



# 2017

## I confidi in Italia



CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA  
DI TORINO



Questo rapporto è stato realizzato grazie al contributo di:



# 2017

## I confidi in Italia

Roberta Artusio  
Diego Bolognese  
Alessio Bongiovanni  
Salvatore Vescina

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: 978-88-97434-06-1

## Organizzazione e management nei confidi

[a cura di Alessio Bongiovanni]

### *Introduzione*

Mantenendo lo schema delle versioni precedenti dell'Osservatorio, il secondo capitolo si propone di fornire una rappresentazione complessiva circa l'organizzazione e il management dei confidi italiani. Come di consueto, i dati alla base delle analisi che seguiranno sono tratti da un questionario online sottoposto nel mese di ottobre alla totalità dei confidi classificati come attivi. Si tratta per lo più di dati di natura qualitativa relativi a informazioni solitamente non reperibili nei prospetti contabili. A questi si aggiungono un limitato numero di dati quantitativi, il cui inserimento nel sondaggio è stato necessario a causa della loro lacunosa rappresentazione nei bilanci, in particolar modo tra quelli dei confidi minori.

Il questionario in oggetto è stato strutturato in cinque sezioni principali volte a esaminare nel dettaglio i principali aspetti di natura organizzativa e gestionale. La prima di queste riguardava alcuni dati dimensionali al fine di definire la significatività del campione in termini di numerosità dei rispondenti, stock di garanzie erogate, numero di imprese associate, ambito di operatività geografica e settoriale.

La seconda sezione conteneva invece domande relative alle caratteristiche delle garanzie erogate, con un particolare focus sulla forma tecnica e giuridica, nonché sul rapporto che i confidi hanno sviluppato con le banche convenzionate.

La terza parte del questionario è stata invece strutturata per rispondere alle necessità di avere evidenze più chiare circa le modalità con le quali i confidi analizzano e gestiscono il rischio creditizio, approfondendo aspetti che vanno dalle procedure di istruttoria fidi, ai sistemi di rating interno, all'ammontare di sofferenza in essere, sino a toccare tematiche relative all'utilizzo di strumenti di trasferimento e mitigazione del rischio e alla qualità delle posizioni garantite.

In seguito ampio spazio viene dato all'analisi della redditività e dell'efficienza delle strutture di garanzie mutualistiche mediante una valutazione della loro redditività complessiva, del contributo fornito dai servizi diversi dall'erogazione di garanzie, dell'intenzione di porre in essere strategie per ampliare la diversificazione del business e dell'incidenza delle voci di spesa più rilevanti.

L'ultima sezione era invece dedicata all'approfondimento di due tematiche che stanno profondamente mutando il settore negli ultimi anni, vale a dire le operazioni di aggregazione e i contratti di rete tra confidi.

La struttura del capitolo riproduce piuttosto fedelmente quanto indicato per le cinque sezioni appena descritte. Solo per l'ultima di queste occorre sottolineare che, oltre alle risultanze del questionario, la ricostruzione delle dinamiche storiche del fenomeno ha reso necessario il ricorso ad alcune variabili desumibili unicamente dal Fascicolo Storico dei singoli confidi.

## 2.1 La rappresentatività del campione

Il campione a cui è stato sottoposto il questionario online 2016 è composto da 39 confidi vigilati, che nell'insieme costituiscono l'interezza dei soggetti iscritti al nuovo albo 106, a cui si aggiungono quelli ancora in attesa dell'autorizzazione di Banca d'Italia per l'iscrizione al suddetto albo, e da 284 confidi non vigilati che rappresentano circa il 96 per cento dei 112 attivi sul territorio nazionale. Il restante 4 per cento è invece costituito da strutture per le quali non è stato possibile reperire nessun tipo di contatto, pur risultando attive in base a quanto riportato nei documenti contabili (Tavola 1).

Tra i soggetti 106, 24 strutture hanno dato un riscontro al questionario, consentendoci di raggiungere un tasso di risposta superiore al 60 per cento. Com'era lecito attendersi, vista la loro minor dimensione e strutturazione, i confidi minori sono invece caratterizzati da un tasso di adesione nettamente inferiore: solo 43 hanno aderito all'indagine, rappresentando circa il 15 per cento della categoria. Ben 241 sono invece i soggetti che non hanno dato riscontro o che hanno espressamente rifiutato di partecipare.

Tavola 2.1: Tasso di risposta al questionario

	N	confidi attivi	confidi contattati	N	confidi attivi	confidi contattati
<b>Attivi</b>	39			295		
<b>Contattati</b>	39	100,00%	100,00%	284	96,27%	100,00%
<b>di cui:</b>						
Confidi che non hanno risposto	15	38,46%	38,46%	238	80,68%	83,80%
Confidi che hanno esplicitamente rifiutato di rispondere	0	0,00%	0,00%	3	1,02%	1,06%
Confidi che hanno risposto	24	61,54%	61,54%	43	14,58%	15,14%

La successiva Tavola 2 ci consente di cogliere alcune caratteristiche dimensionali degli aderenti. Innanzitutto è doveroso sottolineare che, per entrambe le categorie, la significatività del campione cresce se oltre alla mera conta numerica prendiamo in esame lo stock di garanzie erogate e il numero di associati. Si tratta di un aspetto valido soprattutto per i confidi non vigilati: questi presentano infatti un'incidenza quasi doppia, rispetto alla semplice numerosità, se consideriamo i volumi da essi erogati e il relativo numero di associati, avendo un volume di garanzie in essere pari al 28 per cento dell'intera categoria e associando circa il 27 per cento delle imprese. L'evidenza appena commentata si presenta invece più attenuata per i vigilati: globalmente, infatti, lo stock di garanzie erogate dai rispondenti rappresenta il 65 per cento di quello della categoria, mentre la loro rilevanza sale a quasi il 70 per cento considerando le imprese associate.

Se i dati appena commentati sembrano indicare, in prima battuta, una maggiore dimensione dei soggetti rispondenti rispetto a quella media dei confidi attivi, la conferma esplicita di tale evidenza viene fornita dalla lettura dei valori medi e mediani. Questi, infatti, si presentano per gli aderenti di ciascuna categoria sensibilmente superiori a quelli di sistema.

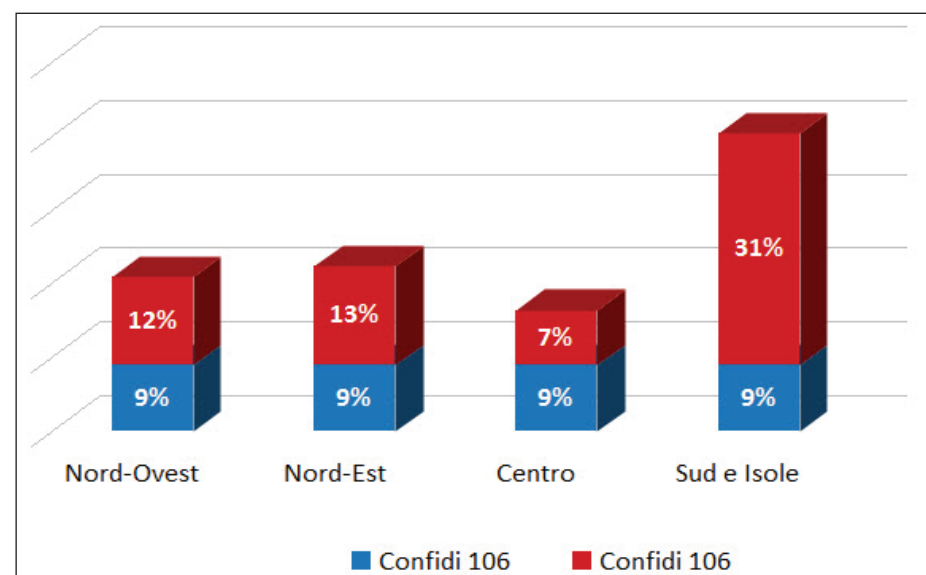
La distribuzione geografica degli aderenti al sondaggio viene presentata nella Tavola 3. All'interno del campione, nettamente più consistente è il contributo dei confidi localizzati nel meridione il cui peso è pari al 40 per cento, soprattutto grazie all'ingente apporto dei non vigilati che rappresentano più del 30 per cento del campione.

Tavola 2.2: Caratteristiche dimensionali dei confidi partecipanti alla rilevazione

Confidi 106				
	Confidi rispondenti		In % del totale sistema 107	
Stock garanzie al 31/12/2014	3.954.222.451		65,43%	
N. imprese associate al 31/12/2014	369.343		69,49%	
	Confidi rispondenti		Totale sistema 107	
	Media	Mediana	Media	Mediana
Stock garanzie al 31/12/2014	164.759.269	127.474.030	147.400.617	106.460.410
N. imprese associate al 31/12/2014	15.389	9.140	14.216	7.418
Confidi 112				
	Confidi rispondenti		In % del totale sistema 106	
Stock garanzie al 31/12/2014	1.090.754.823		28,62%	
N. imprese associate al 31/12/2014	131.016		26,95%	
	Confidi rispondenti		Totale sistema 106	
	Media	Mediana	Media	Mediana
Stock garanzie al 31/12/2014	25.366.391	25.221.256	17.244.205	10.026.322
N. imprese associate al 31/12/2014	3.047	1.812	2.642	1.299

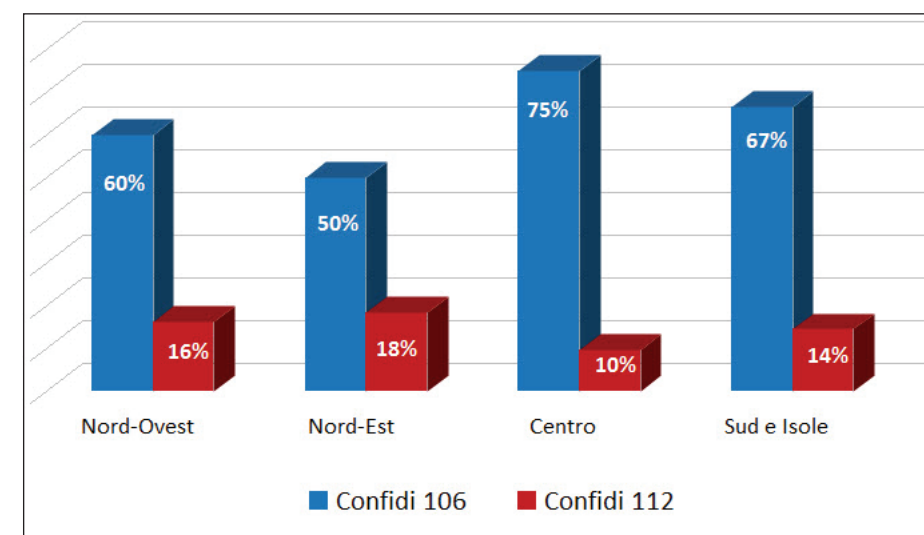
Curiosamente, i partecipanti appartenenti al gruppo dei 106 sono ripartiti in modo del tutto equo tra le varie macroaree che compongono il paese, ciascuna delle quali ne accoglie infatti il 9 per cento. Per quanto riguarda i 112, leggermente superiore si presenta l'adesione delle strutture attive nelle due macroaree settentrionali se confrontata con quella dei confidi residenti nelle regioni centrali, caratterizzati da un'incidenza minima pari al 7 per cento.

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



L'analisi dell'articolazione geografica del campione viene conclusa prendendo in esame il tasso di copertura di ciascuna macroregione, ottenuto rapportando al numero degli aderenti quello dei soggetti attivi. I confidi vigilati, vista anche la maggiore significatività numerica del campione, sono caratterizzati da tassi di copertura decisamente maggiori dei non vigilati: in tutte le aree si registra infatti un tasso di adesione superiore al 50 per cento registrato dalle regioni del Nord-Est, tra cui spicca il 75 per cento delle regioni centrali, che sono la macroarea capace di vantare la copertura maggiore. Quanto appena descritto si ribalta completamente guardando ai confidi non vigilati: nelle regioni centrali solo il 10 per cento degli attivi ha dato riscontro al questionario inviato, mentre sono le regioni settentrionali a mostrare una partecipazione maggiore, essendo caratterizzate da un tasso di copertura pari rispettivamente al 16 e al 18 per cento per Nord-Ovest e Nord-Est.

Tavola 2.4: Tasso di copertura geografica delle risposte al questionario



Al fine di ottenere una migliore rappresentazione complessiva circa le peculiarità dei confidi sulle quali saranno basate le successive analisi e di approssimare al meglio le caratteristiche della loro operatività, all'interno del questionario è stato chiesto loro di indicare eventuali concentrazioni di maggiore entità nel portafoglio garanzie dal punto di vista geografico e settoriale.

La prima sezione della Tavola 5 espone graficamente i settori interessati da un peso prevalente all'interno del portafoglio di ciascun confido. In entrambe le categorie, maggioritario è il numero di confidi le cui garanzie sono prevalentemente erogate verso il settore artigiano (42 per cento). Tale evidenza è nettamente meno marcata per le strutture 112, dove infatti particolarmente significativo si presenta anche il peso di coloro che hanno affermato di avere un portafoglio maggiormente sbilanciato verso le imprese attive nel settore terziario, che rappresentano il 40 per cento del campione.

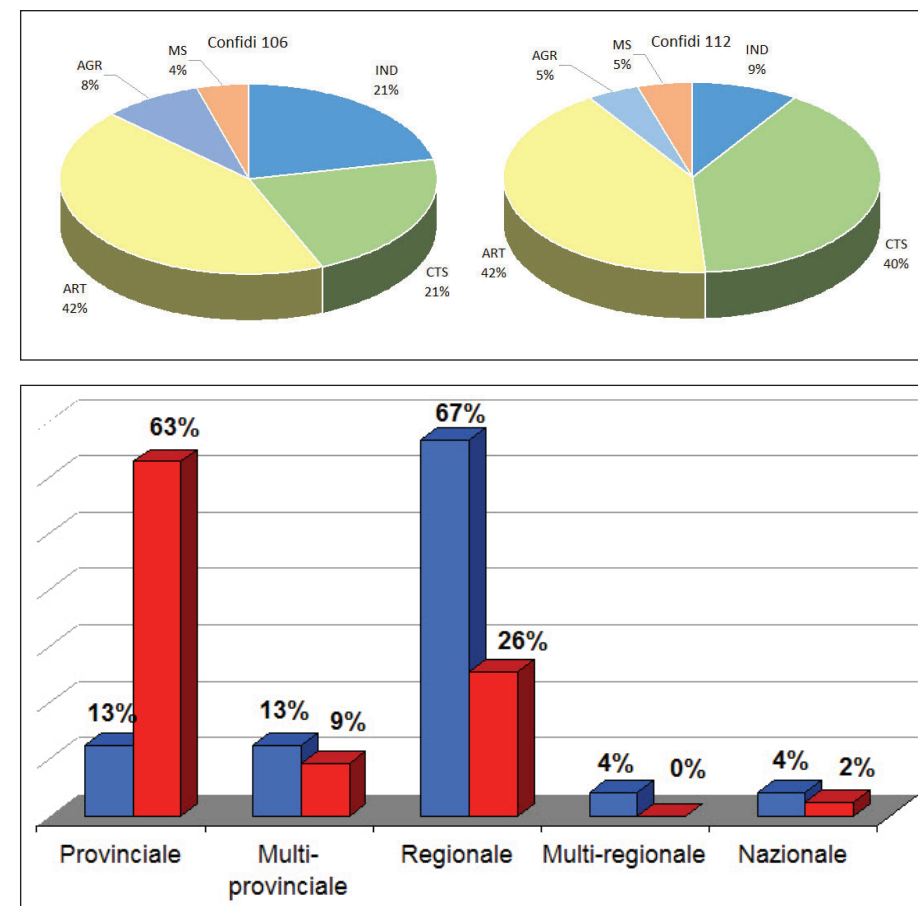
La fotografia scattata ai confidi 106 mette invece in luce una situazione maggiormente eterogenea, come evidenziato dall'ugual peso dei soggetti interessati da una cospicua concentrazione verso il settore industriale e quello terziario, che costituiscono ciascuno il 21 per cento del campione.

