

Organizzazione e management nei confidi

di Alessio Bongiovanni

Introduzione

Il presente capitolo dell'Osservatorio sarà dedicato ad analizzare alcuni dei più importanti elementi che caratterizzano l'organizzazione e il management degli attori operanti nel sistema delle garanzie mutualistiche italiane. La difficoltà di reperire nei prospetti contabili dei confidi i dati sottostanti alle successive analisi ha reso necessaria la somministrazione di un questionario online a tutti i soggetti classificati come attivi, sia tra i vigilati sia tra i non vigilati. Fatta eccezione per il paragrafo relativo alle operazioni di fusione e acquisizione, la quasi totalità del capitolo sarà quindi basata sulle risposte fornite dai soggetti partecipanti al questionario. Più nello specifico, il suddetto questionario è suddiviso in cinque sezioni. La prima di queste è necessariamente incentrata sull'analisi della rappresentatività e delle caratteristiche del campione formato dai rispondenti, andando oltre il semplice conteggio numerico, per prendere in esame anche la sua significatività in termini di stock di garanzie erogate, imprese associate, ripartizione geografica e settoriale.

La seconda parte riguarda invece il rapporto con le imprese associate. Viene quindi data particolare importanza al costo necessario per associarsi ai confidi, alle modalità mediante le quali vengono determinate le commissioni per l'erogazione di garanzie e infine ai servizi ulteriori rispetto alle garanzie forniti dai confidi.

La terza sezione è volta invece ad approfondire le dinamiche esistenti nei rapporti che i confidi hanno instaurato con le banche convenzionate: in particolare è stata posta una serie di domande per analizzare la tipologia di garanzie erogate, intesa sia in termini di forma tecnica, sia in termini di forma giuridica. Successivamente si è cercato anche di valutare la percezione che i confidi hanno del ruolo da essi svolto nel processo di erogazione del credito.

La quarta sezione è invece volta ad esaminare le procedure con cui i confidi sono soliti gestire il rischio creditizio. Ciò avviene mediante una serie di domande

incentrate sulle modalità utilizzate per condurre il processo di istruttoria fidi, sull'intensità e sulle caratteristiche degli strumenti di mitigazione e trasferimento del rischio utilizzati e infine sulle peculiarità dei sistemi di rating interni adottati dai confidi, laddove utilizzati.

Nell'ultima sezione, oltre ad alcuni quesiti di carattere generale volti a fornire una valutazione della percezione che tali soggetti hanno sul settore a livello complessivo, la maggior parte delle domande è incentrata sul tema delle operazioni di aggregazione, fenomeno particolarmente rilevante per il sistema confidi nell'ultimo decennio, nonché sulla tematica dei contratti di rete.

L'articolazione del capitolo seguirà abbastanza fedelmente la struttura mediante la quale è composto il questionario. Più dettagliatamente, dopo aver analizzato la rappresentatività del campione e l'evoluzione delle caratteristiche dell'offerta e la sua articolazione per posizioni garantite, si passerà, dapprima, ad esaminare le peculiarità delle garanzie e dei rapporti con le imprese associate e, in seguito, a valutare gli aspetti che caratterizzano i rapporti con le banche convenzionate.

I tre paragrafi conclusivi saranno poi dedicati rispettivamente al risk management, all'incidenza delle spese amministrative e alle operazioni di aggregazione fra confidi. Con riferimento a quest'ultimo paragrafo, come già accennato in precedenza, è doveroso sottolineare che le informazioni utilizzate non sono solamente rappresentate dalle risposte pervenute per mezzo del questionario, ma è stato necessario anche utilizzare dati contenuti nel Fascicolo Storico disponibile sulla piattaforma di Infocamere.

Prima di passare ad esaminare la rappresentatività del campione dei soggetti rispondenti al questionario è necessario fare una precisazione. Nel corso del capitolo saranno fatti alcuni parallelismi al fine di evidenziare differenze e analogie tra quanto ottenuto mediante il sondaggio di quest'anno e quanto risultante dall'Osservatorio precedente. Tale analisi è resa possibile poiché, pur restando differenti i due campioni in termini soggetti rispondenti, una quota particolarmente significativa di essi è rappresentata da confidi che storicamente danno riscontro ai questionari inviati, che evidentemente apprezzano il lavoro svolto per le varie edizioni dell'osservatorio e ai quali va peraltro un ringraziamento particolare vista la collaboratività riscontrata

nel corso di questi anni. Ciò ci consente quindi di avere campioni relativamente comparabili l'un con l'altro, dal momento che una parte fondamentale del campione oggetto delle successive analisi è costituito dagli stessi soggetti appartenenti a quello alla base dell'Osservatorio 2015.

2.1 La rappresentatività del campione

Il campione a cui è stato sottoposto il questionario online 2015 è composto da 56 confidi 107, che rappresentano la totalità dei confidi vigilati attivi, e 322 confidi 106 che rappresentano poco più del 90% dei soggetti attivi.

All'interno della categoria dei confidi vigilati, sono 30 quelli che hanno risposto al questionario, fornendoci un tasso di risposta pari circa al 53 per cento. Significativamente inferiore è, invece, il tasso di adesione dei 106. Solo 53 soggetti hanno fornito una risposta al questionario (circa il 16 per cento), mentre ben 269 sono i soggetti che non hanno dato alcun riscontro o hanno esplicitamente rifiutato la compilazione del questionario.

Tavola 1: tasso di risposta al questionario

	Confidi 107			Confidi 106		
	N	In % dei confidi attivi	In % dei confidi contattati	N	In % dei confidi attivi	In % dei confidi contattati
Attivi	56			340		
Contattati	56	100,00%		322	92,71%	
Di cui:						
Confidi che non hanno risposto	26	46,43%	46,43%	268	78,82%	83,23%
Confidi che hanno esplicitamente rifiutato di rispondere	0	0,00%	0,00%	1	0,29%	0,31%
Confidi che hanno risposto	30	53,57%	53,57%	53	15,59%	16,46%

Il campione dei confidi rispondenti al questionario risulta essere maggiormente significativo se si prendono in considerazione alcune grandezze chiave quali lo stock

di garanzie erogate e il numero di imprese associate. La tavola 2 mostra infatti come il campione dei confidi vigilati abbia un'incidenza sullo stock totale di garanzie erogate dal sistema pari circa al 66 per cento, mentre lo stesso indicatore scende al 43 per cento se invece si considerano le garanzie erogate dai confidi 106 rispondenti al questionario. La rilevanza è elevata anche quando si prende in considerazione il numero di imprese associate: in questo caso confidi i vigilati risultano accogliere il 60 per cento degli associati totali al sistema, contro il 40 per cento registrato dai non vigilati.

Le divergenze appena descritte tra la rappresentatività ottenuta rapportando il campione al totale dei soggetti attivi e quella derivata dall'ammontare delle garanzie e dal numero di associati, valida in maniera più marcata per i 106, sembrerebbe suggerire una maggiore propensione alla risposta dei soggetti più grandi e maggiormente strutturati.

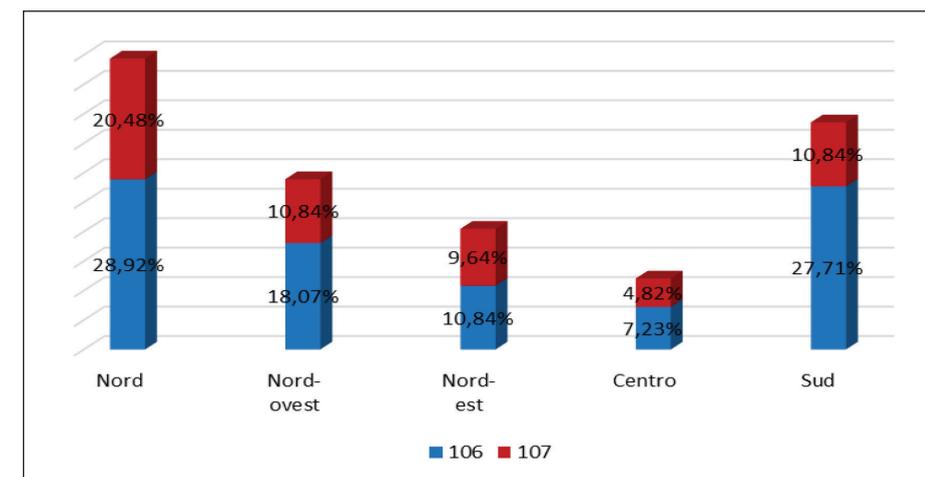
Quest'ultima ipotesi viene confermata anche dai dati relativi al valore medio e alla mediana dello stock di garanzie e del numero di associati che, in linea generale, mostrano proprio come siano i confidi di maggiori dimensione quelli più disponibili alla compilazione del questionario, non solo tra le varie categorie, ma anche all'interno di ciascuna di esse.

Tavola 2: caratteristiche dimensionali dei confidi partecipanti alla rilevazione

Confidi 107				
	Confidi rispondenti		In % del totale sistema 107	
Stock garanzie al 31/12/2014	6.793.121.007		66,24%	
N. imprese associate al 31/12/2014	448.403		60,01%	
	Confidi rispondenti		Totale sistema 107	
	Media	Mediana	Media	Mediana
Stock garanzie al 31/12/2014	226.437.367	103.883.000	183.119.551	99.888.811
N. imprese associate al 31/12/2014	14.961	7.148	13.585	7.664
Confidi 106				
	Confidi rispondenti		In % del totale sistema 106	
Stock garanzie al 31/12/2014	1.290.045.552		43,20%	
N. imprese associate al 31/12/2014	155.764		39,66%	
	Confidi rispondenti		Totale sistema 106	
	Media	Mediana	Media	Mediana
Stock garanzie al 31/12/2014	24.808.568	18.880.570	14.287.484	7.398.612
N. imprese associate al 31/12/2014	2.995	1.705	2.195	1.197

La tavola 3 mostra invece la suddivisione geografica del tasso di adesione al sondaggio, ottenuto rapportando il numero di risposte pervenute per ciascuna delle quattro macroregioni al totale dei soggetti partecipanti al questionario. Circa la metà di coloro che compongono il campione in analisi è formata da confidi residenti nelle regioni del Nord, con un maggior peso di quelli appartenenti al Nord-Ovest rispetto al Nord-Est; mentre leggermente è inferiore il tasso di adesione dei confidi meridionali, che forniscono circa il 39 per cento delle risposte pervenute. Con riferimento alle risposte fornite dalle strutture operanti nel Sud del paese, è bene precisare che vi è una quota nettamente più significativa di soggetti appartenenti alla categoria 106, piuttosto che 107, che fanno registrare un tasso di risposta molto vicino a quello fornito dai confidi delle regioni settentrionali. Al contrario, sensibilmente inferiore è la partecipazione dei confidi delle regioni centrali, con un tasso di risposta di poco superiore al 12 per cento.

Tavola 3: distribuzione geografica del tasso di risposta del questionario

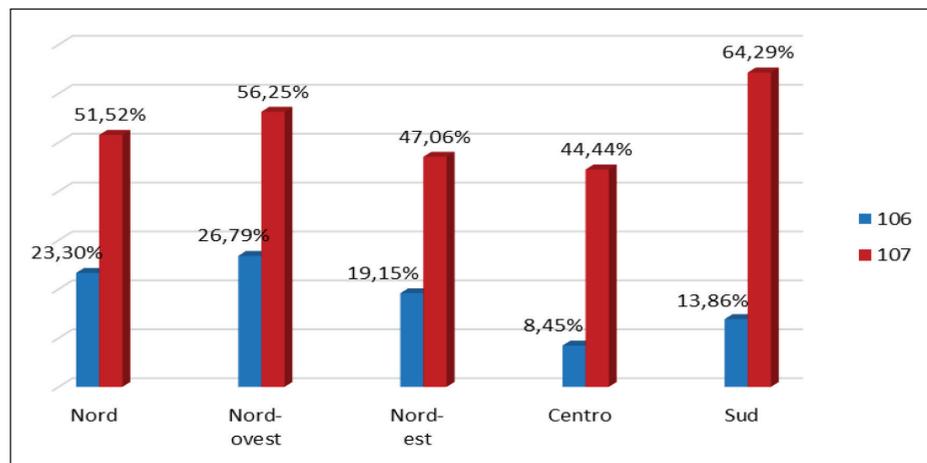


La tavola successiva consente di approfondire l'esame della ripartizione geografica dei rispondenti al questionario, attraverso il relativo tasso di copertura. Più nel dettaglio, per ciascuna categoria di confidi si è calcolata l'incidenza, a livello macroregionale, dei partecipanti al sondaggio rispetto al totale dei soggetti classificati come attivi. Ciò consente pertanto di andare oltre al semplice dato relativo al peso assunto da ciascuna area all'interno del campione, tenendo adeguatamente conto anche del numero di strutture attive nella stessa.

Tra i confidi vigilati, particolarmente rilevante è il tasso di copertura che caratterizza le strutture meridionali, dove infatti il 64 per cento ha dato riscontro al questionario. Significativo è anche quello registrato dalle regioni settentrionali, per le quali hanno risposto poco più della metà dei confidi attivi, con una prevalenza di soggetti aventi sede nel nord-ovest.

Sebbene numericamente i confidi 106 rappresentino la parte più consistente del campione, il tasso di copertura mette in risalto la loro scarsa propensione a partecipare al sondaggio, facendo registrare differenze particolarmente significative tra vigilati e non. In tal senso, netto è lo scarto registrato tra le due categorie di confidi appartenenti alle regioni meridionali, dove solo il 14 per cento dei non vigilati risulta aver partecipato al questionario. Pur con queste divergenze consistenti, i confidi operanti al nord continuano ad avere un buon tasso di partecipazione, essendo questo pari al 23 per cento, rimane invece minoritaria l'adesione dei confidi appartenenti alle regioni centrali.

Tavola 4: tasso di copertura geografica delle risposte al questionario



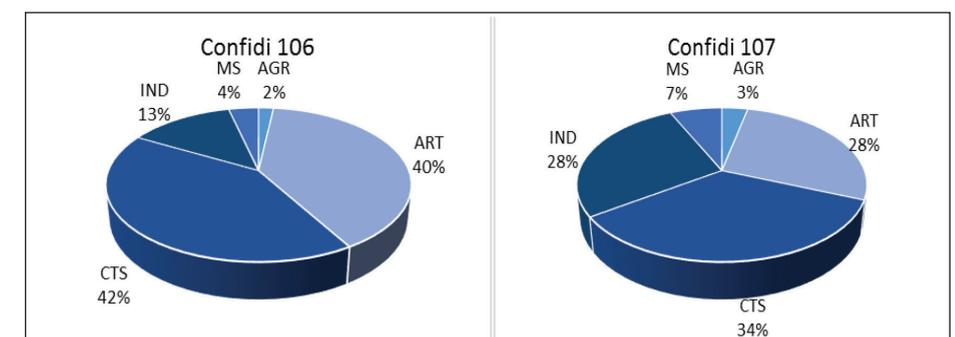
La tavola 5 fornisce invece informazioni relative all'ambito di operatività dei confidi appartenenti al campione; sia in termini geografici, sia in termini di ambito settoriale prevalente in cui operano le imprese socie. Sotto quest'ultimo aspetto è possibile notare come la maggior parte dei confidi, vigilati e non, presentino una compagine sociale maggiormente sbilanciata verso le imprese operanti nel commercio, turismo

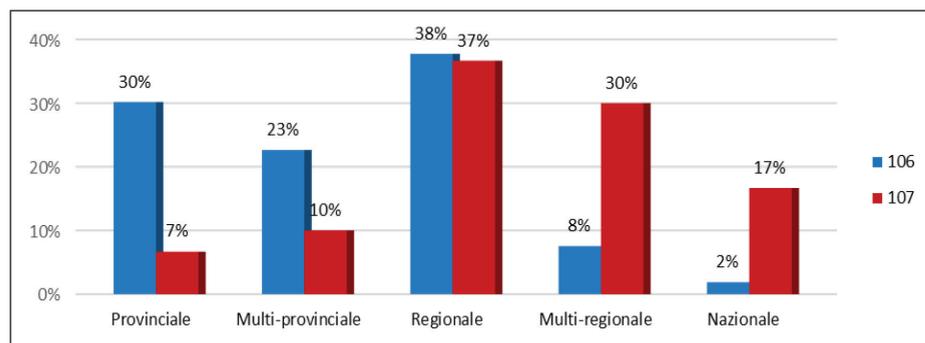
e servizi. Tale prevalenza del settore terziario è più netta se si considerano i soli 107, nonostante comunque i settori industriale e dell'artigianato mantengano una buona rappresentazione nel campione (28 per cento), mentre non è così marcata per i confidi minori per i quali il 40 per cento del campione è composto da soggetti prevalentemente esposti verso il settore artigiano. Minoritario, per entrambe le categorie, il numero di coloro che dichiarano una maggioranza di imprese agricole tra gli associati o che non sono in grado di indicare un settore prevalente.

È doveroso sottolineare che la tavola 5 appena descritta si discosta da quanto mostrato nel capitolo precedente, dal momento che i risultati sono stati ottenuti chiedendo di indicare il settore prevalente delle imprese associate e non riguardano pertanto caratteristiche desumibili da fascicolo storico o da statuto. Infatti, la progressiva apertura dei confidi ad imprese anche non attive in settori originariamente da questi presidiati, ha dato vita ad una serie di soggetti a vocazione multisettoriale la cui base associativa è però ancora composta in maniera rilevante da imprese appartenenti ad uno specifico settore.

Soffermandosi sull'analisi dell'ambito territoriale di operatività, emerge una spaccatura tra l'universo dei confidi 106 e quello dei 107: infatti, mentre una percentuale pressoché identica tra le due categorie dichiara di operare a livello regionale, una parte significativa dei confidi di minore dimensione afferma di svolgere la propria attività a livello provinciale o per lo più multi-provinciale (il 53 per cento del campione, contro il 17 dei confidi 107) mentre, simmetricamente, il 47 per cento delle strutture maggiori dichiara di operare a livello multi-regionale o nazionale contro solo il 10 per cento dei 106.

Tavola 5: ambito territoriale e settore di operatività dei confidi partecipanti alla rilevazione





2.2 L'evoluzione della dimensione dell'offerta e la sua articolazione per posizioni garantite

All'interno del questionario, una parte dei quesiti avanzati era focalizzata sulla richiesta di alcuni dati di natura maggiormente quantitativa, di fondamentale importanza per avere un'indicazione sulle dinamiche e sulle dimensioni dell'offerta di garanzie mutualistiche. Si tratta per lo più di dati caratterizzanti la normale attività dei confidi ma che spesso, in particolar modo per i confidi minori, non è possibile individuare a causa della mancata inclusione nei prospetti di bilancio.

Le grandezze contenute nella tavola 6 consentono di ottenere una prima lettura delle dinamiche che hanno interessato l'offerta di garanzie mutualistiche nell'ultimo anno: focalizzandosi sulla dimensione dello stock è possibile notare, per entrambe le categorie in analisi, una riduzione dei valori medi e di quelli mediani, che in alcuni casi arrivano anche a sfiorare il 10 per cento, a testimonianza di una consistente diminuzione dell'attività nel corso del 2014 rispetto all'anno precedente. Tale contrazione emerge, per i confidi vigilati, anche quando si considera il numero di imprese associate, dove infatti è possibile apprezzare una riduzione sia nel dato medio sia in quello mediano. La riduzione più marcata di quest'ultimo sembrerebbe tuttavia indicare che tale fenomeno ha interessato maggiormente i soggetti di minore dimensione, che hanno visto una contrazione dell'offerta più rilevante rispetto a quelli di maggiore dimensione.

