea II mentre è in discussione, con la richiesta di una deroga, il profilo oggettivo della garanzia che raramente è “a prima richiesta” e dunque efficace ai fini della riduzione del capitale allocato dal soggetto finanziatore.

La divisione dei ruoli fra questi tre soggetti teoricamente in concorrenza è in realtà abbastanza netta.

Le SOCAMA assistono con garanzie percentualmente elevate, spesso superiori al 50% e addirittura fino al 100%, piccoli artigiani con importi mediamente modesti, inferiori a 30.000 €, nei loro rapporti con le banche popolari e hanno rapporti di controgaranzia con organizzazioni professionali settoriali.

La SIAGI è invece concentrata su tagli mediamente maggiori, garanzia percentualmente minore, mediamente 33%, garantisce tutti i soggetti bancari ad eccezione delle banche popolari ed è focalizzata su operazioni più rischiose come acquisizioni e riattivazioni di azienda con relativo orizzonte temporale più lungo: mediamente 7 anni. La controgaranzia è usualmente trovata presso alcune regioni amministrative francesi.

OSEO garanzie è invece dedicata alla gestione di otto fondi pubblici con specifiche finalità che rappresentano di fatto le linee guida dell'istituzione che dunque non si rapporta che indirettamente con il mercato. La garanzia mediamente oscilla intorno ad un 40% e frequentemente può avvalersi di controgaranzie offerte da dipartimenti territoriali o enti regionali.

Alle controgaranzie sopra citate si aggiunge sistematicamente quella del FEI (Fondo Europeo degli Investimenti) che tipicamente copre il 50% del rischio.

In tutti i casi le commissioni pagate ai soggetti garanti sono significative e possono variare, in funzione di parametri come la percentuale garantita piuttosto che la rischiosità dell'operazione, tra l'1,50% e il 5,50%.

Quello che si può osservare in Francia è dunque un sistema in cui, eccezion fatta per le storiche SOCAMA che hanno rapporti limitati alle banche popolari da un lato e ai piccoli artigiani dall'altro, la mano pubblica opera in larga parte direttamente e perseguendo obiettivi espliciti – gli otto fondi gestiti da OSEO garanzie – e in misura minore indirettamente sostenendo sistematicamente la SIAGI che ha un raggio d'azione maggiore di OSEO ma mezzi finanziari e organizzativi più modesti.

È evidente come la forma di questo sistema sia il portato di una storia radicalmente diversa da quella che ha caratterizzato i nostri Confidi rendendo dunque improponibile una riproposizione *tel quel* nel nostro paese. Risulta con altrettanta chiarezza che siamo di fronte ad un sistema strutturato e razionale in cui i ruoli dei diversi attori sono chiari e la mano pubblica interviene con chiarezza di obiettivi e strumenti che è poi la premessa necessaria per un monitoraggio ex post dell'efficienza e dell'efficacia dei provvedimenti adottati o, detta in altri termini, del rendimento dell'investimento effettuato con denaro pubblico.

### **3.2 Il sistema di garanzia in Giappone**

In Europa si può essere indotti a pensare, influenzati dal successo sui nostri mercati di marchi di grande peso, che il sistema industriale giapponese sia costituito da grandi imprese e solo in misura limitata da quelle che definiamo PMI. In realtà queste ultime sono il 99% del totale delle imprese nipponiche occupando oltre i 2/3 della forza lavoro complessiva e creando nel complesso più valore aggiunto delle conosciutissime, alle nostre longitudini, Toyota, Honda, Sony, Panasonic ecc a fronte, va notato, di un modesto apporto all'export totale. Dell'incidenza delle PMI che si rivolgono al sistema di garanzia si è già detto; va notato come tale percentuale cresca sensibilmente al diminuire delle dimensioni aziendali fino a raggiungere la quasi totalità delle microimprese.

A supporto di questo vastissimo universo si è strutturato una articolato *Credit Supplementation System* che, grazie al diretto supporto dello Stato, ne sostiene oggi lo sviluppo e ne argina le crisi con un certo grado di efficacia.