Il dato più interessante è però rappresentato dal limitato numero di soggetti in cui non è possibile distinguere un settore prevalente sugli altri.

Si tratta di un'evidenza abbastanza sorprendente, soprattutto se confrontata con quella riguardante la numerosità dei confidi multisettoriali presentata nel Capitolo 1. Il quadro che emerge dalla lettura incrociata di questi due dati sembra quindi suggerire un'operatività dei confidi ancora legata ai tradizionali settori a cui presumibilmente questi si rivolgevano, avvalorando ulteriormente l'ipotesi di uno stretto legame con le istituzioni del territorio di appartenenza, nonostante il numero di soggetti che da statuto possono rivolgere la loro offerta a una pluralità di settori sia preponderante.

Esaminando invece la concentrazione del portafoglio garanzie dal punto di vista geografico, la seconda sezione della Tavola conferma ulteriormente la rilevante discrepanza tra le due categorie emersa nelle analisi relative all'ambito di operatività geografica svolte nel Capitolo precedente. Tra i 112, nettamente più consistente è la quota di coloro che hanno indicato di avere una concentrazione per lo più a livello provinciale. Al contrario, tra i vigilati è possibile notare una decisa prevalenza di soggetti caratterizzati da un'operatività fortemente concentrata verso le imprese attive nella medesima regione di appartenenza (63 per cento), mentre minoritaria è la quota di coloro che presentano una significativa concentrazione provinciale (13 per cento).

Tavola 2.5: 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

Dopo aver descritto il campione oggetto delle successive elaborazioni, è doveroso soffermarsi brevemente sull'analisi di alcune grandezze che ci permettono di cogliere meglio le dinamiche attualmente in atto presso il sistema delle garanzie mutualistiche. Per questo motivo nella Tavola 6 sono riportate alcune variabili di natura quantitativa, esplicitamente inserite nel questionario dal momento che spesso sono voci difficilmente reperibili nei relativi prospetti contabili, soprattutto per i non vigilati.

A livello complessivo i soggetti rispondenti al questionario hanno erogato nel corso dell'ultimo anno più di 2 miliardi di garanzie, per lo più provenienti da strutture vigilate capaci di fornire poco meno di 1,7 miliardi, contro i 340 milioni circa dei confidi minori. La rilevante differenza dimensionale tra i due campione emerge ancora una volta esaminando i flussi medi e mediani delle due categorie: mediamente ciascun vigilato è stato infatti interessato da un flusso pari a 70 milioni di euro, a differenza dei non vigilati per i quali il flusso medio è superiore agli 8 milioni di euro.

All'interno di ciascun campione occorre sottolineare come i valori medi, superiori a quelle mediani, indichino la presenza di un numero limitato di soggetti il cui flusso è stato significativamente superiore a quello degli altri appartenenti al campione. È interessante inoltre notare come una quota particolarmente consistente degli stock in essere sia costituita da erogazioni avvenute nel corso del 2015, essendo questa pari al 43 e al 31 per cento rispettivamente per vigilati e non, segnalando comunque la vivacità del sistema in termini di nuove erogazioni nonostante la continua contrazione dei volumi complessivi.

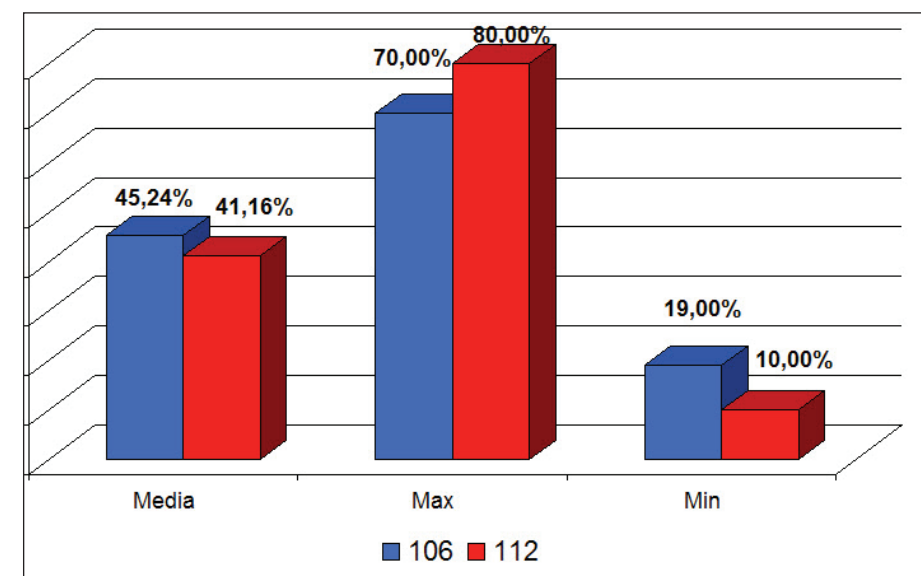
Da sottolineare infine che le maggiori dimensioni dei vigilati sembrano riflettersi anche sulla quota di flusso complessivo destinata a ciascuna impresa associata, mettendo in evidenza come, in media, siano tali soggetti a fornire garanzie di ammontare maggiore rispetto ai non vigilati.

Tavola 2.6: Evoluzione della dimensione dell'offerta

Confidi 106	
Flusso di garanzie emesse nel corso del 2015	1.687.109.444
Flusso medio di garanzie emesse nel corso del 2015	70.296.227
Flusso mediano di garanzie emesse nel corso del 2015	58.088.134
Incidenza del flusso 2015 sullo stock in essere al 31/12/2015	43%
Flusso 2015 per singola impresa associata	4.567
Confidi 112	
Flusso di garanzie emesse nel corso del 2014	339.917.765
Flusso medio di garanzie emesse nel corso del 2015	8.290.677
Flusso mediano di garanzie emesse nel corso del 2014	5.000.000
Incidenza del flusso 2015 sullo stock in essere al 31/12/2015	31%
Flusso 2015 per singola impresa associata	2.594

La successiva Tavola 7 ci consente di cogliere un ulteriore aspetto circa l'operatività degli aderenti al sondaggio: l'incidenza degli associati con garanzie in essere rispetto all'intera compagine sociale. Considerando tale elemento, non sembrano emergere differenze particolarmente significative all'interno di ciascuna categoria. La rilevanza delle imprese beneficiarie di garanzie è infatti per entrambe superiore al 40 per cento, con un lieve maggior peso tra i vigilati. Anche in questo caso, tuttavia, i non vigilati sono interessati ad una maggiore variabilità all'interno del campione, come testimoniato dalla più ampia escursione tra i valori massimi e minimi che vanno dal 10 all'80 per cento.

Tavola 2.7: Imprese associate con garanzie in essere al 31/12/2015



Concludiamo l'analisi delle peculiarità dell'offerta di garanzie mutualistiche prendendo in esame un elemento basilare di quest'ultima, capace di segnalare indirettamente anche le finalità dei prestiti da queste assistiti, vale a dire la durata delle garanzie erogate. A tal fine la prima sezione della Tavola 8 mette in evidenza il peso assunto dalle garanzie a breve termine rispetto al totale erogato. A differenza di quanto emerso nel precedente Osservatorio, dove i rispondenti avevano indicato in prevalenza un peso limitato delle garanzie a breve, tra i confidi 106 poco meno

della metà del campione ha dichiarato che tali forme di garanzie presentano un peso ragguardevole all'interno del portafoglio complessivo, compreso tra il 40 e il 60 per cento. Ancora un volta, più eterogeneo è il quadro che emerge dall'analisi dei 112. Un terzo degli aderenti al sondaggio indica un peso minoritario per le garanzie associate a finanziamenti concessi per soddisfare i fabbisogni di liquidità delle imprese, avendo le garanzie a medio/lungo termine un'incidenza pari o superiore all'80 per cento dell'intero portafoglio. Tuttavia significative rimangono anche le due fasce immediatamente successive, quelle cioè che accolgono i soggetti le cui garanzie a breve hanno una rilevanza pari al 20-40 e al 40-60 per cento, che sono state indicate rispettivamente dal 21 e dal 23 per cento dei rispondenti.

Alla luce del quadro relativamente contrastato appena descritto, nonché delle difficoltà vissute dall'intero sistema del credito e dalle imprese nel reperire capitale debito da destinare a investimenti sostenibili di più ampio respiro, è stato chiesto ai partecipanti di indicare quale sia stata la dinamica delle garanzie a medio/lungo termine nel corso dell'ultimo anno. In questo caso le differenze tra le due categorie si fanno meno rilevanti: marginale è il peso di coloro che hanno visto aumentare lo stock a medio/lungo termine, sebbene questo sia leggermente più alto tra i 106. La maggior parte del campione si divide quasi equamente tra chi dichiara questo sia rimasto sostanzialmente invariato rispetto all'anno precedente e coloro che sono stati invece caratterizzati da una riduzione delle garanzie destinate ad assistere progetti di investimento con un più lungo orizzonte temporale.

Tavola 2.8: *Peso delle garanzie in essere con scadenza inferiore ai 12 mesi e variazione garanzie a medio/lungo termine*

<b>Peso delle garanzie in essere con scadenza &lt;12 mesi</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
<20%	8%	33%
20-40%	29%	21%
40-60%	46%	23%
60-80%	13%	16%
80-100%	4%	7%
<b>Variazione flusso erogato garanzie a medio/lungo termine</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
È aumentato	17%	7%
È rimasto essenzialmente in linea con quello degli altri anni	38%	44%
È diminuito	46%	45%

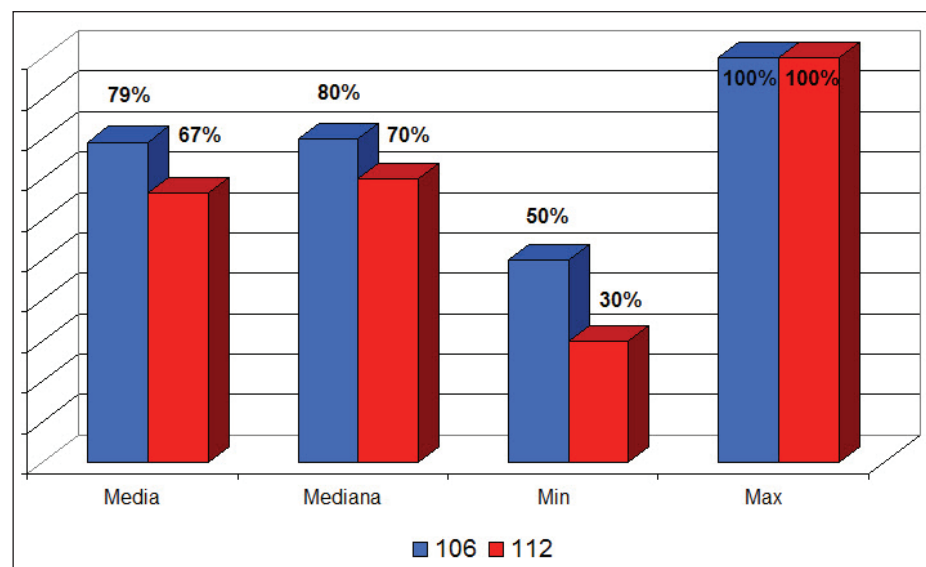
### 2.3 Le caratteristiche delle garanzie e i rapporti con le banche convenzionate

Dopo aver esaminato le dinamiche e le peculiarità generali dell'offerta di garanzie, è imprescindibile scendere più nel dettaglio esaminando alcune caratteristiche specifiche delle garanzie erogate. In tal senso, un primo elemento meritevole di approfondimento è rappresentato dalla percentuale massima di finanziamento garantita dal confidi (Tavola 9). Come emerso nel precedente Osservatorio, le risposte forniteci mettono in luce una generale maggior disponibilità a garantire una percentuale più elevata del prestito da parte dei confidi vigilati. In media, infatti, la percentuale massima del finanziamento che questi sono disposti a coprire è pari al 79 per cento, contro il 67 riconosciuto dai non vigilati. Si tratta peraltro di un'evidenza confermata anche prendendo in esame sia i valori mediani, la cui differenza tra le due categorie è molto simile a quella registrata sui dati medi, sia quelli minimi pari rispettivamente al 50 e al 30 per cento per vigilati e non. Degno di nota il fatto che in entrambe le categorie siano presenti soggetti teoricamente disponibili a garantire la totalità del prestito concesso, nonostante gli evidenti problemi di azzardo morale che potrebbero sorgere nel caso in cui l'impresa non fosse in qualche modo corresponsabilizzata.

La stabilità dei dati rispetto all'Osservatorio precedente viene confermata anche da un'ulteriore domanda, di cui per brevità non si riportano i risultati in forma tabellare, che segnala come per 106 e 112 la percentuale massima garantita sia rimasta invariata nel tempo nonostante il difficile momento vissuto dal sistema, colpito da un continuo calo delle erogazioni e da limitati interventi di sostegno di natura pubblica, nonché dalle recenti modifiche normative.



Tavola 2.9: Percentuale massima del finanziamento garantito



Per arricchire ulteriormente l'analisi relativa alla massima percentuale erogabile per ciascuna operazione di prestito, è interessante analizzare brevemente quali possano essere gli elementi il cui impatto si riveli determinante nella definizione di tale grandezza (Tavolo 10). Quanto emerge mette ancora una volta in luce una certa diversità tra vigilati e non. La più ampia strutturazione e organizzazione dei 106 sembra infatti consentirgli di adattare il massimo ammontare erogabile a elementi maggiormente legati all'entità dell'intervento che questi sono chiamati ad effettuare in caso di insolvenza dell'impresa. Tra questi, infatti, circa tre quarti del campione non prendono in considerazione la durata del finanziamento al fine di determinare la quota massima erogabile, presumibilmente privilegiando altri aspetti per la valutazione della rischiosità dell'operazione, come suggerito dall'ammontare di garanzie medie che mette in evidenza come siano generalmente i 106 più piccoli a considerare tale variabile.

All'opposto, tra i confidi 112 è possibile osservare una debole maggioranza di quanti affermano di basare le proprie decisioni anche in funzione della durata del finanziamento.

La forma tecnica della garanzia rimane invece un fattore rilevante per la quasi totalità dei 106. Solo l'8 per cento non considera tale aspetto nel definire la quota massima di garanzia erogabile, sebbene occorra sottolineare che questi sono in media i soggetti più piccoli all'interno della categoria.

Anche tra i 112, la forma tecnica viene considerata per lo più dai confidi di dimensioni maggiori, pur essendo questi solo il 20 per cento circa degli appartenenti al campione. Occorre tuttavia precisare che la limitata incidenza tra i 112 che si avvalgono di tale elemento per determinare la massima quota erogabile è presumibilmente anche legata al loro maggior ricorso a garanzie basate sul meccanismo del moltiplicatore, spesso utilizzate in via quasi esclusiva da un numero non trascurabile di confidi per i quali non è quindi necessaria una discriminazione tra le diverse forme tecniche.