Le difficoltà in termini di capacità associativa registrate dai confidi vigilati più piccoli sembrano essere confermate anche all'interno della categoria dei 106, dove è possibile notare una riduzione del dato mediano che si contrappone ad un incre-

mento del numero medio di imprese associate.

È necessario precisare che le grandezze relative ai valori medi e mediani per i confidi 106 presenti nella tavola 6 si discostano da quelli mostrati nella tavola 2 a causa dell'indisponibilità dei dati relativi all'anno 2013 per alcuni confidi. Al fine di poter confrontare grandezze non difformi, quanto esposto fa quindi riferimento ad un sottocampione formato solamente da quei soggetti i cui dati sono disponibili per entrambi gli anni.

Tavola 6: evoluzione della dimensione dell'offerta

		Confidi 107			
Flusso complessivo di garanzie emesse nel corso del 2014		2.952.897.033			
Flusso medio di garanzie emesse nel corso del 2014		98.429.901			
Flusso mediano di garanzie emesse nel corso del 2014		37.950.621			
		Media		Mediana	
		31/12/2014	Var. 2014/2013	31/12/2014	Var. 2014/2013
Stock garanzie al 31/12/2014		226.437.367	-6,66%	103.883.000	-9,98%
N. imprese associate al 31/12/2014		14.961	-1,24%	7.148	-9,72%
		Confidi 106			
Flusso complessivo di garanzie emesse nel corso del 2014		373.884.320			
Flusso medio di garanzie emesse nel corso del 2014		7.477.686			
Flusso mediano di garanzie emesse nel corso del 2014		6.004.079			
		Media		Mediana	
		31/12/2014	Var. 2014/2013	31/12/2014	Var. 2014/2013
Stock garanzie al 31/12/2014		24.270.495	-4,92%	19.787.233	-1,75%
N. imprese associate al 31/12/2014		3.091	1,17%	1.737	-4,15%

Sulla base del campione analizzato, è possibile osservare una certa variabilità in termini di imprese associate che presentano una garanzia in essere (tavola 7): eterogeneità più marcata per i confidi 106, i cui valori minimi e massimi variano tra il 10 ed il 98 per cento, rispetto a quella registrata dai 107 che sono interessati da un campo di variabilità compreso tra il 20 e l'80 per cento.

Per entrambe le categorie, tuttavia, i valori medi sono molto simili e indicano che all'incirca la metà delle imprese associate, o poco meno nel caso dei 106, presentano garanzie attive nei confronti dei confidi.

Tavola 7: imprese associate con garanzia in essere al 31/12/2014

	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Media	49,85%	145.334.423	44,16%	25.000.999
Min	20,40%	62.415.751	10,00%	1.500.000
Max	80,00%	87.523.257	98,00%	66.816.000

Diviene ora interessante analizzare meglio quali siano le forme di finanziamento maggiormente assistite dalle garanzie dei confidi. A tal fine è stato quindi chiesto nel sondaggio di indicare il peso percentuale delle garanzie erogate con una scadenza inferiore ai 12 mesi, comunemente legate al finanziamento del capitale circolante e ai fabbisogni di cassa dell'impresa.

Guardando alle grandezze stock presenti nella tavola 8, per ambedue le categorie di confidi una percentuale prossima all'80 per cento dichiara un peso non superiore al 40 per cento, con una parte più rilevante di soggetti che indicano un'incidenza inferiore al 20 per cento rispetto alla fascia 20-40 per cento, soprattutto tra i confidi 106 (54,90 per cento, contro il 44,83 per cento dei 107).

Focalizzandosi invece sul flusso erogato nel corso del 2014 emerge una differenza nel peso delle garanzie a breve tra i confidi vigilati e non. Infatti, per i confidi di maggiori dimensione, è possibile individuare una distribuzione pressoché uniforme tra i primi quattro quintili, che sembrerebbe perciò segnalare un maggior ricorso delle imprese al capitale a breve rispetto a quanto fatto in passato. Al contrario, la maggior parte dei confidi 106 hanno indicato come minoritarie le garanzie a breve, tanto che il 65 per cento segnalato un peso sul flusso inferiore al 20 per cento.

Un'ultima domanda relativa a questa prima parte, di cui non viene presentato il grafico, richiedeva di fornire una stima dell'incidenza delle garanzie erogate a favore di imprese start-up. Quanto emerge dalle risposte ottenute segnala che tale area di attività risulta essere ancora marginale per i confidi, soprattutto tra quelli di maggiore dimensione, i quali nell'89 per cento dei casi indicano un peso sullo stock di garanzie erogate inferiore al 20%, mentre tra non vigilati poco meno di un quarto del campione dichiara un'incidenza di tali garanzie compresa tra il 20 ed il 40 per cento.

Tavola 8: peso delle garanzie in essere con scadenza inferiore ai 12 mesi

	Confidi 107	
	Stock	Flusso
<20%	44,83%	27,59%
20-40%	34,48%	27,59%
40-60%	17,24%	20,69%
60-80%	3,45%	24,14%
80-100%	0,00%	0,00%
	Confidi 106	
	Stock	Flusso
<20%	54,90%	65,38%
20-40%	25,49%	13,46%
40-60%	11,76%	13,46%
60-80%	7,84%	7,69%
80-100%	0,00%	0,00%

2.3 Le caratteristiche delle garanzie e i rapporti con le imprese associate

Al fine di avere una rappresentazione completa del sistema confidi, appare doveroso un approfondimento più specifico sulle caratteristiche delle garanzie erogate, nonché sui rapporti con le imprese associate.

Una prima analisi necessaria per tale valutazione riguarda la percentuale massima del finanziamento garantita dal confidi, i cui dati sono sintetizzati nella tavola 9. È interessante notare in tal senso che le imprese associate possono contare su una garanzia che va a coprire mediamente l'80 per cento del finanziamento richiesto nel caso di ricorso a intermediari vigilati e il 68 per cento qualora invece queste si avvalgano di strutture non vigilate. Inoltre, in entrambi i gruppi di confidi, sono presenti soggetti disponibili a garantire teoricamente anche la totalità del finanziamento richiesto dall'impresa, sebbene questo possa implicare evidenti problematiche in termini di deresponsabilizzazione dei beneficiari. I valori minimi mostrano comunque la disponibilità a garantire una buona parte del finanziamento richiesto da parte dei confidi 107, pari al 50 per cento; al contrario di quanto accade invece per i 106 per i quali il valore di tale grandezza è nettamente inferiore e pari al 3 per cento. In questo caso occorre tuttavia sottolineare l'anomalia di tale dato, dal momento che escludendo l'unico confidi che ha indicato il suddetto valore, si otterrebbe un nuovo minimo del tutto in linea con quanto visto per i confidi di maggiore dimensione.

A livello generale è possibile pertanto notare un sostanziale equilibrio tra le due categorie: infatti, sebbene le strutture vigilate risultino avere un valore medio maggiore in termini di ammontare del finanziamento garantito agli associati, i dati mediani perfettamente coincidenti smentiscono tale evidenza e anzi segnalano la presenza, tra i confidi 106, di un numero ristretto di soggetti con un limite massimo di garanzie erogabile più contenuto.

Tavola 9: percentuale massima del finanziamento garantito

	Confidi 107	Confidi 106
Media	80%	68%
Mediana	80%	80%
Min	50%	3%
Max	100%	100%

Vale la pena inoltre di fare una riflessione su quali possano essere le motivazioni che influenzano la percentuale massima di garanzia erogabile. In particolare, nel sondaggio, è stato chiesto di indicare l'impatto su tale grandezza di due variabili chiave nei rapporti creditizi: la durata del finanziamento ed il merito creditizio dell'impresa richiedente.

Con riferimento al primo elemento è possibile osservare come la maggior parte dei partecipanti dichiarò la sua irrilevanza ai fini della determinazione della percentuale di garanzia erogabile (79 per cento per i 107 e 87 per cento per i 106); inoltre sembrerebbe che siano i confidi mediamente più grandi quelli che considerano tale variabile nella fase di erogazione della garanzia.

La situazione si presenta invece più differenziata tra le due categorie di confidi se si prende in esame l'impatto della rischiosità dei richiedenti. Infatti, se la maggior parte dei confidi vigilati che compongono il campione tiene in considerazione il merito creditizio per determinare l'ammontare di garanzia erogabile (72 per cento), lo stesso non si può dire per i 106, dove una debole maggioranza (56 per cento) indica di non tenerne conto. Anche in questo caso parrebbe esserci una correlazione tra la dimensione media e la considerazione o meno di tale variabile, con le strutture più grandi che sembrano utilizzare maggiormente tale criterio per discriminare le varie richieste di garanzia.

Tavola 10: determinanti della percentuale massima di garanzia erogabile

Da quali fattori dipendono:	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Media garanzie 2014	%	Media garanzie 2014
Durata del finanziamento				
Si	21%	517.992.811	13%	31.270.158
No	79%	153.523.291	87%	23.667.571
Merito creditizio richiedente				
Si	72%	237.703.883	44%	26.785.457
No	28%	205.901.377	56%	23.137.386

Una caratteristica fondamentale nel valutare il rapporto con le imprese associate è senza dubbio rappresentata dal costo di adesione al confidi. Per questo motivo, al fine di ottenere una panoramica complessiva sui costi sostenuti dalle imprese per l'associazione, è stato chiesto ai confidi partecipanti di fornire un'indicazione circa tale ammontare.

La tavola 11 evidenzia un sostanziale equilibrio tra le due categorie per quanto riguarda le fasce centrali del costo di adesione: è possibile infatti notare una concentrazione del 60 per cento dei rispondenti attorno alle fasce 100-300 e 300-1000, con una lieve prevalenza della prima nel caso dei confidi vigilati e una sostanziale parità per i non vigilati.

Prendendo invece in esame i valori massimi e minimi del costo di adesione, sembrerebbe confermata l'ipotesi di un maggior costo dei confidi 107 in relazione alla loro maggiore struttura e complessità organizzativa rispetto ai 106: infatti più di un quarto tra i non vigilati dichiara di applicare un costo pari o inferiore ai 100 euro contro il solo 15 per cento tra i vigilati. Inoltre l'11 per cento tra quest'ultimi afferma di richiedere una quota associativa superiore ai 1000 euro a differenza del 2 per cento che caratterizza i 106. Tuttavia, nonostante la già citata minor strutturazione dei 106, risulta relativamente sorprendente che siano proprio quest'ultimi ad applicare con maggior frequenza un costo di adesione variabile, anche se è bene sottolineare che tale pratica è solitamente utilizzata da soggetti di dimensioni mediamente superiori all'interno della loro categoria.

Diventa quindi interessante esaminare la destinazione delle quote associative provenienti da nuovi ingressi nella compagine sociale. In media, il 70 per cento della quota associativa ottenuta dai vigilati ed il 64 per i non vigilati è destinata alla sottoscrizione di capitale sociale. All'interno di tale dato occorre però evidenziare una situazione

estremamente variegata nel campione considerato, con valori minimi che vanno dal 10 per cento sino a massimi che raggiungono anche il 100 per cento. Le restanti risorse vengono solitamente suddivise tra contributi a fondi rischi e contributi di gestione.

Tavola 11: costo di adesione al confidi ¹

Ammontare	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
<50	11%	163.244.850	19%	15.205.466
51-100	4%	214.737.570	7%	16.251.629
101-300	48%	351.488.876	31%	28.608.018
301-1000	22%	95.193.813	30%	25.823.393
>1000	11%	160.621.049	2%	20.000.000
Variabile	4%	98.744.621	11%	36.962.594
Percentuale della quota associativa destinata alla sottoscrizione di capitale	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Media	70%	226.437.367	64%	24.808.568
Mediana	83%	465.040.630	71%	29.940.243
Min	10%	84.197.665	0%	5.492.951
Max	100%	123.189.956	100%	27.823.251

Dopo aver dato un sguardo a quanto costa l'associazione al confidi, passiamo ora ad esaminare un altro elemento fondamentale nel rapporto confidi-imprese: le commissioni applicate per l'erogazione della garanzia. La tavola 12, che fornisce una panoramica delle determinanti che maggiormente possono impattare sul livello di commissioni applicato, mostra una distinzione abbastanza netta tra la prassi comunemente usata tra i 107 e quella utilizzata dai 106. Infatti i confidi vigilati, come era lecito attendersi, utilizzano un numero maggiore di criteri discriminanti nella determinazione del livello commissionale da applicare in sede di erogazione della garanzia. Sarebbe inoltre esserci una correlazione tra la considerazione di questi parametri e la dimensione del confidi: fatta eccezione per la variabile legata al merito creditizio dell'impresa richiedente, nel qual caso il dato medio delle garanzie di chi non lo utilizza è spostato verso l'alto dalla presenza di un confidi

Note

¹ Alcuni dati riportati nella tavola risultano essere anomali dal momento che la legge Quadro sui Confidi N. 326 del 24 novembre 2003 impone una quota di partecipazione minima per ciascuna impresa pari almeno a 250 euro.

con il più ingente ammontare di garanzie, quanto ottenuto indica che i soggetti più grandi tendono ad utilizzare più variabili nel determinare le commissioni richieste.

Il fattore maggiormente tenuto in considerazione è rappresentato dalla durata del finanziamento garantito, con il 90 per cento dei rispondenti che dichiara di utilizzarlo, seguito dalla forma tecnica di finanziamento garantito (83 per cento) e dal merito creditizio (76 per cento).

Anche il 76 per cento degli appartenenti al campione dei non vigilati dichiara di utilizzare la durata del finanziamento come criterio per determinare le commissioni richieste. Tuttavia, a differenza di quanto appena esposto per i vigilati, è possibile notare una prevalenza di soggetti che non utilizzano la rischiosità del richiedente o la tipologia di forma tecnica del finanziamento come discriminante del costo richiesto all'impresa, anche se è necessario sottolineare che tale prevalenza è lieve nel caso di quest'ultima variabile.

Quanto appena esposto sembrerebbe far emergere una differenza tra le due categorie di confidi, indicando che la più limitata dimensione dei 106 ha effettivamente un impatto sulle procedure di gestione del rischio, come peraltro sarà più dettagliatamente discusso nel proseguo del capitolo.

Occorre infine sottolineare come la maggior parte dei partecipanti al questionario, sia tra i 107 sia tra i 106, dichiara di richiedere il pagamento delle garanzie esclusivamente nel momento in cui queste sono state approvate; residuale è infatti la percentuale di soggetti che richiedono un pagamento annuale in caso di garanzie pluriennali.

Tavola 12: commissioni di garanzia: determinanti e tempistica di applicazione

Da quali fattori dipendono	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Durata finanziamento				
Si	90%	245.017.994	76%	23.787.843
No	10%	89.508.243	24%	27.242.585
Forma tecnica finanziamento garantito				
Si	83%	257.680.193	45%	26.655.356
No	17%	90.933.588	55%	21.320.191
Rischiosità creditizia dell'impresa garantita				
Si	76%	157.531.087	29%	29.095.060
No	24%	453.329.807	71%	23.052.254
Quando devono essere pagate				
Esclusivamente al momento dell'approvazione delle garanzie	86%	252.632.297	81%	24.747.914
Su base annua, in caso di garanzia di durata pluriennale	14%	88.590.153	19%	24.539.095

Visti i costi di associazione, nonché i livelli commissionali richiesti alle imprese per poter beneficiare delle garanzie, a questo punto viene del tutto naturale chiedersi quali siano i vantaggi che spingono le imprese ad associarsi. Per questo motivo è stato chiesto di indicare i tre vantaggi più significativi derivanti dall'erogazione della garanzia e di classificarli in base alla relativa importanza.

Prima di passare all'analisi dei risultati ottenuti, sinteticamente riportati nella tavola 13, occorre precisare che, al fine di rendere maggiormente leggibile una scala d'importanza tra i vari vantaggi indicati, nell'ultima colonna sono riportati i valori di un indice ponderato che riflette appunto la diversa rilevanza data dal confidi a ciascun fattore².

Com'era immaginabile, il vantaggio principale per le imprese associate ad un confidi, sia 107 che 106, è senza dubbio rappresentato dalla possibilità di accedere a finanziamenti che altrimenti sarebbero negati (89 per cento tra i 107, 57 tra i 106). Tra i vigilati di secondaria importanza sono i benefici legati all'abbattimento del costo del finanziamento ed alla possibilità di usufruire di forme di finanziamento agevolate da fondi pubblici.

La riduzione del costo del debito per i beneficiari della garanzia rimane un vantaggio significativo anche per i confidi non vigilati, per i quali però altrettanto importante è il supporto nella scelta della forma di finanziamento più idonea per l'impresa. Minoritario risulta essere, per entrambe le categorie, il peso della consulenza finanziaria ed organizzativa, segno delle difficoltà di uno sviluppo articolato di tale area di attività.

Note

² Si tratta di una media ponderata dei voti ricevuti da ciascuna voce, dove a ciascun voto è stato dato un punteggio pari ad 1,5 se indicato come fattore più rilevante, 1 se indicato come fattore d'importanza media, 0,5 se indicato come fattore di scarsa importanza.

Tavola 13: principali vantaggi per le imprese associate

Confidi 107				
Vantaggi	Fattore di massima importanza	Fattore di media importanza	Fattore di scarsa importanza	Score
Possibilità di accedere a finanziamenti bancari che diversamente sarebbero negati	89%	4%	7%	1,41
Abbattimento del costo di finanziamento	5%	68%	26%	0,89
Supporto nella scelta della migliore forma di finanziamento in relazione alle esigenze finanziarie dell'impresa	0%	47%	53%	0,73
Consulenza finanziaria e organizzativa	0%	20%	80%	0,60
Possibilità di usufruire di forme di finanziamento agevolate da fondi pubblici	16%	37%	47%	0,84
Confidi 106				
Vantaggi	Fattore di massima importanza	Fattore di media importanza	Fattore di scarsa importanza	Score
Possibilità di accedere a finanziamenti bancari che diversamente sarebbero negati	57%	16%	27%	1,15
Abbattimento del costo di finanziamento	15%	56%	29%	0,93
Supporto nella scelta della migliore forma di finanziamento in relazione alle esigenze finanziarie dell'impresa	24%	47%	29%	0,97
Consulenza finanziaria e organizzativa	13%	27%	60%	0,77
Possibilità di usufruire di forme di finanziamento agevolate da fondi pubblici	30%	26%	44%	0,93

Quanto esposto nella tavola precedente, e in particolar modo la differenza di importanza tra le diverse categorie con riferimento alle varie forme di consulenza e di supporto alle imprese, richiama necessariamente un approfondimento sull'offerta di servizi aggiuntivi erogati dai confidi; poiché si tratta infatti di un elemento chiave per l'incremento della redditività e, di riflesso, per la loro crescita attraverso mezzi interni, soprattutto in un momento – come quello attuale – caratterizzato da una forte contrazione dell'attività di garanzia.