Quello della crisi che investe le PMI è storicamente la scaturigine della prima *Credit Guarantee Corporation* (CGC) promossa dal Governo Metropolitano di Tokio nel lontano 1937 per fronteggiare i *rebound* locali della crisi di Wall Street del '29. A questa, che ancora oggi detiene il 40% della quota di mercato delle garanzie nipponiche, seguiranno quelle di Kyoto e Osaka e via via tutte le 47 prefetture e le 5 principali città.

Più tardi si federeranno nella *Nation Federation of Credit Guarantee Corporations* mentre è del 1958 l'istituzione dell'organismo di controgaranzia denominato JASME (*Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise*) direttamente e totalmente finanziato dallo stato che di fatto completa il sistema di supporto pubblico alle necessità finanziarie delle PMI. Alla prestazione di garanzie di secondo livello si affianca una più contenuta attività di supporto a operazioni di *securitization* del portafoglio crediti garantiti dai CGC. La natura delle CGC è quella di enti morali appartenenti alla categoria delle istituzioni finanziarie pubbliche non essendo banche e come tali non assoggettate al controllo della *Bank of Japan* mentre le funzioni di vigilanza sono espletate dal Governo Centrale attraverso l'*FSA* (*Financial Services Agency*) e la *SMEA* (*Small and Medium Enterprise Agency*).

La netta competenza territoriale esclude ogni sostanziale traccia di concorrenza che d'altronde difficilmente potrebbe aver luogo a fronte di una rigida regolamentazione sia delle commissioni richieste alle imprese sia delle condizioni per la controgaranzia obbligatoria e automatica presso JASME. La percentuale di garanzia è storicamente il 100% e solo in anni recentissimi è stata avviata una riflessione su questo pilastro fondamentale del sistema giapponese.

È comprensibile dunque come la *totale deresponsabilizzazione dell'ente erogante* da un lato e il complementare scarico al 100% dell'eventuale *default* sul bilancio statale abbia determinato, a valle di una prolungata stasi economica, una situazione che urge riforme radicali. Tale deresponsabilizzazione è testimoniata dal fatto che il processo tipico vede la banca ricevere la prima richiesta di finanziamento e poi sollecitare l'intervento della CGC che nella stragrande maggioranza dei casi emette il "certificato di garanzia". Tale certificato viene emesso nella gran parte dei casi senza garanzie collaterali e a sostegno delle esigenze finanziarie di breve periodo legate al capitale circolante.

Completato il quadro di riferimento si può affermare che il sistema giapponese vanta un sistema tanto organizzato quanto rigido. Da questo punto di vista emergono impietosamente i limiti di un sistema calato dall'alto che, pur immaginato con criteri ragionevoli, non si è in alcun modo aperto al mercato né lasciando spazi né tantomeno agendo in via sussidiaria rispetto ad iniziative private che pure non sono emerse.

### **3.3 Conclusioni**

Volendo trarre delle indicazioni sulle esperienze estere, quelle descritte più sopra ma anche altre come quelle che si possono riscontrare in Spagna, Germania oppure Corea, possiamo rilevare differenze e indicazioni interessanti se confrontate con il panorama dei Confidi italiani e quello della Regione Campania in particolare.

Innanzitutto la numerosità delle società di garanzia. Nei casi studiati il numero è variabile e funzione di molti fattori, alcuni storiche e altri legati alla peculiare struttura del sistema imprenditoriale e finanziario.

In nessun caso si riscontra però una pleora di organismi di garanzia paragonabile al caso italiano che rappresenta, da questo punto di vista, una vistosa eccezione.

È pur vero che la realtà, quella italiana non molto meno che quella campana, è polarizzata con pochissimi consorzi strutturati a spartirsi il grosso del mercato e dei fondi pubblici dedicati *e un grande numero di consorzi con numeri ai limiti della sussistenza*, come evidenziato nella parte relativa all'analisi quantitativa del presente lavoro.