Anche tra i non vigilati si denota una sempre maggior sensibilità verso il merito creditizio dell'impresa richiedente al fine di valutare la rischiosità dell'operazione. Tale aspetto viene infatti preso in considerazione dalla maggior parte dei soggetti di ciascuna categoria, nonostante una lieve minor incidenza tra i 112, del tutto fisiologica vista la loro più limitata dimensione. Per quest'ultimi, in particolare, sono i soggetti generalmente di dimensioni più limitate a non considerare la rischiosità dell'impresa richiedente.

Tavola 2.10: Determinanti della percentuale massima di garanzie erogabile

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Media garanzie 2015	%	Media garanzie 2015
<b>Durata del finanziamento</b>				
Sì	27%	134.275.098	56%	24.612.166
No	73%	183.581.522	44%	19.144.537
<b>Forma tecnica del finanziamento</b>				
Sì	92%	170.140.797	19%	30.396.025
No	8%	105.562.456	81%	22.132.397
<b>Merito creditizio richiedente</b>				
Sì	70%	142.437.882	63%	27.653.663
No	30%	227.459.328	37%	19.400.829

L'ampia importanza rivestita dal confidi nel lenire l'asimmetria informativa tipica delle operazioni di prestito, legata non solo alla possibilità di attenuare le perdite a cui la banca è esposta ma soprattutto alla capacità di sfruttare alcuni vantaggi informativi derivanti da una conoscenza diretta del territorio di appartenenza e delle imprese in esso operanti, richiede inevitabilmente di approfondire nel dettaglio le relazioni che questi intermediari hanno saputo instaurare con le banche convenzionate.

Il punto di partenza dell'analisi di quest'aspetto è senza dubbio rappresentato dal numero di istituti di credito con cui i confidi sono convenzionati, i cui dati sono riportati nella Tavola 11.

La differenza tra i due universi di confidi si presenta decisamente consistente: i vigilati hanno mediamente convenzioni attive con circa 50 istituti di credito, valore superiore di quattro volte se comparato a quello dei 112, i cui confidi in media hanno convenzioni attive con 12 banche. È interessante notare che l'evidenza appena commentata rimane valida anche prendendo in esame i valori mediani. Quest'ultimi, essendo inferiori a quelli medi, evidenziano in entrambe le categorie la presenza di un novero relativamente ristretto di soggetti che hanno come controparte un numero di banche notevolmente superiore rispetto a quello della maggior parte dei rispondenti. Peraltro anche i valori massimi e minimi sembrano avvalorare l'ipotesi che sia proprio la maggior dimensione dei 106 a portarli a realizzare operazioni con un numero di controparti bancarie maggiore.

Tavola 2.11: Numero di banche convenzionate

	Confidi 106	Confidi 112
Media	50,39	12,32
Mediana	36	9
Minimo	10	1
Massimo	200	60

Al fine di valutare il legame che i confidi tradizionalmente hanno sviluppato e mantenuto con il territorio di appartenenza e in particolare con le istituzioni in esso operanti, all'interno del questionario sono state inserite alcune domande volte a comprendere meglio il rapporto che questi intermediari hanno con le banche maggiormente radicate sul territorio. Innanzitutto agli aderenti al questionario è stato richiesto di indicare la tipologia di banca con la quale registrano un'operatività maggiore.

La prima sezione della Tavola 12 mette ancora una volta in evidenza caratteristiche differenti a seconda che si consideri l'una o l'altra categoria. Tra i 112 prevale infatti nettamente la quota di coloro che operano per lo più con banche locali in misura più o meno marcata, rappresentando questi complessivamente più di due terzi del campione. Diametralmente opposta si presenta invece la situazione dei 106: circa due terzi del campione hanno indicato di avere come controparti abituali istituti bancari caratterizzati da un'operatività estesa a tutto il territorio nazionale.

L'evidenza appena descritta sembra confermata anche guardando al peso che le garanzie concesse a beneficio delle banche locali hanno rispetto all'ammontare complessivamente erogato. Mentre per il 71 per cento dei 106 aderenti al questionario le garanzie rilasciate a banche del territorio assumono un'incidenza complessiva non superiore al 40 per cento, lo stesso non si può dire per i non vigilati. Per quest'ultimi particolarmente consistente è anche la quota di coloro che sono caratterizzati da un peso delle garanzie verso istituti bancari locali superiore al 60 per cento del portafoglio in essere (33 per cento del campione).

Quanto emerso sembra quindi evidenziare nuovamente il più stretto legame con il territorio di appartenenza dei confidi minori, che possono fungere da giusto anello di congiunzione nell'economia locale tra il relativo tessuto industriale e le istituzioni bancarie in esso attive. Per contro, la perdita di uno stretto contatto con il sistema economico locale dei vigilati potrebbe indurli a trascurare tutta una serie di informazioni qualitative di vitale importanza in termini di valore aggiunto nel processo di valutazione del rischio creditizio delle imprese richiedenti.

Tavola 2.12: Rilevanza delle banche "locali"

Tipologia di banca con operatività più intensa	Confidi 106	Confidi 112
Banche attive per lo più a livello locale	8%	33%
Banche attive a livello nazionale	25%	14%
Entrambe le categorie di cui sopra, con una prevalenza delle prime	29%	35%
Entrambe le categorie di cui sopra, con una prevalenza delle seconde	38%	19%
Non è possibile individuare una categoria prevalente	0%	0%
Peso garanzie a banche locali	Confidi 106	Confidi 112
<20%	25%	18%
20-40%	46%	23%
40-60%	21%	28%
60-80%	0%	20%
80-100%	8%	13%

Altro aspetto rilevante nell'esame del rapporto tra banca e confidi è rappresentato dalla tipologia di garanzie su cui le banche beneficiarie possono contare in caso di default dell'impresa debitrice. Anche su tal fronte emerge una discrepanza piuttosto marcata tra vigilati e non. Più nel dettaglio, i dati forniti dalla Tavola 13 ci segnalano come mediamente i 106 siano maggiormente propensi ad operare con garanzie a prima richiesta.

L'incidenza di coloro che operano unicamente mediante quest'ultime è infatti pari al 38 per cento del campione; rilevanza che sale fino all'80 per cento circa se a questi si aggiungono anche quei soggetti che hanno indicato di utilizzare le garanzie sussidiarie solo in via marginale. Rimane quindi limitata la quota di vigilati la cui operatività è ancora incentrata sull'utilizzo di garanzie sussidiarie; a differenza di quanto accade invece per i 112 dove una maggioranza relativa, pari al 50 per cento, presenta un modello operativo focalizzato ancora su tali forme di garanzie. È interessante notare, rispetto all'Osservatorio precedente, un certo grado di innovazione dei modelli di business dei confidi non vigilati, che sembra si stiano adoperando sempre più per rendere i loro prodotti maggiormente appetibili per le istituzioni bancarie rispetto alle tradizionali garanzie sussidiarie. In tal senso è necessario sottolineare che quanto ottenuto nel presente Osservatorio non risente della presenza, all'interno del campione dei non vigilati, di soggetti precedentemente appartenenti alla categoria dei vigilati dal momento che solo uno di questi ha partecipato al questionario.

Nel caso di utilizzo di garanzie a prima richiesta, in entrambe le categorie prevalgono coloro che hanno indicato di versare integralmente la quota garantita al momento dell'escussione, avviando contestualmente le procedure di recupero dei crediti vantati nei confronti dell'impresa garantita; questi rappresentano infatti il 54 per cento del campione dei vigilati e il 70 dei non vigilati. Degno di nota il fatto che a versare un congruo anticipo al momento dell'insolvenza, regolando poi la posizione al termine delle procedure di recupero crediti, siano mediamente i soggetti di dimensioni più rilevanti all'interno di ciascuna categoria.

Tavola 2.13: Garanzie a prima richiesta vs garanzie patrimoniali

	Confidi 106		Confidi 112	
<b>Garanzie offerte:</b>	%	Garanzia media 2015	%	Garanzia media 2015
Esclusivamente garanzie a prima richiesta	38%	197.352.874	19%	17.653.966
Sia garanzie a prima richiesta, sia garanzie sussidiarie, con un ruolo rilevante di quest'ultime	21%	146.069.535	50%	22.741.785
Sia garanzie a prima richiesta, sia garanzie sussidiarie, con un ruolo ormai minimale di quest'ultime	42%	144.769.891	31%	35.515.097
	Confidi 106		Confidi 112	
<b>Nel caso siano offerte garanzie a prima richiesta, al momento dell'insolvenza:</b>	%	Garanzia media 2015	%	Garanzia media 2015
Viene versata l'intera quota garantita e vengono avviate le procedure di recupero	54,17%	145.818.408	70%	25.473.819
Viene versato un congruo anticipo in funzione dell'entità richiesta, al momento dell'insolvenza	45,83%	187.143.922	30%	35.423.110

Le profonde differenze in termini di tipologie di garanzie offerte dall'una e dall'altra categoria di confidi emergono nuovamente prendendo in considerazione le forme tecniche utilizzate con maggior frequenza (Tavola 14). Tra i 112, netta è ancora la prevalenza di soggetti le cui garanzie sono basate esclusivamente sul deposito di fondi vincolati presso gli istituti di credito e sul meccanismo del moltiplicatore: questi rappresentano infatti il 50 per cento degli aderenti al sondaggio. Anche considerando la forma tecnica sembrerebbe emergere una maggior propensione dei confidi minori a fornire strumenti di garanzia maggiormente in linea con quanto richiesto da Basilea per il riconoscimento della riduzione dell'esposizione creditizia della banca, come testimoniato dall'incremento, rispetto allo scorso anno, di soggetti attivi mediante l'offerta di garanzie di tipo patrimoniale.

Come già anticipato, completamente opposto si presenta il quadro che emerge dall'analisi dei 106. La loro maggior propensione a offrire prodotti che consentano alle banche di ottenere risparmi in termini patrimoniali è evidente dal momento che

nessuno degli aderenti al sondaggio ha indicato di offrire esclusivamente garanzie basate sul meccanismo del moltiplicatore. Di minore importanza anche la quota di coloro che operano con entrambe le forme tecniche. Decisamente maggioritario è invece il numero di confidi che hanno indicato di utilizzare esclusivamente garanzie di tipo personale a valere sul patrimonio. Questi rappresentano complessivamente il 67 per cento del campione e mediamente sono i soggetti più grandi all'interno della rispettiva categoria.

La tendenza dei confidi a espandere l'erogazione di strumenti Basel-compliant emerge anche considerando la rilevanza delle garanzie patrimoniali sugli stock in essere e sui flussi erogati nel corso del 2015. Per entrambe le categorie, infatti, l'incidenza media di tali forme di garanzia si presenta più cospicua per i nuovi flussi erogati rispetto agli stock in essere, suggerendo che, rispetto ai volumi erogati in passato, vi sia una generale maggior propensione all'erogazione di garanzie con caratteristiche più desiderabili per gli istituti bancari convenzionati.

Considerando separatamente i 106 dai 112, ancora una volta emerge chiaramente la netta discrepanza tra le due categorie. Mediamente, infatti, i vigilati sono caratterizzati da un peso delle garanzie di tipo patrimoniale sul portafoglio complessivo superiore al 60 per cento. Si tratta di un'incidenza decisamente maggiore a quella dei non vigilati, pari al 46 per cento. Prendendo in esame i dati mediani, è importante sottolineare la consistente maggior rilevanza dei confidi 106, legata soprattutto al più limitato valore mediano registrato dai 112, che mette peraltro in evidenza come il dato medio della categoria sia spostato verso l'alto da un numero limitato di soggetti con una quota di garanzie patrimoniali particolarmente significativa se confrontata con quella degli altri appartenenti al campione.

Tavola 2.14: Garanzie patrimoniali vs garanzie a valere su fondi monetari vincolati

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2015	%	Garanzia media 2015
Sono basate sul deposito dei fondi vincolati presso le banche convenzionate e sul meccanismo del moltiplicatore	0%	nd	49%	24.819.665
Sono di tipo personale a valere sul patrimonio	67%	184.580.510	28%	20.145.696
Sono utilizzate entrambe le forme di cui sopra	33%	125.116.787	23%	32.779.350
	Confidi 106		Confidi 112	
Peso garanzie di tipo patrimoniale	Sullo stock 2015	Sul flusso 2015	Sullo stock 2015	Sul flusso 2015
Media	61%	72%	46%	51%
Mediana	63%	99%	38%	30%
Min	1%	0%	0%	0%
Max	100%	100%	100%	100%

Vista l'attuale rilevanza del problema dei crediti in sofferenza e la mancanza di adeguate voci nei prospetti contabili che indichino l'andamento delle relative posizioni, specialmente nei confidi 112, abbiamo ritenuto interessante introdurre nel questionario alcune domande volte a quantificare l'incidenza delle rinegoziazioni e degli stralci delle suddette posizioni. Con riferimento alla prima tipologia, sembrerebbe emergere una certa disponibilità delle banche ad andare incontro alle imprese debentrici in difficoltà mediante la rinegoziazione delle condizioni al fine di recuperare parte dei crediti incagliati. È interessante notare come quasi la metà dei partecipanti di ciascuna categoria abbia indicato di avere posto in essere rinegoziazioni dei termini contrattuali delle operazioni di prestito; percentuale leggermente maggiore tra i 112 (52 per cento), rispetto a quella dei 106 (41 per cento).

Maggiori differenze tra vigilati e non emergono invece prendendo in esame le operazioni di stralcio sui prestiti in sofferenza. In questo caso nettamente superiore sembra essere la disponibilità delle banche a procedere con l'annullamento dei crediti vantati nei confronti dei confidi vigilati: l'83 per cento di quest'ultimi ha infatti posto in essere operazioni di stralcio negli ultimi due anni, contro il 48 per cento dei 112.

Si tratta di una differenza con molta probabilità legata anche alla diversa forza contrattuale che i confidi maggiori possono vantare rispetto a quelli minori.

È doveroso tuttavia sottolineare come, mediamente, l'importo delle operazioni di stralcio sia maggiore tra i non vigilati. Sia i dati medi, sia quelli mediani, mostrano una maggior incidenza di tali operazioni rispetto all'ammontare complessivo di garanzie in essere per i confidi 112.

Tavola 2.15: Incidenza delle rinegoziazioni e degli stralci di posizioni in sofferenza

<b>Sono state realizzate operazioni di rinegoziazione delle posizioni in sofferenza negli ultimi anni?</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Si	41%	52%
No	59%	48%
<b>Sono state realizzate operazioni di stralcio delle posizioni in sofferenza negli ultimi anni?</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Si	83%	48%
No	17%	52%
<b>Ammontare degli stralci rispetto al valore complessivo del portafoglio garanzie:</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Media	3%	6%
Mediana	2%	5%
Min	0%	0%
Max	8%	20%

Oltre ad esaminare la rilevanza e l'incidenza delle operazioni di ristrutturazione e di stralcio delle posizioni in sofferenza, appare del tutto doveroso un approfondimento sugli interventi a cui i confidi sono chiamati a rispondere in seguito ai default delle imprese beneficiarie. A tal fine la prima sezione della Tavola 16 mette in evidenza alcune grandezze chiave relative al flusso di escussioni subito dai rispondenti nel corso del 2015. La prima sezione della Tavola esprime l'incidenza del flusso di escussioni rispetto all'ammontare dei crediti in sofferenza. In generale, i confidi vigilati sembrano essere maggiormente interessati dal fenomeno, avendo mediamente il flusso di escussioni un peso del 14 per cento, contro il 10 dei 112. La dinamica appena descritta sembra però venir meno guardando ai valori mediani, dove la differenza tra vigilati e non è limitata a un solo punto percentuale.