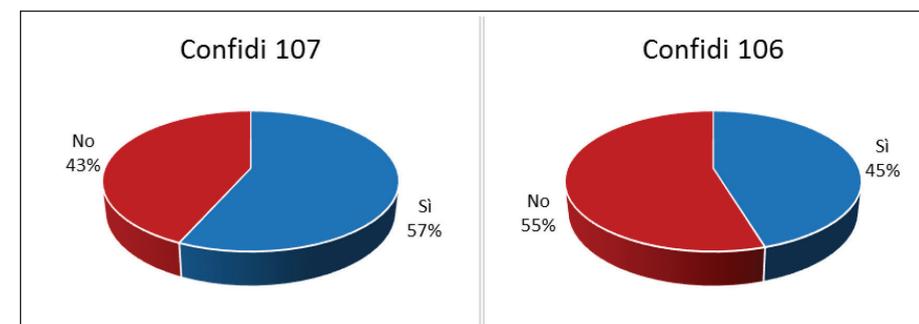
Innanzitutto è necessario evidenziare la tendenza ad una maggior propensione all'erogazione di servizi aggiuntivi oltre la garanzia da parte delle strutture vigilate: infatti, in questo caso, il 57 per cento del campione offre servizi addizionali, contro il 45 per cento tra i confidi 106; confermando ulteriormente che la maggior strutturazione e dimensione dei confidi 107 permette loro l'esercizio di uno spettro di attività più ampio rispetto alla mera erogazione di garanzie. Per entrambe le categorie

di confidi i servizi maggiormente offerti riguardano la consulenza per la forma di finanziamento più opportuna e la consulenza per l'accesso a finanziamenti pubblici. Minoritaria la quota di soggetti che offrono anche consulenza per la gestione della tesoreria e dei rapporti con le banche nonché l'elaborazione di piani economico-finanziari. È doveroso tuttavia sottolineare una maggiore attitudine dei 106 a fornire servizi maggiormente legati dall'attività principale dei confidi, come ad esempio la segnalazione di eventi e la consulenza fiscale, rispetto a quanto accade invece per 107 dove nessun appartenente al campione ha segnalato l'attività in quelle tipologie di servizi.

A differenza di quanto esposto per i servizi ulteriori rispetto alle garanzie, per i quali le differenze tra 106 e 107 non risultano essere così significative, lo stesso non si può dire a riguardo dell'apertura dell'offerta anche alle imprese non associate: in questo caso infatti il 64 per cento dei vigilati dichiara di offrire servizi anche ai non appartenenti alla compagine sociale, mentre la stessa percentuale crolla al 23 per cento nei soggetti non vigilati.

La differenza tra le due categorie si manifesta anche se si prendono in considerazione i costi necessari per l'accesso a tali prestazioni: solamente poco più di un quarto del campione dei confidi 106 dichiara la loro erogazione dietro pagamento di una commissione, contro il 48 per cento che li offre in forma gratuita (percentuale che sale oltre il 70 per cento se si considerano coloro che li offrono gratuitamente unicamente ai propri associati). Sembrerebbe pertanto che i confidi di minore dimensione non percepiscano ancora l'apertura ad un'offerta più ampia di servizi come un'opportunità in termini di incremento della redditività, a differenza di quanto accade tra i confidi vigilati per i quali il 65 per cento richiede il pagamento per l'accesso a tali servizi.

Tavola 14: servizi ulteriori offerti dal confidi



	Confidi 107	Confidi 106
Servizi ulteriori rispetto alla garanzia fidi:		
Consulenza per la gestione della tesoreria e dei rapporti con le banche	10,26%	16,95%
Consulenza per la scelta delle forme di finanziamento più opportune	38,46%	37,29%
Consulenza per l'accesso a finanziamenti pubblici	35,90%	25,42%
Elaborazione di piani economico-finanziari	15,38%	10,17%
Servizio di segnalazione di fiere/eventi	0,00%	5,08%
Consulenza fiscale	0,00%	1,69%
Altro	0,00%	3,39%
I servizi ulteriori sono offerti anche a imprese non associate		
Si	64,71%	22,73%
No	35,29%	77,27%
I servizi ulteriori sono offerti a titolo gratuito		
Si	35,29%	47,83%
Si, ma solamente per le imprese associate	0,00%	26,09%
No	64,71%	26,09%

Al fine di avere una panoramica complessiva sull'offerta del sistema, è necessario prendere in esame quali sono i canali principali attraverso i quali le imprese vengono a conoscenza dei confidi e sono spinte ad associarsi ad essi. I dati a questo proposito sono esposti nella tavola 15. Anche in questo caso, per dare una maggiore leggibilità a quanto ottenuto, l'ultima colonna esprime un indice calcolato con le stesse modalità utilizzate per la tavola 13, in modo da dare evidenza alla differente importanza assegnata dai confidi a ciascun canale.

Il canale prevalente in entrambi i casi è rappresentato dalle banche che indirizzano le imprese in fase di richiesta del finanziamento, a testimonianza del riconoscimento da parte delle istituzioni creditizie dell'importante ruolo svolto dai confidi nel

mitigare il rischio creditizio. In ordine di importanza, il secondo canale è costituito dalle associazioni di categoria; anche se è necessario sottolineare l'esistenza di un distacco significativo tra i primi due canali nel campione dei 107, a differenza di quanto accade per i 106 dove la differenza è tale da renderli pressoché equivalenti. Tale evidenza, unita alla maggior rilevanza della camera di commercio, che rimane comunque l'ultimo canale per rilevanza, sembrerebbe indicare un più saldo legame tra i confidi 106 e le istituzioni del territorio di appartenenza rispetto a quanto visto per i 107.

Tavola 15: canali di accesso al confidi

	Confidi 107			
	Canale prevalente	Canale di media importanza	Canale meno frequente	Score
Su notizia e sollecitazione della camera di commercio	0%	0%	100%	0,50
Su notizia e sollecitazione delle associazioni di categoria	36%	36%	27%	1,05
Su consiglio delle banche in occasione delle richieste di finanziamento	64%	32%	4%	1,30
Per suggerimento di altre imprese	0%	75%	25%	0,88
Per effetti delle forme adottate da enti pubblici nei propri interventi di agevolazione/incentivazione delle PMI	8%	0%	92%	0,58
	Confidi 106			
	Canale prevalente	Canale di media importanza	Canale meno frequente	Score
Su notizia e sollecitazione della camera di commercio	20%	10%	70%	0,75
Su notizia e sollecitazione delle associazioni di categoria	33%	45%	21%	1,06
Su consiglio delle banche in occasione delle richieste di finanziamento	39%	39%	22%	1,09
Per suggerimento di altre imprese	32%	21%	47%	0,93
Per effetti delle forme adottate da enti pubblici nei propri interventi di agevolazione/incentivazione delle PMI	24%	29%	47%	0,88

2.4 I rapporti con le banche convenzionate

Dopo aver esaminato le caratteristiche dell'offerta di garanzie mutualistiche e i relativi rapporti intrattenuti con gli associati, spostiamo l'attenzione sui legami tra confidi e istituzioni creditizie, dal momento che il loro intervento è di importanza basilare

nel cercare di facilitare l'accesso al credito ai propri associati; consentendo al tempo stesso un minor rischio per la banca legato sia alla presenza della garanzia sia alla maggior conoscenza dell'impresa richiedente; aspetto, quest'ultimo, che a sua volta permette di ridurre l'asimmetria informativa caratterizzante il rapporto banca-impresa.

A tal fine una prima grandezza chiave da prendere in esame è rappresentata dal numero di banche convenzionate al confidi (tavola 16). L'analisi dei valori medi ottenuti per le due categorie che compongono il campione mette in luce una differenza sostanziale tra il numero di banche convenzionate dei confidi vigilati ed i non vigilati: in media i 107 presentano convenzioni attive con circa 48 istituti di credito, contro i circa 11 dei 106, suggerendo che sia proprio la minor dimensione di quest'ultimi a indurli ad intrattenere rapporti con un numero più limitato di banche. A rafforzare tale evidenza anche massimo, minimo e mediana registrati dai confidi non vigilati risultano essere sensibilmente inferiori rispetto a quanto ottenuto per vigilati.

Per entrambe le categorie è possibile apprezzare un dato mediano inferiore al dato medio, differenza particolarmente rilevante per i 107, a testimonianza della presenza nel campione di un numero limitato di soggetti con un numero di rapporti molto più elevato rispetto a quello registrato dalla maggior parte dei rispondenti al questionario.

Tavola 16: numero di banche convenzionate

	Confidi 107	Confidi 106
Media	48,3	10,7
Mediana	30	8,5
Minimo	11	1
Massimo	198	30

Sebbene quanto appena esposto indichi, tranne qualche specifico caso per i non vigilati, la tendenza ad operare in collaborazione con un novero nutrito di banche, l'analisi dell'intensità di rapporto con le istituzioni creditizie convenzionate (tavola 17) corregge parzialmente il quadro emerso precedentemente. È singolare infatti notare come nessun partecipante al sondaggio, sia tra i 106 sia tra i 107, abbia indicato un grado di operatività comparabile tra le diverse banche. La totalità dei rispondenti dichiara infatti di lavorare maggiormente con alcune banche rispetto al totale di quelle convenzionate, anche se emerge una (debole) prevalenza di soggetti

che dichiarano che l'erogazione avviene con un numero ristretto di partner bancari (52 per cento per i vigilati e 57 per i non vigilati) rispetto a chi indica un buon grado di attività per tutte le convenzioni attive.

Tavola 17: intensità di rapporti con le banche convenzionate

	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Si, con alcune banche lavoriamo di più, ma comunque tutte le convenzioni presentano un certo grado di attività	48%	193.473.092	43%	25.604.267
Si, nei fatti la maggior parte di garanzie vengono erogate con un gruppo ristretto di partner bancari	52%	102.291.032	57%	24.033.461
No, il grado di operatività con le varie banche convenzionate è comparabile	0%	Nd	0%	Nd

Passando ad esaminare le tipologie di garanzie erogate, emerge una sostanziale differenza tra le due categorie di confidi che compongono il campione: mentre infatti il 62 per cento dei non vigilati dichiara un ruolo rilevante delle garanzie sussidiarie sul totale di quelle erogate; lo stesso non si può dire per i confidi vigilati, per i quali coloro che dichiarano di fornire esclusivamente garanzie a prima richiesta o che comunque indicano un peso marginale delle garanzie sussidiarie rappresentano circa il 70 per cento. I confidi 107 sembrerebbero essere quindi quelli maggiormente disposti all'offerta di prodotti conformi a quanto previsto dalla normativa di Basilea in termini risparmio patrimoniale per gli istituti bancari, anche se, all'interno di tale categoria, è possibile notare un certo grado di correlazione tra la dimensione media della garanzia e la tipologia offerta, con i confidi più grandi che sono quelli che tendono ad offrire in misura maggiore garanzie a prima richiesta.

Diversa è invece la rappresentazione che emerge andando a considerare le modalità di escussione nel caso di utilizzo di garanzie a prima richiesta. Entrambe le categorie di confidi sembrano preferire il versamento dell'intera quota garantita al momento dell'escussione e l'avvio in seguito delle procedure di recupero del credito vantato nei confronti dell'associato, nonostante la possibilità di versare un congruo anticipo al momento dell'insolvenza e procedere con il regolamento al termine dei processi di recupero del credito siano comunque coerenti con quanto previsto dalla normativa di Basilea.

Tavola 18: garanzie a prima richiesta vs garanzie patrimoniali

	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Garanzie offerte:				
Esclusivamente garanzie a prima richiesta	28%	211.433.817	14%	15.800.476
Sia garanzie a prima richiesta sia garanzie sussidiarie, con un ruolo ormai minimale di quest'ultime	41%	124.795.573	24%	30.949.613
Sia garanzie a prima richiesta sia garanzie sussidiarie, con un ruolo anche rilevante di quest'ultime	31%	117.107.924	62%	24.974.768
	Confidi 107		Confidi 106	
Nel caso siano offerte garanzie a prima richiesta, al momento dell'insolvenza:	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Viene versata l'intera quota garantita e vengono avviate le procedure di recupero	60%	258.083.020	70%	27.540.248
Viene versato un congruo anticipo in relazione all'entità richiesta, al momento dell'insolvenza	40%	178.968.888	30%	24.823.384

Le differenze tra l'universo dei confidi 107 e quello dei 106 si accentuano notevolmente se si prende in esame la forma tecnica delle garanzie utilizzate. La tavola 19 mostra come gli intermediari vigilati abbiano ormai abbandonato l'erogazione di garanzie basate sul deposito dei fondi vincolati e sul meccanismo del moltiplicatore. Il 53 per cento dei 107 dichiara di utilizzare esclusivamente garanzie di tipo personale a valere sul patrimonio, contro il 47 per cento che indica invece di utilizzare entrambe le forme, anche se si tratta generalmente dei soggetti più piccoli del campione analizzato.

Il dato che più di tutti fa emergere la distinzione tra i due gruppi è però senza dubbio quello legato all'utilizzo del moltiplicatore: mentre infatti nessuno dei rispondenti al questionario tra i vigilati utilizza unicamente tale forma tecnica, tra i confidi 106 questa risulta essere la forma più utilizzata (51 per cento), a testimonianza delle difficoltà dell'universo 106 ad adeguarsi alla normativa di Basilea per consentire un risparmio patrimoniale agli istituti di credito convenzionati. Rispetto all'anno precedente è però necessario rimarcare la maggior propensione verso l'erogazione di garanzie Basilea-compliant segnalata dalla riduzione di circa 20 percentuali di coloro che nell'osservatorio 2015 dichiaravano di utilizzare esclusivamente garanzie a valere su fondi vincolati.

A testimonianza di quanto appena commentato, nella restante parte del campione dei non vigilati il 37 per cento opera con una maggiore apertura, offrendo

anche garanzie a valere sul patrimonio, mentre solo il 12 per cento offre esclusivamente garanzie patrimoniali, senza un'apparente correlazione tra la dimensione del confidi e la forma tecnica della garanzia offerta.

Al fine di avere una rappresentazione più approfondita, per i soli confidi 106 è stato chiesto di indicare il valore massimo del moltiplicatore applicato, che varia all'interno di un ampio range compreso tra un minimo di 5 ed un massimo di 80; anche se i valori medi e mediani, in questo caso coincidenti, si attestano attorno a 20, a testimonianza che i valori estremi interessano in realtà un numero limitato di soggetti. Occorre infine sottolineare come tali valori vengano solitamente applicati sulle grandezze dei fondi rischi, come dichiarato dalla maggior parte dei rispondenti alla specifica domanda.

Le diversità tra le due categorie di confidi commentate in precedenza vengono confermate anche andando ad esaminare il peso percentuale delle garanzie patrimoniali sullo stock e sul flusso erogato nel corso 2014. I valori medi dei vigilati (71 per cento sullo stock e 77 sul flusso) risultano essere infatti più del doppio di quelli registrati dai non vigilati (35 per cento sullo stock e 36 sul flusso), differenza ancora più marcata se si considerano i valori mediani. Inoltre, mentre sembrerebbe che i confidi 107 stiano aumentando l'offerta di garanzie patrimoniali, dal momento che i valori sul flusso sono superiori a quelli ottenuti sullo stock; lo stesso non si può dire per i 106 per i quali i valori delle due grandezze, ad esclusione di quelli relativi alla mediana, sono pressoché stabili. Singolare il fatto che ben quattro confidi appartenenti al campione dei non vigilati dichiarino di non utilizzare garanzie patrimoniali e di non aver aperto all'utilizzo di tale forma tecnica anche nel corso del 2014, poiché anche il peso su quanto erogato nel corso del 2014 risulta essere pari a zero.

A livello di confidi vigilati, la fotografia scattata al peso delle garanzie patrimoniali mediante l'osservatorio dell'anno precedente rimane sostanzialmente valida anche per quest'anno, sebbene comunque sia necessario sottolineare la riduzione subita dai valori mediani di stock e flusso. Per i soggetti non vigilati invece, nonostante in precedenza sia emersa una maggiore propensione all'erogazione di garanzie patrimoniali, il confronto tra quanto ottenuto nella seconda sezione della tavola 19 e i risultati dell'osservatorio 2015 mettono in luce una riduzione consistente del peso di tali forme di garanzia, sia sullo stock totale, sia sul flusso. Ciò sembra-

rebbe pertanto suggerire che, pur crescendo il numero di soggetti disposti ad offrire garanzie patrimoniali, in realtà il ricorso a tali forme tecniche sia ancora limitato e anzi sembrerebbe essere in diminuzione rispetto al passato, probabilmente anche a causa delle maggiori difficoltà incontrate dai confidi nel reperire nuove risorse che li spingono verso un utilizzo più intenso di garanzie basate su fondi monetari al fine di sfruttare l'effetto del moltiplicatore.

Tavola 19: garanzie patrimoniali vs garanzie a valere su fondi monetari vincolati

	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Sono basate sul deposito di fondi vincolati presso le banche convenzionate e sul meccanismo del moltiplicatore	0%	ND	51%	25.017.582
Sono di tipo personale a valere sul patrimonio	53%	326.193.871	12%	15.616.952
Sono utilizzate entrambe le forme di cui sopra	47%	112.429.933	37%	27.365.733
	Confidi 107		Confidi 106	
Peso delle garanzie di tipo patrimoniale	Sullo stock di garanzie 2014	Sul flusso di garanzie 2014	Sullo stock di garanzie 2014	Sul flusso di garanzie 2014
Media	71%	77%	35%	36%
Mediana	83%	85%	23%	30%
Min	8%	10%	0%	0%
Max	100%	100%	100%	100%

Si è ritenuto interessante, in quest'edizione dell'osservatorio, approfondire maggiormente alcuni aspetti relativi alle procedure di recupero crediti poste in essere dai confidi inserendo una serie di nuove domande incentrate su tale tematica. I risultati contenuti nella tavola 20 mostrano innanzitutto come una netta prevalenza tra gli appartenenti al campione, indipendentemente dalla categoria, preferisca conferire il mandato di recupero del credito alla banca beneficiaria della garanzia, presumibilmente sfruttando il rapporto di convenzione già esistente. Una quota non trascurabile di confidi (20 per cento tra i 107 e 15 per cento tra i 106) dichiarano di svolgere autonomamente le procedure di recupero crediti, mentre minoritaria è la quota di soggetti che si avvale di enti esterni per la riscossione del credito.

L'ammontare medio recuperato e il tempo necessario per l'espletamento delle procedure mostrano un quadro preoccupante. Infatti, l'importo mediamente recuperato dai confidi vigilati è pari al 19 per cento, contro il 24 per cento registrato dai non

vigilati; differenza tra le due categoria che si assottiglia però se vengono presi in considerazione i dati mediani, pari a 15 e 18 per cento rispettivamente per 107 e 106.

Altrettanto critici sono i dati riguardanti il tempo impiegato per portare a termine tali procedure, i cui valori medi sono pari a 50 mesi per i vigilati contro i 28 mesi per i non vigilati. Quanto appena esposto sembrerebbe suggerire una maggiore efficacia dei confidi di minore dimensione, evidenza, tuttavia, che viene parzialmente smentita se si osservano i valori mediani, dove infatti la discrepanza tra i due sottocampioni non è così marcata come in precedenza, e quelli massimi, che risultano essere analoghi per entrambe le categorie e pari a ben 120 mesi.

Tavola 20: caratteristiche delle procedure di recupero crediti

	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Le procedure sono espletate:				
Dalla banca beneficiaria della garanzia	73%	161.458.602	83%	23.178.208
Da un ente esterno diverso dalla banca	7%	1.309.403.377	2%	40.005.213
Dal confidi autonomamente	20%	103.704.170	15%	33.097.775
Ammontare recuperato in %:				
Media	19%		24%	
Mediana	15%		18%	
Minimo	2%		1%	
Massimo	60%		80%	
Mesi necessari per concludere la procedura di recupero:				
Media	50		28	
Mediana	48		43	
Minimo	12		4	
Massimo	120		120	

A questo punto dell'analisi del rapporto tra confidi e istituzioni creditizie, è doveroso andare oltre le caratteristiche più tecniche per soffermarsi sugli aspetti maggiormente qualitativi e sulla percezione che i garanti hanno relativamente al ruolo svolto nei confronti delle controparti convenzionate.