Ciò nonostante non si può non rilevare come, al di fuori di certi limiti, la dimensione possa rappresentare un oggettivo vincolo all'efficienza del singolo organismo e del sistema nonché ad una sistematica attività di monitoraggio da parte del soggetto pubblico, vuoi a fini di vigilanza vuoi, variabile forse anche più critica, ai fini della verifica dell'efficacia *ex post* di azioni e impieghi di denaro pubblico. È il caso, ma di esempi se ne potrebbero portare diversi altri, delle procedure di *risk management* che, al di sotto di un organico minimo, non possono oggettivamente essere attuate in misura credibile.

La prima e più vistosa conseguenza della dispersione di energie legata a questa grande numerosità è la natura di tali intermediari che non sono di tipo bancario, come peraltro non lo sono in Francia e in Spagna, né sono sottoposti a vigilanza da parte dell'organo di vigilanza, Bankitalia nel nostro caso.

La conseguenza è che, a differenza di quanto ad esempio succede Oltralpe, le garanzie prestate dai nostri Confidi hanno un grave problema soggettivo per essere efficaci nella prospettiva di Basilea II ovvero utili all'intermediario bancario per diminuire la quantità di capitale proprio allocato a fronte dell'impiego garantito.

Un'ultima notazione sulla natura, privata o pubblica, dei sistemi di garanzia alle PMI.

Ebbene, le differenze risiedono nel fatto che l'attore pubblico in alcuni casi si fa direttamente promotore di iniziative in questo campo, è il caso asiatico, mentre in altri, come ad esempio in Germania, ad iniziative formalmente private, fanno da scudo regolamentazioni limitative della concorrenza e fondi di garanzia pubblici e automatici che rendono oggettivamente difficile esprimere un giudizio sull'efficienza del sistema. In Italia invece, e la Campania non fa eccezione, si assiste alla presenza di enti di garanzia consortili di natura sostanzialmente privatistica cui il soggetto pubblico, ben diversificato, fornisce un supporto variabile nella forma, nell'ammontare e nei criteri di assegnazione.

Senza voler indicare una soluzione che non è richiesta al presente lavoro e che meriterebbe ben più ampio spazio di studio e di confronto, potrebbe essere uno spunto utile su cui ragionare, anche alla luce delle esperienze estere, quello di un sistema in cui il soggetto pubblico agisca in via sussidiaria rispetto ad un sistema dei Confidi che è espressione matura del tessuto imprenditoriale locale. Tale azione, ad evidenza, non potrebbe più essere slegata dalla fissazione e la successiva verifica del raggiungimento di alcuni obiettivi quantificabili con una certa precisione.

Sempre in una prospettiva sussidiaria, infine, gli obiettivi potrebbero essere focalizzati non tanto sullo strumento consortile quanto sugli effetti desiderati sulle PMI: livello di servizio, tassi applicati, garanzie collaterali prestate, tasso di sviluppo del sistema ecc.

#### **4 Premessa metodologica: significatività del campione ed analisi dei dati disponibili**

Il lavoro di analisi dello scenario operativo e organizzativo del sistema Confidi della Regione Campania prende le mosse da una verifica della numerosità dei Confidi regionali, utilizzando le fonti informative disponibili presso la CCIAA di Napoli.

Grazie alla collaborazione del Committente è stato predisposto un elenco dei Confidi operanti sul territorio, per i quali fosse possibile raccogliere informazioni utili al fine di eseguire la ricerca. L'elenco dei 42 Confidi individuati è il seguente:

