



2018

I confidi in Italia



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



Questo rapporto è stato realizzato grazie al contributo di:



2018

Tutti i diritti riservati. Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Torino.
Vietata la riproduzione a terzi.

Coordinamento editoriale: Comitato Torino Finanza, Camera di commercio di Torino

Impaginazione: Gruppo Vento

ISBN: 978-88-97434-09-2

I confidi in Italia

Roberta Artusio
Diego Bolognese
Alessio Bongiovanni
Salvatore Vescina

Caratteristiche gestionali e organizzative dei confidi

di Alessio Bongiovanni

Introduzione

In perfetta continuità con le precedenti edizioni, anche in questo Osservatorio il secondo capitolo sarà dedicato all'esame delle strutture organizzative e gestionali che caratterizzano i player attivi nel settore delle garanzie mutualistiche. Come tradizione, le grandezze alla base delle successive analisi sono state ottenute mediante la somministrazione di un questionare online sottoposto alla totalità delle strutture di primo grado, vigilate e non, classificate come attive.

Alla luce della forte ricorrenza che ha caratterizzato le grandezze esposte nei precedenti Osservatori, abbiamo ritenuto opportuno snellire notevolmente il corposo questionario, focalizzandolo sugli elementi maggiormente significativi e ampliando il campo di indagine ad alcune specifiche tematiche. Più nel dettaglio il sondaggio somministrato è stato articolato in quattro principali sezioni. La prima di queste è necessariamente dedicata alla rappresentazione delle peculiarità del campione sul quale si fondano le successive analisi, considerando oltre la mera numerosità dei rispondenti anche caratteristiche più specifiche circa la loro operatività, quali la loro distribuzione geografica e la loro rappresentatività in termini di numero di imprese associate e stock erogati.

La seconda sezione del questionario, alla quale è dedicato un corrispondente paragrafo, si basa invece su una serie di domande volte a fornire una completa raffigurazione delle caratteristiche delle garanzie erogate, sia in termini di forma tecnica/giuridica sia in termini di finalità dei prestiti che queste assistono, a cui si aggiunge un approfondito esame dei rapporti che i confidi hanno instaurato nel tempo con le imprese associate.

Il terzo paragrafo si pone invece l'obiettivo di esaminare dettagliatamente le modalità attraverso le quali i confidi valutano e gestiscono il rischio di credito. Più nel dettaglio, ampio spazio verrà dato all'esame delle procedure che conducono alla

stima del merito creditizio dell'impresa, agli strumenti utilizzati per trasferire parte del rischio di credito e ai contributi di natura pubblica di cui questi hanno beneficiato.

L'ultima sezione del questionario è invece basata su una serie di domande relative alle intenzioni di realizzare nuove operazioni di aggregazione e alla rappresentazione delle percezioni inerenti il difficile momento attraversato dal settore. Come per le precedenti, anche alla suddetta sezione verrà dedicato ampio spazio nel corso del capitolo mediante un paragrafo specificatamente dedicato. Occorre infine precisare che, dal momento che in quest'ultimo è presente anche un'analisi storica delle dinamiche aggregative, le grandezze utilizzate per le relative elaborazioni non sono basate unicamente sulle risultanze del questionario, ma sono composte anche da alcune variabili tratte dal Fascicolo Storico del singolo confidi.

2.1 La rappresentatività del campione

Il campione a cui è stato sottoposto il questionario online 2017 è composto dalla totalità dei confidi 106 di primo grado iscritti nell'apposito albo tenuto da Banca d'Italia e da 268 soggetti non vigilati che rappresentano complessivamente circa il 94 per cento degli enti minori effettivamente attivi nell'erogazione delle garanzie. Il rimanente 6 per cento è composto da confidi per i quali non è stato possibile ottenere un canale di contatto, nonostante dai prospetti contabili questi risultino effettivamente operativi.

Come ormai storicamente assodato, il tasso di risposta è stato nettamente più elevato tra i confidi vigilati. Tra questi, infatti, ben 25 sono coloro che hanno dato riscontro al questionario, rappresentando oltre il 70 per cento delle strutture di categoria. Tra i 112 nettamente prevalente, invece, la quota di coloro che non hanno dato riscontro o che esplicitamente non hanno manifestato interesse a partecipare all'indagine (214 soggetti), da cui deriva un tasso di adesione prossimo al 20 per cento.

Tavola 2.1: Tasso di risposta al questionario

	Confidi 106			Confidi 112		
	N	In % dei confidi attivi	In % dei confidi contattati	N	In % dei confidi attivi	In % dei confidi contattati
Attivi	35			284		
Contattati	35	100,00%	100,00%	268	94,37%	100,00%
Di cui:						
Confidi che non hanno risposto	10	28,57%	28,57%	210	73,94%	78,36%
Confidi che hanno esplicitamente rifiutato di rispondere	0	0,00%	0,00%	4	1,41%	1,49%
Confidi che hanno risposto	25	71,43%	71,43%	54	19,01%	20,15%

La Tavola 2.2 offre la possibilità di cogliere meglio le caratteristiche del campione alla base delle successive analisi, sintetizzandone alcune grandezze chiave. Con riferimento ai soli 112, è interessante notare come la loro significatività quasi raddoppi prendendo in esame lo stock di garanzie erogato e il numero di imprese associate, avendo questi un'incidenza prossima rispettivamente al 38 e al 35 per cento. Da sottolineare, inoltre, come il confronto dei valori medi delle due grandezze appena esposte tra il campione degli aderenti e quelli dell'intera categoria metta in evidenza come vi sia una maggiore disponibilità all'adesione al questionario tra i soggetti più strutturati all'interno della categoria, come peraltro avvalorato ulteriormente dai relativi dati mediani.

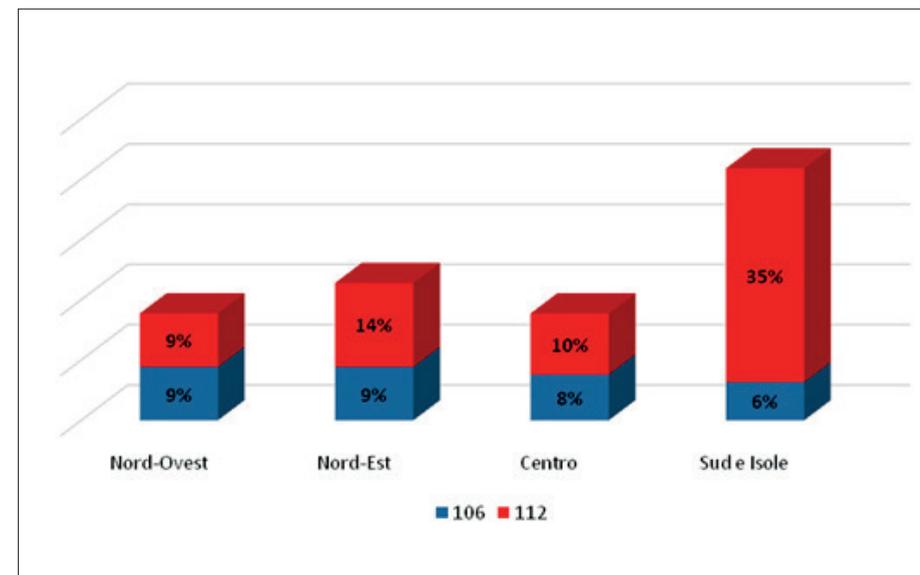
La dinamica appena descritta sembra invece venir meno analizzando la significatività del campione dei soli 106. In questo caso, infatti, l'incidenza dei rispondenti in termini di stock erogato e numero di associati si presenta essenzialmente in linea con il tasso di risposta. Degno di nota il fatto che anche i valori medi e mediani dei volumi erogati e del numero di imprese associate, sebbene lievemente più elevati per il campione dei rispondenti, non sembrano indicare differenze significative tra gli appartenenti al campione e il sistema vigilati nel suo complesso.

Tavola 2.2: Caratteristiche dimensionali dei confidi partecipanti alla rilevazione

Confidi 106				
Confidi rispondenti		In % del totale sistema 106		
Stock garanzie al 31/12/2016	3.971.971.121	73,23%		
N. imprese associate al 31/12/2016	399.673	68,51%		
Confidi rispondenti		Totale sistema 106		
Media	Mediana	Media	Mediana	
Stock garanzie al 31/12/2016	158.794.213	108.872.764	159.527.277	108.714.682
N. imprese associate al 31/12/2016	15.987	10.212	17.158	8.992
Confidi 112				
Confidi rispondenti		In % del totale sistema 112		
Stock garanzie al 31/12/2016	1.153.279.382	38,04%		
N. imprese associate al 31/12/2016	153.196	34,62%		
Confidi rispondenti		Totale sistema 112		
Media	Mediana	Media	Mediana	
Stock garanzie al 31/12/2016	21.512.581	14.226.016	17.323.216	8.759.223
N. imprese associate al 31/12/2016	2.837	1.750	2.800	1.364

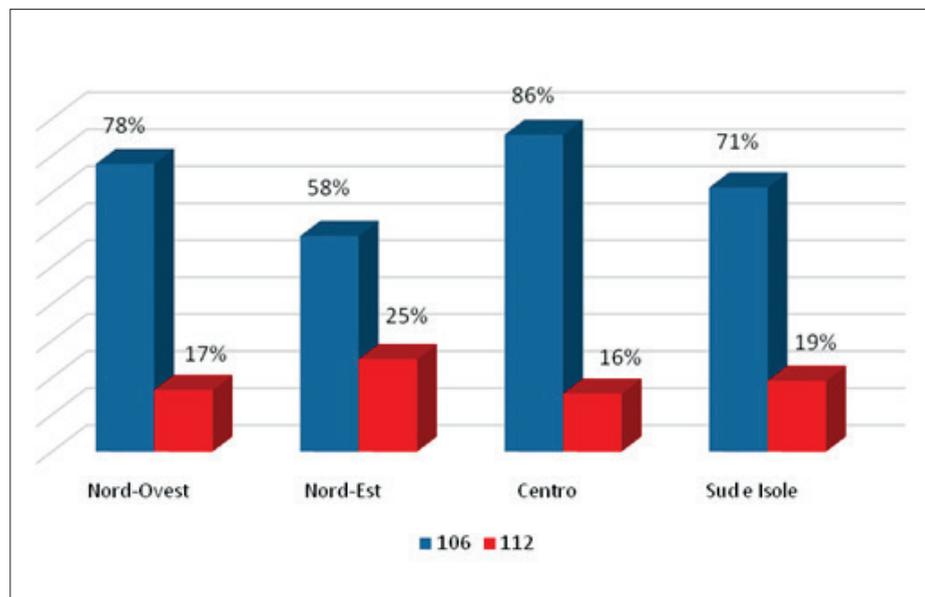
Oltre alla significatività, è interessante soffermarsi brevemente sulla composizione geografica del campione. A tal fine, la Tavola 2.3 mette in evidenza la distribuzione dei rispondenti per area geografica e per tipologia di confidi, ricalcando piuttosto fedelmente la rappresentazione storicamente ottenuta negli Osservatori precedenti. L'incidenza degli istituti del Meridione rimane preponderante all'interno del campione: gli enti garanti appartenenti a tale macroarea superano il 40 per cento dei rispondenti complessivi, con un peso particolarmente rilevante per i soggetti non vigilati, pari al 35 per cento, indubbiamente legato alla netta maggior numerosità di tale tipologia di confidi nelle regioni del Mezzogiorno. Nonostante la loro ripartizione non indichi discrepanze degne di nota, tra i vigilati è possibile notare una lieve maggior partecipazione tra i confidi aventi sede al Nord, che complessivamente rappresentano il 18 per cento del campione, mentre leggermente inferiore è la rilevanza di quelli meridionali, pari solo al 6 per cento.