L'elemento di partenza per tale approfondimento è sicuramente rappresentato dal valore creato dall'intervento del confidi nella relazione tra istituzioni creditizie ed imprese; per questo motivo è stato chiesto di fornire un'opinione circa i benefici forniti alle banche grazie alla loro intermediazione. La tavola 21 mostra i risultati di quanto ottenuto, portando alla luce una fotografia parzialmente differente a

seconda che si consideri l'una o l'altra categoria. Ben due terzi dei vigilati ritiene che il loro intervento consenta alla banche di "scaricare" una quota delle perdite su crediti, mentre la quota scende a un terzo se si osservano i soli confidi non vigilati. Per quest'ultima categoria, infatti, non c'è una percezione uniforme del valore creato alle banche convenzionate, dal momento che il campione si suddivide in modo relativamente uniforme tra coloro che sostengono di migliorare la qualità dell'istruttoria fidi, chi ritiene di permettere il raggiungimento di una fascia di clientela maggiore che altrimenti sarebbe irraggiungibile e coloro che reputano invece di essere utili unicamente per scaricare una parte delle posizioni problematiche.

L'elevato peso, soprattutto tra i 107, dei soggetti che reputano di essere in una posizione in qualche modo subordinata nel rapporto con gli istituti di credito ci ha spinto a rivolgere provocatoriamente una domanda relativa all'accusa di fare da "bidone della spazzatura" per le banche. I dati, rappresentati nella tavola 22, confermano quanto illustrato in precedenza: in particolare il 27 per cento dei 106 e solo il 17 per cento dei 107 ritengono di non essere utilizzati come mero contenitore in cui trasferire le posizioni più critiche per le banche. La maggior parte dei rispondenti, soprattutto tra i confidi vigilati, dichiara comunque di essere utilizzato, talvolta e soprattutto negli ultimi anni di crisi finanziaria, come veicolo a cui scaricare parte delle sofferenze, in maniera del tutto coerente con quanto emerso nel precedente osservatorio.

Tavola 21: valore creato dal confidi per le banche convenzionate

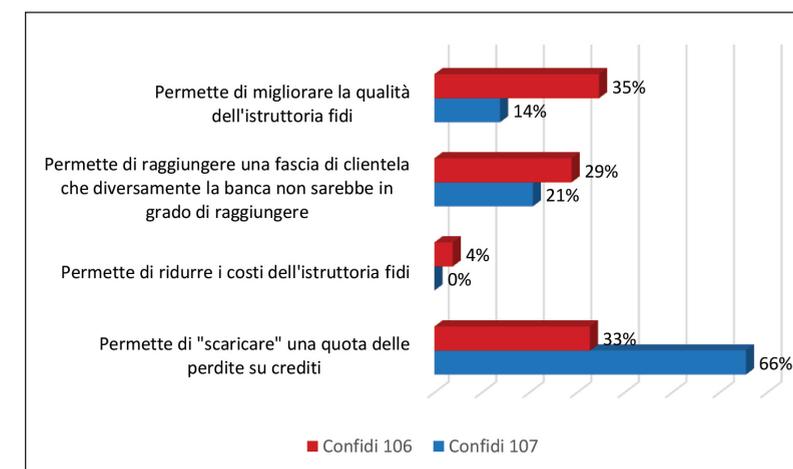
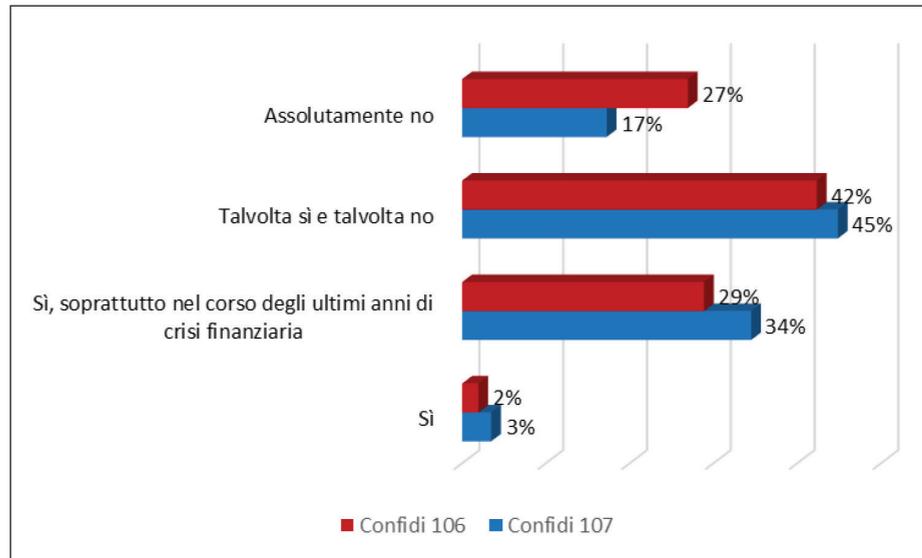
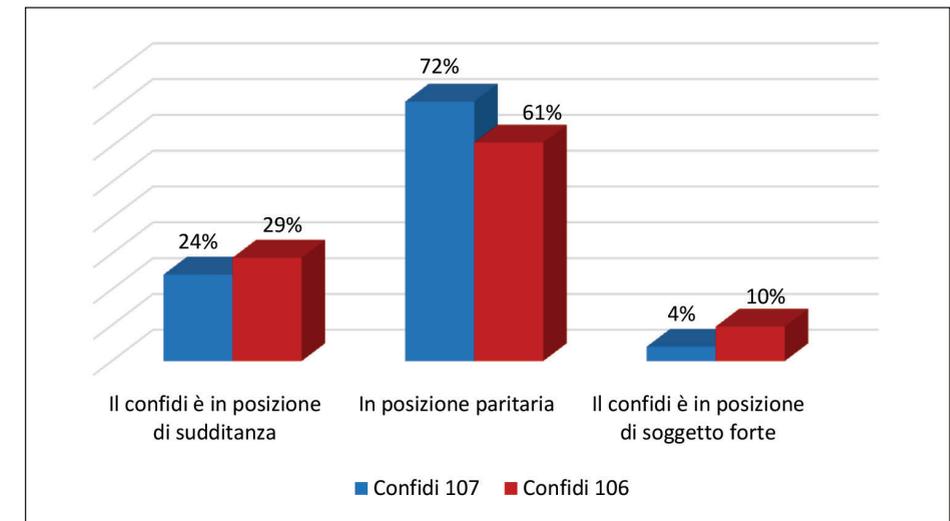


Tavola 22: i confidi vengono utilizzati dalle banche come "bidoni della spazzatura"?



Quanto appena messo in evidenza sembrerebbe indicare una situazione in cui spesso i confidi si trovano ad avere un rapporto non paritario con le banche convenzionate. Tuttavia, il quadro si modifica in maniera rilevante quando si guardano i dati relativi alla specifica domanda in cui si chiedeva di esprimere un'opinione circa la posizione assunta nel rapporto banca-confidi (tavola 23). La maggioranza dei rispondenti ritiene di essere in una posizione paritaria rispetto agli istituti di credito e ciò avviene in misura maggiore per i 107, per i quali il 72 per cento ha indicato tale risposta, contro il 62 registrato dai 106. Viceversa è possibile notare una debole prevalenza di soggetti che hanno indicato di essere in una posizione di sudditanza tra i non vigilati (29 per cento) rispetto ai vigilati (24 per cento). Dinamica, quest'ultima, che si ripete curiosamente anche tra coloro che ritengono di essere il soggetto forte del rapporto, che rimangono comunque una quota marginale del campione. Guardando alla stessa domanda posta nel questionario dello scorso anno, sembrerebbe emergere una maggiore insoddisfazione percepita dall'intero sistema e testimoniata dal forte incremento della quota di coloro che ritengono di essere in una posizione di sudditanza, percentuale triplicata nel caso dei 107 e quasi raddoppiata per i 106.

Tavola 23: rapporto di forza tra confidi e banche



Diventa interessante a questo punto capire se lo status di confidi vigilato possa portare ad ottenere un effettivo vantaggio competitivo, grazie alla possibilità di far conseguire alla banche convenzionate un risparmio in termini patrimoniali, derivante dall'erogazione di garanzie Basilea-compliant. La maggioranza dei partecipanti al sondaggio ritiene che le banche riescano ad ottenere realmente tali risparmi grazie alla collaborazione con un confidi vigilato (61 per cento), anche se prevalgono in questo caso i soggetti che indicano che solo un numero limitato di banche con cui operano sono in grado di fare ciò (46 per cento). Il 39 per cento del campione dichiara tuttavia di non aver riscontrato negli istituti convenzionati un vantaggio legato alla presenza di una garanzia fornita da un intermediario vigilato. Inoltre, di questi, circa il 75 per cento ritiene che solo un novero ristretto di intermedi creditizi riusciranno a valorizzare i benefici teoricamente previsti in presenza di tali strumenti nel corso dei prossimi 2-3 anni, a testimonianza dell'esistenza di difficoltà anche per il comparto bancario ad adeguarsi celermente alle modifiche normative. Si tratta peraltro di una situazione già nota e che presenta un certo grado di staticità, come già testimoniato nello scorso osservatorio. Le ragioni principali alla base di tale mancata valorizzazione sono imputabili innanzitutto alla mancata adozione di un sistema di rating interno per i confidi, motivazione indicata dalla maggior parte dei soggetti intervistati, e secondariamente alla segnalazione in blocco del portafoglio retail.

Tavola 24: valorizzazione del risparmio patrimoniale ottenibile grazie alla presenza di una garanzia erogata da un intermediario vigilato

Le banche stanno valorizzando il risparmio patrimoniale teoricamente ottenibile attraverso la garanzia di un confidi vigilato?	
Si	15%
No	39%
Solo alcune banche	46%
La mancata valorizzazione può essere risolta nell'arco di 2-3 anni?	
Si	8%
Si, ma solo da parte di un novero ristretto di intermediari finanziari creditizi	75%
No	17%

2.5 La gestione del rischio creditizio

Una corretta rappresentazione dell'organizzazione e del management del sistema confidi non può prescindere da un'accurata analisi delle modalità e delle procedure con cui tali intermediari gestiscono il rischio di credito insito nell'attività di erogazione delle garanzie. A ben vedere si tratta di un'attività di fondamentale importanza, dal momento che un suo errato esercizio può provocare un impatto molto rilevante sull'equilibrio economico-finanziario del confidi. Il prosieguo del paragrafo sarà quindi incentrato dapprima su un'analisi delle caratteristiche delle procedure di istruttoria fidi, per passare poi ad esaminare le modalità di monitoraggio delle esposizioni, l'utilizzo degli strumenti di controgaranzia, nonché la diffusione e le caratteristiche dei sistemi di rating interno.

2.5.1 L'organizzazione dell'istruttoria fidi

Focalizzando l'attenzione sulle prassi gestionali della pratica di fido, emerge ancora una volta una differenziazione significativa tra i due sottogruppi che compongono il campione. Tali differenze si manifestano fin dall'inizio del processo di affidamento, ovvero considerando quale soggetto, all'interno del confidi, si occupi della pratica di fido. La tavola 25 evidenzia proprio questa netta contrapposizione tra le due categorie: nella maggior parte dei confidi vigilati la pratica viene gestita da un'apposita struttura organizzativa interna, con un ruolo residuale di coloro che utilizzano impiegati specificatamente individuati, ma non appartenenti ad una strut-

tura centralizzata, oppure che affidano tale compito alla struttura commerciale. La differenza con i confidi non vigilati è sostanziale: infatti, tra questi, solo il 32 per cento possiede un'apposita struttura interna per la gestione delle pratiche di affidamento e si tratta mediamente dei confidi più grandi della categoria. Analoga è la quota di coloro che utilizzano la struttura commerciale per espletare le procedure di affidamento, mentre circa un terzo del campione utilizza soluzioni di gestione differenti, come conferire l'incarico di tale gestione al direttore o alla segretaria piuttosto che affidarla ad addetti specificatamente selezionati. Anche se a ben vedere sono soluzioni a cui fanno ricorso solitamente i soggetti più piccoli del campione analizzato.

Ancora una volta la maggior dimensione dei confidi vigilati consente loro un'articolazione organizzativa più complessa che si riflette anche nelle modalità con cui vengono gestite le istruttorie fidi. Questa evidenza è confermata anche quando si considerano i mezzi mediante i quali tali pratiche vengono gestite. In tal senso è curioso notare come l'11 per cento dei confidi 106 utilizzi ancora procedure manuali per la gestione delle pratiche, anche se a ben vedere si tratta di soggetti in media molto piccoli rispetto al campione. La maggior parte dei rispondenti, per entrambe le categorie, dichiara di utilizzare sistemi informatici non integrati in uno specifico software per la gestione delle istruttorie. Tuttavia, le differenze più significative, si registrano tra coloro che utilizzano una piattaforma informatica che incorpora anche modelli di diagnosi economico-finanziaria, che rappresentano il 43 per cento tra i vigilati contro solo il 17 dei non vigilati.

Tavola 25: la gestione della pratica di fido

Chi si occupa della pratica di fido:	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Apposita struttura organizzativa interna centralizzata (ufficio fidi, ufficio crediti, comitato tecnico)	72%	241.722.789	32%	30.435.303
Impiegati/addetti specificamente individuati, ma non organizzati in una struttura centralizzata (funzionario preposto)	11%	324.617.065	14%	14.123.712
Struttura commerciale	14%	115.389.128	32%	26.818.255
Segreteria	3%	328.991.000	17%	13.815.835
Direttore	0%	ND	5%	8.455.854
Come viene gestita la pratica di fido:	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
In maniera manuale	0%	ND	11%	7.348.362
Tramite supporti informatici	50%	150.080.370	51%	28.340.406
Tramite una piattaforma informatica solo per quanto riguarda la raccolta e la trasmissione delle domande	7%	134.513.936	21%	21.996.993
Tramite una piattaforma informatica che incorpora anche modelli di diagnosi economico-finanziaria	43%	328.683.661	17%	28.977.165

Le differenze appena commentate relative alle strutture incaricate della gestione delle pratiche di affidamento vengono meno se si considerano i soggetti coinvolti nella delibera per l'erogazione della garanzia. Più specificatamente, solo in una parte marginale di confidi risultano essere coinvolti esponenti bancari negli organi di delibera, mentre una quota compresa tra l'85 ed il 90 per cento, a seconda della categoria presa in esame, indica che non è presente alcun esponente appartenente alla sfera bancaria nel processo o nell'organo di delibera. Un quadro molto simile emerge se si va ad analizzare la presenza di enti pubblici in tali processi anche se, in questo caso, occorre sottolineare una maggior propensione all'apertura verso organismi di natura pubblica da parte dei confidi 107 rispetto ai 106, per i quali il 92 per cento non risulta essere interessato da un loro intervento nella fase di delibera.

Per quanto riguarda la tempistica dell'istruttoria fidi posta in essere dai confidi rispetto a quella bancaria, il campione analizzato si divide essenzialmente tra coloro che svolgono le analisi necessarie per l'affidamento in concomitanza con quanto fatto dalle istituzioni creditizie (che rappresentano una lieve maggioranza tra i confidi 107 pari al 50 per cento) e coloro i quali invece portano a termine l'istruttoria precedentemente all'avvio delle procedure di valutazione svolte dalle banche (si tratta

della maggioranza tra i confidi 106 pari al 52 per cento). Residuale invece il peso di chi dichiara di svolgere le valutazioni di affidamento solo dopo l'approvazione del finanziamento da parte della banca. Occorre infine sottolineare come, nel complesso, i confidi ritengano che vi sia un buon flusso informativo tra le due istituzioni durante le procedure di affidamento: solo un quinto del campione dichiara infatti un limitato grado di condivisione delle stesse.

Tavola 26: le caratteristiche del processo di delibera

Nel processo e negli organi di delibera sono coinvolti esponenti bancari?	Confidi 107		Confidi 106	
	Numero	%	Numero	%
Si	3	10%	7	13%
No	27	90%	45	85%
Nd	0	0%	1	2%
Nel processo e negli organi di delibera sono coinvolti enti pubblici?	Numero	%	Numero	%
	6	20%	3	6%
No	24	80%	49	92%
Nd	0	0%	1	2%
Tempistica dell'istruttoria confidi rispetto a quella bancaria	Numero	%	Numero	%
	14	47%	27	52%
Successiva	1	3%	1	2%
Concomitante	15	50%	24	46%
Grado di condivisione delle informazioni con la banca finanziatrice dura l'istruttoria	Numero	%	Numero	%
	6	20%	10	19%
Sostanziale	21	70%	27	52%
Completo	3	10%	15	29%

2.5.2 Diffusione e caratteristiche dei sistemi di rating interno

Il secondo anello da valutare nel processo che porta all'erogazione della garanzia è rappresentato dalle modalità mediante le quali viene valutato il merito creditizio dell'impresa richiedente. A tal fine una parte del questionario contiene una serie di domande incentrate sull'utilizzo di sistemi di rating interno e sulle relative caratteristiche. Come era ragionevole attendersi, anche sulla base delle divergenze descritte in precedenza, la tavola 27 mostra che i sistemi per la valutazione interna del rischio creditizio sono più sviluppati tra i confidi vigilati; in particolare sono utilizzati da circa due terzi del campione, rispetto ai non vigilati per i quali solo il 43 per cento fa uso di tali strumenti. La maggior parte dei confidi, puntando a valorizzare l'elevato patrimonio informativo derivante dallo stretto rapporto con le imprese operanti nel

medesimo territorio e con le associazioni di categoria, attribuisce un peso non trascurabile alle informazioni di natura qualitativa nella fase di valutazione della rischiosità dell'impresa richiedente. Rimane tuttavia rilevante la parte di soggetti che si basano prevalentemente su informazioni quantitative, utilizzando quelle di natura qualitativa in via secondaria per apportare correzioni ai risultati ottenuti: si tratta dal 35 per cento tra i 107 e del 23 per cento tra i 106 e sono, generalmente, soggetti che vantano uno stock di garanzie maggiore tra i partecipanti al sondaggio. Infine solo un confidi per ciascuna categoria segnala l'utilizzo di un sistema a base statistica che sfrutta unicamente informazioni quantitative. Tuttavia è doveroso segnalare che mentre nel caso dei 107 si tratta del confidi di maggiore dimensione ed è quindi condivisibile che questo abbia in qualche modo un rapporto meno stringente con le imprese associate e sfrutti meno tale aspetto rispetto a strutture più radicate sul territorio, lo stesso non si può dire per il 106 che invece risulta avere addirittura dimensioni minori rispetto alla media soggetti che compongono il campione.

È interessante notare, rispetto all'osservatorio 2015, un incremento degno di nota dei soggetti vigilati che fanno uso di sistemi di rating interno, accompagnato da una riduzione di coloro che dichiarano di utilizzare modelli esclusivamente quantitativi e da uno speculare incremento delle strutture che utilizzano anche elementi di natura qualitativa per arricchire i risultati forniti da elaborazioni maggiormente quantitative.