Tale aspetto, unitamente ai maggiori valori medi di ciascuna categoria, sembra mettere in luce uno stato di maggiore difficoltà per un numero relativamente limitato di soggetti, caratterizzato da un ammontare di escussioni particolarmente significativo, tale da spostare verso l'altro la media di ciascuna categoria.

Oltre a quantificarne l'entità del flusso di escussioni, nel questionario è stato anche richiesto di indicare l'andamento di quest'ultimo rispetto all'anno precedente e di manifestare un'opinione circa la possibilità che sorgano difficoltà nel soddisfare le escussioni future.

Complessivamente, i confidi 112 sembrano manifestare minori difficoltà nel subentrare alle imprese in default: il 67 per cento dei rispondenti ha indicato una sostanziale stabilità o addirittura una decrescita del flusso di escussioni subito nell'ultimo anno. Inoltre, anche guardando alle capacità di fronteggiare i propri impegni futuri, una netta maggioranza, pari al 63 per cento, ritiene di poter far fronte completamente alle escussioni future. Parzialmente differente è invece la rappresentazione che emerge dai vigilati: in questo caso la categoria sembra essere interessata da maggiori difficoltà, come testimoniato dal fatto che il 45 per cento del campione ha visto aumentare il flusso di escussioni rispetto all'anno precedente, sebbene prevalgano aspettative nettamente positive: l'83 per cento del campione ritiene che non vi saranno particolari difficoltà nel soddisfare i propri impegni futuri.

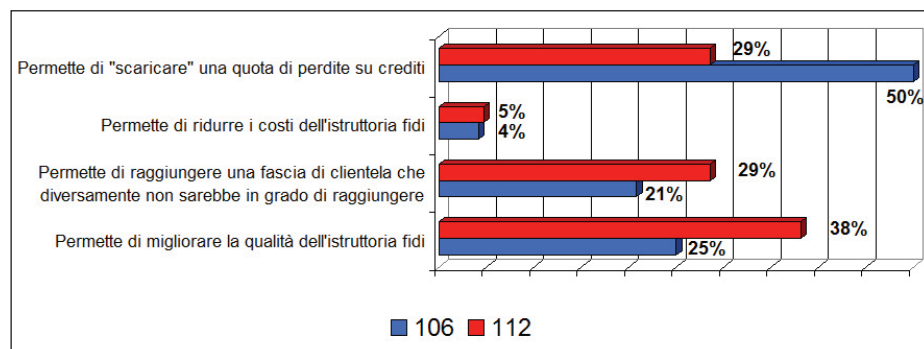
Tavola 2.16: Andamento escussioni

<b>Ammontare del flusso escussioni rispetto alle sofferenze:</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Media	14%	10%
Mediana	7%	6%
Max	49%	47%
Min	1%	0%
Dev.st	17%	12%
<b>Il flusso di escussioni è cresciuto nel corso del 2015?</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Si	45%	33%
No	55%	67%
<b>È probabile che sorgano difficoltà nel soddisfare escussioni in futuro?</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Si	17%	37%
No	83%	63%

Una completa analisi del rapporto tra banche e confidi non puoi esimersi dall'esame della percezione che questi soggetti hanno circa il loro rapporto con le controparti bancarie. A tal fine nella Tavola 17 riporta le opinioni degli aderenti al sondaggio circa il valore da essi creato per le banche beneficiarie delle garanzie. Anche in questo caso la rappresentazione che emerge si presenta relativamente contrastata. Tra i vigilati, una netta maggioranza, pari al 50 per cento, afferma di essere ritenuti dalle banche dei semplici veicoli sui cui scaricare eventuali perdite sui prestiti. La restante parte del campione si divide in modo piuttosto equo tra coloro che ritengono di esser in grado di migliorare l'istruttoria fidi condotta dalle banche, aggiungendo una serie di informazioni altrimenti difficilmente ottenibili da quest'ultime, e quanti invece reputano che il loro intervento sia fondamentale per consentire l'accesso al credito a imprese che, in caso contrario, difficilmente potrebbero essere finanziate.

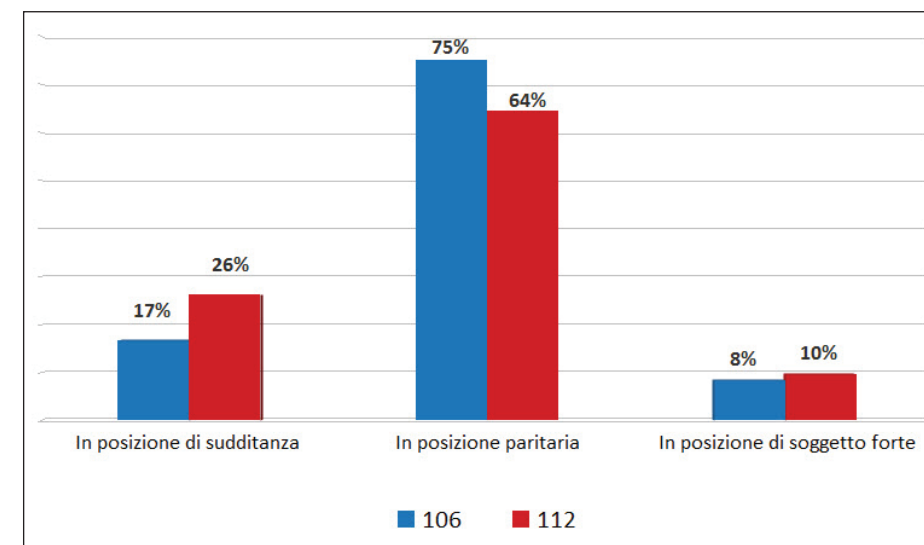
Più variegata si presentano invece le risposte fornite dai non vigilati. Una debole prevalenza, che rappresenta il 38 per cento del campione, ritiene di essere in grado di migliorare le procedure di valutazione del merito creditizio, presumibilmente anche grazie al notevole patrimonio informativo ottenuto dallo stretto legame con gli associati. Particolarmente significativa è anche l'incidenza dei soggetti che ritengono di essere utili per le banche unicamente per traslare su di essi parte delle perdite su crediti e quelli che invece reputano di essere rilevanti per poter rendere bancabili tutta una serie di imprese che, altrimenti, non potrebbero esserlo. Da sottolineare, infine, come la percezione del valore prodotto dai confidi alla banche convenzionate sia rimasto invariato rispetto a quanto emerso nel precedente Osservatorio.

Tavola 2.17: Valore creato dal confidi per le banche convenzionate



La rilevante quota di soggetti che lascia scorgere un certo grado di insoddisfazione dalla domanda precedente, ha reso opportuno approfondire il sentiment degli operatori del settore, chiedendo esplicitamente di esprimere un giudizio circa la posizione assunta nel rapporto con le banche. Sebbene la Tavola precedente sembri rivelare una possibile maggior sofferenza per i 106, quanto esposto graficamente nella 18 sembra in parte smentire tale evidenza. Pur rimanendo significativa la quota di coloro che si sentono in posizione di sudditanza rispetto alla banche convenzionate, pari al 17 per cento del campione, nettamente maggioritario è il peso di chi ritiene di essere in una posizione paritaria, che complessivamente arriva a toccare il 75 per cento. Leggermente maggiore è invece l'insoddisfazione mostrata dai 112: circa uno su quattro ritiene di essere in una posizione di sudditanza, riducendo simmetricamente la percentuale di coloro che giudicano la loro posizione come paritaria, che rappresentano il 64 per cento del campione. Marginale, per entrambe le categorie, la quota di coloro che ritengono di essere i soggetti forti nelle relazioni con le istituzioni bancarie convenzionate.

Tavola 2.18: Rapporto di forza tra banche e confidi



## 2.4 La gestione del rischio creditizio

Un'ampia ed esaustiva rappresentazione dell'organizzazione e del management degli attori attivi nel settore delle garanzie mutualistiche richiede inevitabilmente un attento esame di un'attività la cui importanza è fondamentale per il corretto equilibrio economico gestionale dei confidi: la valutazione e la gestione del rischio creditizio.

A tal fine, nel corso del paragrafo, verrà dato un adeguato risalto all'analisi delle procedure adottate per l'istruttoria fidi, all'utilizzo dei sistemi di rating interno, al peso dei crediti in sofferenza e ai relativi strumenti utilizzati per limitarne l'esposizione, nonché ad alcune considerazioni generali circa la rischiosità dei portafogli garanzie in essere.

### 2.4.1 La gestione dell'istruttoria fidi e i sistemi di rating interno

Il punto di partenza per approfondire le modalità con cui i confidi analizzano e gestiscono il rischio di credito è rappresentato indubbiamente dalle modalità attraverso le quali vengono poste in essere le istruttorie di fido. La Tavola 19 mette in evidenza quali sono le strutture a cui viene demandata la valutazione del merito creditizio dell'impresa richiedente. Ancora una volta la maggior dimensione e strutturazione dei confidi vigilati sembra far emergere una contrapposizione piuttosto netta rispetto alle prassi comunemente utilizzate dai non vigilati. Per quest'ultima categoria è possibile infatti notare una maggiore eterogeneità in termini di soluzioni adottate: leggermente prevalente è la quota di coloro che si servono di addetti specificatamente preposti valutare le pratiche di affidamento (38 per cento), a cui fanno seguito quanti utilizzano determinate strutture interne deputate a tale compito, la cui incidenza è pari al 30 per cento del campione. Degno di nota il fatto che sembrerebbe esserci un certo grado di correlazione tra la dimensione dei confidi e le procedure utilizzate per l'istruttoria fidi. Con la sola eccezione di coloro che utilizzano la struttura commerciale, che rappresentano peraltro una quota marginale, è interessante notare come mediamente al ridursi delle dimensioni corrispondano procedure di valutazione meno articolate, come l'affidamento delle pratiche alla segreteria o al direttore della struttura, prassi solitamente utilizzate dai soggetti

caratterizzati da stock erogati di dimensioni decisamente limitate. Da sottolineare, inoltre, che quasi esclusivamente dai confidi minori vengono utilizzati in alcuni casi organi di delibera monocratici, al contrario di quanto accade invece tra i vigilati dove prevale nettamente la quota di coloro che si avvalgono di strutture collegiali. Tra quest'ultimi, poco meno del 60 per cento degli intervistati ha dichiarato di aver istituito apposite strutture interne con il compito specifico di gestire le pratiche di fido.

Tralasciando coloro che utilizzano addetti specificatamente individuati, si tratta mediamente dei soggetti più rilevanti in termini di volumi erogati all'interno della categoria. Non trascurabile è anche la quota dei soggetti che utilizzano la propria struttura commerciale per la realizzazione dell'istruttoria fidi, pari al 30 per cento.

Tavola 2.19: La gestione della pratica di fido

Chi si occupa delle pratiche di fido	Confidi 106		Confidi 112	
	In %	Garanzia media 2015	In %	Garanzia media 2015
Apposita struttura organizzativa interna centralizzata	59%	171.913.125	29%	40.499.455
Struttura commerciale	30%	149.710.298	4%	72.589.611
Impiegati/addetti specificatamente individuati, ma non organizzati in una struttura centralizzata (funzionario preposto)	7%	179.890.997	38%	17.244.083
Direttore	4%	65.101.306	18%	14.826.483
Segreteria	0%	nd	11%	7.233.517

La successiva Tavola 20 permette di approfondire le analisi fin qui condotte, esaminando la diffusione dei sistemi di valutazione interna del merito creditizio dell'impresa richiedente. In questo caso non sembrano emergere differenze particolarmente significative tra le vigilati e non. Per entrambe le categorie è infatti possibile apprezzare come circa la metà degli appartenenti ai due campioni si avvalga di sistemi di rating interno, percentuale leggermente maggiore tra i vigilati, pari al 54 per cento, rispetto ai non vigilati (44 per cento). Occorre tuttavia sottolineare che tali dati sembrano ancora una volta mettere in risalto come anche tra i 112 ci sia una generale tendenza a migliorare i sistemi di credit risk management per ottenere analisi e valutazioni più puntuali e che meglio riflettano il reale stato di rischiosità delle imprese.

La successiva Tavola 21 ci permette invece di cogliere alcune peculiarità dei sistemi di rating interno, attraverso l'analisi delle tipologie di informazioni alla base delle relative valutazioni. La rilevanza delle informazioni di natura qualitativa, spesso legate anche a una conoscenza diretta vantata dagli enti garanti nei confronti delle imprese associate, rimane una delle variabili chiave nei processi di valutazione del merito creditizio: poco meno di metà del campione dei soggetti 106 dichiara di affidare un peso non trascurabile a quest'ultime in sede di valutazione. L'incidenza di tale forma di informazioni cresce considerevolmente prendendo in esame i soli 112. Per il 68 per cento di questi, infatti, le informazioni qualitative assumono un peso sostanziale al fine di pervenire a un giudizio circa la rischiosità delle imprese richiedenti garanzie, percentuale che sale a oltre tre quarti del campione se consideriamo anche coloro che realizzano le loro valutazioni non avvalendosi di informazioni quantitative. L'evidenza appena descritta sembra quindi sottolineare nuovamente un più stretto legame dei confidi minori con il territorio di appartenenza e con la relativa base associativa, visto il più rilevante peso dato alle informazioni soft nelle decisioni di affidamento.

Tra i confidi vigilati, significativa è anche la quota di quanti utilizzano prevalentemente sistemi basati su informazioni quantitative, non tralasciando però completamente quelle di natura qualitativa che, pur con un peso minore, vengono comunque esaminate al fine di giudicare la rischiosità dell'impresa.