Tabella 1

<b>Confidi Campania censiti</b>
<b>Agrifidi Caserta</b>
<b>Confcooperativa Napoli Caserta</b>
<b>Consorzio Garanzia Collettiva Fidi della Provincia di Napoli</b>
<b>Consorzio Api Campania Fidi</b>
<b>Confidi Pmi Campania Soc.Coop.Cons. A R.L.</b>
<b>Cidec Confidi Campania Soc.Coop. A R.L.</b>
<b>Impresa Confidi Soc.Coop. Per Azioni</b>
<b>Consorzio Fidi Campania S.C.R.L.</b>
<b>Cooperfidi Campania Soc.Coop. Di Garanzia Collet.Va Dei Fidi</b>
<b>Cooperativa Co.Na.Ga P.A.</b>
<b>Artigianfidi Campania Consorzio Regionale Di Garanzia Collettiva Dei Fidi</b>
<b>Soc. Coop.Centrale Garanzia Fidi A R.L.</b>
<b>Unimpresa Fidi Societa' Cooperativa</b>
<b>Artigiancredito Coop.</b>
<b>CREDITART Confidi di Garanzia Collettiva Fidi S.C. a R.L.</b>
<b>GA.FI. SUD</b>
<b>Alfa Confidi Di Garanzia Per Finanziamenti Alle Impresa</b>
<b>Ambra Confidi Di Garanzia Per Finanziamenti Alle Imprese</b>
<b>Confidi Campania Scarl</b>
<b>Confidi Flegreo</b>
<b>Gamma Confidi Di Garanzia Per Finanziamenti Alle Imprese</b>
<b>Omniacredit 1998 - Consorzio Di Garanzia</b>
<b>Consorzio Agriconfidi Campania</b>
<b>Confidi Salerno</b>
<b>CO.FIDI - consorzio di garanzia collettiva</b>
<b>Consorzio Fidi Del Tirreno</b>
<b>Confidi Vallo Di Diano Societa' Cooperativa</b>
<b>Con.Fidi Cidec Sa</b>
<b>Cofimpi</b>
<b>Confidimprese Salerno</b>

<b>Icaro Cooperativa Garanzia Collettiva Fidi</b>
<b>Consorzio Garanzia Collettiva Fidi</b>
<b>Consorzio Fidi Piccole E Medie Imprese Del Cilento</b>
<b>Consorzio Fidi Creditpesca</b>
<b>Apifin - Consorzio Fidi Tra Pmi Della Provincia Di Salerno</b>
<b>Confidi Italia Soc.Coop. A.R.L.</b>
<b>Consorzio Api Benevento Credito</b>
<b>Cooperativa Ascom Fidi A R.L.</b>
<b>Interfidi</b>
<b>Co.Fi Societa' Cooperativa A R.L.</b>
<b>Artigianfidi S.C.R.L.</b>
<b>Coop. Garanzia Fidi Per Imp.Art. Della Regione Campania A.R.L.</b>

Poiché due dei Confidi individuati sono stati segnalati in liquidazione sono stati eliminati dal campione: tuttavia, ai fini della significatività dell'indagine svolta, si ritiene che lo stesso possa essere sufficientemente rappresentativo della realtà campana<sup>11</sup>, pur nella consapevolezza che le mancate risposte ai questionari e, la diffusa carenza dell'informativa di bilancio rendano consigliabili e necessarie, almeno in una seconda fase, analisi più approfondite.

Delle 40 unità considerate solo 35 hanno compilato il 1° questionario d'indagine (ALL. 1), anche se nella maggior parte dei casi quanto segnalato nel questionario si riferisce solo a: specializzazione settoriale, valore del patrimonio, numero dei soci e dei dipendenti (solo 16, dei 35, hanno fornito l'informazione relativa all'importo totale delle garanzie effettuate).

Da questa prima analisi generale emerge la seguente composizione:

- a livello di appartenenza settoriale solo 24 Confidi, rispetto ai 35 che hanno compilato il questionario, hanno specificato a quali settori sono collegati;
- di questi solo 7 hanno una specializzazione monosettoriale: il settore più rappresentato dai Confidi è il commercio, poi l'artigianato, l'industria e il turismo (Tabella 2: Operatività settoriale dichiarata).

**Tabella 2: Operatività settoriale dichiarata**

<b>Settore</b>	<b>n.</b>
Artigianato	14
Agricoltura	2
Commercio	19
Pesca	1
Industria	14
Turismo	14
Servizi	11

<sup>11</sup> Cfr.datI UIC su IISole24Ore Sud del 13 aprile 2005

Monosettore	11
Settore non specificato	11

Di seguito è stato esaminato il dato relativo al Patrimonio netto: è nota l'importanza di tale parametro, sia ai fini dell'attuale operatività, sia ai fini di Vigilanza, soprattutto in chiave prospettica.