Tavola 2.3: Distribuzione dei questionari per area geografica e tipologia di confidi



Oltre a valutare l'incidenza delle singole macroaree, concludiamo la disamina della significatività del campione considerando il relativo tasso di copertura, ottenuto rapportando la numerosità dei rispondenti in ciascuna macroregione al totale dei confidi in esse attivi. Tra i non vigilati, vista anche la loro più marcata numerosità, i tassi di copertura si presentano nettamente inferiori a quelli fatti registrare dai 106. Quest'ultimi, infatti, sono interessati da tassi di adesione considerevolmente più elevati, andando da un minimo del 58 per cento registrato dagli istituti del Nord-Est a un massimo pari all'86 per cento per i confidi centrali. Per i 112 la situazione si presenta invece completamente opposta, essendo il Nord-Est la macroarea capace di vantare un tasso di copertura maggiore, pari al 25 per cento, e il centro quella con una copertura minore, inferiore di 9 punti percentuali. Da sottolineare come gli enti garanti del Sud presentino un'adesione inferiore al 20 per cento nonostante, come già visto, la loro quota in termini numerici sia particolarmente significativa. Quanto appena esposto sembra quindi mettere in evidenza come la ragione della loro più consistente incidenza all'interno del campione non vada tanto ricercata in maggior disponibilità a partecipare al sondaggio, ma sia piuttosto legata semplicemente alla loro più elevata numerosità.

Tavola 2.4: Tasso di copertura geografica delle risposte al questionario



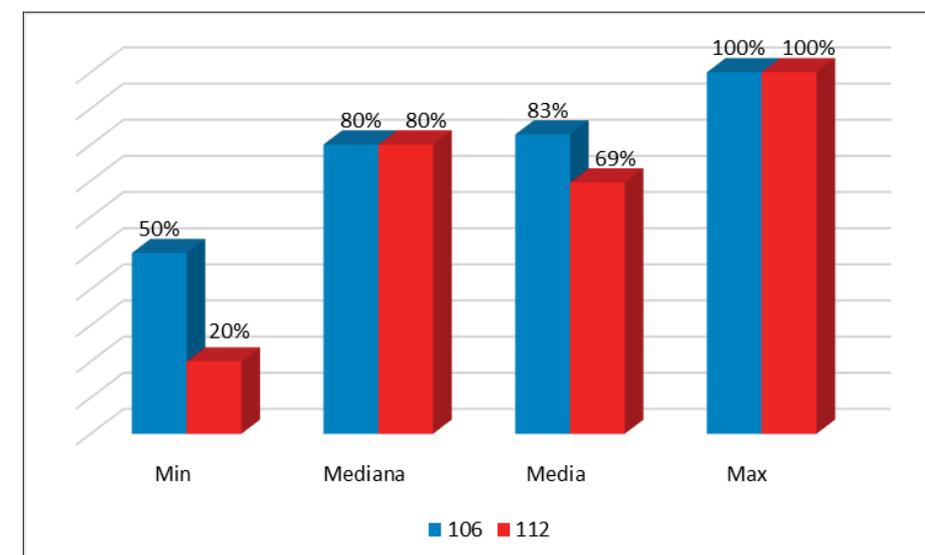
2.2 Le caratteristiche delle garanzie e i rapporti con le imprese associate

Dopo aver adeguatamente descritto il campione alla base delle successive elaborazioni e le relative caratteristiche, un primo elemento da analizzare al fine di fornire un'appropriate rappresentazione delle dinamiche in atto nel settore è rappresentato dalle caratteristiche delle garanzie offerte dai confidi e dal rapporto che questi hanno sviluppato con la loro base associativa.

A tal fine la Tavola 2.5 mette in evidenza un primo importante elemento per le imprese associate ai confidi, vale a dire la quota massima del finanziamento che questi sono disposti a garantire. In linea con quanto ottenuto nei precedenti Osservatori, mediamente le imprese associate a un ente vigilato possono beneficiare di una copertura massima superiore all'80 per cento, a differenza di quanto accade invece per quelle che ricorrono al sostegno di enti non vigilati, la cui percentuale massima garantita si aggira in media attorno al 70 per cento. Sebbene quanto appena descritto sembri indicare una discrepanza degna di nota fra le due categorie, una

lettura più approfondita delle risposte forniteci mette invece in luce come le due realtà siano caratterizzate da un'operatività molto simile in termini di quota massima garantibile. L'esatta coincidenza dei valori mediani e di quelli massimi tra le due categorie, pari rispettivamente all'80 e al 100 per cento, nonché i minimi nettamente inferiori che caratterizzano i confidi minori sembrano indicare che la differenza descritta in precedenza sia per lo più attribuibile alla presenza, nel campione dei 112, di alcuni soggetti con un'operatività caratterizzata da un elevato frazionamento del rischio, essendo la quota massima che garantiscono decisamente inferiore alla media.

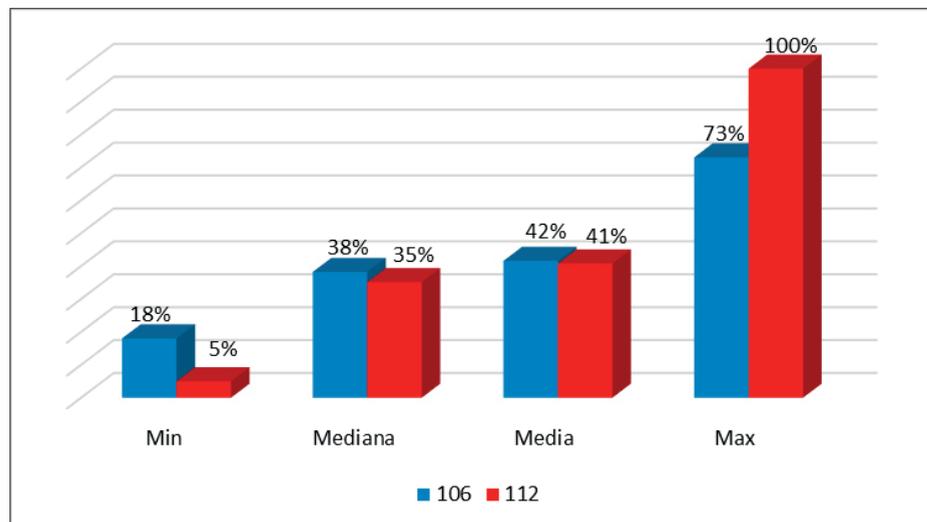
Tavola 2.5: Percentuale massima del finanziamento garantito



La successiva Tavola 2.6 ci permette invece di apprezzare un differente aspetto dell'operatività dei confidi: il numero di imprese con garanzie in essere. Il quadro che emerge dall'analisi di tale elemento non sembra mettere in evidenza differenze particolarmente pronunciate tra le due categorie. Per entrambe, infatti, poco più del 40 per cento delle imprese associate presenta una garanzia in essere a fine 2016, valori peraltro non molto difforni da quelli mediani. Da sottolineare, tuttavia, una minor variabilità tra i vigilati rispetto a quanto mostrato dai 112. Quest'ultimi, infatti, presentano una situazione molto più variegata passando da soggetti nei quali

solo il 5 per cento per cento della compagine sociale beneficia attualmente di una garanzia, sino al singolare caso in cui la totalità delle imprese socie è assistita da garanzie mutualistiche.

Tavola 2.6: Imprese associate con garanzie in essere al 31/12/2016

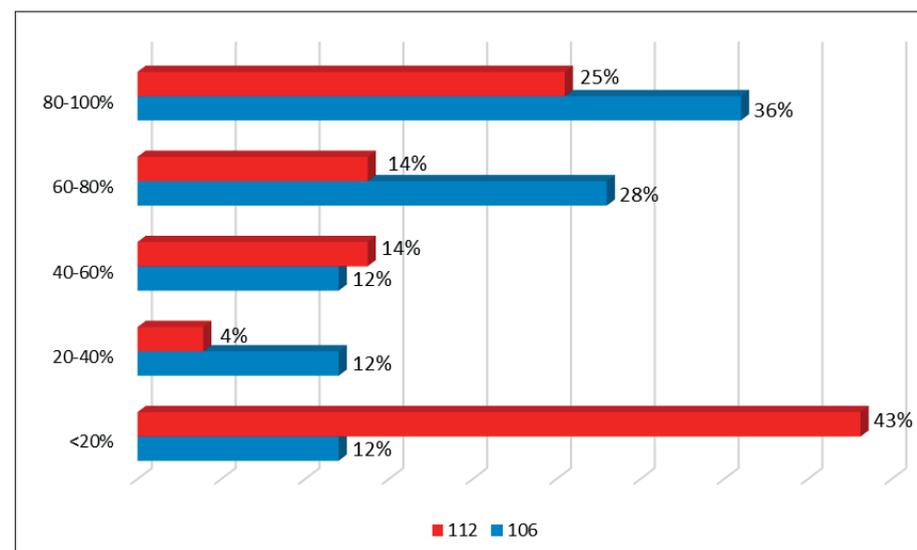


Al fine di ottenere un'adeguata rappresentazione delle modalità attraverso cui i confidi operano, appare doveroso approfondire più nel dettaglio le caratteristiche delle garanzie da questi erogati. In linea con quanto esposto negli Osservatori precedenti, l'analisi delle tipologie di garanzie offerte mette in evidenza un'operatività sensibilmente differente tra le due categorie di enti garanti. Con riferimento alla sola categoria dei vigilati, i dati contenuti nella Tavola 2.7 fanno emergere in modo inequivocabile una consistente maggior attitudine all'offerta di garanzie Basel-compliant. Tra questi una netta maggioranza, prossima ai due terzi del campione, fa un utilizzo massiccio di garanzie a prima richiesta, rappresentando queste più del 60 per cento dello stock complessivamente erogato. Degna di nota, inoltre, anche quota di coloro che utilizzano in modo pressoché sistematico tali forme di garanzia, pari al 36 per cento. All'opposto, tra i 112 preponderante si presenta la quota di quanti utilizzano in via maggioritaria le tradizionali garanzie di tipo sussidiario, rappresentando questi il 43 per cento del campione, nonostante significativa sia anche

l'incidenza dei soggetti caratterizzati da un ricorso a garanzie a prima richiesta superiore all'80 per cento (25 per cento). È interessante infine notare che, sebbene non vi sia una chiara correlazione positiva tra dimensione e propensione all'utilizzo di garanzie a prima richiesta, per entrambe le categorie i confidi che ne fanno un ricorso più intenso si distinguono mediamente per una dimensione maggiore.