Tavola 2.20: Utilizzo dei sistemi di rating interno

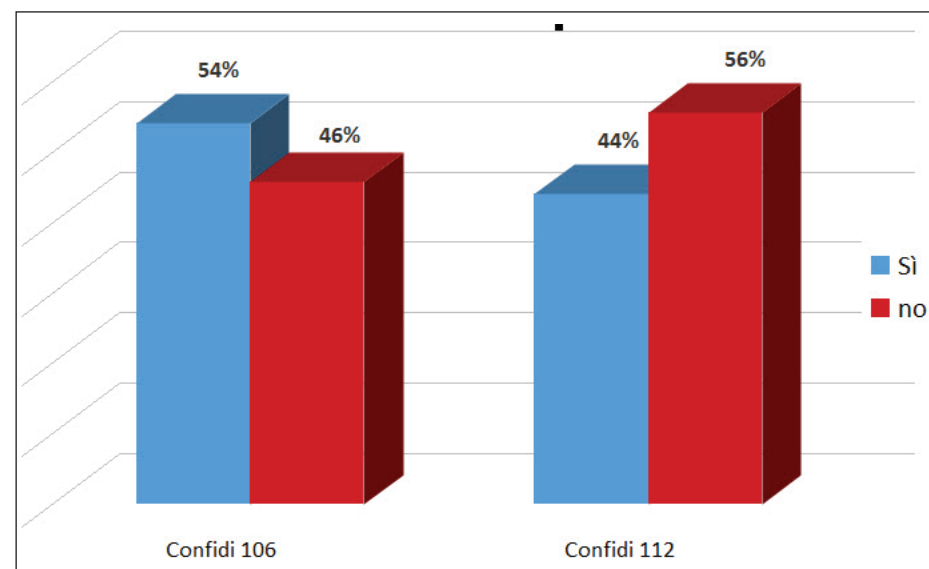
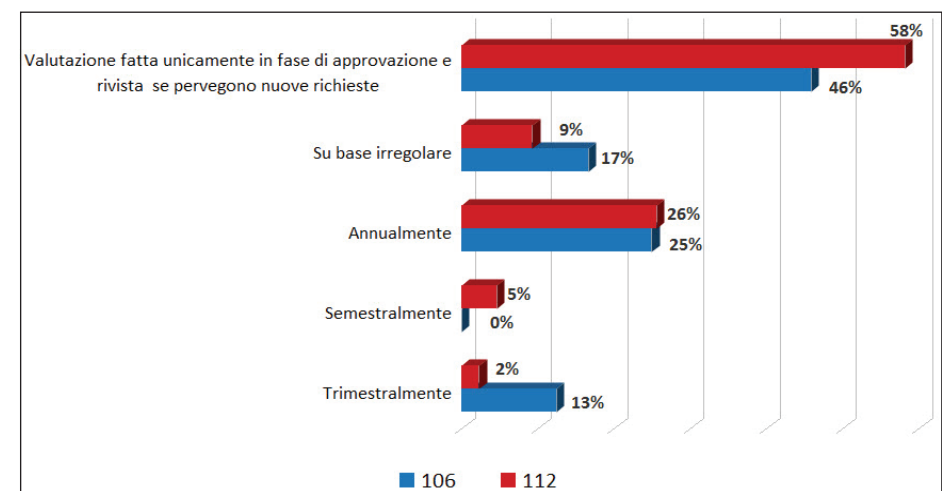


Tavola 2.21: Caratteristiche dei sistemi di rating interno

	Confidi 106		Confidi 112	
	In %	Garanzia media 2015	In %	Garanzia media 2015
Esclusivamente su informazioni quantitative all'interno di un modello a base statistica	7%	106.460.410	0%	nd
Prevalentemente su informazioni quantitative, con limitate correzioni basate su informazioni qualitative	47%	144.731.634	23%	18.266.816
Sia su informazioni quantitative sia su informazioni qualitative, con un peso non trascurabile di quest'ultime	47%	136.840.772	68%	37.104.213
Prevalentemente su informazioni qualitative	0%	nd	9%	26.127.190

La successiva Tavola 22 completa l'esame dei sistemi di rating interni considerando la frequenza con cui le valutazioni della rischiosità e, in generale, dello stato di salute delle imprese beneficiarie vengono riviste. Per entrambe le categorie di confidi prevalgono coloro che non si avvalgono del rating per monitorare le condizioni delle imprese beneficiarie, ritenendolo uno strumento statico sfruttabile unicamente per avere un giudizio puntuale sull'impresa, tanto da rivederne le determinanti esclusivamente qualora pervenga un'ulteriore richiesta di affidamento. Tali soggetti rappresentano infatti una netta maggioranza tra i 112, pari al 58 per cento del campione, mentre leggermente inferiore è l'incidenza tra i 106, pari al 46 per cento. Circa un quarto degli appartenenti a ciascuna categoria indica di rivedere annualmente i giudizi creditizi delle imprese beneficiarie, mentre non trascurabile è anche la quota di coloro che non hanno una cadenza temporale fissa per le revisioni dei rating assegnati.

Tavola 2.22: Frequenza di aggiornamento del rating





### 2.4.2 Il peso delle posizioni deteriorate e l'utilizzo dei mezzi di mitigazione del rischio

L'ultima sezione del paragrafo sarà inevitabilmente incentrata sull'analisi delle patologie creditizie che affliggono il sistema e sugli strumenti utilizzati per ridurre e mitigare l'esposizione al rischio di credito. È importante sottolineare che le grandezze prese in esame non sono tratte dai relativi prospetti contabili dei rispondenti, ma sono state espressamente richieste all'interno del questionario. Questo perché si tratta di valori che, pur essendo di grande rilevanza ai fini della comprensione dello stato di salute dei confidi, spesso non presentano un'adeguata indicazione nei prospetti contabili, soprattutto tra i confidi minori dove la mancata indicazione di informazioni chiave su base sufficientemente comparabile è ancora un fenomeno particolarmente diffuso.

Verrà inoltre preso in esame anche uno "strumento" utilizzabile dai confidi per ridurre il rischio complessivo del portafoglio anche senza fare ricorso a soggetti esterni: la diversificazione geografica e settoriale. Anche tale elemento, prevalentemente disponibile tra i 106, ha richiesto l'inserimento di specifiche domande nel sondaggio a causa del difficile reperimento nei bilanci delle relative informazioni.

La prima sezione della Tavola 23 mette in evidenza il tasso di sofferenza sul portafoglio garanzie, ottenuto rapportando l'ammontare dei crediti in sofferenza allo stock complessivamente in essere al 31 dicembre 2015. La fotografia scattata a 106 e 112 mediante tale indicatore sembra escludere discrepanze significative tra le due categorie. Mediamente, infatti, i 106 sono interessati da un tasso di sofferenza prossimo al 16 per cento, contro il 13 circa dei non vigilati. La lieve maggior incidenza delle garanzie su crediti problematici per il sistema vigilati viene anche confermata dai valori mediani, peraltro per entrambe le categorie inferiori a quelli medi. Minimi e massimi sembrano inoltre evidenziare una certa variabilità all'interno dei due campioni, passando infatti da soggetti in cui le sofferenze sono minime, ad altri il cui relativo ammontare raggiunge livelli allarmanti, pari quasi alla metà dello stock di garanzie erogate. La debole differenza tra vigilati e non viene ulteriormente confermata dal confronto tra le medie svolto avvalendosi della

statistica  $t^1$ ; la cui dimensione, inferiore al rispettivo valore critico, segnala proprio l'assenza di differenze significative tra i due gruppi.

La seconda sezione della Tavola 23 prende invece in esame un'altra variabile basilare per valutare lo stato di salute del sistema: il tasso di nuove sofferenze emerse nel corso dell'ultimo anno; vale a dire il rapporto tra le nuove sofferenze manifestatesi nel corso del 2015 e il loro ammontare complessivo alla fine dello stesso anno.

A livello generale, anche il 2015 si conferma un anno particolarmente critico per i confidi, con valori peraltro del tutto in linea con quelli registrati nel precedente Osservatorio.

Anche in questo caso leggermente peggiori si presentano le performance dei vigilati, che mediamente sono caratterizzati da nuove sofferenze per circa il 29 per cento dello stock, valore superiore di più di 5 punti percentuali a quello dei non vigilati. La differenza appena descritta si accentua prendendo in esame i valori mediani, che peraltro ancora una volta risultano essere inferiori a quelli medi, mettendo in evidenza come all'interno del campione vi sia un ristretto numero di confidi con un ammontare di nuove sofferenze sensibilmente superiore al resto del campione.

Pur essendo la differenza tra le medie dei due gruppi più marcata rispetto a quanto visto per il tasso di sofferenza, la statistica  $t$  non sembra indicare che questa sia significativa, essendo ancora una volta inferiore al rispettivo valore critico, confermando ulteriormente come lo stato di difficoltà attraversato dal sistema stia colpendo in maniera indiscriminata vigilati e non.

Note

<sup>1</sup> 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.

Tavola 2.23: Peso delle patologie creditizie 2015

<b>Tasso di sofferenza 2015</b>		
	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Media	15,87%	12,88%
Mediana	13,23%	10,70%
Max	49,42%	39,45%
Min	1,92%	0,00%
dev.std	10,94%	9,38%
N	24	41
Nd	0	2
Diff. Medie	2,99%	
T-stat	0,36	
<b>Quota nuove sofferenze 2015</b>		
	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Media	29,59%	24,39%
Mediana	25,83%	18,40%
Max	72,77%	46,46%
Min	5,71%	0,00%
dev.std	17,54%	20,30%
N	21	36
Nd	3	7
Diff. Medie	5,20%	
T-stat	0,44	

Visto il rilevante peso delle sofferenze e la limitata trasparenza che spesso caratterizza le voci di bilancio che a esse si riferiscono abbiamo inserito nel questionario una specifica domanda volta ad analizzare quando una posizione viene espressamente riconosciuta come sofferenza dal confidi e trasferita come tale in bilancio. Nettamente prevalenti sono i soggetti che hanno dichiarato che il trasferimento delle posizioni da in bonis a sofferenze avvenga nel momento in cui perviene la relativa comunicazione da parte della banca: questi rappresentano l'87 per cento del campione nel caso dei confidi 106 e il 70 per i 112. Rimane marginale invece la quota di coloro che tendono a gestire con maggior prudenza le garanzie in essere, trasferendole a sofferenza già nel momento in cui la banca beneficiaria porta loro a conoscenza di temporanee difficoltà nei pagamenti dell'impresa debitrice.

Degno di nota il fatto che quasi un quarto del campione dei non vigilati non proceda al trasferimento delle posizioni in via preventiva, ma anzi consideri i crediti in sofferenza solo nel momento in cui perviene dalla banca la richiesta di escussione della garanzia.

Tavola 2.24: Trasferimento della posizione a sofferenza

	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Nel momento in cui viene comunicato dalla banca che il credito risulta essere incagliato	13%	7%
Nel momento in cui viene comunicato dalla banca che il credito è in sofferenza	87%	70%
Nel momento in cui viene avanzata dalla banca la richiesta di escussione della garanzia	0%	23%

La rilevanza delle sofferenze in essere presso il sistema, nonché le modalità con le quali queste vengono gestite, richiama necessariamente un'altra tematica meritevole di approfondimento: gli strumenti di trasferimento e mitigazione del rischio. A tal fine un primo elemento degno di indagine è rappresentato dall'analisi dell'intensità e della frequenza dell'utilizzo degli strumenti di controgaranzia (Tavola 25). Una netta maggioranza tra i confidi 106, pari al 96 per cento, ha indicato di utilizzare, o di aver utilizzato in passato, strumenti di controgaranzia per l'attenuazione del rischio di credito insito nel proprio portafoglio garanzie. Minoritaria è invece la quota di coloro che non ne hanno mai fatto utilizzo, la cui dimensione media è peraltro nettamente inferiore se comparata con quella di categoria.

Meno definita si presenta invece la rappresentazione che emerge dai 112. Anche tra questi è possibile notare una maggioranza di coloro che hanno utilizzato controgaranzie, sebbene sia necessario sottolineare che la loro incidenza è inferiore rispetto a quella vista per i vigilati e pari al 65 per cento. Non trascurabile è quindi la quota di soggetti che si limitano a gestire il rischio di credito internamente, non avvalendosi di soggetti terzi a cui trasferirne una parte, sebbene sia necessario sottolineare come questi siano generalmente le strutture di dimensioni più limitate.

Per entrambe le categorie di confidi, la controparte maggiormente utilizzata risulta essere il fondo del Mediocredito Centrale. In particolare, l'importanza di tale controgarante è decisamente maggiore tra i confidi vigilati, dove due terzi degli aderenti

al sondaggio lo indicano come il soggetto al quale fanno più frequentemente ricorso. Tra i 106, rilevante è anche la quota di coloro che hanno beneficiato di fondi di natura regionale per controgarantire una parte delle esposizioni creditizie.

Più variegata è invece la situazione dei confidi 112, i quali ancora volta sembrano mettere in evidenza un più stretto legame con istituzioni del territorio, come suggerito dalla minor numerosità dei soggetti che operano direttamente con controparti centrali, il cui peso è pari al 44 per cento. Non trascurabile è anche il sostegno fornito alla categoria dai fondi di natura regionale, tra i quali spiccano quelli erogati dalla Sardegna e dalle Marche, indicati come strumento di controgaranzia prevalente da un buon numero di soggetti.

Tavola 2.25: Utilizzo strumenti di controgaranzia

Utilizzo controgaranzie	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzia media 2015	%	Garanzia media 2015
Si	96%	167.794.020	65%	33.678.868
No	4%	94.960.000	35%	9.849.768
<b>Controgaranti utilizzati</b>				
Fondo MCC	66,67%	137.683.998	43,48%	37.755.924
Finpromoter	4,76%	134.938.259	17,39%	44.233.870
Federfidi Lombarda	4,76%	135.181.837	8,70%	27.113.516
Fondi regionali	23,81%	134.188.902	21,74%	42.895.780
Commerfin	0,00%	nd	8,70%	28.336.641

La successiva Tavola 26 ci permette di esaminare più nel dettaglio il concreto utilizzo delle controgaranzie, prendendo in considerazione la relativa incidenza rispetto allo stock in essere e al flusso erogato nel corso del 2015. In accordo con quanto visto in precedenza, i dati relativi ai confidi 106 mettono in evidenza come questi siano mediamente interessati da un maggior utilizzo di tali strumenti per l'attenuazione del rischio di credito: più del 36 per cento dei volumi al 31 dicembre 2015 è coperto da controgaranzie, contro il 19 per cento circa dei non vigilati.

Interessante è anche il dato relativo al flusso erogato nel coperto da controgaranzie: mediamente circa la metà delle nuove garanzie prestate dai confidi maggiori

sono state coperte da controgaranzie, valore peraltro del tutto in linea con quello mediano. Ciò sembrerebbe quindi indicare una maggior propensione dei confidi a ridurre la quota di esposizione al rischio a loro carico, cercando un sostegno da soggetti terzi che intervengano in caso di richieste di escussioni.

Decisamente inferiore invece il ricorso alle controgaranzie per i confidi 112. Seppur in crescita rispetto alle grandezze che si riferiscono allo stock, mediamente solo il 23 per cento delle nuove garanzie erogate è stato coperto da controgaranzie. L'incidenza di tali strumenti si riduce ulteriormente guardando al dato mediano, pari al 15 per cento, che indica come la maggior parte del campione possieda una copertura sul flusso 2015 inferiore al valore medio.

L'ultima colonna della Tavola 26 meglio riflette il reale abbattimento del rischio per i confidi, esibendo la percentuale dello stock di sofferenze coperto da controgaranzie. Anche prendendo in esame questa variabile si assiste a una maggior copertura dei vigilati rispetto ai non vigilati. Pur essendo la copertura mediante controgaranzie ragguardevole, il rischio in carico ai confidi relativo alle posizioni già passate in sofferenza rimane alquanto elevato. Per i 106, mediamente, solo poco più di un quarto delle sofferenze totali è coperto da controgaranzie, percentuale che scende considerevolmente guardando ai dati mediani, suggerendo ancora una volta che solo un numero limitato di soggetti è interessato da un copertura maggiormente significativa. Si tratta di una situazione del tutto analoga a quella dei confidi minori: anche per questa categoria la parte di rischio non coperta da controgaranzie è particolarmente elevata, soprattutto a causa del netto minor ricorso a forme di mitigazione del rischio. Mediamente, infatti, solo il 18 per cento delle sofferenze delle strutture 112 è assistito da strumenti di controgaranzia, percentuale che scende all'11 per cento se si considerano i valori mediani.