Nello specifico, 8 Confidi su 35 non hanno specificato il valore del Patrimonio netto, ma in media il valore del patrimonio è pari a 1.297.952 euro: eliminando dal calcolo il valore più alto e quello più basso del campione il dato medio si riduce notevolmente, giungendo fino a 629.757 euro. In ogni caso, i primi 5 Confidi per garanzie erogate, risultano tutti superare di gran lunga il dato medio, confermando il grado relativo di concentrazione del mercato (gli stessi primi 6 Confidi raccolgono oltre il 51% dei soci dichiarati appartenenti ai Confidi del campione). Il 28% del campione ha un patrimonio inferiore a 50.000 euro (di questi il 50% ha un patrimonio inferiore a 13.000 euro): la percentuale sale al 34% dei Confidi se si considera un patrimonio inferiore a 250.000 euro.

Quanto al numero dei dipendenti, la scarsità di informazioni è determinata dal 71% di mancate risposte. Sulla base dei dati disponibili è possibile sostenere che il livello di impiego nei Confidi è estremamente contenuto, con una media di 1,75 addetti (anche in questo caso si è eliminato il dato estremo, anche perché anomalo, poiché si è riscontrato un numero di dipendenti di poco inferiore al numero dei soci).

Passando all'analisi del numero dei soci per il 2007, nonostante una mancata risposta in percentuale pari al 31%, per la parte rimanente la media si aggira attorno ai 309 soci (eliminando i primi 3 Confidi).

Per quanto riguarda l'importo medio totale delle operazioni di garanzia è pari a quasi 4 mln. di euro, eliminando i primi 3 Confidi: ove gli stessi vengano considerati la media passa ad 8 mln. di euro.

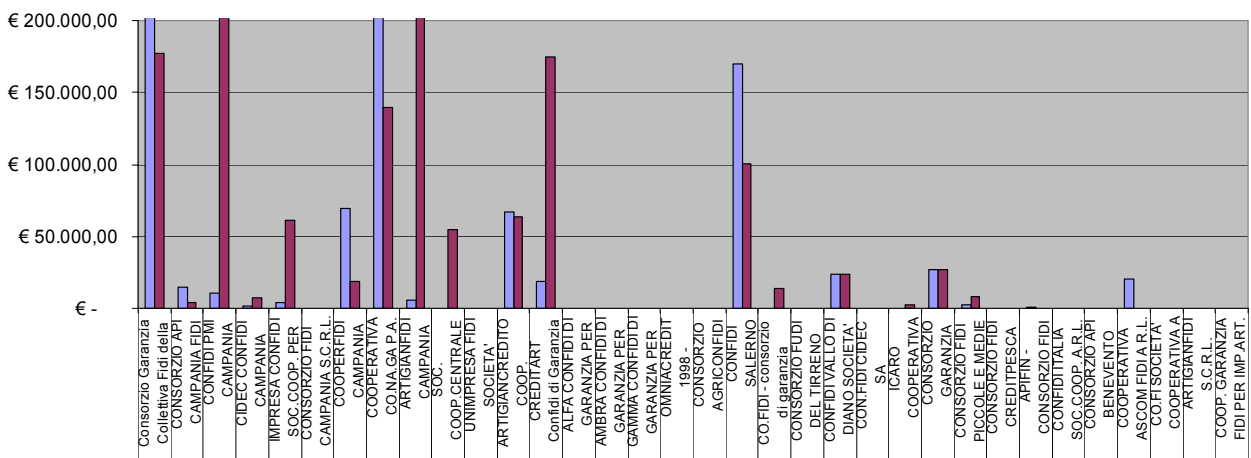
L'elevata mancanza di risposte alle successive domande del questionario (superiore al 90%), non consente alcun commento, ponendo, ad evidenza, un problema di ulteriore approfondimento per le fasi successive della ricerca che dovessero essere deliberate dal committente.

Il problema informativo, inoltre, ha comportato, in occasione della raccolta dei dati dell'ultimo bilancio redatto dai Confidi, ad un ulteriore ridimensionamento del campione. Il numero di Confidi con bilanci completi di dati economico-patrimoniali, e pertanto fra essi comparabili, è pari a 26: a questi si sommano 9 Confidi con dati relativi alla sola situazione patrimoniale.