Tavola 27: diffusione dei sistemi di rating interno

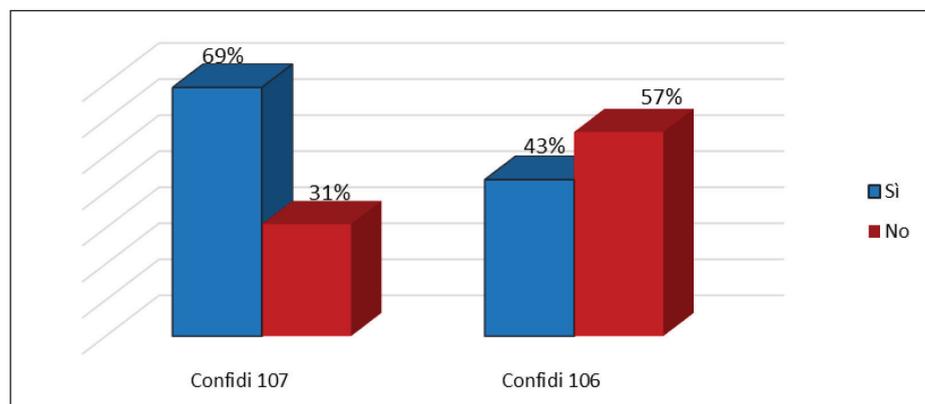


Tavola 28: caratteristiche dei sistemi di rating interno

	Confidi 107		Confidi 106	
	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Esclusivamente informazioni quantitative all'interno di un modello a base statistica	5%	2.550.132.271	5%	18.600.000
Prevalentemente informazioni quantitative, con limitate correzioni basate su informazioni qualitative	35%	161.216.486	23%	31.696.041
Sia su informazioni quantitative sia su informazioni qualitative, con un peso non trascurabile di quest'ultime	60%	118.302.746	68%	24.960.812
Prevalentemente su informazioni qualitative	0%	Nd	5%	Nd

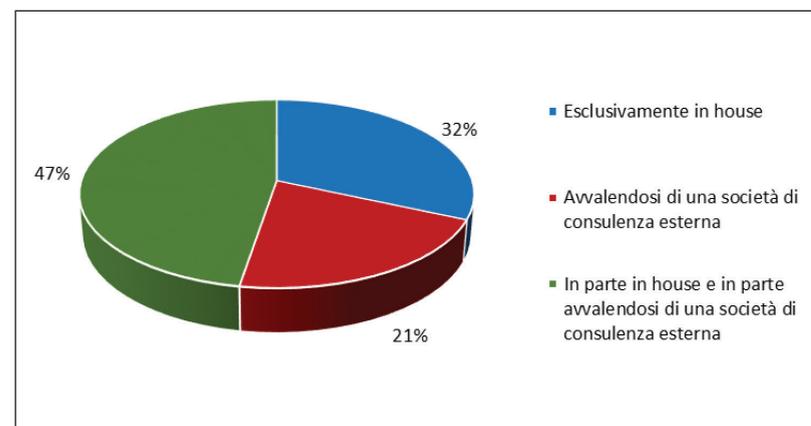
Per quanto riguarda la frequenza con la quale i rating assegnati in fase di istruttoria vengono rivisti, la maggior parte dei rispondenti al questionario non procede a riesami periodici dei giudizi assegnati alle imprese beneficiarie e anzi tali rating vengono rivisti unicamente nel caso in cui pervengano nuove richieste per l'erogazione di garanzie. Pur implementando un sistema di valutazione del merito creditizio interno, sembrerebbe che la maggior parte dei confidi lo utilizzi solo per avere un giudizio "statico" necessario per portare a termine il processo di istruttoria e non, invece, per monitorare lo stato di salute del beneficiario. Non trascurabile è comunque il numero di coloro che indicano di porre in essere revisioni su base irregolare, in particolare si tratta di ben il 32 per cento tra i 106 e del 10 per cento tra i 107. L'aggiornamento con una cadenza temporale stabilita risulta quindi essere una pratica poco diffusa o con una diffusione pressoché nulla se si considera una frequenza inferiore ad un anno.

In conclusione, la tavola 30 ci fornisce informazioni circa le modalità con cui tali sistemi di rating sono stati sviluppati dai confidi vigilati: la soluzione maggiormente adottata è rappresentata dallo sviluppo in house con la collaborazione di una società di consulenza esterna, percentuale che raggiunge circa l'80 per cento aggiungendo anche coloro hanno sviluppato il sistema esclusivamente in house. Solo il restante 21 per cento del campione si distingue per aver affidato l'intero sviluppo ad una società esterna.

Tavola 29: frequenza di aggiornamento del rating

	Confidi 107		Confidi 106	
	Numero	%	Numero	%
Trimestralmente	1	5%	0	0%
Semestralmente	0	0%	0	0%
Annualmente	3	15%	2	9%
Su base irregolare	2	10%	7	32%
Il rating viene attribuito solo in fase di approvazione delle garanzie e rivisto solo se pervengono nuove richieste	14	70%	13	59%

Tavola 30: modalità di sviluppo del sistema di rating interni nei confidi 107



2.5.3 Il peso delle posizioni deteriorate e l'utilizzo di mezzi di mitigazione del rischio creditizio

Al fine di avere una panoramica completa sulle modalità e sulle caratteristiche delle procedure di gestione del rischio creditizio poste in essere dai confidi, è necessario dedicare un'ultima parte del paragrafo all'analisi dell'incidenza delle posizioni deteriorate che gravano su di essi, nonché ad un esame dei mezzi di trasferimento e mitigazione del rischio da questi utilizzati. Si tratta di due tematiche che, teoricamente, dovrebbero poter essere esaminate sulla base delle informazioni esposte nei prospetti contabili dei confidi. Tuttavia, le numerose mancanze unite alle indicazioni spesso fuorvianti di alcune grandezze chiave, prevalentemente tra i confidi non vigilati, hanno reso indispensabile l'inserimento nel questionario di una serie di domande aventi per oggetto proprio queste due aree di approfondimento.

È importante sottolineare che, rispetto all'anno precedente, si è deciso di approfondire il presente paragrafo, allargando il campo d'indagine dell'utilizzo di strumenti

di controgaranzia anche ai confidi non vigilati e inserendo alcune nuove domande relative all'utilizzo di controgaranti diversi dal fondo del Mediocredito Centrale.

La tavola 31 fornisce utili indicazioni di due elementi cardine per valutare lo stato di salute del sistema: il tasso di sofferenza e le nuove di sofferenze emerse nel corso dell'ultimo anno. Con riferimento alla prima grandezza, essa è ottenuta rapportando lo stock di attività in sofferenza allo stock totale di garanzie in essere al 31 dicembre 2014. La quota di nuove sofferenze è invece calcolata rapportando le nuove sofferenze emerse nel 2014 con l'ammontare delle posizioni in sofferenza in essere alla fine dello stesso anno. Si tratta pertanto di un indicatore che considera il peso delle nuove sofferenze manifestatosi rispetto al totale delle sofferenze che gravano sul sistema confidi.

Prendendo in esame la sezione superiore della già citata tavola 31 emerge che il tasso di sofferenze medio, sia per i 107 sia per i 106, si attesta attorno al 15 per cento; percentuale lievemente superiore registrata dai 107 con uno scarto, seppur minimo, pari allo 0,74 per cento. La differenza si fa più marcata se si guardano ai dati mediani, inferiori ai valori medi, per i quali il divario tra i due gruppi è di circa due punti percentuali. Il valore piuttosto elevato assunto dalla deviazione standard, segnala che all'interno del campione vi è una cospicua variabilità tra i tassi di sofferenza registrati dai diversi confidi, evidenza questa sicuramente più pronunciata per i non vigilati.

Vista la minima differenza tra le medie e la considerevole dispersione dei dati che caratterizza i due gruppi, appare del tutto naturale che la statistica ³ così ottenuta sia molto bassa ed inferiore al suo livello critico, suggerendo che a livello di sofferenze i due campioni non si discostano significativamente l'uno dall'altro.

La quota di nuove sofferenze mette in luce, invece, una discrepanza più marcata tra le due categorie di confidi: entrambi i gruppi presentano infatti valori molto elevati

Note

³ La statistica *t* è un test d'ipotesi che consente di verificare l'esistenza di una differenza significativa tra le medie di due diversi campioni, tenendo conto del differente numero di osservazioni e del grado di dispersione che li caratterizza. In particolare, posta l'ipotesi nulla che i due campioni abbiano una media identica, il test consiste nel verificare se il valore assunto da tale statistica sia superiore al rispettivo valore critico previsto, nel qual caso verrà confermata la presenza di una differenza statisticamente significativa tra le due medie ad un determinato livello di significatività.

di nuove sofferenze, superiori al 24 per cento per i 106 ed al 29 per i 107. Si può quindi notare una differenza tra le medie maggiore di 5 punti percentuali per gli intermediari vigilati, che sembrerebbe suggerire un, seppur debole, miglior andamento nel corso dell'ultimo anno per i confidi non vigilati. Si tratta di un'evidenza quest'ultima confermata ed avvalorata anche dal confronto tra i dati mediani, i quali si discostano del 12 per cento circa, indicando inoltre che l'elevato valore medio delle quote di nuove sofferenze registrato dai 106 è in realtà spostato verso l'alto da un numero relativamente limitato di enti caratterizzati da un incremento esponenziale delle loro sofferenze nell'ultimo anno.

Anche in questo caso, nonostante il divario tra le due medie sia maggiore rispetto a quanto osservato per il tasso di sofferenza, la relativa statistica t presenta un valore inferiore al livello critico, presumibilmente a causa dell'elevata deviazione standard che caratterizza i due sotto campioni e che indica ancora una volta una considerevole varianza nelle distribuzioni dei due gruppi di confidi.

In conclusione, sebbene i valori delle nuove sofferenze sembrino individuare un minor impatto delle stesse sui confidi 106, che potrebbero in questo caso effettivamente sfruttare il più saldo legame con le imprese associate rispetto ai soggetti di maggiore dimensione, la mancata possibilità di accertare da un punto di vista statistico tale evidenza ci porta necessariamente a concludere che non vi siano differenze significative tra vigilati e non in termini di tasso di sofferenza e di incidenza delle nuove sofferenze emerse.

Tavola 31: peso delle patologie creditizie nel 2014

	Confidi 107	Confidi 106
Tasso sofferenza 2014		
Media	15,53%	14,79%
Mediana	12,48%	10,52%
Max	33,71%	61,49%
Min	2,00%	0,00%
Dev.std	9,06%	15,36%
N. osservazioni	30	42
Nd	0	6
Diff. Medie	0,74%	
T-stat	0,09	
Quote nuove sofferenze 2014		
Media	29,59%	24,52%
Mediana	29,03%	16,86%
Max	72,53%	100,00%
Min	4,02%	0,00%
Dev.std	17,53%	25,74%
N. osservazioni	28	37
Nd	2	16
Diff. Medie	5,07%	
T-stat	0,44	

La rilevanza delle nuove sofferenze emerse nel corso dell'ultimo esercizio richiama un ulteriore aspetto degno di approfondimento: la tempistica mediante la quale gli istituti di credito portano a conoscenza i confidi dello stato di difficoltà delle imprese garantite. La tavola 32 mette in evidenza come, nella maggior parte dei casi, le banche mettano al corrente i confidi circa lo stato di criticità dei propri associati alle prime avvisaglie di difficoltà riscontrate dagli affidati nel ripagare il proprio debito e cioè con il passaggio del credito allo stato di incaglio. Una parte comunque consistente del campione, soprattutto tra i non vigilati per i quali è prossima ad un terzo dei rispondenti, dichiara tuttavia di ricevere notizia delle difficoltà solo quando la situazione del debitore si fa più grave e avviene il passaggio del credito allo stato di sofferenza. Residuale, ma pur degna di nota, la quota di coloro che vengono informati unicamente in concomitanza della richiesta di escussione.

È evidente quindi la necessità per i confidi di porre in essere un'attenta attività di monitoraggio ex-post delle posizioni dei soggetti beneficiari delle garanzie. Effettivamente si tratta di una prassi che trova un'ampia diffusione tra i confidi vigilati: in

particolare alcune domande presenti nel questionario, per le quali per brevità non si riportano le tavole, mettono in evidenza come ben 29 sui 30 rispondenti (97 per cento) svolgano un controllo successivo all'erogazione delle garanzie e che la totalità di questi faccia uso del flusso di ritorno della Centrale dei Rischi di Banca d'Italia per tale monitoraggio.

Tavola 32: tempistica dell'informazione circa lo stato di difficoltà delle imprese garantite

	Confidi 107	Confidi 106
La comunicazione arriva contestualmente alla richiesta di escussione	7%	12%
La comunicazione arriva al momento del passaggio del credito allo stato di "incaglio"	83%	57%
La comunicazione arriva al momento del passaggio del credito allo stato di "sofferenza"	10%	31%

Vista l'elevata consistenza assunta dalle posizioni in sofferenza che gravano sul sistema confidi, è del tutto lecito chiedersi quali siano e con quale frequenza vengano utilizzati gli strumenti di trasferimento e mitigazione del rischio di credito. A tal fine la tavola 33 mostra l'intensità dell'utilizzo degli strumenti di controgaranzia. In particolare è possibile notare un elevato ricorso a tali strumenti; maggiore, come era presumibile, tra i 107, per i quali la totalità del campione dichiara di farne uso, rispetto a quanto fatto registrare dai 106 dove la quota di soggetti che utilizza controgaranzie è pari al 69 per cento e sono solitamente soggetti dalle dimensioni maggiori rispetto a quelli che invece non ne fanno ricorso. Anche focalizzando l'attenzione sull'utilizzo di controgaranzie nel corso dell'ultimo anno il quadro è molto simile a quello appena descritto: la totalità delle strutture vigilate ha infatti fatto ricorso a tali forme di mitigazione del rischio; mentre, tra i confidi non vigilati che utilizzano controgaranzie, l'86 per cento indica di averle utilizzate attivamente nel corso del 2014 e, anche in questo caso, sono in media le strutture con dimensioni maggiori.

Per quanto riguarda i controgaranti con i quali vengono stipulati contratti di trasferimento del rischio creditizio, tra i confidi vigilati una netta maggioranza ha indicato di operare con il fondo del Mediocredito Centrale, che accoglie circa l'84 per cento del campione, marginale invece il novero di soggetti che fa ricorso ad altre controparti. Tra i confidi 106, pur rimanendo il fondo MCC la controparte maggiormente utilizzata (39 per cento), l'incidenza delle altre soluzioni risulta essere comunque elevata e utilizzata da un numero significativo di strutture. Ciò sembrerebbe pertanto

confermare ulteriormente il più stringente rapporto che i confidi non vigilati vantano con le istituzioni operanti nello stesso territorio e con le associazioni di categoria rispetto a quanto accade invece per i vigilati, per i quali il più esteso ambito di operatività porta necessariamente a stringere relazioni con controparti operanti a livello centrale.

Tavola 33: ricorso alle controgaranzie

	Confidi 107		Confidi 106	
Utilizzo controgaranzie	%	Garanzia media 2014	%	Garanzia media 2014
Si	100%	226.437.367	69%	31.633.569
No	0%	Nd	31%	10.133.967
Utilizzo garanzie nel corso del 2014				
Si	100%	226.437.367	86%	32.929.679
No	0%	Nd	14%	24.614.239
Controgaranti utilizzati in via prevalente				
FEI	3%	328.991.000	0%	Nd
Fondo MCC	84%	233.651.667	39%	30.421.578
Finpromoter	3%	112.157.400	14%	49.194.818
Federfidi Lombarda	7%	144.612.060	11%	20.105.233
Commerfin	0%	Nd	14%	39.725.224
Altro	3%	221.456.821	22%	24.453.377

Ai soli confidi vigilati, che come abbiamo visto sono quelli che ricorrono più frequentemente agli strumenti di controgaranzia, è stata posta una serie di domande ulteriori al fine di ottenere un'analisi più approfondita e completa circa il ricorso a strumenti di mitigazione del rischio, i cui risultati sono sinteticamente riportati nelle tavole successive.

In particolare, la tavola 34 mette in evidenza come circa la metà dei partecipanti al sondaggio utilizzi controgaranti diversi dal fondo del Mediocredito Centrale per un importo relativamente limitato rispetto al totale delle controgaranzie ricevute. Non trascurabile rimane comunque la percentuale di coloro che indicano un peso delle suddette controgaranzie compreso tra il 40 ed il 60 per cento (circa un quarto del campione).

Visto il peso sostanzialmente limitato assunto da controgaranti diversi dal fondo del MCC sul totale delle controgaranzie di cui i confidi sono beneficiari, sembrerebbe plausibile ritenere che quest'ultimo soggetto possa presentare altri vantaggi competitivi, oltre al trasferimento della ponderazione zero, in termini di efficienza procedurale e tempistiche di pagamento. Tale evidenza viene però smentita se si

prendono in esame le ultime due colonne della tavola 35. Più dettagliatamente, fatta eccezione per i valori massimi, coincidenti per entrambe le tipologie, i tempi necessari per ottenere il pagamento delle posizioni controgarantite sono nettamente a favore dei soggetti diversi dal fondo del MCC: in media, infatti, per ottenere un pagamento da quest'ultimi è necessario attendere all'incirca 6 mesi, contro i circa 12 richiesti per gli interventi del fondo del MCC. La differenza si fa ancora più marcata prendendo in esame i dati mediani, per i quali gli altri soggetti fanno registrare un tempo di pagamento inferiore di ben 9 mesi. Si tratta di dati che evidenziano la possibilità che insorga un significativo mismatching temporale tra il momento dell'escussione subita dai confidi e quello in cui viene liquidata la controgaranzia vantata, che può a sua volta generare un considerevole rischio di liquidità.

Si noti inoltre che tali differenze sono ancora più marcate rispetto a quelle che caratterizzano l'osservatorio 2015, a causa soprattutto della maggior crescita attribuibile ai tempi necessari per ottenere il pagamento da parte del fondo MCC piuttosto che a quella registrata dagli altri controgaranti. Per quanto riguarda invece l'intensità di utilizzo di tali strumenti sul flusso di nuove garanzie erogate durante il 2014, la rappresentazione fornita dal campione analizzato evidenzia un ricorso considerevole a forme di controgaranzia, che in media pesano per circa il 45 per cento, con valori massimi e minimi estremamente variabili che oscillano tra l'1 ed il 99 per cento. L'elevato peso delle sofferenze sul totale delle garanzie erogate, come testimoniato in precedenza, sembrerebbe pertanto indurre i confidi a cercare di limitare l'assunzione di nuove quote di rischio creditizio facendo un maggior ricorso a strumenti di controgaranzia.

Per quanto concerne invece l'assistenza di tali strumenti di mitigazione del rischio sulle posizioni maggiormente critiche per i confidi, rappresentate da tutte quelle attività già passate allo stato di sofferenza, la situazione risulta essere maggiormente critica dal momento che, in media, solo il 30 per cento di tali posizioni è coperto da controgaranzie. La parte di rischio interamente a carico dei confidi risulta quindi essere particolarmente significativa, soprattutto se si considera il minor valore della mediana rispetto alla media che mette in evidenza come in realtà il numero di soggetti con un'elevata copertura delle sofferenze mediante controgaranzie sia ristretto e, specularmente, sia invece considerevole la quota di strutture che presentano un rischio a proprio carico superiore alla media.