Tavola 2.7: Incidenza delle garanzie a prima richiesta

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2016	%	Garanzia media 2016
<20%	12%	162.455.877	43%	16.839.596
20-40%	12%	124.215.030	4%	12.734.197
40-60%	12%	105.127.046	14%	31.973.219
60-80%	28%	171.772.819	14%	13.775.265
80-100%	36%	176.894.637	25%	26.572.446



La netta differenza in termini di operatività appena descritta emerge in modo ancora più evidente prendendo in esame la forma tecnica delle garanzie erogate. Più nello specifico, al fine di ottenere un'adeguata rappresentazione, all'interno del questionario è stato chiesto ai partecipanti di indicare l'incidenza, rispetto all'intero stock complessivamente erogato, delle garanzie a valere su fondi monetari vincolati e sul

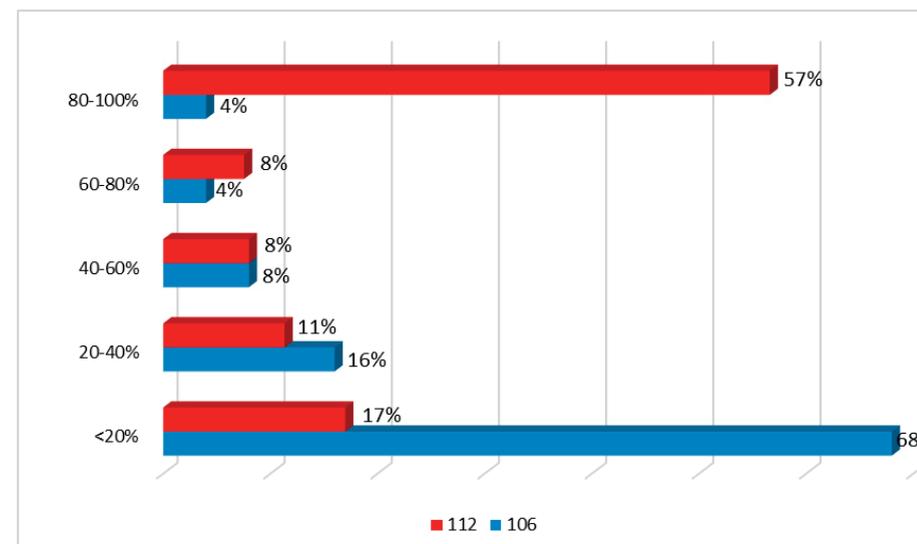
meccanismo del moltiplicatore, i cui risultati sono sinteticamente esposti nella Tavola 2.8.

Prendendo in esame gli istituti non vigilati è possibile osservare una netta prevalenza di quanti basino ancora la loro operatività quasi esclusivamente sull'erogazione di garanzie fondate sul meccanismo del moltiplicatore, essendo infatti quest'ultimi pari al 57 per cento dei rispondenti. Minoritaria è invece la quota di quanti hanno dichiarato di basare la propria operatività ricorrendo frequentemente a garanzie di tipo patrimoniale (17 per cento), senza peraltro un'evidente correlazione tra dimensione del confidi e forma tecnica utilizzata in via prevalente.

Come anticipato, il quadro si presenta completamente ribaltato analizzando quanto indicato dai confidi 106. Infatti, anche considerando la forma tecnica emerge in tutta evidenza la loro maggiore disponibilità a offrire strumenti potenzialmente in grado di far conseguire alla banche convenzionate risparmi patrimoniali. Tra questi una netta prevalenza, pari a poco meno del 70 per cento, è attiva sul mercato mediante un'offerta quasi esclusivamente incentrata sull'erogazione di garanzie a valere sul patrimonio. Da sottolineare come quanto appena descritto venga ulteriormente avvalorato considerando anche coloro il cui peso delle garanzie patrimoniali si presenta comunque superiore al 60 per cento dello stock complessivo, determinando un'incidenza complessiva degli enti garantiti che basano la propria attività in via preponderante su garanzie a valere sul patrimonio prossima all'85 per cento. Con riferimento a quest'ultimo elemento è interessante notare che, se confrontato con quanto riportato nel precedente Osservatorio, anche tra i confidi 106 sembrerebbe emergere un progressivo mutamento della relativa operatività, sempre più incentrata sull'erogazione di garanzie Basel-compliant.

Tavola 2.8: Incidenza delle garanzie a valere su fondi monetari vincolati

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2016	%	Garanzia media 2016
<20%	68%	169.892.473	17%	20.767.868
20-40%	16%	132.542.881	11%	12.191.505
40-60%	8%	108.714.682	8%	17.198.046
60-80%	4%	206.764.227	8%	44.261.154
80-100%	4%	127.318.171	57%	22.319.427



Al fine di cogliere meglio le dinamiche in atto nel mercato delle garanzie mutualistiche, all'interno del sondaggio sono state inserite una serie di domande volte a esaminare più nel dettaglio le finalità dei prestiti da queste assistiti, indirettamente desumibile dalla durata delle garanzie erogate, nonché l'evoluzione dei flussi di garanzie a medio/lungo termine. Con riferimento alla durata, quanto esposto nella prima sezione della Tavola 2.9 mette in evidenza una situazione non molto difforme tra le due categorie di confidi, nella quale è possibile osservare un peso ancora piuttosto rilevante delle garanzie a medio/lungo termine, essendo la quota di coloro che hanno indicato un'incidenza delle stesse superiore al 60 per cento pari al 44 e al 48 per cento rispettivamente per vigilati e non. Per quest'ultimi è interessante

notare come la distribuzione tra le varie fasce di incidenza si presenti notevolmente eterogenea. Nonostante più di un terzo del campione dichiarò un peso ragguardevole delle garanzie associate a operazioni di liquidità (fascia 40-60 per cento), significativo è anche il numero di quanti presentano un portafoglio per lo più improntato verso l'assistenza a operazioni di lungo termine (26 per cento del campione). A differenza di quanto commentato, i confidi vigilati sono invece caratterizzati da una netta maggiore omogeneità, come testimoniato dal fatto che ben l'80 per cento del campione sia interessato da un'incidenza delle garanzie a breve compresa tra il 20 e il 60 per cento.

Anche la variazione del flusso di garanzie erogato a medio/lungo termine sembra mettere in luce una maggiore eterogeneità tra i confidi 112, sebbene per entrambe le categorie prevalga la quota di quanti hanno visto diminuire, nel corso dell'ultimo esercizio, la parte di flusso destinata ad assistere le imprese nelle loro operazioni d'investimento.

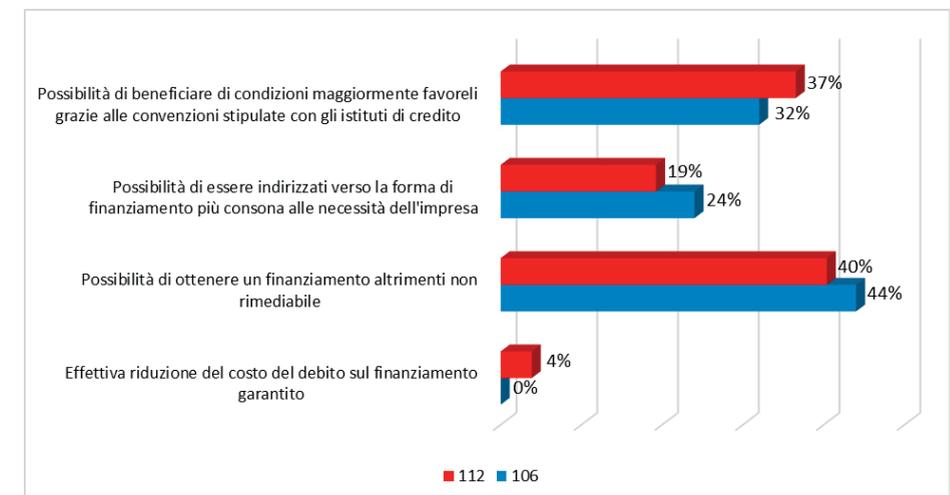
Tavola 2.9: Peso delle garanzie in essere con scadenza inferiore ai 12 mesi e variazione garanzie a medio/lungo termine

Peso delle garanzie in essere con scadenza <12 mesi	Confidi 106	Confidi 112
<20%	12%	26%
20-40%	32%	22%
40-60%	48%	35%
60-80%	8%	11%
80-100%	0%	6%
Variazione flusso erogato garanzie a medio/lungo termine	Confidi 106	Confidi 112
E' aumentato	16%	20%
E' rimasto sostanzialmente in linea con quello precedente	24%	32%
E' diminuito	60%	48%

Infine, abbiamo ritenuto interessante indagare più nel dettaglio quali sono i principali benefici effettivamente conseguibili dalle imprese mediante il ricorso a garanzie mutualistiche. Alla specifica richiesta di indicare quale sia il principale vantaggio

per le imprese associate, quanto segnalato dai confidi di entrambe le categorie sembra avvalorare ulteriormente l'imprescindibile ruolo da questi svolto nel fornire strumenti che permettano alle imprese l'accesso al credito bancario, altrimenti difficilmente ottenibile (Tavola 2.10). Inoltre, non trascurabile è anche la quota, comunque consistente, di quanti hanno indicato quale beneficio principale la possibilità di approfittare di tutta una serie di vantaggi, non solo economici, dei quali le imprese possono godere grazie alla convenzione che l'istituto di garanzia ha stipulato con le banche convenzionate.