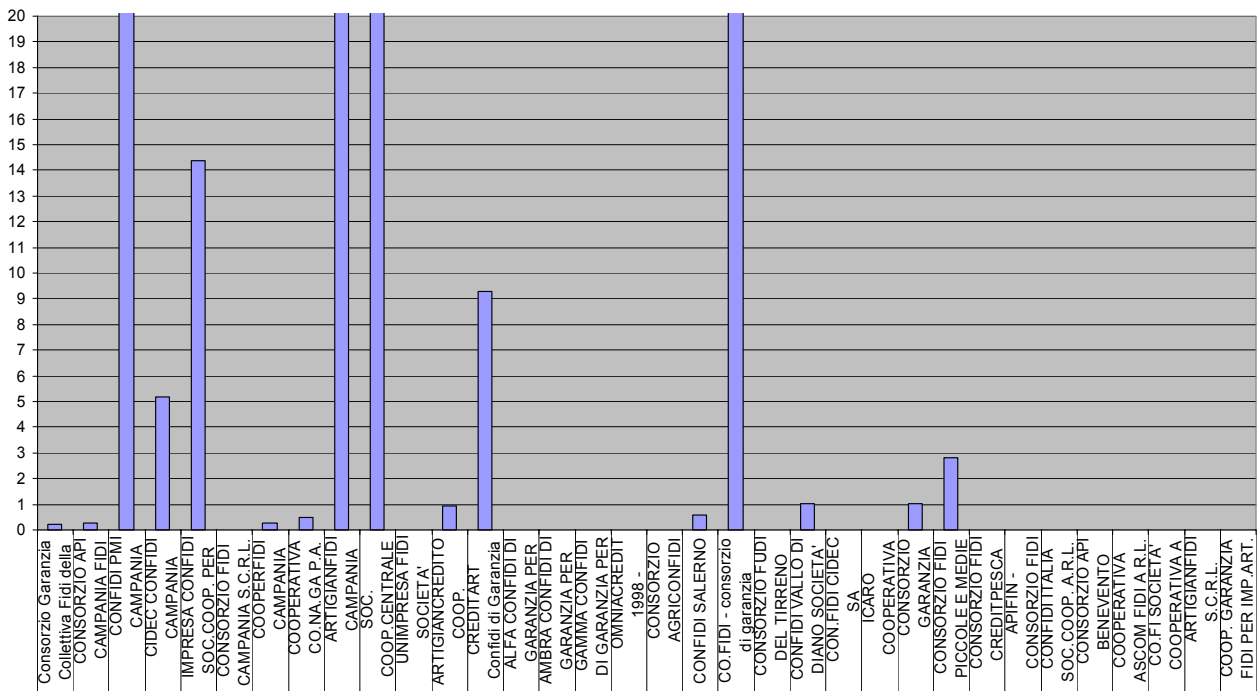
## 5 Analisi quantitativa

I dati che si ritengono più rilevanti per valutare l'economicità operativa dei Confidi sotto il profilo economico sono quelli relativi alle componenti reddituali positive connesse all'attività di erogazione di servizi e di garanzie (somma di interessi attivi, commissioni attive e profitti da operazioni finanziarie compongono quelli che sono definiti ricavi di gestione) e a quelle definibili come spese amministrative, sostenute al fine di garantire l'operatività della struttura (Grafico 1).

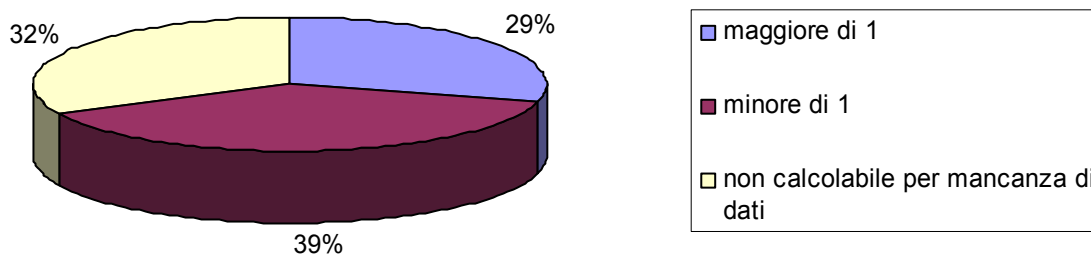
**Grafico 1: Livello assoluto ricavi- costi**