Tavola 34: peso delle controgaranzie fornite da controgaranti diversi dal fondo MCC

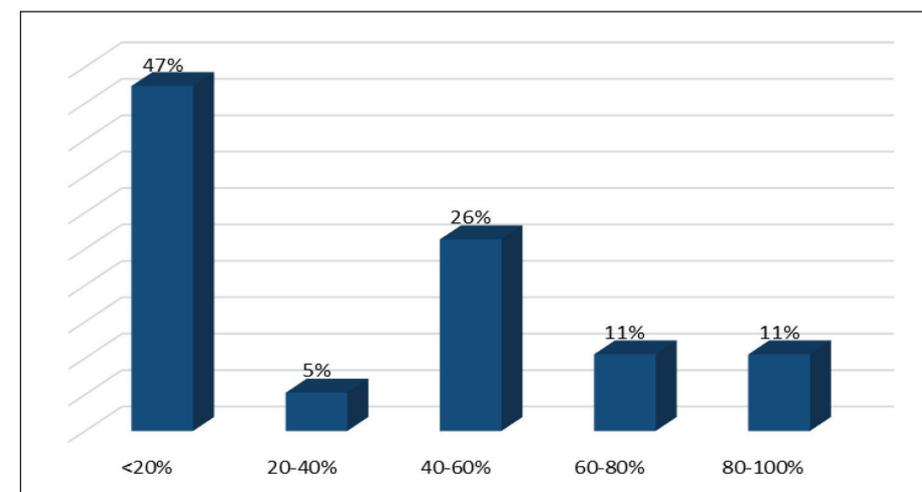


Tavola 35: intensità di utilizzo ed efficienza della controgaranzia

	% del flusso di garanzie 2014 coperto da controgaranzie	% dello stock di sofferenze coperto da controgaranzie	Tempo necessario per ottenere il pagamento dal fondo MCC	Tempo necessario per ottenere il pagamento da altri controgaranti
Media	44,76%	29,59%	11,70	5,69
Mediana	40,00%	20,00%	12,00	3,00
Max	99,00%	80,00%	36,00	36,00
Min	1,00%	0,00%	4,00	1,00

Prima di passare ad esaminare le dinamiche di aggregazione che hanno interessato il settore delle garanzie mutualistiche, in un'ottica sia storica sia prospettica, è necessario analizzare quanto emerso da alcune domande di carattere generale sottoposte ai confidi rispondenti al sondaggio, differenziandoli per le categorie di appartenenza.

Innanzitutto, l'evoluzione normativa che sta interessando il sistema, ha imposto un approfondimento sulle opinioni e sulle percezioni che i confidi hanno a riguardo. Più specificatamente, dal momento che la Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 03/04/2015 innalza per i confidi vigilati la soglia minima nel volume di attività finanziarie a 150 milioni di euro, è stato domandato che tipo di strategie essi intendano intraprendere per far fronte al nuovo scenario. I risultati, rappresentati nella tavola 36, indicano che il 55 dei rispondenti possiede già un volume di attività superiore al valore soglia e pertanto il nuovo livello minimo previsto non costituisce

un problema. Più interessante è però l'esame di coloro che non possiedono ancora un tale volume di attività finanziarie. In particolare tra questi il 28 per cento intende dar luogo a fenomeni di aggregazione con altri confidi al fine di rimanere a tutti gli effetti confidi vigilati. Al contrario, il 10 per cento del campione intende tornare allo status di non vigilato poiché, a fronte degli oneri sostenuti per l'iscrizione all'elenco ex art. 155 del TUB, non sono stati riscontrati i benefici sperati. Marginale è infine la quota di coloro che non hanno ancora ben chiaro quale sia la strategia migliore da utilizzare e pertanto pensano di richiedere comunque l'iscrizione all'albo pur non raggiungendo la soglia minima prevista, per poi valutare in un momento successivo quale strategia concretamente adottare.

Tavola 36: strategie adottabili alla luce della Circolare di Banca d'Italia n. 288 del 03/04/2015

Strategie adottabili alla luce della direttiva Banca d'Italia	Numero	%
La nuova soglia non costituisce un problema perché abbiamo un VAF superiore a 150 milioni	16	55%
Pensiamo di acquistare un portafoglio di garanzie da un altro confidi per superare la nuova soglia e rimanere confidi vigilati	0	0%
Pensiamo di perseguire una fusione per superare la nuova soglia e rimanere confidi vigilati	8	28%
Pensiamo di sfruttare la possibilità di richiedere l'iscrizione all'albo anche se non è ancora stata raggiunta la soglia minima prevista, valutando successivamente quali strategie intraprendere	2	7%
Torneremo a malincuore ad essere confidi non vigilati	0	0%
Torneremo con piacere ad essere confidi non vigilati perché il nuovo status non ci ha giovato	3	10%

Per quanto riguarda invece i confidi non vigilati l'innovazione fondamentale condotta dalla nuova normativa è rappresentata dall'istituzione di un Organismo di Vigilanza che avrà il compito di gestire e aggiornare l'elenco dei confidi minori e di svolgere un'attività di vigilanza nei confronti dei soggetti iscritti, nonché verificare che tali soggetti membri mantengano i requisiti necessari per l'iscrizione. Si tratta di un'innovazione di fondamentale importanza dal momento che proprio il sistema dei non vigilati è gravato da tutta una serie di soggetti inattivi o di dubbia attività che contribuiscono a offuscare l'operatività del settore. Per questo motivo ci è parso doveroso domandare agli appartenenti a questa categoria se ritengono che il nuovo organismo possa fornire effettivamente un contributo positivo al sistema. I risultati esposti nella tavola 37 indicano un prevalenza di coloro che ritengono di non essere ancora in grado di valutare l'impatto di tale organismo, a causa della mancanza

dei regolamenti attuativi del provvedimento. Tra i confidi che esprimono un giudizio, invece, nettamente maggioritaria è la parte che percepisce questo nuovo intervento in senso positivo, dal momento che può portare ad una maggiore trasparenza informativa e rimuovere dal sistema alcuni soggetti che ne danneggiano l'immagine complessiva. Marginale è invece la quota di coloro che ritengono tale istituzione non particolarmente utile a causa dei poteri troppo limitati che probabilmente gli verranno assegnati.

Tavola 37: opinioni circa il contributo positivo al sistema confidi grazie all'introduzione del nuovo Organismo di Vigilanza

	Numero	%
Sì, perché può indurre maggiore auto-disciplina e maggiore trasparenza informativa	8	17%
Sì, perché può depurare il settore di alcuni soggetti che ne danneggiano l'immagine complessiva	10	21%
Non è ancora possibile esprimere un parere in mancanza dei regolamenti attuativi del provvedimento	27	56%
No, perché rappresenta solo una sovra-struttura con poteri troppo ridotti per essere efficaci	3	6%

Infine, poiché i problemi di chiarezza e trasparenza informativa affliggono, seppur in misura minore rispetto ai 106, anche i prospetti contabili dei 107, sono state rivolte ai soli confidi vigilati alcune domande volte a valutarne le opinioni rispetto a tali aspetti. La prima sezione della tavola 38 fornisce una sintesi delle percezioni sulla trasparenza dei bilanci delle strutture vigilate. Più specificatamente è richiesto ai partecipanti al sondaggio di esprimere un giudizio compreso tra 1, che indica un grado di trasparenza minimo, e 5 che corrisponde invece al massimo grado di trasparenza. Circa un quarto del campione ritiene che il grado di trasparenza dei propri bilanci sia massima, percentuale che sale sino al 63 per cento se a questi si aggiungono coloro che hanno comunque indicato un buon livello di trasparenza esprimendo un giudizio pari a 4. Il 30 per cento ritiene invece che il grado di trasparenza sia sufficiente, mentre solo il 7 per cento, cioè due confidi del campione, ritengono che i prospetti di bilancio siano gravati da una certa opacità.

Diventa interessante a questo punto indagare quali sono le aree di bilancio percepite come non particolarmente trasparenti dagli stessi confidi. La seconda sezione della tavola 38 mostra una certa eterogeneità nelle risposte fornite, sebbene la quota di perdite su crediti effettivamente sopportate dai confidi e la suddivisione tra garanzie di natura patrimoniale e garanzie a valere su fondi monetari rappresentino

le aree di maggiore criticità per circa un quarto dei partecipanti. La restante metà del campione è invece suddivisa tra coloro che ritengono che sia il flusso di escussioni sopportato durante l'anno ad essere l'area maggiormente afflitta da una carenza di trasparenza (19 per cento), seguita dall'area che quantifica l'ammontare dei fondi monetari indisponibili e da quella relativa alla natura ed all'estensione delle contro-garanzie attivate (11 per cento).

Tavola 38: caratteristiche dei bilanci dei confidi vigilati in termini di trasparenza

Livello di trasparenza dei bilanci dei confidi vigilati	Numero	%
1	0	0%
2	2	7%
3	8	30%
4	10	37%
5	7	26%
Area informativa del bilancio meno chiara e trasparente	Numero	%
Perdite definitive sui crediti subite dai confidi	7	26%
Natura ed estensione delle controgaranzie attivate	3	11%
Ammontare dei fondi monetari indisponibili	3	11%
Ripartizione fra garanzie a valere sul patrimonio e garanzie a valere su fondo monetari indisponibili	7	26%
Flusso di escussioni subito in corso d'anno	5	19%
Flusso di garanzie erogate in corso d'anno	2	7%
Ripartizione delle spese amministrative	0	0%

2.6 Le spese amministrative e consulenziali sostenute dai confidi

La divergenza emersa tra vigilati e non in relazione alle prassi comunemente utilizzate per la valutazione e la gestione del rischio creditizio, che evidenziano peraltro una maggior predisposizione delle strutture di dimensioni più rilevanti ad utilizzare procedure più avanzate, richiama un ulteriore quesito degno di approfondimento: esiste una differenza significativa tra le due categorie in termini di costi amministrativi sostenuti? È bene precisare che, nel corso del paragrafo, con il termine "costi amministrativi" s'intenderanno tutte quelle spese sostenute dai confidi con la sola esclusione di quelle relative al personale dipendente; in modo da avere grandezze maggiormente omogenee tra le varie strutture e non influenzate dalla numerosità dei dipendenti. Rispetto all'osservatorio 2015 si è reputato interessante introdurre un paragrafo che trattasse più dettagliatamente tale tematica. Le successive analisi saranno basate per lo più su domande specificatamente inserite nel questionario, poiché infatti la ripartizione di tali spese nei prospetti di bilancio è in molti casi poco

trasparente, soprattutto tra i confidi minori per i quali la comprensione delle diverse sottovoci che compongono tali costi è spesso molto problematica.

La tavola 39 fornisce una prima indicazione delle voci che maggiormente incidono sui costi amministrativi. Quanto dichiarato dai rispondenti mette in luce un quadro molto simile tra le varie categorie: in particolare la tipologia di spesa più rilevante risulta essere quella legata a servizi consulenziali di vario tipo, che presentano un peso pari al 42 e al 38 per cento rispettivamente per i confidi 107 e 106. Significativi sono anche i costi sostenuti per software o servizi informatici in generale, che rappresentano la voce principale per il 39 per cento dei confidi vigilati e per il 21 dei non vigilati. La minor incidenza di tali costi tra i non vigilati è di fatto coerente con quanto ottenuto considerando le modalità con le quali le procedure di affidamento vengono gestite (tavola 25), dove la numerosità dei soggetti 107 che utilizzano piattaforme integrate per l'analisi dell'istruttoria fidi è nettamente superiore rispetto ai 106, suggerendo pertanto l'esistenza di una probabile di correlazione rispetto alla dimensione dei rispondenti.

Con riferimento alla restante percentuale, per i confidi vigilati è possibile osservare come questa sia suddivisa su un numero molto variegato di risposte senza che ne emerga una nettamente prevalente. Viceversa, per i non vigilati, una quota consistente indica come maggioritari, rispetto ai costi totali, i canoni di locazione; segno quindi che tale tipologia di costi fissi, spesso legati direttamente all'affitto degli immobili dove il confido ha sede, ha un impatto significativo, com'era prevedibile, sui soggetti di dimensioni più piccole. Infine, è interessante notare l'incidenza non trascurabile di coloro che ritengono che la spesa più ingente sia quella rappresentata dai compensi per amministratori e sindaci, a differenza di quanto accade invece per i vigilati per i quali nessun partecipante al sondaggio la indica come prevalente, nonostante gli obblighi notevolmente più stringenti in capo a tali soggetti.

Tavola 39: spese amministrative con incidenza maggiore

	Confidi 107		Confidi 106	
	N	%	N	%
Spere per consulenza	14	42%	13	38%
Canoni locazione	1	3%	5	15%
Compensi amministratori/sindaci	0	0%	3	9%
Spese per formazione	0	0%	1	3%
Quote associative	0	0%	1	3%
Spese informatiche e per software	13	39%	7	21%
Spese commerciali	1	3%	2	6%
Spese legali	1	3%	2	6%
Spese per recupero crediti	2	6%	0	0%
Canoni di outsourcing	1	3%	0	0%
Totale	33	100%	34	100%

La presunta relazione tra l'incidenza di alcune tipologie di spese e la dimensione del confidi richiama la necessità di analizzare più nel dettaglio quanto tali costi impattino su classi di confidi omogenee al loro interno dal punto di vista dello stock di garanzie erogate. Per questo motivo, la tavola 40 mostra la rilevanza di ciascuna classe di costo sui relativi quartili in cui è stato suddiviso il campione. In particolare per le due categorie di confidi sono stati considerati unicamente i soggetti rispondenti alla specifica domanda e, successivamente, il campione così ottenuto è stato suddiviso nei quattro quartili in base allo stock di garanzie in essere a fine 2014. In seguito si è calcolata l'incidenza di ciascuna voce di spesa rapportando il numero di risposte fornite per ciascuna di esse al totale di quelle registrate per ogni singolo quartile.

A livello di strutture vigilate, apparentemente non sembrano esserci correlazioni particolarmente significative tra le specifiche categorie di voci ed i relativi quartili, soprattutto per quanto riguarda le classi di spesa con maggiore incidenza quali le consulenze e le spese informatiche. È interessante tuttavia notare come le strutture più grandi siano maggiormente interessate da costi non direttamente imputabili al funzionamento interno del confidi, ma legati piuttosto ad attività esternalizzate, si veda in tal senso l'incidenza dei canoni di outsourcing o delle spese per il recupero crediti, o comunque rivolte verso l'esterno (spese commerciali).

Per quanto riguarda i confidi non vigilati, le spese di consulenza risultano avere un'incidenza maggiore unicamente per i soggetti appartenenti ai quartili centrali; mentre per i due estremi, le voci giudicate più rilevanti presentano una maggiore variabilità. Nell'ultimo quartile, infatti, non è possibile indicare una categoria di

costi prevalente, dal momento che consulenze, canoni di locazione e compensi per amministratori e sindaci presentano tutte la stessa incidenza, pari al 25 per cento. Interessante è anche la ripartizione che riguarda il primo quartile, che cioè accoglie i soggetti più piccoli del campione, con uno stock di garanzie inferiore ai 5 milioni di euro. In questo caso la consulenza rimane la voce di spesa con il peso maggiore, tuttavia singolare è l'ampia dispersione delle risposte fornite, a differenza degli altri casi dove si può notare una maggiore concentrazione delle stesse. Occorre infine segnalare, con riferimento ai canoni di locazione precedentemente commentanti, la loro tendenza ad avere un impatto maggiore tra le strutture non vigilate più grandi, rispetto a quelle afferenti al primo quartile. Sebbene tale evidenza possa a prima vista sembrare curiosa, in realtà è necessario considerare che, vista la dimensione veramente ridotta, spesso tali soggetti hanno sede in immobili di altri enti o delle associazioni di categoria a cui frequentemente sono legati. Inoltre è presumibile che sui confidi di maggiore dimensione appartenenti al gruppo dei 106 gravino anche oneri legati alla presenza di unità locali.

Tavola 40: incidenza spese amministrative per fascia dimensionale

	Confidi 107			
	I quartile	II quartile	III quartile	IV quartile
Consulenze	44%	57%	27%	50%
Canoni locazione	0%	0%	9%	0%
Compensi amministratori/sindaci	0%	0%	0%	0%
Formazione	0%	0%	0%	0%
Quote associative	0%	0%	0%	0%
Software e spese informatiche	44%	43%	45%	17%
Commerciali	0%	0%	0%	17%
Spese legali	11%	0%	0%	0%
Recupero crediti	0%	0%	18%	0%
Canoni di outsourcing	0%	0%	0%	17%
Totale	100%	100%	100%	100%
	Confidi 106			
	I quartile	II quartile	III quartile	IV quartile
Consulenze	27%	43%	63%	25%
Canoni locazione	9%	0%	25%	25%
Compensi amministratori/sindaci	9%	0%	0%	25%
Formazione	9%	0%	0%	0%
Quote associative	9%	0%	0%	0%
Software e spese informatiche	18%	43%	14%	13%
Commerciali	9%	0%	0%	13%
Spese legali	10%	14%	0%	0%
Recupero crediti	9%	0%	0%	0%
Canoni di outsourcing	0%	0%	0%	0%
Totale	100%	100%	100%	100%

Dal momento che le spese consulenziali rappresentano la componente più rilevante per la quasi totalità delle classi che compongono il campione, sia tra i 106 sia tra i 107, diviene interessante esaminare il loro peso all'interno del totale delle spese amministrative. La tavola 41 fornisce una prima rappresentazione del fenomeno, mettendo in evidenza un sostanziale equilibrio tra le due categorie di confidi.

L'incidenza media delle spese di consulenza sul totale di quelle amministrative è infatti pari a 17,80 per cento per i 107 e 18,80 per i 106. Vi è quindi fra le due categorie una differenza di circa un punto percentuale, che peraltro è simile a quella che interessa i dati mediani, pari a 14 e 15 per cento rispettivamente per vigilati e non. Si tratta peraltro di dati caratterizzati da una certa variabilità come testimoniano non solo i valori minimi e massimi che vanno dall'1 al 49 per cento circa per i vigilati e dallo 0 al 60 per cento per i non vigilati, ma soprattutto da quelli relativi alla deviazione standard che segnalano ancora una volta una maggior dispersione nelle risposte dei 106.

Tavola 41: peso della consulenza sul totale delle spese amministrative, con esclusione di quelle per il personale

	Confidi 107	Confidi 106
Media	17,82%	18,79%
Mediana	14,00%	15,00%
Massimo	48,60%	60,00%
Minimo	1,00%	0,00%
Deviazione standard	13,47%	15,12%

Al fine di comprendere meglio il fenomeno è opportuno valutare la rilevanza di tale voce di costo all'interno delle differenti classi dimensionali. Per questo motivo si è quindi ripetuta la suddivisione del campione in quartili come fatto in occasione della tavola 40, in funzione cioè dell'ammontare di garanzie in essere a fine 2014. Tra i confidi vigilati il valore medio più elevato è quello relativo agli appartenenti al primo quartile, con un'incidenza prossima al 26 per cento e nettamente superiore a quanto registrato dalle altre classi dimensionali. Con eccezione del dato relativo ai soggetti più grandi, sembrerebbe che in linea generale i confidi minori spendano di più rispetto a quelli di dimensione maggiore. Evidenza quest'ultima avvalorata anche dalla tendenza mostrata dai dati mediani che, più delle grandezze medie, indicano una decrescita di valore al crescere delle dimensioni dei confidi conside-

rati. Si tratta in effetti di un fenomeno dalla duplice chiave di lettura: da un lato infatti la maggiore mole di tali organismi porta indubbiamente ad un aggravio dei costi di struttura che potrebbero a loro volta condurre ad una riduzione del relativo peso della consulenza. Viceversa, proprio le maggiori dimensioni potrebbero indurre tali strutture a limitare il ricorso a prestazioni esterne per affidarle ai dipendenti in forza al confidi, a differenza di quanto accade invece per quelli più piccoli per i quali il minor numero di dipendenti potrebbe spingerli a ricorrere maggiormente a consulenze esterne.

L'evidenza appena descritta non è però confermata a livello di strutture non vigilate. In questo caso infatti, fatta eccezione per i soggetti appartenenti al primo quartile, i valori medi risultano essere crescenti al crescere della dimensione, anche se ad onor del vero tale tendenza potrebbe essere in qualche modo coerente con quanto esposto in precedenza dal momento che le necessità di consulenza potrebbero insorgere unicamente una volta raggiunta una certa articolazione nell'attività.

Tuttavia, prendendo in considerazione le mediane dei rispettivi quartili, è del tutto evidente l'assenza di una qualche correlazione tra dimensione e peso delle spese per consulenza.