Tavola 2.10: Principali vantaggi per le imprese beneficiarie della garanzia



2.3 La gestione del rischio creditizio

Conclusa l'indagine relativa alle caratteristiche delle garanzie erogate e al rapporto con le imprese associate, in questo paragrafo ampio spazio verrà dedicato alla descrizione degli elementi distintivi e delle peculiarità del fondamentale processo di gestione del rischio di credito a cui i confidi sono soggetti. La centralità di tale attività nel garantire un solido equilibrio gestionale al confidi rende infatti opportuna un'accurata analisi delle modalità attraverso le quali il rischio creditizio viene valutato e gestito, nonché degli strumenti utilizzati per il suo trasferimento.

2.3.1 La valutazione del merito creditizio delle imprese richiedenti

Partendo dalle prime fasi in cui si concretizza il processo di valutazione della rischiosità delle potenziali imprese beneficiarie, un primo aspetto meritevole di approfondimento è rappresentato dalle modalità mediante le quali viene valutato il merito creditizio. A tal fine quanto contenuto nella Tavola 2.11 ci permette di cogliere più nel dettaglio la diffusione dei sistemi di rating interno. Come ampiamente prevedibile, la netta minor strutturazione dei soggetti non vigilati rispetto ai confidi 106 ha reso l'adozione di sistemi proprietari per la valutazione del rischio di credito nettamente più diffusa tra quest'ultimi. Più nel dettaglio, per tale categoria più di due terzi del campione ha dichiarato di avvalersi di metodologie interne per la stima del rischio creditizio, al contrario di quanto accade invece per i 112, dove preponderante è invece la quota di coloro che non si avvalgono di rating interni (59 per cento).

Nonostante le differenze in termini dimensionali sembrano essere una discriminante particolarmente significativa nel definire le modalità di valutazione e gestione del rischio di credito, l'analisi degli elementi maggiormente considerati dai confidi per giungere a tali giudizi mette in evidenza logiche di funzionamento molto simili tra le due categorie (Tavola 2.12). L'importanza dell'elemento relazionale e della conoscenza diretta delle imprese associate su cui storicamente i confidi possono contare sembra essere un aspetto sul quale la maggior parte degli istituti continua a puntare notevolmente. All'interno di ciascuna categoria, infatti, maggioritaria è la quota dei rispondenti che hanno dichiarato di utilizzare un mix di informazioni qualitative e quantitative per valutare le richieste pervenute. L'incidenza dei soggetti che fanno ricorso frequentemente a informazioni di natura qualitativa sale ulteriormente considerando anche coloro che utilizzano unicamente tali tipologia di informazioni per la valutazione delle imprese, raggiungendo un peso complessivo pari al 67 e all'82 per cento rispettivamente per vigilati e non. Tra i vigilati, marginale è la quota di quanti duplicano di fatto il processo di valutazione bancario, prescindendo completamente dalla considerazione di informazioni qualitative, mentre del tutto assente è l'utilizzo di metodi meramente quantitativi tra i 112.

Tavola 2.11: Diffusione dei sistemi di rating interno

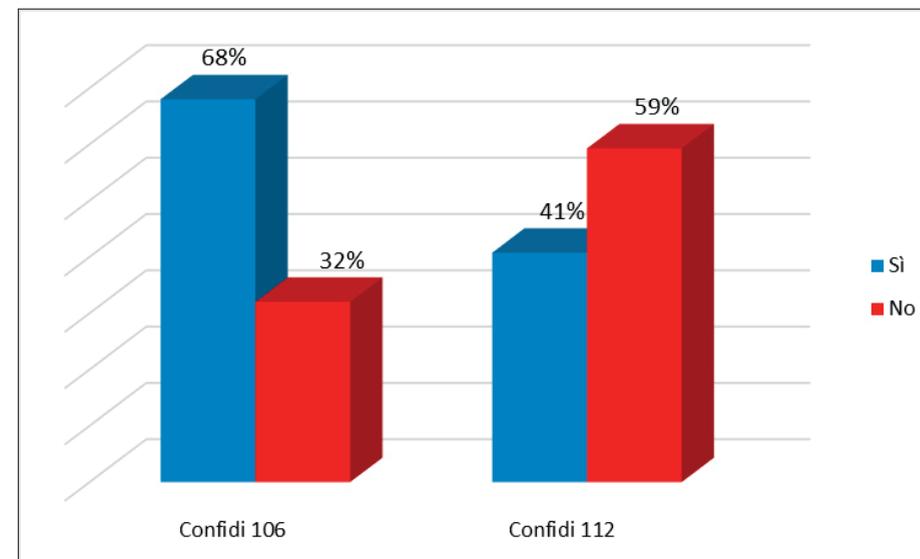


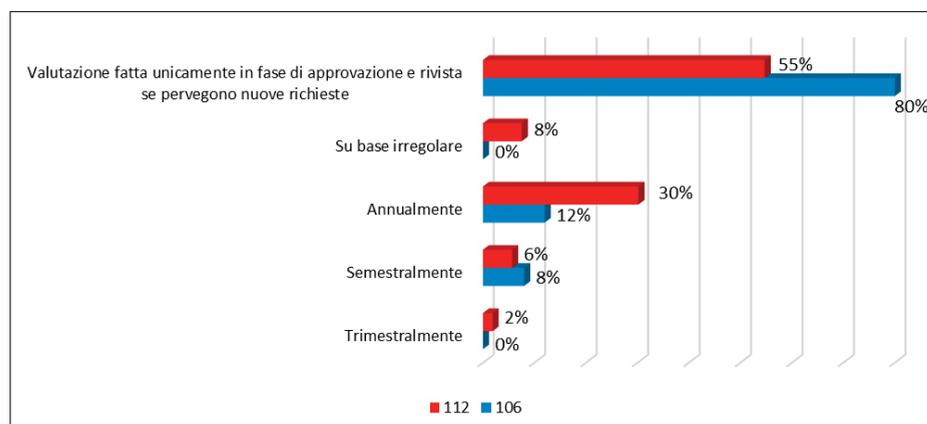
Tavola 2.12: Caratteristiche dei sistemi di rating interno

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2016	%	Garanzia media 2016
Esclusivamente su informazioni quantitative all'interno di un modello a base statistica	11%	87.904.387	0%	nd
Prevalentemente su informazioni quantitative, con limitate correzioni basate su informazioni qualitative	22%	112.459.706	18%	29.954.029
Sia su informazioni quantitative sia su informazioni qualitative, con un peso non trascurabile di quest'ultime	61%	151.486.198	70%	24.373.405
Prevalentemente su informazioni qualitative	6%	206.764.227	12%	7.752.409

La successiva Tavola 2.13 permette di cogliere un ulteriore elemento cruciale nel processo di gestione e valutazione del rischio di credito: la frequenza mediante la quale i confidi riesaminano i rating delle imprese beneficiarie. In modo del tutto

uniforme per entrambe le categorie, nettamente prevalente è la quota degli istituti che utilizzano i rating meramente per pervenire a un giudizio sintetico circa la rischiosità dell'impresa al momento della valutazione, non impiegandolo successivamente nell'attività di monitoraggio delle posizioni. Abbastanza sorprendentemente, vista la loro netta maggior strutturazione e i più stringenti oneri normativi a cui sono sottoposti, considerevolmente più elevato è il numero di quanti aggiornano il rating unicamente qualora pervenga una nuova richiesta tra i vigilati rispetto ai non vigilati. Da sottolineare come, all'interno di quest'ultima categoria, una quota piuttosto significativa, pari a poco meno di un terzo del campione, ponga in essere una revisione dei rating con cadenza annuale.

Tavola 2.13: Frequenza di aggiornamento del rating



2.3.2 Il peso delle posizioni deteriorate e gli strumenti di mitigazione del rischio

Come anticipato, quest'ultima parte del paragrafo mira a fornire una panoramica circa lo stato di salute del sistema, prendendo in esame l'incidenza del peso delle garanzie deteriorate, le modalità attraverso le quali i confidi trasferiscono parte del proprio rischio di credito e i contributi di natura pubblica forniti a sostegno del settore. Prima di procedere con le elaborazioni, va precisato che anche in questo caso le grandezze esposte nelle successive Tavole sono basate sulle risultanze del

già citato questionario alla base di questo capitolo. Le non trascurabili lacune nella rappresentazione in bilancio di alcune grandezze chiave, in special modo tra i confidi minori, hanno infatti reso opportuno l'inserimento di una serie di domande volte a ottenere informazioni più puntuali circa lo stato di salute del singolo istituto. A tal fine la prima sezione della Tavola 2.14 mette in evidenza una delle grandezze principali per comprendere la solidità del sistema: il tasso di sofferenza, vale a dire il rapporto tra lo stock di garanzie in sofferenza e l'ammontare complessivo di garanzie in essere al 31 dicembre 2016. In linea con quanto storicamente ottenuto negli Osservatori precedenti, tra le due categorie di enti garanti non si rilevano differenze particolarmente significative in termini di tasso medio di sofferenza. I confidi appartenenti al campione presentano un'incidenza media delle sofferenze di poco superiore al 20 per cento, con una differenza tra le due categorie del tutto marginale come peraltro ampiamente confermato anche dal punto di vista statistico, mediante il confronto tra le medie posto in essere avvalendosi della statistica t^1 , il cui valore ottenuto si presenta sensibilmente più basso della relativa soglia critica.

Il differenziale tra le due categorie si divarica leggermente focalizzando l'attenzione sui dati mediani. In questo caso sono i 106 a registrare un maggior peso delle sofferenze, essendo infatti questo prossimo al 17 per cento e superiore di circa 3 punti percentuali a quello fatto registrare dai 112. Da sottolineare, peraltro, come la differenza tra valori medi e mediani sembri metter in evidenza la presenza di un ristretto numero di istituti caratterizzati da un tasso di sofferenza superiore a quello mediamente registrato dal campione, soprattutto tra i non vigilati. A conferma di quanto appena esposto, quest'ultimi sono in effetti caratterizzati da una più consistente eterogeneità rispetto ai 106, come ampiamente testimoniato dalla più elevata deviazione standard e dal più ampio differenziale tra massimi e minimi.

Note

¹ 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

La seconda sezione della Tavola integra quanto sin qui commentato, esponendo i dati relativi al flusso di nuove sofferenze emerse nel corso del 2016, calcolato rapportando l'ammontare di sofferenze emerso nel corso dell'anno con il loro stock complessivo alla fine del 2016. Rispetto a quanto emerso negli scorsi anni, i valori relativi al 2016 sembrano mettere in evidenza un lieve miglioramento in termini di sofferenze insorte. A differenza di quanto riportato per gli stock in essere, l'esame dei flussi di nuove sofferenze sembra mettere in luce un situazione maggiormente sfavorevole tra i confidi vigilati. Quest'ultimi sono caratterizzati, infatti, da un flusso medio di nuove sofferenze prossimo al 22 per cento, marcatamente superiore a quello registrato dai confidi non vigilati, le cui nuove sofferenze rappresentano poco più del 15 per cento dello stock complessivo. Nonostante quanto appena esposto sembri indicare performance lievemente migliori tra i non vigilati, elemento peraltro confermato anche dalla differenza dei valori mediani delle due categorie, dal punto di vista statistico il confronto tra le medie suggerisce ancora una volta un'identica esposizione al difficile contesto economico per le due categorie di enti garanti, essendo la relativa statistica t inferiore al suo valore critico. Da sottolineare, tuttavia, come su tale aspetto possa incidere anche l'elevata eterogeneità delle grandezze indicate soprattutto dai confidi vigilati, il cui range di variazione va da un minimo estremamente basso di poco superiore all'1 per cento a un considerevole massimo superiore all'80 per cento.