Tavola 2.26: Intensità di utilizzo ed efficienza controgaranzie

<b>Confidi 106</b>			
	% dello stock in essere coperto da controgaranzie	% del flusso 2015 coperto da controgaranzie	% dello stock di sofferenze coperto da
<b>Media</b>	36,40%	49,82%	27,30%
<b>Mediana</b>	30,00%	48,00%	17,00%
<b>Max</b>	80,77%	98,20%	85,00%
<b>Min</b>	3,00%	3,00%	2,00%
<b>Confidi 112</b>			
	% dello stock in essere coperto da controgaranzie	% del flusso 2015 coperto da controgaranzie	% dello stock di sofferenze coperto da
<b>Media</b>	19,47%	23,29%	17,99%
<b>Mediana</b>	15,00%	15,00%	11,00%
<b>Max</b>	80,00%	90,00%	76,00%
<b>Min</b>	0,00%	0,00%	0,00%

Come anticipato, l'ultima parte del paragrafo è volta ad approfondire alcune tematiche difficilmente reperibili nei prospetti contabili circa la qualità e la concentrazione del portafoglio garanzie. Innanzitutto è stato chiesto ai rispondenti di indicare eventuali variazioni avvenute nel corso dell'ultimo anno in termini di qualità del portafoglio. Il primo riquadro della Tavola 27 evidenzia nuovamente le difficoltà del settore: complessivamente solo il 20 per cento circa di ciascuno dei due campioni ritiene che la qualità delle posizioni in essere sia migliorata.

Coerentemente con quanto esposto in precedenza, leggermente prevalente è la percezione dello stato di disagio tra i 106, essendo la quota di coloro che ritengono di essere caratterizzati da un peggioramento dello stock di garanzie pari al 42 per cento. Al contrario, prevale tra i confidi 112 una sensazione di stabilità della qualità del portafoglio, indicata dal 47 per cento degli aderenti, contro il 38 per cento dei 106.

La ultime due sezioni della Tavola 27 riportano invece alcune evidenze circa la concentrazione geografica e settoriale degli stock erogati. Complessivamente in entrambe le categorie prevalgono i soggetti che ritengono di avere una diversificazione di portafoglio adeguata, seppur con diverse sfumature, soprattutto tra i 106.

Solo il 10 per cento di quest'ultimi presenta infatti un portafoglio ben diversificato, capace di contribuire all'abbattimento del rischio complessivo del confidi. Una lieve maggioranza, pari al 42 per cento, ritiene di possedere uno stock adeguatamente diversificato, nonostante forti concentrazioni in alcuni settori o ambiti geografici. A questi fanno seguito quanti ritengono che la diversificazione del portafoglio sia migliorabile al fine di ottenere una reale diminuzione del rischio, che rappresentano il 38 per cento del campione. Più eterogenea si presenta invece la situazione dei confidi 112. Tra questi da sottolineare la quota di coloro che ritengono di avere un'adeguata diversificazione tale da permettergli di ridurre il rischio complessivo, pari al 26 per cento. Si tratta di un dato relativamente sorprendente, soprattutto considerando che, come emerso nel corso del primo capitolo, sono soggetti caratterizzati da una forte operatività sul territorio di appartenenza, a cui si aggiunge una maggior vocazione settoriale che spesso li spinge a operare in maniera preponderante verso uno specifico settore.

Per questo motivo quanto ottenuto potrebbe in realtà denotare una scarsa cultura del rischio e una percezione distorta visto il loro ristretto ambito di operatività. La restante parte del campione si divide quasi equamente tra chi reputa adeguata la diversificazione, pur avendo forti concentrazioni geografiche o settoriali, e quanti ritengono invece che questa sia migliorabile. Marginale, per entrambe le categorie, il peso di coloro che hanno indicato un'eccessiva concentrazione, tale da rendere il confido particolarmente esposto all'andamento di uno specifico settore o di una ristretta area geografica.

È interessante a questo punto esaminare quali possano essere le soluzioni adottabili al fine di ridurre le concentrazioni eccessive. Anche in questo caso l'estensione dell'operatività, sia essa geografica o settoriale, sembra essere l'elemento chiave per cercare di ottenere un'adeguata diversificazione. Le vie principali a cui i confidi di ciascuna categoria guardano con maggior frequenza sono infatti l'ampliamento dell'offerta verso imprese appartenenti a settori non tradizionalmente presidiati dai confidi, indicata dal 24 per cento di ciascuna categoria, e l'estensione della rete commerciale in zone geografiche non ancora coperte, la cui incidenza per vigilati e non è pari rispettivamente al 33 e al 24 per cento. Particolarmente rilevante è anche

la quota di soggetti che intendono diversificare mediante l'offerta di nuovi prodotti e servizi, pari circa a un quarto di ciascuno dei due campioni. Da sottolineare che i benefici derivanti da tale scelta potrebbero essere interessanti sia sotto il profilo della diversificazione dei volumi erogati, sia per incrementare le voci di ricavo pesantemente sotto stress a causa della continua flessione delle nuove erogazioni.

Tavola 2.27: Qualità e concentrazione del portafoglio

<b>Nell'ultimo anno avete notato a livello di portafoglio:</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Un generico miglioramento della qualità delle posizioni in essere	21%	19%
Una sostanziale stabilità, rispetto agli anni precedenti, della qualità del portafoglio garanzie	38%	47%
Un generico peggioramento della qualità delle posizioni in essere	42%	35%
<b>Diversificazione geografica/settoriale</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Una diversificazione adeguata, nonostante forti concentrazioni in alcuni settori/ambiti geografici	42%	33%
Una diversificazione adeguata, tale da ridurre il rischio complessivo di portafoglio	8%	26%
Una diversificazione adeguata, ma migliorabile in termini di riduzione del rischio generale del portafoglio	38%	29%
Una diversificazione non sufficiente, tale da rendere il confido particolarmente esposto verso le dinamiche di uno specifico settore/ambito geografico	13%	12%
<b>Azioni per ridurre concentrazione portafoglio</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Espansione verso imprese attive in altri settori	24%	24%
Ampliamento rete commerciale in zone geografiche diverse	33%	24%
Sviluppo nuovi prodotti	24%	22%
Offerta di servizi anche alle imprese non socie	7%	3%
Acquisto stock di garanzie da altri confidi o fusione con altri soggetti	11%	15%
Nessuna	0%	12%

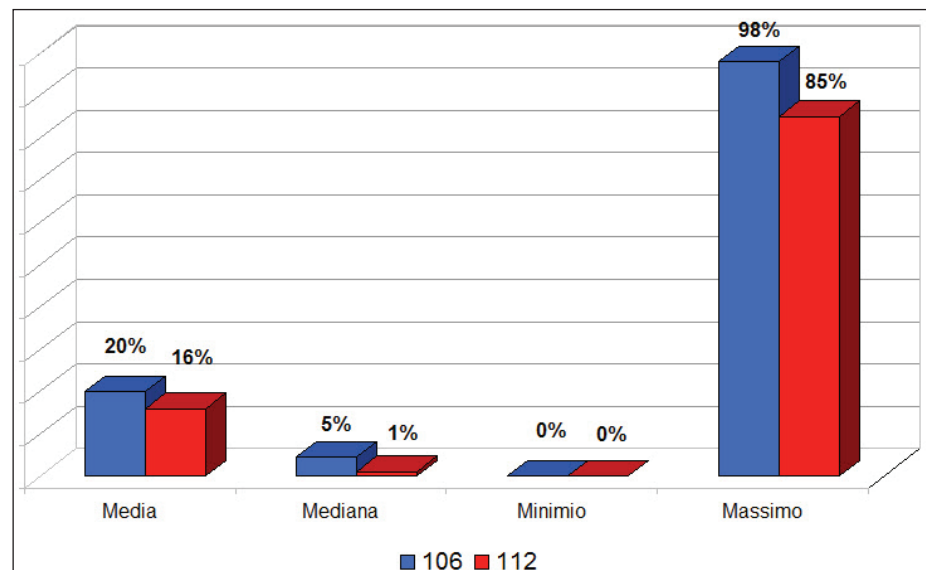
## 2.5 Redditività ed efficienza dei confidi

Il momento particolarmente problematico attraversato dal settore delle garanzie mutualistiche rende opportuno approfondire due tematiche di vitale importanza per la sostenibilità del sistema: la redditività e l'efficienza dei soggetti in esso operanti. Si tratta di due tematiche molto rilevanti in un contesto come quello attuale, in cui molteplici elementi sembrano agire simultaneamente a scapito della redditività dei confidi. Da un lato, infatti, il persistente calo dei volumi di garanzie continua a influenzare le voci di ricavo legate ai corrispettivi per garanzie prestate già particolarmente limitate, dall'altro anche il contesto di tassi d'interesse particolarmente bassi influisce inevitabilmente sui proventi derivanti dal temporaneo investimento della liquidità inutilizzata.

Focalizzandosi sulla redditività dei confidi, un primo aspetto rilevante è rappresentato dall'incidenza percentuale dei ricavi generati da servizi diversi dall'erogazione di garanzie rispetto al totale dei ricavi complessivi. La Tavola 28 mette in evidenza come i confidi vigilati possano contare su una quota di ricavi generata da servizi accessori superiore a quella dei non vigilati. Nonostante dal punto di vista teorico sia presumibile che i vigilati possano vantare una maggior incidenza dei ricavi diversi, vista la loro maggior struttura che potrebbe consentirgli di mettere al servizio delle imprese le esperienze e le professionalità di cui questi sono dotati, la differenza tra 106 e 112 si presenta meno marcata di quanto ipotizzabile. Mediamente solo il 20 per cento dei ricavi generati dai vigilati derivano dalle prestazioni di servizi diversi dall'erogazione di garanzie, contro il 16 per cento dei non vigilati. È importante sottolineare che i dati appena commentati celano in realtà al loro interno situazioni notevolmente differenti tra i vari componenti dei due campioni. Particolarmente sensibile è infatti la differenza tra valori medi e mediani, con quest'ultimi che, essendo decisamente inferiori, indicano la presenza di un limitato numero di soggetti con un modello di business particolarmente diversificato rispetto agli altri confidi caratterizzati, per contro, da una rilevanza dei servizi accessori limitata.

Occorre infine precisare che quanto appena esposto potrebbe risentire, in modo particolare tra i 106, della possibilità di utilizzare società controllate attive unicamente nell'erogazione di servizi accessori e consulenziali, il cui impatto non si manifesta nel bilancio d'esercizio del confido.

Tavola 2.28: Incidenza ricavi diversi dall'erogazione di garanzie



Vista la costante riduzione della redditività complessiva dei confidi, accompagnata dalla scarsa propensione alla prestazione di servizi accessori, che potrebbero invece essere un utile strumento soprattutto in termini di autofinanziamento dell'ente garante, abbiamo ritenuto interessante introdurre alcune domande volte a cogliere le intenzioni dei rispondenti a sviluppare attività ulteriori al fine di diversificare la propria offerta.

La prima sezione della Tavola 29 mette in evidenza una certa differenza tra 106 e 112. Quest'ultimi sembrano infatti meno propensi all'espansione oltre la tradizionale attività del confidi: i due terzi del campione hanno dichiarato di non essere interessati all'ampliamento della propria offerta. Al contrario, tra i 106, il 58 per cento ritiene interessante l'opportunità di realizzare investimenti al fine di poter offrire nuovi servizi alle imprese.

Tra i confidi vigilati, tre sono le strategie ritenute maggiormente utilizzabili: una parte significativa, pari al 29 per cento del campione, ritiene necessario puntare sul rafforzamento di attività, anche promozionali, volte a incrementare le imprese beneficiarie della garanzie o i volumi a queste erogati. Uguale incidenza caratterizza

anche la quota di coloro che vedono nelle controgaranzie un importante elemento per migliorare la redditività complessiva, abbattendo l'ammontare di perdite su crediti a cui i confidi sono esposti, il cui peso è particolarmente rilevante in una fase di stress come quella attuale. Si presenta infine rilevante, pari al 24 per cento del campione, anche il peso di quanti puntano proprio sulle innovazioni dei prodotti e servizi offerti per sostenere la redditività della struttura. Una situazione del tutto analoga emerge dall'esame dei quanto indicato dai confidi 112. Con riferimento a questa categoria, occorre tuttavia sottolineare come significativa sia anche la quota di coloro che ritengono di poter incrementare la redditività attraverso una razionalizzazione dei costi da perseguire mediante operazioni di aggregazione, a testimonianza che le limitate dimensioni delle strutture minori sembrano effettivamente essere percepite come uno dei vincoli più rilevanti per il raggiungimento di una maggior efficienza gestionale, da ricercare mediante la costituzione di soggetti di dimensioni maggiori capaci di raggiungere una più rilevante quota di mercato e di beneficiare di importanti economie di scala.

Tavola 2.29: Espansione dell'attività dei confidi in servizi accessori

Sono previsti nuovi investimenti per l'espansione dell'attività in servizi diversi dall'erogazione di garanzie?	Confidi 106	Confidi 107
Si	58%	34%
No	42%	66%
<b>Strategie perseguibili per incrementare la redditività</b>		
Sviluppo di attività finalizzate all'incremento della clientela e/o dei volumi	29%	26%
Focus su particolari nicchie di mercato	3%	9%
Ampliamento della gamma di prodotti/servizi offerti	24%	21%
Riduzione dei costi, anche grazie a economie di scala ottenibili da fusioni o dall'adesione a contratti di rete	16%	22%
Maggior ricorso a strumenti di controgaranzia, al fine di limitare le perdite	29%	21%

Dopo aver analizzato l'incidenza dei ricavi derivati dalla prestazione di servizi diversi, si prosegue l'analisi considerando un'altra componente rilevante per l'equilibrio economico dei confidi: i proventi derivanti dall'attività di investimento della liquidità temporaneamente disponibile. La Tavola 30 mette in evidenza come

il contributo di tale attività alla redditività complessiva sia pressoché analogo per entrambe le categorie: più della metà dei due campioni è interessata da un'incidenza marginale, inferiore al 20 per cento. È interessante tuttavia notare come, abbastanza sorprendentemente, la percentuale di coloro in cui gli investimenti hanno una rilevanza maggiore sia superiore tra i confidi non vigilati. Quasi il 30 per cento di questa categoria presenta un'incidenza dei proventi derivanti dagli investimenti sulla redditività complessiva superiore al 40 per cento, contro il 13 per cento dei non vigilati. Si tratta, tuttavia, di un'evidenza che potrebbe essere legata sia al minor volume delle garanzie erogate dai 112, sia dalla maggior rilevanza dei ricavi per servizi accessori dei 106.

Occorre inoltre sottolineare che tendenzialmente il portafoglio titoli degli appartenenti ciascuna categoria è caratterizzato da un limitato peso degli investimenti di tipo azionario, essendo infatti lo scopo primario la conservazione del capitale e non il suo accrescimento che, sebbene importante, rappresenta un aspetto secondario.

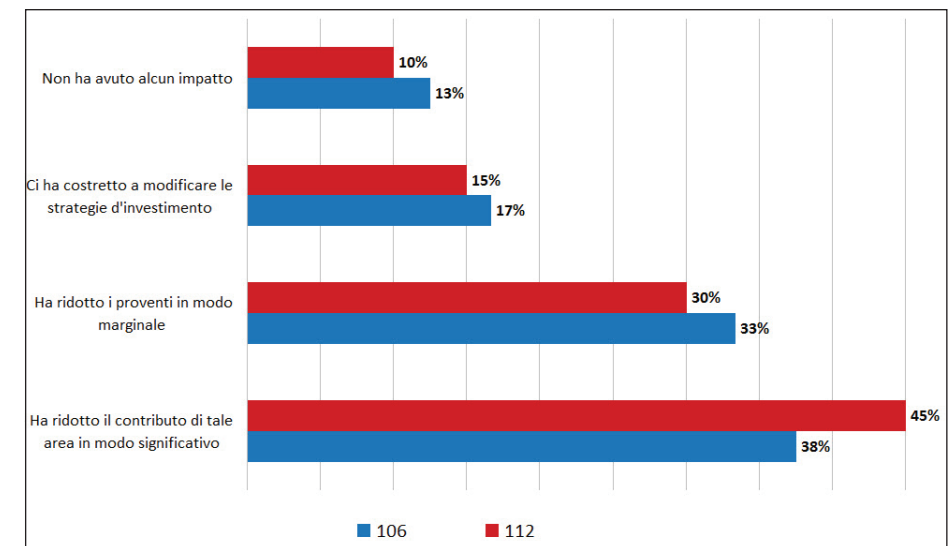
Ben il 92 per cento tra i vigilati e l'86 tra i non vigilati vanta infatti un portafoglio titoli il cui capitale investito in azioni è inferiore al 20 per cento.