Tavola 42: incidenza spese consulenziali per fascia dimensionale

	Confidi 107			
	I quartile	II quartile	III quartile	IV quartile
Media	25,80%	14,68%	13,86%	17,38%
Mediana	30,00%	12,50%	10,50%	8,00%
Massimo	48,60%	38,40%	35,00%	41,00%
Minimo	10,00%	1,00%	2,00%	3,00%
Deviazione standard	13,39%	11,46%	12,11%	16,19%
	Confidi 106			
	I quartile	II quartile	III quartile	IV quartile
Media	18,64%	13,09%	20,80%	23,00%
Mediana	20,00%	10,00%	20,00%	16,00%
Massimo	40,00%	36,00%	50,00%	60,00%
Minimo	0,00%	0,00%	1,00%	2,00%
Deviazione standard	13,25%	11,93%	14,00%	20,50%

Dopo aver esaminato l'incidenza delle spese consulenziali seguendo una ripartizione per classi dimensionali, può essere interessante considerare una ripartizione che tenga conto dell'aspetto geografico, al fine di verificare se, tra le macroregioni che compongono il paese, vi siano differenze significative. La fotografia scatta ai confidi

107 mostra valori medi che oscillano tra il 14 ed il 25 per cento. L'area interessata dal minor peso delle consulenze risulta essere quella centrale, per la quale infatti tali spese arrivano ad avere un'incidenza prossima al 14 per cento, seguita dal nord il cui valore aggregato è pari 15,45 per cento. Significativamente maggiore è invece il peso di tali categorie di costi per i confidi operanti nelle regione meridionali, per i quali infatti tale forma di prestazioni ha un peso prossimo al 25 per cento. La situazione si ribalta però se prendiamo in esame i confidi 106, per i quali i soggetti attivi nelle regioni centrali risultano essere quelli maggiormente gravati dalle spese per consulenza, con un'incidenza vicina al 24 per cento, superiore di circa 3 punti percentuali a quanto registrato dai confidi meridionali. Decisamente inferiore è il peso dei suddetti costi su coloro operanti al nord, soprattutto tra quelli aventi sede nel nord ovest per i quali si rileva un valore medio minimo pari al 13 per cento.

Tavola 43: incidenza delle spese per consulenza per macroregioni

	Confidi 107				
	Nord	Nord-Ovest	Nord-est	Centro	Sud e Isole
Media	15,45%	14,67%	16,33%	13,85%	24,83%
Mediana	10,50%	10,00%	11,50%	11,20%	22,50%
Massimo	41,00%	41,00%	38,40%	32,00%	48,60%
Minimo	2,00%	2,00%	2,00%	1,00%	5,00%
Deviazione standard	11,91%	12,23%	12,33%	13,38%	15,69%
	Confidi 106				
	Nord	Nord-Ovest	Nord-est	Centro	Sud e Isole
Media	15,70%	13,33%	19,25%	23,60%	20,88%
Mediana	10,00%	10,00%	17,50%	18,00%	20,00%
Massimo	50,00%	36,00%	50,00%	50,00%	60,00%
Minimo	0,00%	0,00%	1,00%	15,00%	0,00%
Deviazione standard	13,88%	11,84%	16,70%	14,91%	16,55%

I dati illustrati finora mettono in risalto la rilevanza assunta dalle spese di consulenza a livello generale, senza tuttavia fornire precise indicazioni su quali siano i servizi che i confidi utilizzano effettivamente con una frequenza maggiore. Per questo motivo un'ultima domanda nel questionario era volta proprio ad indagare quale sia la forma di consulenza con un peso più rilevante. I risultati, sinteticamente esposti nella tavola 44, mostrano per entrambe le categorie di confidi, un peso particolarmente significativo dei servizi legati all'assistenza legale, aspetto peraltro ragionevole vista l'elevata mole di sofferenze che grava sul sistema. Tra i confidi vigilati particolarmente rilevante è il peso della consulenza organizzativa, pari al 36 per cento, mentre mi-

noritario è quello indicato per le altre forme consulenziali, anche se è doveroso sottolineare la presenza di due soggetti che hanno indicato come categoria maggiormente rilevante la consulenza necessaria per gli adempimenti richiesti da Banca d'Italia. Guardando invece ai soggetti non vigilati, le prestazioni di natura organizzativa risultano essere nettamente meno rilevanti rispetto a quanto mostrato dai 107, presumibilmente anche in virtù delle più ingenti dimensioni di quest'ultimi che potrebbero far emergere maggiori necessità di consulenza su tali tematiche. Viceversa, dopo quella legale, la consulenza che vanta un peso maggiore sulle spese di tali strutture è quella fiscale, indicata come prevalente dal 39 per cento del campione.

Tavola 44: incidenza delle tipologie di consulenza

	Confidi 107		Confidi 106	
	N	%	N	%
Consulenza legale	10	40,00%	19	41,30%
Consulenza organizzativa	9	36,00%	5	10,87%
Consulenza finanziaria	2	8,00%	4	8,70%
Consulenza fiscale	2	8,00%	18	39,13%
Consulenza per adempimenti richiesti da Banca d'Italia	2	8,00%	0	0,00%
Totale	25	100,00%	46	100,00%

Le differenze in termini di incidenza delle diverse tipologie di consulenza fra le due categorie di confidi potrebbero indicare l'esistenza di una qualche relazione tra i servizi più frequentemente utilizzati e la mole dimensionale dei vari soggetti. Per meglio approfondire tale aspetto è quindi utile ricorrere ancora una volta alla suddivisione dei due gruppi per quartili, in modo da avere evidenza dell'incidenza di tali servizi per ciascuna fascia dimensionale dei soggetti rispondenti al questionario. Tra gli enti vigilati la consulenza giuridica, abbastanza sorprendentemente, risulta essere quella preponderante unicamente per gli appartenenti ai quartili centrali. Per i due quartili estremi, invece, maggior peso viene assegnato alla consulenza organizzativa, con un'incidenza che va dal 43 al 50 per cento. Infine, mentre quella legale mantiene comunque un peso significativo per gli afferenti al primo quartile, lo stesso non si può dire di quelli rientranti nell'ultimo per i quali, con eccezione di quella organizzativa, è possibile notare una distribuzione pressoché uniforme tra le altre tipologie.

Curiosamente, la consulenza a cui i confidi ricorrono per gli adempimenti imposti dall'Autorità di Vigilanza è indicata come prevalente unicamente dagli appartenenti

ai quartili maggiori, nonostante le loro dimensioni siano tali da poter teoricamente consentire un miglior assorbimento dell'aggravio di oneri imposto dalla condizione di intermediario vigilato.

Per quanto riguarda i non vigilati non sembrerebbe esserci alcuna relazione tra le diverse forme di consulenza e la dimensione dei confidi. In tal senso l'unico elemento degno di nota è rappresentato dalla diversa dinamica delle spese di consulenza legale e di quelle fiscali fatta registrare tra i primi due quartili e gli ultimi due. In particolare, mentre per quest'ultimi è possibile notare un rilievo maggiore per la consulenza di tipo legale, con un ruolo secondario di quella fiscale; per i soggetti di minore dimensione la situazione risulta essere completamente ribaltata, con l'assistenza fiscale interessata da un'incidenza maggiore.

Tavola 45: ripartizione per settore sul totale di sistema

	Confidi 107			
	I quartile	II quartile	III quartile	IV quartile
Consulenza legale	33,33%	66,67%	50,00%	14,29%
Consulenza organizzativa	50,00%	16,67%	33,33%	42,86%
Consulenza finanziaria	16,67%	0,00%	0,00%	14,29%
Consulenza fiscale	0,00%	16,67%	0,00%	14,29%
Consulenza per adempimenti richiesti da Banca d'Italia	0,00%	0,00%	16,67%	14,29%
Totale	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
	Confidi 106			
	I quartile	II quartile	III quartile	IV quartile
Consulenza legale	27,27%	36,36%	54,55%	41,67%
Consulenza organizzativa	18,18%	9,09%	0,00%	16,67%
Consulenza finanziaria	0,00%	9,09%	18,18%	8,33%
Consulenza fiscale	54,55%	45,45%	27,27%	33,33%
Consulenza per adempimenti richiesti da Banca d'Italia	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Totale	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

2.7 I processi di aggregazione e i contratti di rete nel mondo dei confidi

Come anticipato in precedenza, l'ultimo paragrafo del presente capitolo è dedicato all'analisi delle operazioni di fusione e acquisizione che hanno interessato il sistema di garanzia mutualistica in Italia. Si tratta di un settore che a partire dai primi anni 2000 è stato coinvolto in un intenso processo di aggregazione, anche a causa dei mutamenti normativi, primo fra tutti l'accordo di Basilea, che hanno reso in

alcuni casi indispensabile il raggiungimento di una massa critica tale da consentire l'assorbimento degli oneri necessari per divenire attori capaci di rispondere positivamente a quanto previsto dalle normative, offrendo al contempo forme di garanzie maggiormente in linea con le richieste delle istituzioni creditizie in termini di prodotti che consentano loro un risparmio patrimoniale.

A ciò si aggiunge la più recente Circolare di Banca d'Italia che impone nuovi requisiti alle varie categorie di confidi, tra i quali il raggiungimento di un volume di attività finanziarie pari a 150 milioni di euro per rimanere confidi vigilati, e che con molta probabilità potrà fungere da nuovo propulsore ad operazioni di aggregazione.

Prendendo come riferimento tale contesto, nel corso del paragrafo è quindi doveroso soffermarsi, non solo su quelle che sono state le dinamiche di aggregazione che hanno interessato gli anni passati, ma anche sui progetti di fusione e acquisizione che i confidi prevedono di portare a termine negli anni futuri. È evidente che, per tale tipologia di analisi, le informazioni basate unicamente sul questionario non sono sufficienti ad adempiere tutte le esigenze informative necessarie per ottenere una rappresentazione completa ed approfondita, per questo motivo è stato fatto un ampio utilizzo anche di informazioni tratte dal Fascicolo Storico disponibile sulla piattaforma di Infocamere

Un'ultima parte del paragrafo sarà poi dedicata a quello che in molti casi è uno step preliminare al processo di aggregazione vero e proprio e che sta avendo una discreta diffusione proprio in questi ultimi anni: il contratto di rete tra confidi.

2.7.1 I processi di aggregazione nel sistema confidi: storia e futuro

Per avere una panoramica complessiva delle operazioni di aggregazione che hanno interessato il settore nel corso degli ultimi dodici anni, è del tutto naturale partire da un'indagine relativa a quante siano le strutture che hanno utilizzato tale forma di crescita esterna. Prima di procedere con l'esposizione delle grandezze ottenute è necessario precisare che anche in questo caso sono stati considerati unicamente i confidi attivi sia tra i vigilati, sia tra i non vigilati (in questo caso si fa quindi riferimento ai soli codici 1).

La tavola 46 consente di avere una prima evidenza relativa al peso dei soggetti che nel periodo 2003-2015 sono stati interessati da operazioni di aggregazione. Il

quadro che emerge segnala un netto maggior coinvolgimento delle strutture vigilate rispetto ai non vigilati: di quest'ultimi infatti solo il 22 per cento ha realizzato operazioni di fusione negli ultimi 12 anni, contro il 78 per cento dei 107; segno quindi che l'introduzione di un volume di attività finanziaria minimo, in precedenza pari a 75 milioni di euro, ha effettivamente stimolato fenomeni di aggregazione che hanno portato ad una razionalizzazione del sistema.

Inoltre, per andare oltre al semplice conteggio numerico, l'ultima colonna di ciascuna categoria indica il peso dei soggetti "fusi" rispetto al totale delle garanzie erogate dalle due categorie di confidi. Ciò che ne emerge evidenzia che i confidi 106 soggetti ad operazione di aggregazione rappresentano circa il 36 per cento dello stock di garanzie in essere per tale categoria a fine 2014, percentuale che sale al 64 per cento se si guardano invece i confidi 107.

Tavola 46: i confidi protagonisti di operazioni di aggregazione

	Confidi 107			Confidi 106		
	N	% sul campione	% sulle garanzie	N	% sul campione	% sulle garanzie
Sì	44	78,57%	64,21%	48	22,43%	36,12%
No	12	21,43%	35,79%	166	77,57%	63,88%
Totale	56	100,00%	100,00%	214	100,00%	100,00%

A questo punto è doveroso esaminare più nel dettaglio le caratteristiche di tali operazioni. La tavola 47 sintetizza, per ciascuna categoria, il numero di fusioni realizzate per ogni anno ed il relativo peso percentuale. Sebbene queste si distribuiscono in modo relativamente uniforme tra i vari anni, in particolar modo per i vigilati, l'anno in cui si sono registrate il maggior numero di operazioni è, per entrambe le categorie, il 2006 dove si concentrano il 12,50 per cento delle operazioni. Da notare che l'attività in termini di operazioni di aggregazione del settore è diminuita gradualmente a partire dagli anni 2008-09 senza tuttavia arrestarsi bruscamente all'insorgere della crisi finanziaria che avrebbe potuto avere, teoricamente, un impatto molto più significativo sul fenomeno.

Occorre infine sottolineare la netta ripresa di tale attività dopo la tregua che ha interessato i confidi vigilati e non, rispettivamente nel 2013 e 2014. Si tratta di un rilancio molto importante in termini dimensionali, dal momento che i numeri delle operazioni sono ormai prossimi a quelli registrati prima dello scoppio crisi finanziaria. È

interessante notare come il fenomeno stia coinvolgendo maggiormente i confidi 107, che sembrerebbero aver anticipato la ripresa di operazioni di aggregazione rispetto ai 106, presumibilmente anche a causa dei nuovi livelli minimi imposti dall'autorità di vigilanza che potrebbe aver spinto i confidi a cercare di raggiungere il nuovo volume di affari prima dell'effettiva entrata in vigore della normativa.

Tavola 47: anno di fusione

Anno fusione	Confidi 107		Confidi 106	
	N	% sul campione	N	% sul campione
2003	5	5,62%	5	8,93%
2004	4	4,49%	5	8,93%
2005	6	6,74%	4	7,14%
2006	11	12,36%	7	12,50%
2007	9	10,11%	5	8,93%
2008	7	7,87%	4	7,14%
2009	9	10,11%	3	5,36%
2010	8	8,99%	4	7,14%
2011	7	7,87%	4	7,14%
2012	4	4,49%	6	10,71%
2013	2	2,25%	4	7,14%
2014	6	6,74%	0	0,00%
2015	9	10,11%	4	7,14%
Nd ⁴	2	2,25%	1	1,79%
Totale	89	100,00%	56	100,00%

Per completare e approfondire quanto esposto nella tavola precedente, diviene interessante valutare, tra i soggetti coinvolti in operazioni di aggregazione, quale sia la tempistica mediante la quale queste sono state realizzate, nonché il numero di strutture coinvolte in ciascuna di esse. Il primo riquadro della tavola 48 esibisce i dati relativi alle fusioni multiple, vale a dire quelle realizzate su più esercizi, non obbligatoriamente consecutivi. In questo caso è lampante la differenza tra le due categorie di confidi: il 66 per cento dei confidi vigilati è infatti frutto di più operazioni di fusione, tra i quali la maggior parte è stata posta in essere in due esercizi differenti. Viceversa, l'83 per cento dei non vigilati fusi con altri soggetti ha realizzato tali operazioni in un unico esercizio. Inoltre, della restante parte, solo un soggetto risulta essere stato interessato da aggregazioni per un numero di volte superiore a due, mettendo in luce una maggiore attività dei confidi vigilati che sembrano essere i più attivi nel ricercare partner strategici con cui aggregarsi.

Note

⁴ Si tratta di operazioni classificate come subentri nel Fascicolo Storico disponibile sul portale Infocamere per le quali non è indicato l'anno di esecuzione.

Passando invece ad esaminare la seconda parte della tavola, i dati sembrano indicare una prevalenza di operazioni per lo più di dimensioni limitate, dove cioè è coinvolto un solo ente oltre al soggetto proponente; fenomeno questo nettamente più marcato tra i 106 (84 per cento), rispetto ai 107 (66 per cento). Per quest'ultima categoria, infatti, il numero di operazioni che coinvolge due o più enti rimane comunque significativo, accogliendo un terzo delle operazioni realizzate, tra le quali spicca il 12 per cento registrato dalla operazioni di dimensioni più ingenti.

Tavola 48: fusioni multiple e soggetti coinvolti

Fusioni multiple	Confidi 107		Confidi 106	
	N	% sul campione	N	% sul campione
Confidi fusi in più esercizi	29	66%	8	17%
Di cui:				
Due volte	19	43%	7	15%
Tre volte	6	14%	1	2%
Più tre volte	4	9%	0	0%
Confidi fusi una sola volta	15	34%	40	83%
Totale	44	100%	48	100%
Numero confidi coinvolti nella fusione	N	% sul campione	N	% sul campione
Uno	59	66%	47	84%
Due	12	13%	5	9%
Tre	7	8%	3	5%
Più di tre	11	12%	1	2%
Totale	89	100%	56	100%

Dopo aver esaminato le tempistiche e le frequenze che hanno caratterizzato il processo di consolidamento tutt'ora in atto nel sistema delle garanzie mutualistiche, è necessario ora focalizzarsi sull'ambito geografico nel quale tali operazioni sono state poste in essere. Un primo aspetto da analizzare è senza dubbio legato all'operatività geografica dei soggetti partecipanti all'aggregazione. In particolare, quanto ottenuto nella tavola 49 non fa altro che confermare quanto emerso nel primo paragrafo del presente capitolo, dove era evidente l'ambito di operatività più ristretto dei confidi non vigilati, per i quali la maggior parte dichiarava di operare ad un livello regionale o più circoscritto. Infatti, ad avvalorare tale evidenza, è possibile notare come ben il 92 per cento dei confidi 106 abbia realizzato operazioni di fusione a livello regionale, puntando presumibilmente a rafforzare la propria presenza sul territorio. Per quanto riguarda i confidi 107, invece, la maggior apertura territoriale è confermata anche a livello di aggregazione, dove circa un quarto delle integrazioni realizzate ha avuto per oggetto strutture operanti in regioni differenti; suggerendo pertanto che

tali soggetti percepiscano maggiormente le operazioni di fusione come un canale per estendere il proprio ambito operatività.

Tavola 49: confidi multi regionali

I confidi aggregati appartengono alla stessa regione?	Confidi 107			Confidi 106		
	N	% sul campione	% sulle garanzie	N	% sul campione	% sulle garanzie
Sì	34	77%	74%	44	92%	98%
No	10	23%	26%	4	8%	2%
Totale	44	100%	100%	48	100%	100%

Le due tavole successive proseguono l'analisi geografica del fenomeno delle aggregazioni andando a valutare dapprima l'area geografica di appartenenza dei soggetti aggregati e, in secondo luogo, la loro incidenza rispetto al sistema totale. Per quanto riguarda questo primo aspetto, tra i vigilati la maggior parte delle strutture che sono state in passato oggetto di aggregazione risiedono nelle regioni settentrionali e rappresentano i due terzi del campione; mentre, il restante terzo risulta essere quasi equamente diviso tra il centro e il sud del paese. Si tratta di un'evidenza essenzialmente in linea con quanto mostrato nel primo capitolo, dal quale emergeva una maggior concentrazione di confidi vigilati nelle regioni settentrionali, che si contrappone di fatto al quadro riguardante i confidi non vigilati per i quali vi è una debole maggioranza di soggetti aventi sede nelle regioni meridionali. Appare del tutto naturale quindi che guardando agli aggregati tra i 106 vi sia un sostanziale equilibrio tra soggetti operanti al Nord ed al Sud; anche se quest'ultimi presentano un ammontare di garanzie lievemente maggiore rispetto ai confidi settentrionali.