Tavola 2.14: Peso delle patologie creditizie 2016

	Confidi 106	Confidi 112
Tasso di sofferenza 2016		
Media	20,76%	20,60%
Mediana	16,67%	13,40%
Min	2,36%	1,44%
Max	46,26%	73,73%
Dev.std	12,79%	17,51%
N	25	52
Nd	0	2
Diff. Medie	0,16%	
T-stat	0,02	
	Confidi 106	Confidi 112
Quota nuove sofferenze 2016		
Media	21,85%	15,41%
Mediana	19,72%	12,07%
Min	1,28%	0,00%
Max	82,80%	50,88%
Dev.std	18,53%	13,82%
N	25	43
Nd	0	11
Diff. Medie	6,44%	
T-stat	0,62	

Alla luce della consistente rilevanza delle garanzie deteriorate che caratterizza il settore, è interessante a questo punto soffermarsi sulle modalità e sugli strumenti utilizzati al fine di trasferire parte del rischio di credito a soggetti terzi. Le grandezze contenute nella prima sezione della Tavola 2.15 mettono in evidenza un sensibile ricorso a forme di controgaranzie per entrambe le categorie. Com'era presumibile, l'intensità dell'utilizzo di tali strumenti si presenta nettamente più consistente tra i confidi vigilati, la cui totalità ha dichiarato di farne uso, a differenza di quanto registrato tra i 112, dove il 65 per cento della categoria utilizza controgaranzie per gestire la propria esposizione al rischio. Con riferimento a quest'ultimi, la loro dimensione e la loro strutturazione organizzativa sembrano essere effettivamente i principali elementi discriminanti nelle decisioni relative alle cessioni del rischio, come ampiamente testimoniato dal valore delle garanzie medie dei confidi che fanno ricorso a controgaranzie all'interno della categoria, sensibilmente superiore a quelli di coloro i quali non fanno ricorso a controgaranzie o le hanno utilizzate solo in passato.

Oltre alla frequenza di utilizzo, è stato espressamente chiesto ai partecipanti di indicare con quale controgarante abbiano un'operatività maggiore. Da una prima lettura di quanto dichiarato emerge indiscutibilmente la sempre maggior centralità del Fondo Centrale di Garanzia nel contro garantire le garanzie rilasciate dal sistema confidi (seconda sezione della Tavola 2.15). Una netta maggioranza tra i 106, pari all'80 per cento, ha infatti indicato il suddetto Fondo quale principale soggetto a cui viene trasferito parte del rischio di credito. Minoritaria la quota di quanti abbiano dichiarato di utilizzare in via preponderante enti legati al territorio di appartenenza o alle associazioni di categoria, complessivamente pari al 12 per cento, così come quelli che utilizzano più frequentemente il Fondo Europeo per gli Investimenti, che rappresentano solo l'8 per cento del campione. Quanto appena descritto muta parzialmente prendendo in esame i soli confidi minori. Sebbene anche in questo caso il Fondo Centrale rappresenti la controparte utilizzata con maggior frequenza, il più forte legame con il territorio di appartenenza e con le sue istituzioni che da sempre li caratterizza sembra influenzare anche la scelta dei partner principali utilizzati per il trasferimento del rischio. Complessivamente poco meno di un terzo dei 112 rispondenti fa ricorso a strumenti di controgaranzia che coinvolgono per lo più fondi regionali, società finanziarie regionali ed enti afferenti alle associazioni di categoria.

Tavola 2.15: Utilizzo strumenti di controgaranzia

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2016	%	Garanzia media 2016
Utilizzo controgaranzie:				
SI	100%	158.794.213	65%	31.943.083
No	0%	Nd	28%	14.648.876
Sono stati utilizzati in passato, al momento non sono attivi strumenti di controgaranzia	0%	Nd	7%	9.493.509
Controgaranti utilizzati in via prevalente:				
FEI	8%	110.446.274	0%	Nd
Fondo Centrale di Garanzia	80%	161.846.283	70%	28.330.817
Federfidi Lombarda	0%	Nd	6%	11.976.269
Finpromoter	4%	153.285.234	12%	30.427.807
Fondi regionali	4%	222.604.825	12%	35.773.249
Altro	4%	206.764.227	0%	Nd

Al fine di arricchire ulteriormente le analisi precedenti, la successiva Tavola 2.16 propone alcune grandezze chiave circa l'utilizzo delle controgaranzie. Quanto esposto nella prima colonna mette ancora una volta in luce come il maggior ricorso a strumenti di controgaranzia dei confidi vigilati non valga solo in termini meramente numerici, ma anche considerando l'ammontare di stock coperto da controgaranzie. Per quest'ultimi una parte consistente del portafoglio, pari mediamente al 40 per cento, risulta essere coperta da controgaranzie, sebbene sia doveroso sottolineare che anche in questo caso il campione sia caratterizzato da una variabilità piuttosto accentuata, come testimoniato dall'ingente escursione tra massimi e minimi. Netamente inferiore si presenta la copertura media dei confidi minori, per i quali solo il 20 per cento delle garanzie complessivamente in essere è assistito da controgaranzie; incidenza che peraltro diminuisce ulteriormente considerando unicamente la mediana, pari al 15 per cento, che indica un copertura decisamente limitata.

Sebbene quanto appena descritto metta in evidenza una marcata differenza in termini di utilizzo di tali strumenti, entrambe le categorie sono accomunate da una generale crescente propensione al ricorso a controgaranzie, come segnalato dalla maggior incidenza di tali forme di trasferimento del rischio sul nuovo flusso erogato rispetto agli stock in essere, presumibilmente anche in un'ottica di efficientamento dei mezzi patrimoniali, messi a dura prova dal perdurare della crisi economica e dai sempre minori fondi pubblici a supporto del sistema. Si tratta peraltro di una tendenza particolarmente spiccata tra i 112, le cui nuove erogazioni sono coperte da controgaranzie per circa un terzo del loro ammontare, nonostante il raffronto con i valori mediani indichi che quanto appena descritto risenta della presenza di un numero contenuto di confidi con una copertura decisamente superiore alla media. Anche in questo caso gli istituti vigilati si caratterizzano per un utilizzo più intenso di controgaranzie, essendo stati in grado mediamente di coprire circa la metà del flusso erogato nel corso del 2016.

L'ultima colonna espone invece la quota di garanzie in sofferenza coperta, anche solo parzialmente, da controgaranzie. Pur presentano i vigilati uno stock di garanzie complessivo adeguatamente coperto, l'ammontare di rischio più problematico legato a posizioni già trasferite allo stato di sofferenza e ancora direttamente in capo il

confidi si presenta particolarmente limitato. La quota di rischio trasferito mediante tali strumenti rispetto all'ammontare complessivo delle sofferenze è infatti pari solo al 17 per cento, valore inferiore persino alla metà della copertura di portafoglio totale precedentemente descritta. Da sottolineare inoltre come la mediana, pari al 12 per cento, indichi ancora una volta come nella maggior parte dei confidi la copertura sia in realtà più contenuta della media. Tra i non vigilati, nonostante la quota di rischio diretto in capo ai confidi rimanga significativamente elevata, una prima lettura di quanto riportato nella Tavola sembrerebbe indicare una maggior congruità tra la quota di sofferenze coperta da controgaranzie e quella relativa al portafoglio complessivo. Tale evidenza, tuttavia, viene completamente smentita dal valore particolarmente basso della mediana, pari al 5 per cento, che suggerisce come la maggior parte dei rispondenti appartenenti alla categoria siano caratterizzati da una copertura decisamente ridotta.

Tavola 2.16: Intensità di utilizzo ed efficienza delle controgaranzie

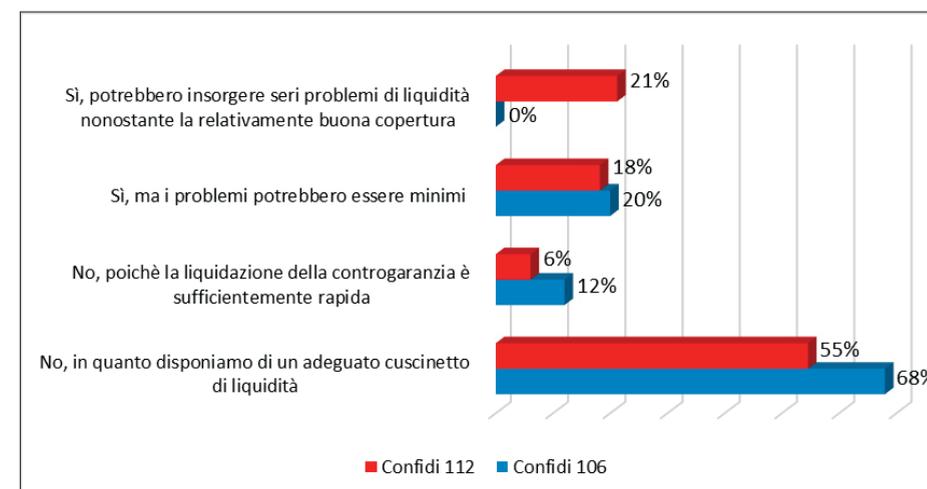
Confidi 106			
	% dello stock in essere coperto da controgaranzie	% del flusso 2016 coperto da controgaranzie	% dello stock di sofferenze coperto da controgaranzie
Media	40,13%	49,81%	17,51%
Mediana	35,00%	50,00%	12,00%
Min	5,00%	5,00%	1,03%
Max	87,00%	95,00%	78,00%
Confidi 112			
	% dello stock in essere coperto da controgaranzie	% del flusso 2016 coperto da controgaranzie	% dello stock di sofferenze coperto da controgaranzie
Media	20,59%	32,97%	14,59%
Mediana	15,00%	20,95%	5,00%
Min	0,00%	0,00%	0,00%
Max	65,80%	100,00%	100,00%

Dal momento che il tempo necessario per ottenere la liquidazione delle posizioni escusse assistite da controgaranzie rappresenta storicamente un problema ricorrente, come già ampiamente documentato negli Osservatori precedenti, abbiamo chiesto

esplicitamente agli aderenti al questionario se ritenessero plausibile la possibilità che insorgano tensioni di liquidità a causa dei lunghi tempi di liquidazione che caratterizzano l'operatività di alcuni controgaranti. Complessivamente, per entrambe le categorie, la maggior parte del campione ritiene tale avvenimento piuttosto improbabile, sebbene occorra precisare che tale aspetto è per lo più dovuto alla percezione dei confidi di avere sufficienti disponibilità liquide e mezzi propri per poter rimediare allo squilibrio di liquidità, come indicato dal 68 e dal 55 per cento rispettivamente da vigilati e non. Non trascurabile è anche la quota di quanti ritengono che i ritardi nelle liquidazioni potrebbero comunque provocare problemi patrimoniali laddove questi siano particolarmente prolungati, pur avendo risorse proprie adeguate a compensare gli squilibri di liquidità.