L'ingente rilevanza delle altre tipologie di strumenti, e in particolare di obbligazioni e titoli di stato, da sempre particolarmente appetibili per gli enti di garanzia visto il loro grado di rischio più limitato, potrebbero però aver forzatamente esposto i confidi a una riduzione dei proventi da questi forniti, a causa della situazione straordinaria che vede i tassi d'interesse da anni ormai a livelli minimi. Al fine di approfondire la problematica appena descritta, abbiamo quindi chiesto agli aderenti di indicare quale sia stato l'impatto di tale dinamica rispetto alla redditività degli investimenti degli anni precedenti (Tavola 31). Solo una parte minoritaria per entrambe le categorie di confidi ha dichiarato che l'attuale livello dei tassi non ha avuto alcun influenza. Netamente più consistente è invece la quota di quanti sono stati interessati da una contrazione particolarmente marcata, rappresentando questi il 38 e il 45 per cento del campione rispettivamente per 106 e 112. Da sottolineare che la loro incidenza raggiunge il 55 e al 60 per cento se consideriamo anche i soggetti che hanno maggiormente risentito dei bassi tassi d'interesse, tanto da aver cambiato le strategie d'investimento adottate in passato.

Tavola 2.30: Contributo dell'attività d'investimento alla redditività complessiva

Contributo degli investimenti alla redditività complessiva	Confidi 106	Confidi 112
<20%	54%	51%
20-40%	33%	21%
40-60%	13%	21%
60-80%	0%	5%
80-100%	0%	3%
Percentuale portafoglio titoli investita in azioni	Confidi 106	Confidi 112
<20%	92%	86%
20-40%	8%	5%
40-60%	0%	8%
60-80%	0%	0%
80-100%	0%	0%

Tavola 2.31: Impatto dell'attuale livello dei tassi d'interesse



Dopo aver analizzato l'incidenza delle varie componenti sulla redditività complessiva, nonché le varie strategie di cui questi presumibilmente si avvarranno per cercare di incrementarla e diversificare maggiormente le fonti di ricavo, la Tavola 32 analizza i costi amministrativi – con esclusione di quelli per il personale –

caratterizzati da un'incidenza maggiore<sup>2</sup>. Il quadro che emerge mette in evidenza una rappresentazione piuttosto simile tra le due categorie. Per i vigilati, le spese che presentano un'incidenza relativa superiore sono quelle sostenute per software e servizi informatici, indicate come tali dal 30 per cento del campione. Nonostante siano nettamente meno strutturati e caratterizzati da un'operatività più tradizionale, anche tra i 112 questa tipologia di costo è una di quelle preponderanti, come segnalato da circa un quarto del campione. Particolarmente significativa è anche la rilevanza delle spese per consulenze, che complessivamente sono state indicate come prevalenti da oltre il 20 per cento di ciascuna categoria.

Per quanto riguarda l'incidenza delle altre voci di spesa, le differenze si fanno più marcate tra vigilati e non anche in ragione della diversa operatività e dei diversi obblighi imposti dalla normativa. Per la categoria dei 106, com'era peraltro largamente presumibile, considerevole è il peso dei costi sostenuti per gli adempimenti richiesti dall'Autorità di Vigilanza. Vista la netta minor onerosità degli obblighi normativi in capo ai confidi non vigilati, è del tutto naturale che l'incidenza di tale voce sia marginale per gli appartenenti a tale categoria: solo un soggetto ha infatti dichiarato la prevalenza del suddetto costo, sebbene sia necessario sottolineare che si tratta di un confido caratterizzato da uno stock erogato decisamente limitato.

Al contrario, per i 112, particolarmente rilevanti sembrano essere le remunerazioni per i membri dei consigli di amministrazione e dei collegi sindacali; coerentemente con quanto emerso dalle analisi del Capitolo precedente, che indicavano come i confidi 112 presentassero un'efficienza più limitata, rispetto ai 106, considerando il numero di associati per ciascun amministratore in carica. Da sottolineare, infine, come l'incidenza delle spese commerciali sia più pronunciata tra i confidi con dimensioni mediamente maggiori all'interno di ciascuna categoria, suggerendo l'ipotesi che questi utilizzino politiche commerciali e di incentivo particolarmente aggressive al fine di mantenere la rilevante quota di mercato ottenuta.

Note

<sup>2</sup> A ogni partecipante al sondaggio è stato chiesto di specificare un'unica alternativa relativamente alla voce che incide maggiormente sulle spese operative

Tavola 2.32: Spese amministrative con incidenza maggiore

	Confidi 106		Confidi 112	
	In %	Garanzie media 2015	In %	Garanzie media 2015
Spese per consulenza	22%	102.340.942	21%	22.492.532
Canoni di locazione	4%	210.563.439	10%	7.964.418
Spese per adempimenti richiesti da Banca d'Italia	22%	170.393.043	2%	722.500
Compensi amministratori/sindaci	4%	144.841.556	21%	19.971.073
Spese informatiche e per software	30%	108.955.710	24%	25.681.833
Spese commerciali	17%	336.443.993	14%	33.234.846
Spese legali	0%	nd	7%	30.719.183

## 2.5 Adeguamento alle normativa e possibili evoluzioni del mercato

L'intenso processo di cambiamento che sta interessando l'intero sistema delle garanzie mutulistiche italiano ci ha indotto a inserire nel questionario una serie di domande volte ad analizzare le percezioni degli enti di garanzia circa il mutamento normativo in atto e le possibili future evoluzioni del mercato a esso legate. Innanzitutto è doveroso valutare la percezione degli aderenti al questionario in merito all'opportunità di iscrizione al nuovo albo ex Art. 106. La prima sezione della Tavola 33 evidenzia una situazione diametralmente opposta tra 106 e 112. Tra i primi, com'era lecito attendersi, nettamente maggioritaria è la quota di coloro che ritengono fondamentale l'iscrizione al nuovo albo dei vigilati al fine di evitare una riduzione dei volumi di attività, giustificando quindi tutti gli ingenti oneri che gravano sui confidi interessati ad avanzare la richiesta di autorizzazione a Banca d'Italia. Viceversa, tra i 112 più consistente è la quota di quanti ritengono improbabile una riduzione delle attività a causa dello status di confido non vigilato (69 per cento del campione).

Le importanti trasformazioni attraversate dal settore, unitamente al processo di disintermediazione in atto ad opera del fondo Medio Credito Centrale, ci hanno indotto ad approfondire l'opinione dei confidi circa la possibilità che emerga una segmentazione del mercato delle garanzie, rendendo maggiormente appetibili per gli istituti di credito quelle erogate da enti con specifiche caratteristiche.

Effettivamente quanto esposto nel secondo riquadro della tavola sembrerebbe



confermare quanto appena descritto. La possibilità che possa avvenire una segmentazione del mercato è una percezione decisamente diffusa tra gli aderenti al sondaggio, sebbene con gradi di sfumatura diversa, in special modo tra i 112. Tra i confidi 106 una netta prevalenza, pari a tre quarti del campione, ritiene che di fatto già adesso sia in atto una segmentazione, dal momento che le banche danno preferenza in prima battuta alle garanzie fornite dal Fondo del Mediocredito Centrale, rivolgendosi a quelle fornite dai vigilati unicamente in via secondaria. Si tratta di una percezione relativamente diffusa anche tra i non vigilati, essendo stata indicata dal 36 per cento del campione. Percentuale peraltro del tutto analoga a quanti ritengono che la segmentazione avverrà unicamente a favore delle garanzie fornite dal fondo del MCC, essendo quelle dei confidi – vigilati e non - sostanzialmente equiparate anche a causa dell'incapacità delle banche di ottenere risparmi patrimoniali sfruttando le garanzie fornite da soggetti eligibili. Occorre infine sottolineare come la poco chiara situazione normativa che sta interessando il settore dei 112 non sembri destare particolari preoccupazioni tra gli appartenenti alla stessa categoria.

Tavola 2.33: Opinioni circa il futuro andamento del mercato delle garanzie

<b>Ritenere plausibile una riduzione dei volumi di attività a causa della mancata iscrizione all'albo 106</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 106</b>
Sì	83%	31%
No	17%	69%
<b>Ritenete plausibile una segmentazione del mercato nei prossimi anni?</b>	<b>Confidi 106</b>	<b>Confidi 112</b>
Sì, di fatto già adesso le banche danno preferenza al fondo del MCC e, in seconda battuta, alle garanzie fornite da soggetti vigilati	75%	36%
Sì, ma la preferenza ricadrà solo sulle garanzie fornite dal fondo del MCC, con quelle erogate dai confidi - vigilati e non - sostanzialmente equiparate, anche a causa dell'incapacità delle banche di ottenere risparmi patrimoniali dalle garanzie fornite da soggetti eligibili	13%	36%
Sì, non tanto tra le garanzie del fondo del MCC e dei confidi vigilati, ma soprattutto a causa della non chiara situazione normativa che coinvolge i confidi non vigilati	8%	8%
No, dal momento che per la banca è importante ottenere una garanzia, qualunque sia il soggetto garante	4%	21%

Per concludere la disamina della redditività e dell'efficienza degli attori attivi nell'offerta di garanzie mutualistiche, è inevitabile analizzare più nel dettaglio i

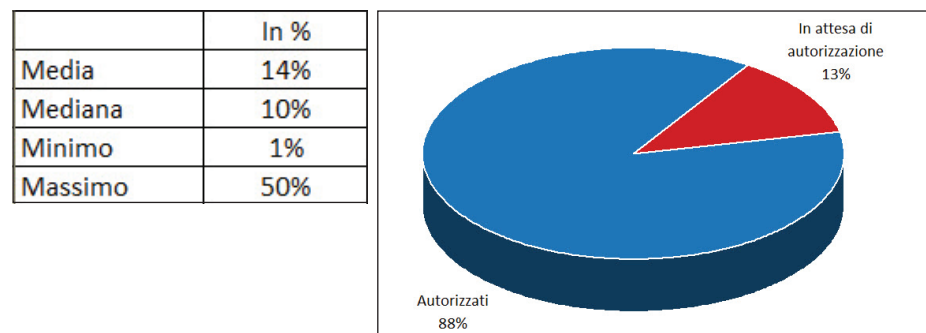
costi e le difficoltà riscontrate dal campione dei 106 per ottenere l'autorizzazione per l'iscrizione al nuovo albo. Complessivamente dei 24 soggetti appartenenti al campione, ben 21 sono già stati autorizzati e iscritti nell'apposito albo, pari all'88 per cento del campione, mentre 3 sono invece i rispondenti ancora in attesa dell'autorizzazione (Tavola 34).

Tutte le attività poste in essere al fine di adeguare la struttura e l'organizzazione del confidi in accordo con quanto previsto della nuova normativa hanno portato mediamente a un aggravio dei costi per ciascuna struttura pari al 14 per cento. Si tratta di un valore superiore a quello mediano che mette in evidenza come in realtà la maggior parte del campione sia caratterizzata da un peso dei costi di adeguamento alla nuova normativa inferiore al dato medio. Da sottolineare che all'interno del campione i valori indicati dai rispondenti si presentano alquanto eterogenei, variando da un minimo dell'1 a un massimo del 50 per cento.

A tal fine occorre ricordare che la dimensione del confidi può avere un'influenza sostanziale nel definire l'entità di tale variabile. È del tutto naturale, infatti, che i soggetti di dimensioni più elevate siano caratterizzati da un'incidenza minore di tali tipologie di costi se comparati con i confidi più piccoli, il cui peso sarà inevitabilmente superiore.

Abbiamo infine richiesto ai partecipanti al sondaggio di indicare quale sia stata la maggiore difficoltà riscontrata per l'ottenimento dell'autorizzazione. I risultati, non riportati in forma grafica a causa delle loro difficile trattabilità, sembrano comunque mettere in evidenza due tipologie principali di problematiche. Innanzitutto la difficoltà maggiormente sentita è rappresentata dalle modifiche statutarie richieste da Banca d'Italia per poter accedere al nuovo albo. In secondo luogo particolarmente rilevanti sono state anche le problematiche legate alla redazione di un piano di sviluppo attendibile e sostenibile. Su quest'ultima problematica grava infatti l'incertezza dell'attuale contesto macroeconomico e la dinamica di continua riduzione dei volumi erogati che persiste sul mercato delle garanzie. Marginale invece la quota di quanti hanno indicato come principale problematica l'innalzamento del volume di attività finanziarie minimo.

Tavola 2.34: Incidenza spese sostenute per adeguamento nuova normativa rispetto ai costi totali e rilevanza soggetti già autorizzati



Le rilevanti problematiche che affliggono l'intero sistema del credito e, in special modo quello delle garanzie, non sembrano però destare particolari preoccupazioni ai soggetti vigilati in termini di capacità di essere in grado di rispettare i requisiti patrimoniali minimi imposti dalle Autorità di Vigilanza. La Tavola 35 mette in evidenza come ben l'83 per cento del campione ritenga improbabile che si manifestino difficoltà nei prossimi anni sul fronte dei requisiti patrimoniali necessari a fronteggiare il rischio di credito assunto. Diversa si presenta invece la situazione prendendo in esame la capacità prospettica di rispettare il volume di attività finanziarie minimo.

Degna di nota è infatti la rilevanza di quanti non escludono la possibilità che sorgano difficoltà in futuro nel mantenere la soglia minima pari a 150 milioni di euro (43 per cento del campione).

Le ragioni alla base della discrepanza appena descritta tra la capacità di rispettare i requisiti patrimoniali e quella di mantenere un volume di attività finanziarie adeguato sono da ricercare innanzitutto nelle dinamiche vissute dal sistema. Il più ridotto apporto di risorse di natura pubblica rispetto al passato e la persistente contrazione delle garanzie erogate, il cui impatto è di fondamentale importanza sull'autofinanziamento generato dai ricavi, dovrebbero avere un impatto significativamente maggiore sul volume di attività finanziarie del singolo confidi. Senza un'inversione di tendenza, è presumibile infatti che questi possano contare su minori risorse da destinare alle erogazioni di garanzie a cui si aggiunge una domanda di garanzie non particolarmente intensa. All'opposto, è del tutto naturale che gli elementi appena

citati abbiano un'incidenza limitata sui coefficienti patrimoniali, essendo questi proporzionali al rischio assunto da ciascun confidi mediante l'erogazione di garanzie.

L'ultima sezione della Tavola 35 espone invece le strategie che i confidi ritengono maggiormente adottabili al fine di mantenere e incrementare i volumi di attività. Una quota particolarmente consistente, pari al 37 per cento del campione, vede nella crescita esterna mediante operazioni di aggregazione la soluzione principale alla soglia minima imposta, grazie alla possibilità di raggiungere in tempi relativamente brevi volumi consistenti, difficilmente conseguibili negli stessi tempi attraverso la sola crescita per via interna. Come visto per le analisi relative alla diversificazione del portafoglio garanzie, anche per quanto riguarda l'espansione dei volumi lo sviluppo dell'offerta in nuovi mercati geografici e il lancio di nuovi prodotti sembrano essere percepiti come utili alternative alla fusione. Entrambe le scelte sono state infatti indicate dal 20 per cento circa del campione.