**Grafico 2: Cost income ratio**



**Grafico 3: categorie di Cost income ratio**



Dall'analisi quantitativa dei dati resi disponibili per la presente ricerca emerge una sostanziale inefficienza di fondo della maggior parte dei Confidi della Regione Campania, caratterizzati da assenza di redditività, incapacità di copertura dei costi operativi, sottocapitalizzazione. Il dato più significativo, tuttavia, rimane quello relativo alla redditività, dal momento che:

- in prospettiva la possibilità di iscrizione all'albo di cui all'art.107 del T.U.L.B. diverrà fattore di competitività, anche a livello interregionale: è noto, al riguardo, che l'assoggettamento agli obblighi di Vigilanza richiede una grande attenzione alla "sana e prudente gestione dei soggetti vigilati", attuata in primo luogo mediante l'attenzione alla redditività;
- l'assolvimento degli obblighi di regolamentazione, in prospettiva forieri –a prescindere dall'iscrizione al 107- di oneri di adeguamento della struttura interna relativamente al processo del credito, farà crescere il livello dei costi operativi: ciò a prescindere, appunto, dall'iscrizione all'Elenco dei soggetti vigilati, poiché è facile intuire che le recenti vicende relative alla crisi finanziaria globale renderanno più stringenti i vincoli regolamentari.

In proposito occorre notare quanto segue:

1. di tutti i Confidi esaminati, solo 6 possono vantare un *cost-income ratio* inferiore ad 1;
2. solo 5 Confidi manifestano un margine da servizi positivo;
3. dei Confidi analizzati, solo 15 Confidi registrano un margine di intermediazione positivo;
4. solo 4 Confidi registrano un risultato lordo di gestione positivo.

Vi sono, a nostro parere, alcune annotazioni da fare, relativamente alle caratteristiche economico-patrimoniali dei Confidi campani, che discendono dall'analisi svolta, così come

riportata in allegato e sintetizzata in questo ambito. Nella stragrande maggioranza dei casi nei quali il *cost-income ratio* è superiore all'unità, è opportuno specificare che si tratta di Confidi sostanzialmente non-operativi, la cui gestione appare priva di sbocchi e di prospettive. Sotto questo profilo, il semplice esame del dato relativo ai costi dovrebbe, di per sé stesso, suggerire che una razionalizzazione del sistema dei Confidi della Campania passa necessariamente ed innanzitutto attraverso una semplificazione del sistema, che al momento appare quantomeno pletorico, ricercando finalmente maggiori economie di scala e di scopo.

In particolare, le considerazioni sui costi operativi devono essere più correttamente inquadrare nell'alveo di una valutazione della funzione di intermediazione propria dei Confidi, destinati non solo a divenire vere e proprie banche di garanzia, ma anche ad erogare servizi qualificati di assistenza e consulenza a favore delle imprese che ad essi aderiscono: servizi che, sulla scorta di esperienze già in atto nel nostro Paese<sup>12</sup>, se da un lato rivestono grande interesse per le Pmi del territorio, dall'altro necessitano di ingenti investimenti in qualità del capitale umano, adeguatezza degli strumenti informatici di valutazione e gestione del rischio di credito, strutture organizzative adeguate.

Il cambio di passo richiesto ai Confidi della Campania è evidente: da semplici strumenti di garanzia bancaria, inseriti nell'ambito, pur vivace, dell'associazionismo delle categorie economiche, a veri e propri veicoli di sviluppo per le Pmi del loro territorio, che in essi possono trovare non appena la necessaria (e sempre più richiesta) copertura per le loro esigenze di affidamento, ma anche un servizio vero e proprio di assistenza e consulenza nell'ambito della qualificazione del fabbisogno finanziario.