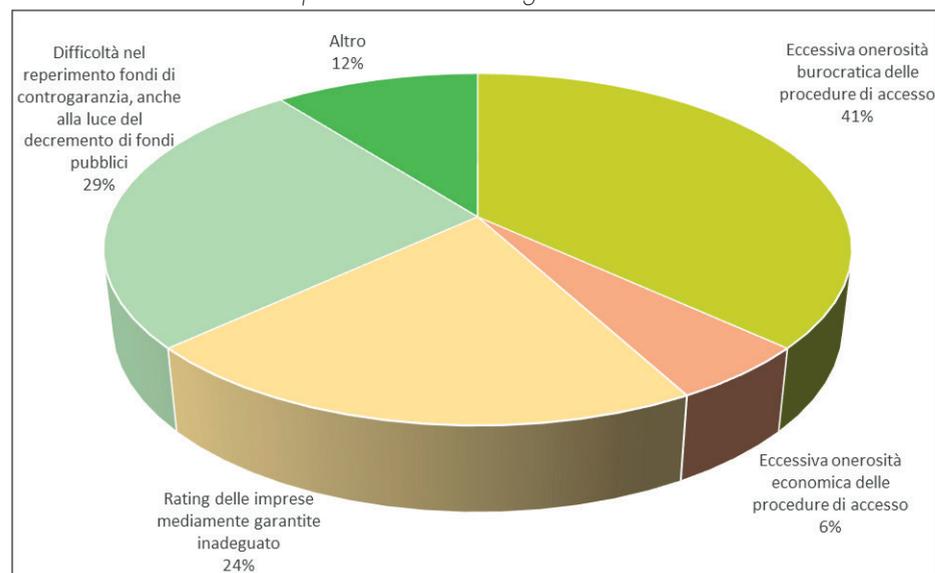
Da sottolineare, infine, che il problema della scarsa celerità nella liquidazione delle controgaranzie sembra continuare a essere particolarmente significativo, come testimoniato dal fatto che solo il 6 e il 12 per cento rispettivamente dei 112 e dei 106 ritiene che i controgaranti adempiano alle loro obbligazioni in un orizzonte temporale sufficientemente breve.

Tavola 2.17: Problematiche di liquidità a seguito di escussioni su posizioni controgarantiite



Dal momento che, come visto nella già citata Tavola 2.15, un terzo dei confidi non vigilati rispondenti non ha fatto ricorso a strumenti di mitigazione del rischio, o li ha utilizzati solo in passato, abbiamo ritenuto interessante approfondire le motivazioni alla base di tale fenomeno, inserendo un'apposita domanda all'interno del questionario (Tavola 2.18). Una netta maggioranza, pari al 41 per cento dei rispondenti, ha indicato quale motivazione principale l'eccessiva onerosità burocratica delle procedure di accesso. Anche in questo la più limitata struttura organizzativa di cui i 112 generalmente dispongono sembra quindi avere un'incidenza notevole sulla loro capacità di trasferire il rischio, essendo questi solitamente privi di strutture esplicitamente dedicate a tale attività e delle competenze richieste per l'accesso a tali strumenti, spesso particolarmente specifiche. Una parte comunque non trascurabile del sottocampione (29 per cento) sembra manifestare un certo grado di malessere verso il sistema delle controgaranzie, avendo indicato quale motivazione basilare la difficoltà di reperimento di tali strumenti, anche alla luce della continua riduzione di fondi di natura pubblica, il cui supporto si è storicamente rivelato centrale per sostenere il sistema delle garanzie mutualistiche e, in particolare, quello dei 112 da sempre maggiormente legato alle istituzioni del territorio. Da sottolineare, infine, come circa un quarto del campione sia caratterizzato da un'operatività verso imprese dalla rischiosità mediamente più elevata, tale da precludergli la possibilità di ricorso a strumenti di mitigazione del rischio.

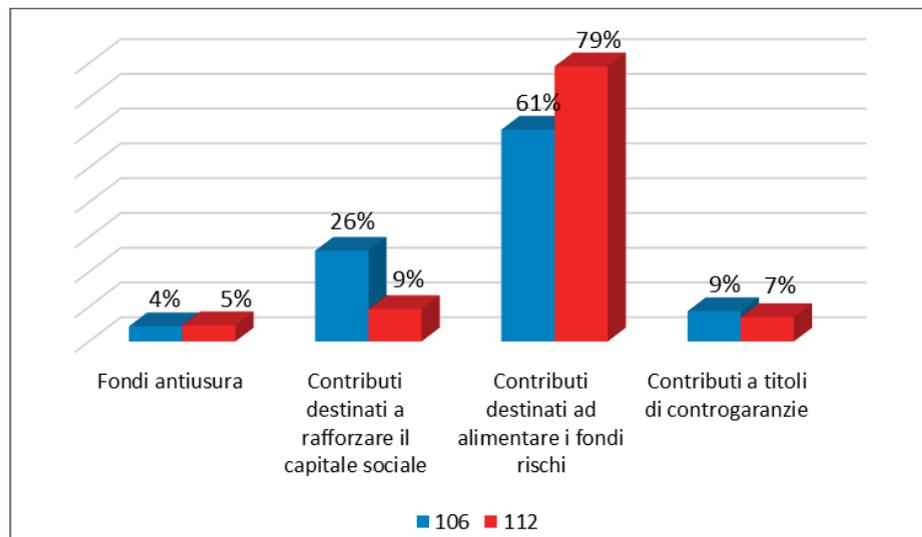
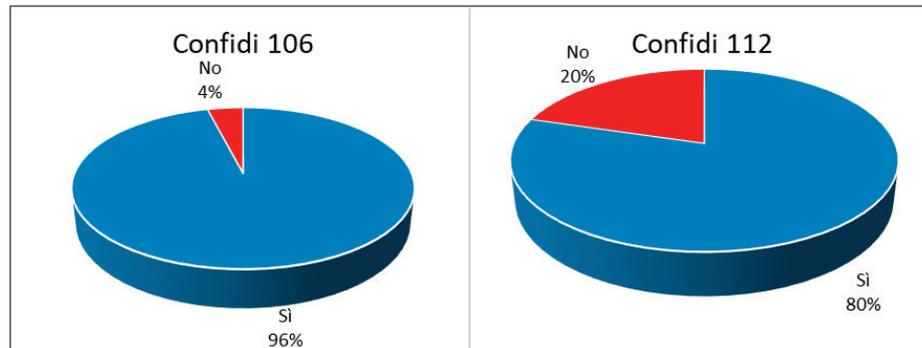
Tavola 2.18: Difficoltà nel reperimento delle controgaranzie



La Tavola 2.19 ci permette di approfondire ulteriormente l'analisi degli strumenti di sostegno ai quali il sistema può attingere, esaminando più nel dettaglio il supporto fornito dagli attori di natura pubblica. Complessivamente, la maggior parte degli appartenenti a ciascuna categoria ha beneficiato negli ultimi cinque anni di contributi pubblici, sebbene sia possibile osservare un beneficio maggiore tra i soggetti vigilati, tra i quali solo il 4 per cento non ha usufruito di fondi pubblici, rispetto a quanto fatto registrare dai 112, dove tale quota arriva a toccare il 20 per cento. Quanto appena descritto sembrerebbe quindi metter in evidenza una lieve preferenza degli attori pubblici a destinare risorse verso il sistema dei confidi vigilati, generalmente caratterizzato da una maggiore efficienza e da una trasparenza contabile indubbiamente più adatta alla valutazione del loro stato di salute.

La seconda sezione della Tavola espone invece la finalità principale dei fondi pubblici concessi al sistema. I contributi volti a fornire risorse qualora i confidi debbano affrontare perdite come diretta conseguenza dell'insorgere di sofferenze rappresentano la modalità di supporto maggiormente utilizzata. Quasi l'80 per cento tra i non vigilati e il 61 per cento tra i 106 ha infatti indicato di aver usufruito di fondi pubblici sotto forma di contributi finalizzati all'alimentazione dei relativi fondi rischi. Netamente meno frequenti sono invece gli interventi volti a rafforzare direttamente la dotazione patrimoniale dei confidi. Sebbene tra i 106 tali tipologie di intervento siano comunque significative, essendo state indicate come forma prevalente da circa un quarto del campione, è necessario precisare che il suddetto valore è legato presumibilmente a una serie di interventi messi in atto da alcune regioni volti a favorire la patrimonializzazione dei confidi in esse operanti.