Si tratta di un'evidenza che si riflette anche sulle grandezze esposte nella tavola successiva che sintetizzano la ripartizione dei soggetti interessati in passato da fusioni in base alla loro appartenenza geografica rispetto al totale dei confidi attivi nelle due categorie. Più specificatamente, la maggior parte dei confidi vigilati operativi al nord e al centro è composta da soggetti risultanti da processi di concentrazione (rappresentano poco meno del 90 per cento del totale in entrambi i casi), mentre nelle regioni meridionali il campione si suddivide equamente tra coloro interessati da tale fenomeno e chi invece ha fatto ricorso unicamente alla crescita interna. Tra i 106, posto che coloro che non sono stati interessati da fusioni con altri soggetti

rappresentano una quota compresa tra il 73 e l'88 per cento, il peso dei confidi aggregati operanti al nord e al sud è nettamente maggiore rispetto a quanto registrato da quelli attivi nel centro del paese.

Tavola 50: ripartizione geografica dei confidi aggregati sulla base della localizzazione del soggetto incorporante

Area geografica	Confidi 107			Confidi 106		
	N	% sul campione	% sulle garanzie	N	% sul campione	% sulle garanzie
Nord	29	66%	64%	21	44%	43%
Di cui:						
Nord-Ovest	14	32%	30%	9	19%	13%
Nord-Est	15	34%	34%	12	25%	30%
Centro	8	18%	26%	6	13%	9%
Sud e Isole	7	16%	10%	21	44%	48%
	44	100%	100%	48	100%	100%

Tavola 51: ripartizione per area geografica sul totale del sistema

	Confidi 107		
	Nord	Centro	Sud e Isole
Aggregati	88%	89%	50%
Non aggregati	12%	11%	50%
Totale	100%	100%	100%
	Confidi 106		
	Nord	Centro	Sud e Isole
Aggregati	27%	12%	25%
Non aggregati	73%	88%	75%
Totale	100%	100%	100%

Per concludere l'analisi storica del processo di concentrazione che ha interessato il sistema, viene ora analizzata l'operatività dei soggetti coinvolti da un punto di vista settoriale. Come accaduto per la ripartizione geografica degli aggregati, anche in questo caso la fotografia scattata riflette abbastanza fedelmente la suddivisione settoriale generale dei confidi attivi. In particolare, per entrambi i gruppi, le strutture multisettoriali rappresentano la maggioranza dei soggetti coinvolti in operazioni di aggregazione, con una percentuale significativamente maggiore tra i 107 dove, peraltro, anche a livello generale si registra un loro maggior peso rispetto ai confidi 106 attivi. A questi seguono poi i soggetti operanti per lo più verso imprese artigiane, che rappresentano il 16 ed il 25 per cento rispettivamente per vigilati ed i non, e i confidi operanti nel settore terziario. Curiosamente, tra i 106, queste due

posizioni si invertono se si guarda allo stock di garanzie erogate, maggiore di 6 punti percentuali tra i confidi operanti nel settore terziario, a testimonianza che, pur essendo in maggior numero, i confidi artigiani interessati da aggregazioni sono mediamente di dimensione inferiore rispetto a quelli operanti nel settore terziario.

Per quanto riguarda il peso dei soggetti aggregati rispetto allo specifico settore in cui questi operano (tavola 53), tra i vigilati i settori più dinamici sembrano essere quelli dell'artigianato e del terziario, per i quali la totalità dei soggetti operanti in tali settori hanno realizzato almeno un'operazione di aggregazione. Significativa anche la quota dei soggetti multisettoriali, per i quali gli aggregati rappresentano i tre quarti del totale.

Tra i 106 il peso degli aggregati cala notevolmente, vista anche la minor incidenza di tali soggetti sul totale dei confidi attivi. In questo caso i confidi appartenenti al settore agricolo risultano essere i più attivi (31 per cento), seguiti da quelli operanti nel terziario e dalle strutture multisettoriali, dove gli aggregati rappresentano il 23 per cento del campione. È doveroso tuttavia sottolineare che l'elevata incidenza dei confidi agricoli oggetto in passato di operazioni di aggregazione è legato anche alla scarsa numerosità dei soggetti attivi operanti in tale settore, che fa sì che anche un numero relativamente limitato di aggregazioni abbiano un'incidenza significativa sul totale dei soggetti attivi.

Tavola 52: settore di appartenenza dei confidi aggregati

	Confidi 107			Confidi 106		
	N	% sul campione	% sulle garanzie	N	% sul campione	% sulle garanzie
ART	7	16%	16%	12	25%	18%
AGR	1	2%	3%	4	8%	5%
IND	1	2%	1%	1	2%	4%
CTS	3	7%	4%	9	19%	24%
MS	32	73%	76%	22	46%	48%
Totali	44	100%	100%	48	100%	100%

Tavola 53: ripartizione per settore sul totale sistema

	Confidi 107				
	ART	AGR	IND	CTS	MS
Aggregati	100%	50%	50%	100%	76%
Non aggregati	0%	50%	50%	0%	24%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%
	Confidi 106				
	ART	AGR	IND	CTS	MS
Aggregati	20%	31%	11%	23%	23%
Non aggregati	80%	69%	89%	78%	77%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%

Archiviata l'analisi delle dinamiche storiche che hanno interessato il sistema delle garanzie mutualistiche, diviene ora interessante concentrarsi sulle intenzioni future di portare a termine operazioni di aggregazione. Si tratta di un dato particolarmente rilevante, in special modo tra i vigilati, soprattutto a causa della già citata nuova normativa che andrà a disciplinare il settore.

A tal fine è stato quindi chiesto ai partecipanti al questionario se abbiano in progetto operazioni di fusione e acquisizione nel prossimo biennio (tavola 54). I confidi 107 sembrano essere ancora una volta quelli più attivi sul fronte delle aggregazioni, con un terzo del campione che dichiara di aver pianificato almeno un'operazione per i prossimi due anni. Guardando al dato delle garanzie sembrerebbe che siano i soggetti più piccoli del campione ad essere interessati dal fenomeno, anche in questo caso presumibilmente a causa dei nuovi livelli minimi previsti per rimanere strutture vigilate. Occorre tuttavia precisare che il dato delle percentuali delle garanzie sul campione è travisato da quello relativo all'unico soggetto astenuto che, essendo il confido di maggiore dimensione, altera parzialmente le grandezze relative ai soggetti rispondenti, pur restando valida loro la relazione d'ordine.

Per quanto riguarda i confidi 106, il 28 per cento del campione ha indicato di aver in programma operazioni di aggregazione contro un 68 per cento che invece non ha manifestato tale intenzione. La significatività di coloro che hanno risposto affermativamente cresce però se si guarda alla loro incidenza in termini di garanzie, prossima al 40 per cento, che sembra segnalare che siano in questo caso i soggetti di maggiore dimensione ad essere interessati a tali operazioni.

Tavola 54: le aggregazioni previste

	Confidi 107			Confidi 106		
	N	% sul campione	% sulle garanzie	N	% sul campione	% sulle garanzie
Si	10	33%	15%	15	28%	39%
No	19	64%	48%	36	68%	58%
Nd	1	3%	38%	2	4%	3%
Totale	30	100%	100%	53	100%	100%

Per dare maggior profondità all'analisi delle aggregazioni in un'ottica prospettica, anche in questo caso viene presentata la ripartizione geografica e quella settoriale dei soli soggetti che hanno dichiarato di aver in progetto una fusione. La tavola 55, che espone la distribuzione per le quattro macro-aree del paese, conferma di fatto quanto avvenuto storicamente nel sistema confidi. Infatti, tra i vigilati, la maggior parte di coloro che intendono concludere un'operazione di aggregazione è localizzata al Nord, con una prevalenza di strutture operanti nel Nord-est; significativamente inferiore è poi la quota di soggetti con sede nelle regioni meridionali (20 per cento) e centrali (10 per cento). Anche in questo caso tra non vigilati è possibile notare un sostanziale equilibrio, da un punto di vista numerico, tra i confidi operanti al Nord e quelli attivi al Sud, che accolgono entrambi il 47 per cento dei rispondenti. I confidi meridionali prevalgono però se come termine di paragone viene considerato il peso di ciascun gruppo sul totale dello stock di garanzie erogate dal campione, dal momento che essi ne detengono il 55 per cento contro il 44 delle strutture settentrionali. Marginale, rispetto al campione, il ruolo di coloro che operano nelle regioni centrali sia dal punto di vista numerico, ma soprattutto dal punto di vista delle garanzie erogate.

La ripartizione settoriale, a differenza di quella geografica, disattende parzialmente quanto ottenuto dalla prospettiva storica, soprattutto a causa dell'apparente immobilismo dei confidi operanti nel settore artigiano, per quali in un solo caso hanno dichiarato di avere in programma operazioni di fusione (tavola 56). Ad onor del vero, il suddetto immobilismo potrebbe essere legato al tasso di risposta al questionario da parte di tale categoria di confidi, come accade per esempio per i confidi agricoli o, in parte, per quelli industriali; tuttavia il buon tasso di risposta delle strutture artigiane, che va dal 28 al 40 per cento a seconda che si tratti di vigilati o non, sembrerebbe escludere tale ipotesi, confermando effettivamente una maggior inattività, sul fronte delle aggregazioni, di tali soggetti.

Guardando al peso degli altri settori, per entrambe le categorie, sono i confidi multisettoriali ad essere quelli maggiormente attivi, che rappresentano sull'intero campione l'80 per cento dei vigilati e il 53 dei non vigilati. Una certa dinamicità sul fronte delle aggregazioni future è riscontrabile anche tra i soggetti operanti nel settore terziario, soprattutto tra gli appartenenti ai confidi 106, che rappresentano il 40 per cento del campione contro il 20 per cento dei 107. La differenza di rilevanza in termini percentuali tra le due categorie riflette peraltro la ripartizione settoriale generale dei soggetti attivi, dove il peso dei confidi operanti verso imprese del settore terziario è nettamente superiore tra i non vigilati rispetto ai vigilati. Curioso è il fatto che le posizioni si invertano, all'interno della categoria 106, se si prendono in esame i valori delle garanzie, che indicano proprio una maggior incidenza dei confidi operanti nel terziario.

Per completezza è stato anche chiesto all'interno del questionario di indicare quali siano i soggetti con cui è in progetto la fusione, tuttavia l'alta eterogeneità delle risposte rende i relativi risultati molto difficili da trattare e da esporre graficamente. A livello generale è comunque possibile individuare una certa tendenza, tra i confidi non vigilati, a porre in essere operazioni tra soggetti operanti nella stessa regione, o al più in regioni limitrofe, o con soggetti operanti nello stesso settore. Degna di nota è anche la quota di soggetti che dichiara di aver in progetto una fusione con un soggetto vigilato.

Tra i confidi 107, la sfera settoriale non sembra avere un peso significativo, mentre rimane una determinante fondamentale l'ambito geografico di operatività: infatti sono la maggior parte coloro che dichiarano di aver in programma aggregazioni con confidi operanti nella stessa regione o in regioni limitrofe.

Tavola 55: area geografica dei confidi con progetto di fusione

	Confidi 107			Confidi 106		
	N	% sul campione	% sulle garanzie	N	% sul campione	% sulle garanzie
Nord:	7	70%	75%	7	47%	44%
Di cui:						
Nord-Ovest	3	30%	30%	5	33%	32%
Nord-Est	4	40%	45%	2	13%	11%
Centro	1	10%	8%	1	6%	1%
Sud e Isole	2	20%	17%	7	47%	55%
Totale	10	100%	100%	15	100%	100%

Tavola 56: settore di operatività dei confidi con progetti di fusione

	Confidi 107			Confidi 106		
	N	% sul campione	% sulle garanzie	N	% sul campione	% sulle garanzie
ART	0	0%	0%	1	7%	4%
AGR	0	0%	0%	0	0%	0%
IND	0	0%	0%	0	0%	0%
CTS	2	20%	22%	6	40%	53%
MS	8	80%	78%	8	53%	43%
Totale	10	100%	100%	15	100%	100%

Per concludere il presente paragrafo è imprescindibile analizzare gli obiettivi che spingono i confidi a ricercare partner strategici per arrivare alla creazione di un unico soggetto giuridico. La tavola 57 mostra come per entrambe le categorie la razionalizzazione dell'attività ed il perseguimento di economia di scala siano l'intento principale di tali operazioni, soprattutto per i confidi 107. Per i non vigilati uguale importanza (34 per cento) viene data al raggiungimento di una dimensione minima necessaria per competere efficacemente con altri confidi, aspetto, quest'ultimo, dal peso marginale per i vigilati. Effettivamente la loro maggior dimensione, unita ad una concorrenza territoriale che spesso li affianca ai confidi 106, notoriamente di minor dimensione, non sembra far emergere una necessità tale giustificare la realizzazione di operazioni straordinarie unicamente sulla base di tale motivazione. Per contro, tra i vigilati, la seconda motivazione che li spinge alle aggregazioni (31 per cento) è rappresentata dall'intenzione di raggiungere la nuova dimensione minima imposta per operare come intermediario vigilato. Si tratta di un elemento dal peso meno rilevante tra i 106, dove spesso la dimensione dei soggetti è tale da rendere necessaria una serie di fusioni o un'operazione con un numero elevato di soggetti per giungere ad un volume di attività finanziarie congruo con quanto previsto dalla normativa.

Tavola 57: obiettivi perseguiti dalla fusione

	Confidi 107		Confidi 106	
	N	%	N	%
Raggiungimento di una dimensione minima necessaria per competere efficacemente con altri confidi	2	13%	11	34%
Espansione in segmenti di mercato precedentemente non coperti	3	19%	4	13%
Razionalizzazione dell'attività e perseguimento di economie di scala	6	38%	11	34%
Raggiungimento della dimensione minima per operare come intermediario finanziario vigilato (nuovo albo unico art. 106 TUB)	5	31%	6	19%
Totale	16	100%	32	100%

2.7.2 I contratti di rete tra confidi

Sebbene lo studio del fenomeno delle fusioni e acquisizioni che ha caratterizzato l'intero settore sia stato ampiamente esaminato nel corso del paragrafo, è interessante approfondire un fenomeno sicuramente più recente rispetto alle aggregazioni che è rappresentato dai contratti di rete tra confidi. Negli ultimi si è osservato a livello nazionale una crescente rilevanza di tale strumento, che spesso rappresenta una sorta di livello preliminare ad operazioni di aggregazione vere e proprie con la creazione di un unico soggetto. Sono indubbi infatti gli effetti positivi di tali contratti sui singoli soggetti partecipanti, dal momento che gli effetti sinergici possono avere una portata molto ampia, soprattutto per le strutture di minor dimensione, spaziando dalla possibilità di ricorrere maggiormente a strumenti di co-garanzia e controgaranzia, alla possibilità di aumentare il potere contrattuale in sede di stipula delle convenzioni con le banche o nell'assegnazione di fondi pubblici destinati alla PMI da parte di enti pubblici, fino ad arrivare a migliorare la capacità dei partecipanti di sfruttare economia di scala legate ad una maggior condivisione dei costi.

All'interno del sondaggio, una prima domanda a riguardo era volta ad accertare la frequenza con cui i confidi hanno fatto ricorso a tale forma associativa in passato. I risultati contenuti nella tavola 58, mostrano una lieve differenziazione tra il mondo dei 107 e quello dei 106. Sebbene in linea teorica gli appartenenti a quest'ultima categoria dovrebbero essere quelli che possono trarre un beneficio maggiore dalle sinergie ottenute dalla rete, tali soggetti risultano però essere quelli che ne fanno un utilizzo minore rispetto ai confidi vigilati. Infatti per quest'ultima categoria la maggior parte del campione aderisce ad accordi di rete e si tratta dei soggetti mediamente più piccoli, dal momento che nonostante questi rappresentino poco meno del 60 per cento del campione, il loro peso in termini di garanzie erogate è solamente pari al 48 per cento. All'opposto, tra i non vigilati il 46 per cento dei rispondenti ha indicato di partecipare a tali forme organizzative.

Tavola 58: confidi partecipanti ad accordi di rete

	Confidi 107			Confidi 106		
	N	% sul campione	% sulle garanzie	N	% sul campione	% sulle garanzie
Si	17	59%	48%	24	46%	46%
No	12	41%	52%	28	54%	54%
Totale	29	100%	100%	52	100%	100%

È stato chiesto di indicare la rete al quale il confidi partecipa e il relativo numero di aderenti. Ancora una volta l'alta eterogeneità dei dati rende difficile una rappresentazione tabellare di quanto ottenuto; tuttavia in generale si tratta di organizzazioni che vanno dai 5 ai 15 membri nel caso dei confidi 106, e dai 3 ai 10 membri se si considerano i 107. L'organizzazione che accoglie un maggior numero di partecipanti al sondaggio tra i vigilati risulta essere Rete Fidi Italia, mentre tra i non vigilati spiccano per numerosità Confidi in rete Emilia Romagna ed Asconfidi Lombardia. Sulla base di quanto appena esposto sembrerebbe pertanto esserci un prevalenza di accordi di rete a valenza nazionale tra i 107, rispetto quelli per lo più a carattere regionale che interessano i confidi 106. Si tratta questa di un'evidenza parzialmente confermata anche dalla tavola 59, che fornisce una rappresentazione dell'ambito di operatività dei relativi accordi di rete. Più nel dettaglio, tra i 107 è netta la prevalenza di reti operanti a livello nazionale, che interessano poco meno della metà dei partecipanti; mentre, tra i 106, vi è un sostanziale equilibrio tra reti attive a livello regionale e quelle operanti su tutto il territorio nazionale. Nonostante ciò non vi è una differenza marcata tra le due categorie di confidi, anche aggiungendo agli accordi di rete con valenza nazionale quelli a carattere multiregionale.

Tavola 59: ambito di operatività della rete

	Confidi 107		Confidi 106	
	N	%	N	%
Provinciale	2	12%	1	4%
Multi-provinciale	0	0%	0	0%
Regionale	5	29%	10	42%
Multi-regionale	2	12%	3	13%
Nazionale	8	47%	10	42%

In conclusione è interessante valutare anche quale sia la propensione dei confidi alla futura adesione ad accordi di rete. In particolare la tavola 60 mostra una chiara contrapposizione tra 106 e 107: mentre infatti il 43 per cento dei 106 dichiara di avere in progetto l'adesione ad accordi di rete, tra i vigilati un solo soggetto dichiara di esservi interessato (8 per cento campione). Occorre tuttavia sottolineare che il basso peso dei confidi 107 che hanno risposto affermativamente potrebbe anche essere legato al basso tasso di risposta ottenuto sulla specifica domanda. Inoltre sul peso delle risposte fornite a tale quesito incide inevitabilmente il numero di coloro

che già hanno aderito ad accordi di rete. La lettura incrociata tra le adesioni già formalizzate e quelle previste in futuro fornisce un quadro complessivo caratterizzato da un elevato tasso di partecipazione a tali accordi. Ben 45 sono i confidi non vigilati interessati all'adesione o che già partecipano a contratti di rete, mentre per i vigilati oltre ai 17 che fanno già parte di tali forme di network è necessario aggiungere un soggetto intenzionato ad aderirvi in futuro.

Tavola 60: adesioni a contratti di rete previste

	Confidi 107			Confidi 106		
	N	% sul campione	% sulle garanzie	N	% sul campione	% sulle garanzie
Si	1	8%	4%	21	43%	41%
No	11	92%	96%	28	57%	59%
Tot.	12	100%	100%	49	100%	100%