Fra i costi operativi esaminati, la voce che senza dubbio deve fare maggiormente riflettere è quella relativa ai costi del personale, per due diverse ragioni:

1. da un lato molti Confidi, come evidenziato in precedenza, dichiarano tuttora di operare senza dipendenti: si tratta di strutture che o non hanno un'operatività vera e propria, o si appoggiano a quella delle associazioni di categoria di appartenenza. Tale dato è da ritenersi comunque verosimile, stante che i primi 6 Confidi per garanzie erogate dichiarano, complessivamente, non oltre 11 dipendenti;
2. dall'altro l'adozione di un processo del credito più rigoroso e formalizzato, renderà necessari sempre maggiori investimenti in capitale umano. Si tratta di una necessità dettata non solo e non tanto dall'eventuale (e non obbligatoria, ad evidenza)

---

<sup>12</sup> Si tratta di esperienze che non sono necessariamente collocate in zone a vocazione industriale specializzata, quale quelle di Confidi Impresa, di emanazione Confindustriale, attivo nella provincia di Forlì e nella Romagna.

iscrizione all'elenco di cui al 107 T.U.L.B., ma dall'ampiezza dei rischi che i Confidi sono chiamati a gestire.

In effetti, già nell'attuale prassi dei rapporti banca-impresa la presenza dei Confidi viene richiesta comunque dalle banche, a prescindere dal fatto che gli organismi di garanzia siano, oppure no, dotati di un proprio *rating*. Ciò vale a maggior ragione se si considera che, con tutta probabilità, le esposizioni verso le Pmi sono trattate, nell'ambito dell'applicazione dei *rating* e dei parametri di assorbimento del patrimonio di vigilanza, come esposizioni verso clientela *retail*, e pertanto raggruppate ed assoggettate a ponderazione standard: ne deriva un'evidente convenienza, da parte del sistema bancario, a richiedere comunque la garanzia Confidi, al fine di mitigare il proprio rischio, se non in termini di assorbimento di capitale, perlomeno in termini di politica generale di *credit management*. Le Pmi, pertanto, poiché ben difficilmente potrebbero essere dotate di un *rating* proprio, se non sotto il profilo andamentale, potrebbero andare incontro a crescenti problemi di razionamento ove le loro esposizioni non fossero assistite dalla garanzia Confidi. Dal momento che si ritiene che tale orientamento del sistema bancario sarà rafforzato, alla luce della recente crisi, giocoforza i Confidi saranno tenuti ad una gestione delle garanzie ancora più attenta e rigorosa, resa possibile unicamente dalla presenza di personale qualificato, in grado di valutare correttamente *ex-ante* (*screening*) e di controllare attentamente *ex-post* (*monitoring*) il rischio assunto.

## **6 Analisi qualitativa**

Si ritiene che la percentuale di mancate risposte al questionario per la parte riguardante l'analisi qualitativa renda il commento privo di significato e del tutto irrilevante.

## ALLEGATO 1 : Questionario

### Progetto Razionalizzazione Confidi Basilea 2

Informazioni formali-quantitative per procedere al censimento ed all'analisi del sistema Confidi Campania

- Nome Confidi \_\_\_\_\_
- Associazione di Categoria collegata \_\_\_\_\_
- Specializzazione settoriale :
  - industria
  - artigianato
  - commercio
  - turismo
  - altro : \_\_\_\_\_
- Numero dei dipendenti \_\_\_\_\_  
(non devono essere risorse disponibili come distacco da Unioncamere, CCIAA, Associazioni di categoria)
- Numero dei soci: \_\_\_\_\_
- Operazioni di garanzia effettuate:
  - importo totale \_\_\_\_\_ €
  - numero di operazioni \_\_\_\_\_

	Tipologia dell'operazione (inserire una % rispetto all'importo totale delle operazioni effettuate)	Grado di copertura
consolidamento del debito		
acquisto impianti		
acquisto immobili		
linee di credito a breve termine		
finanziamento start up		
altro: _____		
Fideiussioni		

- Allegare i dati di bilancio al 31-12-2007

(il bilancio deve riportare in maniera distinta: ricavi derivanti dall'attività caratteristica, proventi finanziari derivanti dall'attività di investimento di attività finanziarie di bilancio, costi operativi, con specifica del costo del personale, attività fruttifere iscritte in bilancio, dimensione e composizione del patrimonio di vigilanza

- Allegare lo statuto