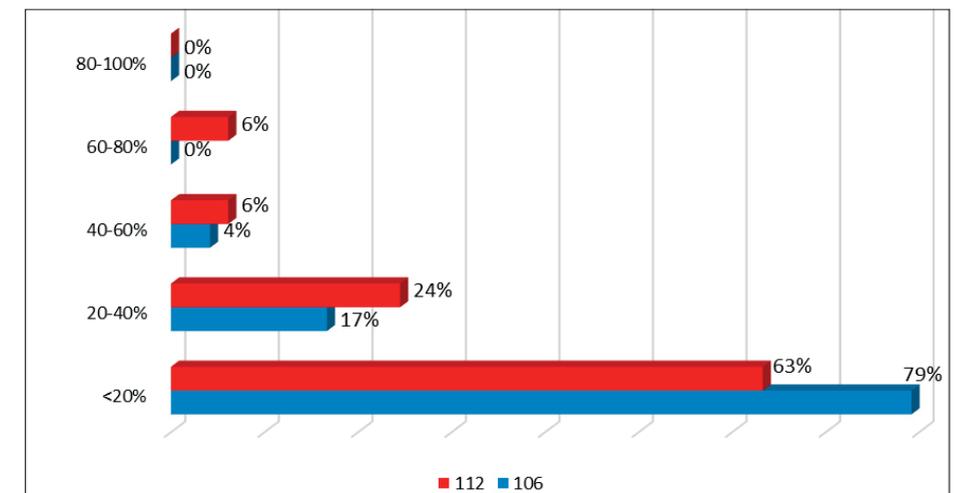
Tavola 2.19: Beneficio di fondi pubblici nell'ultimo quinquennio



È interessante a questo approfondire più nel dettaglio il ricorso a fondi di natura pubblica, prendendo in esame la dipendenza degli enti di garanzia da tali strumenti. A tal fine la Tavola 2.20 mette in evidenza l'incidenza dei fondi pubblici rispetto al totale delle passività. A livello generale, il quadro che emerge sembra confermare ulteriormente l'ipotesi di un intervento del settore pubblico a sostegno dei confidi ormai divenuto limitato. Infatti, una netta maggioranza, pari al 79 e al 63 per cento rispettivamente per vigilati e non, ha indicato un peso di tali contributi rispetto alle passività complessive inferiore al 20 per cento. Sebbene come visto in precedenza i

non vigilati siano interessati da un numero maggiore di confidi che non hanno beneficiato fondi pubblici negli ultimi 5 anni, è interessante notare che proprio il sistema dei confidi minori sembra essere caratterizzato da una maggiore dipendenza dal sistema pubblico. Complessivamente, infatti, per più di un terzo del campione tale tipologia di fondi ha un'incidenza superiore al 20 per cento. Di questi, ben il 12 per cento è caratterizzato da legami con istituzioni pubbliche particolarmente stringenti, come testimoniato dall'incidenza dei contributi da queste erogati, superiore al 40 per cento.

Tavola 2.20: Incidenza dei fondi pubblici rispetto alle passività



2.4 Le strategie di sviluppo e i processi di aggregazione

Come anticipato, l'ultimo paragrafo del capitolo è dedicato alla trattazione delle strategie di sviluppo intraprese dai player attivi nel settore, con un particolare focus sulle operazioni di aggregazione, non solo in chiave storica ma anche prospettica.

In quest'ottica, al fine di offrire una panoramica quanto più esaustiva possibile, appare imprescindibile assumere quale punto di partenza della trattazione l'esame delle dinamiche aggregative che hanno interessato il settore in passato. A tal fine, occorre precisare che le grandezze alla base delle successive Tavole 21, 22 e 23 fanno riferimento a dati desumibili dal Fascicolo Storico di ciascun confidi e riguar-

deranno pertanto unicamente gli istituti di primo grado per i quali è disponibile il bilancio d'esercizio dell'anno 2016².

La Tavola 2.21 mette in evidenza un primo elemento chiave per la rappresentazione delle tendenze aggregative passate: il numero di soggetti che ha realizzato almeno un'operazione di aggregazione a partire dal 2003. Come presumibile, nettamente maggioritario è il numero di 106 coinvolti in operazioni di aggregazione (88 per cento). Solo 4 di questi sono stati in grado di raggiungere una massa critica adeguata per ottenere la qualifica di intermediario vigilato unicamente avvalendosi della crescita interna. La situazione è invece diametralmente opposta se prendiamo in esame i soli 112. La limitata dimensione di quest'ultimi, unitamente al forte legame con le associazioni di categoria e le istituzioni del territorio di appartenenza, che spesso sfociano in una sorta di dipendenza da queste, sembrano infatti giustificare il minor ricorso ad aggregazioni, come testimoniato dal fatto che solo 29 per cento dei soggetti attivi ha portato a termine almeno un'operazione di fusione nel periodo considerato.

Tavola 2.21: Confidi protagonisti di operazioni di aggregazione nel periodo 2003-2017

	Confidi 106		Confidi 112	
	N	In %	N	In %
Si	30	88%	56	29%
No	4	12%	139	71%
Totale	34	100%	195	100%

La successiva Tavola 2.22 permette di approfondire l'analisi, prendendo in esame la ripartizione geografica e settoriale dei confidi originati da operazioni di aggregazione. Per quanto riguarda l'appartenenza settoriale, è inevitabile che questa riproduca piuttosto fedelmente la suddivisione dei soggetti attivi ampiamente descritta nel corso del capitolo precedente. Vista la loro maggiore numerosità e

soprattutto considerando che una delle principali finalità perseguite dalle operazioni di fusione è spesso rappresentata dalla volontà di diversificare, anche dal punto di vista settoriale, il mercato a cui il confidi si rivolge, appare del tutto prevedibile che per entrambe le categorie una netta maggioranza degli aggregati abbia natura multisettoriale. Tra i vigilati sono infatti 24 le istituzioni aggregate che riferiscono la propria offerta di garanzie a una pluralità di settori, rappresentando l'80 per cento del campione. Per quanto riguarda i non vigilati, sebbene anche in questo caso la maggior parte dei confidi risultanti da operazioni di fusione sia di fatto multisettoriale, non trascurabile è anche la quota degli aggregati con specifica vocazione verso imprese artigiane (21 per cento del campione).

Com'era presumibile, anche prendendo in esame la ripartizione geografica dei confidi oggetto di aggregazione la rappresentazione che emerge risulta essere del tutto in linea con la suddivisione generale ottenuta nel capitolo 1. All'interno della categoria dei vigilati, sono le strutture settentrionali quelle maggiormente attive sul fronte delle fusioni, rappresentando complessivamente oltre il 60 per cento degli aggregati. A queste fanno seguito i 106 aventi sede nelle regioni centrali, che rappresentano poco meno di un quarto del campione, e le 5 strutture meridionali oggetto di fusione in passato, il cui peso è pari a 13 per cento. La rilevanza in termini di aggregazione dei confidi aventi sede nelle regioni del mezzogiorno si presenta tuttavia massima spostando l'attenzione sui 112. Tra questi, infatti, 25 sono gli istituti che hanno completato aggregazioni (44 per cento del campione). Il buon dinamismo dei confidi del Nord-est è confermato anche con riferimento ai soli non vigilati, essendo la loro incidenza superiore a un quarto del campione, mentre minoritario è il peso dei confidi centrali, tra i quali solo 6 soggetti hanno portato a termine operazioni di aggregazione in passato.

Note

² Per i confidi non vigilati saranno quindi presi in esame unicamente i codici 1

Tavola 2.22: Area geografici e ripartizione settoriale dei confidi aggregati

Area geografica	Confidi 106		Confidi 112	
	N	%	N	%
Nord-Ovest	8	27%	10	18%
Nord-Est	11	37%	15	27%
Centro	7	23%	6	11%
Sud e Isole	4	13%	25	44%
Totale	30	100%	56	100%
Settore di appartenenza	Confidi 106		Confidi 112	
	N	%	N	%
Artigianato	3	10%	12	21%
Agricoltura e Pesca	1	3%	3	5%
Industria	0	0%	1	2%
Commercio, Turismo e Servizi	2	7%	7	13%
Multisetto	24	80%	33	59%
Totale	31	100%	56	100%

Concludiamo l'analisi storica delle operazioni di aggregazione prendendo in esame la distribuzione temporale delle stesse. A tal fine la Tavola 2.23 espone il numero di fusioni concretizzate dai soggetti attivi in ciascuna categoria dal 2003 a oggi. A fronte di 63 operazioni complessivamente portate a termine dai 106, è interessante notare come gli anni 2015 e 2016 siano stati caratterizzati da una netta ripresa delle attività. La decisione di innalzare la soglia dei volumi di attività minimi per operare come intermediari vigilati sembra infatti aver dato nuovo impulso alle aggregazioni che, negli ultimi tre anni, hanno ormai raggiunto e superato i volumi realizzati prima della crisi finanziaria, essendo la loro incidenza complessiva di poco inferiore al 30 per cento. La dinamica appena descritta sembrerebbe quindi confermare la conclusione del periodo caratterizzato da una netta minor attività sul fronte delle aggregazioni verificatosi tra il 2009 e 2014 e caratterizzato da un numero di operazioni decisamente più limitato. La situazione si presenta invece maggiormente omogenea per i non vigilati. All'interno di questa categoria le 69 aggregazioni concluse si presentano distribuite in modo piuttosto uniforme nell'orizzonte temporale considerato, nonostante una lieve maggior attività concentrata, anche in questo caso, negli anni immediatamente precedenti il 2008. A differenza di quanto

visto per i 106, è interessante notare un minor ricorso alle aggregazioni tra il 2013 e il 2016, presumibilmente anche a causa dell'elevata incertezza normativa relativa alla riorganizzazione delle categoria, terminata solo nello scorso anno. Da notare, infine, come anche per quest'ultimi il numero di fusioni realizzate nel corso del 2017 sembri essere in netta ripresa, tanto da toccare nuovamente i livelli pre-crisi.

Tavola 2.23: Anno di fusione

Anno fusione:	Confidi 106		Confidi 112	
	N	In %	N	In %
2003	4	6%	5	7%
2004	2	3%	7	10%
2005	5	8%	5	7%
2006	8	13%	6	9%
2007	4	6%	7	10%
2008	4	6%	4	6%
2009	2	3%	3	4%
2010	4	6%	5	7%
2011	6	10%	5	7%
2012	2	3%	5	7%
2013	2	3%	4	6%
2014	3	5%	1	1%
2015	4	6%	5	7%
2016	10	16%	1	1%
2017	3	5%	6	9%
Totale	63	100%	69	100%

Come anticipato, il prosieguo del paragrafo sarà focalizzato unicamente sull'analisi delle aggregazioni in chiave prospettica, ponendo l'attenzione sulle intenzioni degli aderenti al sondaggio di realizzare operazioni di aggregazione nel prossimo biennio e sulle ragioni principali che li hanno spinti a prendere in considerazione tale strategia. Quanto esposto nella Tavola 2.24 mette ancora una volta in evidenza una maggiore propensione all'utilizzo di tale forma di crescita esterna tra i confidi vigilati. Nonostante la categoria sia stata interessata da un numero consistente di fusioni negli ultimi anni, sicuramente degno di nota il fatto che una quota comunque elevata, pari al 40 per cento del campione, ritenga ancora strategico portare avanti operazioni di fusione. I dati relativi allo stock medio di garanzie per singolo confidi

sembrano inoltre suggerire che siano le strutture di minore dimensione quelle maggiormente propense alle aggregazioni, mettendo in evidenza come tale scelta strategica possa essere legata al raggiungimento o al mantenimento dell'importante soglia dei 1.50 milioni di euro in attività finanziare necessaria per continuare ad essere istituti vigilati. Tra i non vigilati poco più del 30 per cento ha mostrato interesse verso la realizzazione di operazioni di fusione, sebbene in questo caso sia doveroso sottolineare come mediamente questi siano i soggetti con dimensioni più elevate all'interno della categoria.

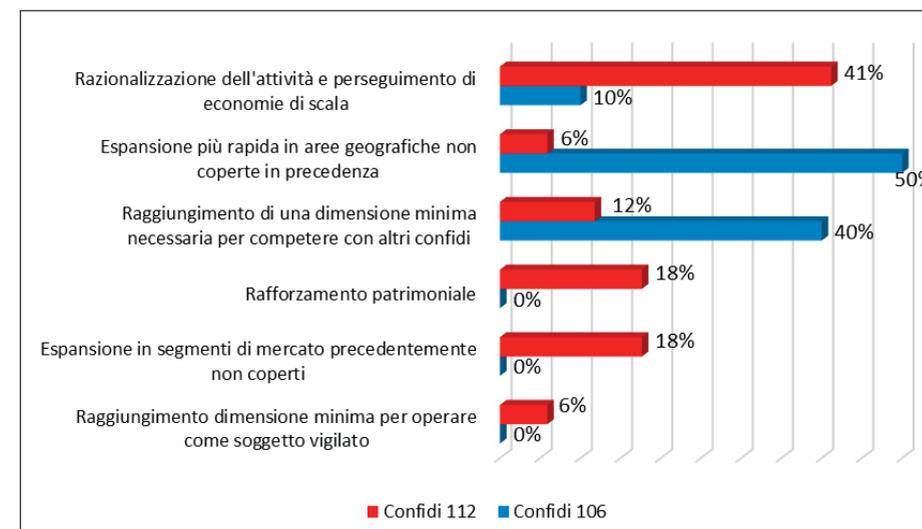
Tavola 2.24: Aggregazioni previste

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2016	%	Garanzia media 2016
Si	40%	132.557.344	31%	21.757.583
No	60%	176.426.512	69%	18.617.333

Ai soli confidi che hanno manifestato l'intenzione di porre in essere nei prossimi due anni un'operazione di aggregazione abbiamo chiesto di indicare quale sia la motivazione alla base di tale scelta (Tavola 2.25). All'interno del campione dei vigilati, due sembrano essere le ragioni principali che spingono tali soggetti a prendere in considerazione fusioni con altri enti garanti. Il 50 per cento del campione tali operazioni ritiene utili per ampliare ulteriormente la diversificazione di portafoglio, grazie alla possibilità di espandere in modo rapido l'operatività anche in aree geografiche precedentemente non coperte. In un contesto in cui si stanno strutturando istituzioni dalle dimensioni sempre maggiori, anche spinte dalla volontà dell'autorità di vigilanza, una quota significativa del campione, pari al 40 per cento, ha individuato quale obiettivo primario delle aggregazioni la possibilità di raggiungere una massa critica di attività fondamentale per competere in maniera adeguata con gli altri attori del settore. Le finalità maggiormente perseguite dai 106 trovano invece un'incidenza marginale tra i confidi non vigilati. Per quest'ultimi, infatti, il quadro che emerge si presenta notevolmente più frammentato. Il raggiungimento di una miglior efficienza

operativa, perseguibile mediante una generale razionalizzazione dell'attività accompagnata da una riduzione dei costi di struttura ottenibile grazie a economie di scala si rivela, tuttavia, la motivazione principale. Degna di nota anche la quota di coloro che, in un contesto di continua riduzione dei fondi di natura pubblica a sostegno del sistema, vedono la crescita esterna come un importante elemento per realizzare un rafforzamento della solidità patrimoniale, nonché l'incidenza dei soggetti che mirano ad assicurarsi una più rapida espansione in particolari segmenti di mercato, altrimenti non coperti dalla propria offerta.

Tavola 2.25: Obiettivi perseguiti mediante le aggregazioni



In conclusione è interessante soffermarsi brevemente sulle percezioni degli enti di garanzia circa il momento particolarmente complesso che sta attraversando il settore e sulle strategie da questi ritenute perseguibili, nel medio termine, a sostegno della sempre più limitata redditività.

In quest'ottica abbiamo quindi chiesto agli aderenti al sondaggio se ritenessero plausibile una segmentazione del mercato delle garanzie nei prossimi anni, anche alla luce delle modifiche normative in atto (Tavola 2.26). Seppur con sfumature differenti, a livello complessivo è opinione decisamente diffusa che il mercato delle garanzie andrà in contro, nei prossimi anni, a una vera e propria segmentazione

in base alla natura dell'istituto garante da cui provengono le garanzie. Tra i vigilati sembra prevalere un'insofferenza decisamente estesa relativa all'intenso processo di disintermediazione causato dalle attuali modalità operative del Fondo Centrale di Garanzia. All'interno della suddetta categoria una netta maggioranza, prossima al 75 per cento del campione, ritiene infatti che sia già in atto un processo di progressiva segmentazione che vede le garanzie del Fondo Centrale in una posizione di netto vantaggio. Si tratta di una sensazione piuttosto diffusa anche tra i 112, essendo stata indicata da poco più del 40 per cento del campione. Con riferimento a quest'ultima categoria, degna di nota è la quota di coloro che manifestano una certa preoccupazione per gli sviluppi futuri del loro business, pari a circa un quarto del campione, ritenendo verosimile una possibile segmentazione non tanto tra le garanzie del Fondo e dei confidi vigilati, ma soprattutto a discapito di quelle fornite dai non vigilati.

Tavola 2.26: Opinioni circa il futuro andamento del mercato delle garanzie

Ritenete plausibile una segmentazione del mercato nei prossimi anni?	Confidi 106	Confidi 112
Sì, di fatto già adesso le banche danno preferenza al fondo del MCC e, in seconda battuta, alle garanzie fornite da soggetti vigilati	74%	41%
Sì, ma la preferenza ricadrà solo sulle garanzie fornite dal Fondo del MCC	13%	26%
Sì, soprattutto a discapito delle garanzie fornite dai confidi non vigilati	13%	24%
No, dal momento che per la banca è importante ottenere una garanzia	0%	9%

Alla luce delle notevoli difficoltà vissute dal settore, non solo in termini di ammontare di sofferenze, ma anche legata alla continua riduzione della già contenuta redditività, abbiamo chiesto ai partecipanti di indicare quali soluzioni intendano adottare per il raggiungimento di un miglior equilibrio economico. Curiosamente, il quadro che emerge dalla lettura di quanto esposto nella Tavola 2.27 mette in evidenza una situazione completamente analoga per le due categorie di confidi.

La consapevolezza di dover sfruttare appieno il privilegiato rapporto con le imprese associate mediante un'assistenza che vada oltre la semplice erogazione della garanzia, fornendo cioè prodotti e servizi ulteriori, sembra essere ormai piuttosto consolidata non solo tra i vigilati, la cui organizzazione nettamente più strutturata potrebbe effettivamente facilitare tale diversificazione, ma anche tra i confidi minori dove circa un terzo ritiene fondamentale l'espansione della propria gamma di servizi offerti. Significativa anche la quota di quanti reputino strategico lo sviluppo di una serie di attività volte a incrementare la clientela e/o i volumi erogati, pari al 23 e al 20 per cento rispettivamente per 112 e 106, sebbene sia necessario sottolineare che, agli indubbi benefici in termini di ricavi, tale strategia associa anche un incremento del rischio direttamente assunto dai confidi, qualora questo non venga trasferito, e un maggior consumo del già limitato capitale sul quale questi possono contare. Come visto in precedenza, non trascurabile è anche la quota di quanti vedano nelle fusioni e nell'adesione a contratti di rete un'importante opportunità per l'ottimizzazione dei costi, beneficiando di economia di scala.

Tavola 2.27: Strategie perseguibili per incrementare la redditività

	Confidi 106	Confidi 112
Sviluppo di attività finalizzate all'incremento della clientela e/o dei volumi	20%	23%
Focus su particolari nicchie di mercato	10%	9%
Ampliamento della gamma di prodotti/servizi offerti	35%	32%
Riduzione dei costi, anche grazie a economie di scala ottenibili da fusioni o dall'adesione a contratti di rete	20%	20%
Maggior ricorso a strumenti di controgaranzia, al fine di limitare le perdite	15%	16%

Al fine di rappresentare in maniera più approfondita le percezioni degli operatori attivi del settore, abbiamo deliberatamente chiesto ai partecipanti al sondaggio di indicare in forma libera quali misure adotterebbero qualora fossero incaricati di riformare il sistema confidi per assicurarne la sopravvivenza. A livello complessivo, considerando cioè congiuntamente vigilati e non, l'intero sistema ha manifestato

una marcata insoddisfazione circa le modalità mediante le quali le banche possono accedere alle garanzie dirette del Fondo Centrale. Il processo di disintermediazione in atto viene infatti percepito come l'elemento maggiormente critico per i confidi, che di fatto vedono le loro garanzie poste in una posizione secondaria. In quest'ottica, una quota particolarmente consistente tra i rispondenti ritiene auspicabile un intervento che precluda alle banche la possibilità di ricorrere in maniera diretta al Fondo Centrale, imponendo l'intermediazione dei confidi nella concessione della garanzia o consentendo l'accesso diretto unicamente per operazioni di importi di dimensioni più rilevanti.

Gli appartenenti a entrambe le categorie sono poi decisamente concordi anche nel ritenere imprescindibile un maggior impegno degli attori pubblici a supporto del sistema; non tanto come sostegno diretto alla ricapitalizzazione dei confidi, ma soprattutto mediante la concessione di contributi di natura pubblica per l'alimentazione dei fondi rischi e per il riconoscimento di forti incentivi volti a favorire le operazioni di aggregazione tra enti già attivi.

Tra i soli confidi vigilati sembra anche emergere un certo disagio derivante dal non completo riconoscimento di tale qualifica. Non marginale è il numero di quanti reputano che le garanzie da essi fornite non siano adeguatamente valorizzate, auspicando un intervento sia sul fronte di maggior benefici per le banche in termini patrimoniali sia richiedendo un provvedimento normativo che vada a sancire una più netta linea di demarcazione tra enti vigilati e non vigilati.

Com'era presumibile, oltre a quelli di carattere generali validi per entrambe le categorie, i provvedimenti richiesti dai confidi 112 si presentano alquanto conflittuali con quanto appena esposto per i 106. Tra questi, infatti, due sono le criticità maggiormente percepite: l'impossibilità di ampliare completamente la sfera di prodotti oltre alla semplice garanzia, che di fatto li pone in una posizione di svantaggio rispetto all'operatività dei vigilati, e le difficoltà di accesso al Fondo Centrale di Garanzia, i cui adempimenti burocratici dovrebbero essere snelliti al fine di consentire un'equa accessibilità anche alle strutture di minore dimensione.