Tavola 2.35: Aspettative sulla capacità di rispettare requisiti patrimoniale e VAF minimo

Difficoltà nei prossimi anni nel rispettare i requisiti patrimoniali previsti?	%
Sì	17%
No	83%
Difficoltà nel rispettare della soglia minima di volume di attività finanziarie:	%
Sì	42%
No	54%
Strategie utilizzabili al fine di mantenere la soglia di attività finanziarie minima prevista:	%
Generico incremento delle garanzie	13%
Fusione	38%
Sviluppo geografico del mercato	19%
Diversificazione mediante nuovi prodotti	19%
Adesioni a contratti di rete	6%
Nessuna	6%

## 2.6. I processi di aggregazione e i contratti di rete tra i confidi

L'ultima parte del capitolo, come anticipato, sarà dedicata all'analisi di due fenomeni che hanno acquisito particolare rilevanza negli ultimi anni: le operazioni di aggregazione e i contratti di rete tra confidi. Si tratta di due strumenti a cui i confidi hanno fatto ampiamente ricorso, anche alla luce delle dinamiche attraversate dal settore. L'introduzione della nuova normativa e dei nuovi obblighi da rispettare per

acquisire lo status di vigilato, in particolar modo l'innalzamento già visto dei volumi di attività finanziarie minimi, hanno reso in alcuni casi inevitabile il ricorso a operazioni di aggregazione al fine di dar vita a un nuovo soggetto capace di rispettare tale soglia minima e di vantare un livello di patrimonializzazione adeguato. A ciò si aggiunge la sempre più evidente volontà di "fare sistema" dei confidi, ora maggiormente disponibili a cooperare mediante accordi di rete che consentano di ottenere importanti vantaggi sinergici derivanti da una maggior condivisione di risorse e conoscenze, nonché dall'incremento della forza contrattuale degli aderenti.

Nel corso di quest'ultimo paragrafo ci soffermeremo dapprima sulle dinamiche di aggregazione che hanno interessato il sistema negli anni passati, avvalendoci di informazioni desumibili dal Fascicolo Storico di ciascun confido, proseguendo con l'analisi dei progetti di fusione futuri, questa volta utilizzando i dati forniti dagli aderenti al questionario. È doveroso sottolineare che l'esame delle dinamiche storiche delle aggregazioni, basandosi sui dati storici, sarà focalizzata unicamente sui confidi classificati come attivi nell'ultimo anno, per i quali sono disponibili i relativi prospetti contabili per l'anno 2015. Adeguato risalto verrà dato in conclusione ai contratti di rete, uno strumento sempre più utilizzato come testimoniato dal forte sviluppo di tali forme di cooperazione nel corso degli ultimi anni.

### 2.6.1 I processi di aggregazione nel sistema confidi: storia e futuro

Una completa analisi dei processi di aggregazione del sistema delle garanzie mutualistiche richiede inevitabilmente quale punto di partenza l'esame delle dinamiche storiche che hanno coinvolto i diversi attori del mercato. Prima di procedere con le analisi, è necessario ribadire nuovamente che i dati utilizzati per le elaborazioni fanno riferimento unicamente alle strutture di primo grado attive di ciascuna categoria per le quali è disponibile il bilancio d'esercizio per l'anno 2015<sup>3</sup>.

La Tavola 36 mette in evidenza per ciascuna categoria la rilevanza dei soggetti coinvolti negli ultimi 14 anni in operazioni di aggregazione. Com'era presumibile, tale incidenza si presenta nettamente più consistente tra i vigilati: complessivamente

ben 31 dei 39 iscritti all'albo 106, o in attesa di ottenere la relativa autorizzazione, hanno dato vita in passato a fusioni con altri enti garanti (79 per cento del campione).

Completamente opposto è invece il quadro che emerge dall'analisi dei 112. Per tali soggetti una netta maggioranza, pari al 77 per cento del campione, non ha mai fatto ricorso a strategie di crescita esterna per rafforzare la rispettiva posizione sul mercato, avvalendosi unicamente dello sviluppo interno. Solo il 23 per cento del campione ha realizzato in passato aggregazioni.

Da sottolineare che sulla dinamica appena descritta è presumibile che non incida solo la limitata dimensione degli appartenenti alla categoria 112, che rendono particolarmente onerose tutte le procedure necessarie per espletare la procedura di aggregazione, ma anche lo stretto legame con le istituzioni del territorio di appartenenza che potrebbero in alcuni casi rappresentare un vincolo alla costituzione di soggetti in grado di avere un'operatività su più ampia scala.

Tavola 2.36: Confidi protagonisti di operazioni di aggregazione nel periodo 2003-2016

	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	In %	N.	In %
<b>Si</b>	<b>31</b>	<b>79%</b>	<b>52</b>	<b>23%</b>
<b>No</b>	<b>8</b>	<b>21%</b>	<b>172</b>	<b>77%</b>
<b>Totale</b>	<b>39</b>	<b>100%</b>	<b>224</b>	<b>100%</b>

Oltre alla mera conta numerica dei soggetti coinvolti in operazioni di fusione, è interessante approfondire la distribuzione temporale di queste operazioni. A tal fine la Tavola 37 mette in evidenza il numero di fusioni avvenuto in ciascun anno e la relativa incidenza rispetto al totale delle operazioni eseguite. Per entrambe le categorie, le aggregazioni concluse sembrano essere distribuite in modo piuttosto uniforme nel periodo considerato, sebbene sia doveroso sottolineare come il biennio precedente la crisi finanziaria del 2008 sia caratterizzato da una maggiore numerosità di tali operazioni, accogliendone il 21 e il 24 per cento del totale rispettivamente per vigilati e non. Nonostante l'ampia portata della crisi appena citata, è interessante notare come la riduzione del fenomeno sia stata progressiva. Fatta eccezione per l'anno

Note

<sup>3</sup> Per i confidi 112 saranno quindi considerati unicamente i codici 1

2011, a partire dal 2008 è possibile osservare una graduale riduzione del numero di aggregazioni giunte a toccare il minimo solo negli anni 2013-2014 a seconda che si consideri l'una o l'altra categoria. Da segnalare, infine, la decisa ripresa delle aggregazioni nel corso degli ultimi 3 anni, soprattutto tra i vigilati. Un quinto delle operazioni totali sono state concluse in tale lasso temporale, evidenziando come l'innalzamento della soglia minima per ottenere l'iscrizione all'albo dei vigilati abbia di fatto spinto molti confidi a incrementare i volumi ricorrendo alle aggregazioni.

Tavola 2.37: Anno di fusione

	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	In %	N.	In %
2003	6	9%	6	9%
2004	2	3%	5	7%
2005	5	7%	4	6%
2006	8	12%	9	13%
2007	6	9%	8	11%
2008	4	6%	5	7%
2009	4	6%	6	9%
2010	5	7%	5	7%
2011	7	10%	3	4%
2012	3	4%	5	7%
2013	2	3%	4	6%
2014	5	7%	1	1%
2015	6	9%	5	7%
2016	3	4%	2	3%
Nd	1	1%	2	3%
<b>Totale</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

La Tavola 38 permette di approfondire quanto descritto finora, considerando anche il numero di soggetti coinvolti in ciascuna operazione, nonché la frequenza con la quale queste sono state realizzate. Guardando alla numerosità delle aggregazioni realizzata dal singolo confidi anche in anni non consecutivi, si rende subito evidente la differenza tra le due categorie in termini di ricorso a tali forme di crescita. Tra i vigilati prevalgono infatti coloro che hanno fatto delle aggregazioni uno strumento piuttosto ricorrente al fine di accelerare il loro sviluppo: quasi i tre quarti del campione hanno realizzato più di un'aggregazione nel periodo consi-

derato. Di questi, particolarmente significativa è la quota di coloro che ne hanno realizzate due (45 per cento del campione). Ragguardevole anche la numerosità di quanti hanno fatto un utilizzo ancora più intenso delle operazioni di aggregazione, realizzando fusioni tre o più volte, pari a poco meno del 30 per cento del campione. Nettamente meno frequenti sono tali operazioni per i confidi 112. Il 73 per cento del campione ha realizzato aggregazioni un'unica volta nel corso dell'orizzonte temporale considerato, a testimonianza della straordinarietà di tale forma di crescita anche legata alle maggiori difficoltà gestionali per i soggetti di minori dimensioni nell'integrare le diverse controparti coinvolte. Marginale è invece la quota di 112 interessati da una maggior frequenza di tali operazioni, soprattutto considerando che quelli coinvolti in due o più fusioni rappresentano solamente l'8 per cento del campione.

La differenza appena descritta tra le due categorie appare del tutto concorde con il numero di operazioni complessivo di ciascuna di queste evidenziato nella precedente Tavola 37, che vede per i 39 confidi 106 un numero di aggregazioni molto simile a quello complessivo dei 112, pur essendo quest'ultimi molto più numerosi.

La seconda sezione della Tavola 38 mette invece in evidenza i soggetti coinvolti in ciascuna operazione. In questo caso la discrepanza appena commentata tra 106 e 112 si presenta decisamente meno accentuata. Più nel dettaglio, per entrambe le categorie sembra emergere una certa difficoltà nell'integrazione di soggetti caratterizzati da diversa operatività, come testimoniato dalla netta maggior incidenza delle operazioni che coinvolgono unicamente un confidi oltre a quello incorporante, che rappresentano il 63 e l'81 per cento rispettivamente per vigilati e non.

Una maggior differenza emerge però prendendo in esame le aggregazioni di maggiore dimensione, quelle cioè che hanno coinvolto più di tre di strutture. Tra i 106 il peso di coloro che hanno coinvolto nell'operazione un numero consistente di soggetti è ragguardevole (16 per cento), peraltro arrivando a coinvolgere anche fino a 18 confidi; al contrario di quanto registrato tra i 112 dove solo due operazioni hanno visto la partecipazione di un numero di strutture superiore alle 3 unità.

Tavola 2.38: Caratteristiche dei bilanci dei confidi vigilati in termini di trasparenza

	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	In %	N.	In %
<b>Fusioni multiple</b>				
Confidi fusi in più esercizi	23	74%	14	27%
Di cui:				
Due volte	14	45%	10	19%
Tre volte	5	16%	4	8%
Più di tre volte	4	13%	0	0%
Confidi fusi una volta sola	8	26%	38	73%
<b>Totale</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>
<b>Numero confidi coinvolti nella fusione</b>	<b>N.</b>	<b>In %</b>	<b>N.</b>	<b>In %</b>
Uno	43	64%	56	80%
Due	7	10%	11	16%
Tre	6	9%	1	1%
Più di tre	11	16%	2	3%
<b>Totale</b>	<b>67</b>	<b>100%</b>	<b>70</b>	<b>100%</b>

Dopo aver esaminato frequenza e numero di soggetti coinvolti nelle operazioni di aggregazione, è interessante prendere in esame l'ambito geografico in cui queste sono state realizzate. A tal fine nella Tavola 39 vengono esposte separatamente le aggregazioni avvenute tra confidi appartenenti alla medesima regione da quelle multiregionali.

Sebbene in teoria le fusioni siano spesso mirate anche ad ampliare l'ambito geografico presidiato dai confidi in modo da generare maggior ricavi e diversificare il portafoglio garanzie spesso eccessivamente sbilanciato verso imprese attive nel territorio di appartenenza, quanto esposto nella Tavola 34 sembrerebbe suggerire motivazioni diverse alla base delle suddette operazioni. Il limitato numero di confidi interessati da fusioni oltre i confini regionali, pari al 31 per cento tra i vigilati e al 4 per cento tra i non vigilati, sembra infatti suggerire come vi siano altre ragioni alla base delle operazioni di aggregazione, tra le quali presumibilmente anche il consolidamento e il rafforzamento della posizione competitiva sul rispettivo mercato regionale.

Tavola 2.39: Spese amministrative con incidenza maggiore

I fondi aggregati appartengono alla stessa regione:	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	In %	N.	In %
Si	21	68%	50	96%
No	10	32%	2	4%
<b>Totale</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>

La successiva Tavola 40 è volta invece a cogliere un ulteriore aspetto relativo all'ambito geografico delle operazioni realizzate, vale a dire l'incidenza delle aggregazioni per ciascuna macroregione del paese. Coerentemente con quanto già visto nel capitolo precedente riguardo la numerosità dei confidi in ciascuna macroarea, tra i vigilati è possibile notare una netta concentrazione di soggetti frutto di aggregazioni tra le regioni settentrionali. Circa il 60 per cento dei confidi interessati dal fenomeno sono residenti in tali aree, con una leggera prevalenza di quelli attivi nel Nord-Est. Piuttosto attivi sul fronte delle fusioni anche i confidi appartenenti alle regioni centrali, il cui peso è pari al 23 per cento, mentre meno interessati dal fenomeno sembrano essere i confidi meridionali, tra i quali solo 5 hanno realizzato in passato fusioni con altri soggetti.

Opposta è invece la rappresentazione che emerge dai soli 112. Questi, infatti, risentendo della decisa prevalenza di confidi localizzati nel Mezzogiorno, sono caratterizzati da una maggiore incidenza dei soggetti aggregati tra le regioni meridionali, le cui strutture frutto di aggregazione rappresentano il 37 per cento del campione.

Particolarmente consistente anche il peso degli aggregati nel Nord-Est, pari al 29 per cento, mentre meno rilevante è l'incidenza di quelli residenti nel Nord-Ovest e nel Centro del paese.

La maggior incidenza dei confidi oggetto di fusione tra i vigilati implica inevitabilmente che in ciascuna delle quattro macroregioni del paese sia maggioritaria la quota di soggetti aggregati rispetto al totale dei 106 attivi nello stesso territorio (Tavola 41). Più nel dettaglio la prevalenza è netta per le regioni settentrionali e quelle centrali, dove infatti il peso di tali soggetti varia dall'83 per cento del Nord-Est al 90 per cento del Nord-Ovest, mentre leggermente meno interessati dal fenomeno sono

i confidi meridionali, in cui non trascurabile è la quota di coloro che non si sono avvalsi di strategie di crescita esterna.

La numerosità complessiva dei confidi 112 rende invece decisamente inferiore l'incidenza degli aggregati in ciascuna macroregione. Anche in questo caso le regioni maggiormente interessate dal fenomeno sono quelle settentrionali, nelle quali l'incidenza degli aggregati è pari rispettivamente a 36 e 23 per cento per Nord-Est e Nord-Ovest. Degna di nota è la minor rilevanza degli aggregati meridionali, se comparata con quella delle altre macroaree, che sembra ancora una volta confermare come mediamente i confidi residenti in tale area siano di dimensioni più contenute e perciò meno propensi a intraprendere complesse operazioni di aggregazione.

Tavola 2.40: Ripartizione geografica dei confidi aggregati sulla base della localizzazione del soggetto incorporante

	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	In %	N.	In %
Nord-Ovest	9	29%	10	19%
Nord-est	10	32%	15	29%
Centro	7	23%	8	15%
Sud e Isole	5	16%	19	37%
<b>Totale</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>

Tavola 2.41: Ripartizione per area geografica sul totale del sistema

	Confidi 106			
	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole
Aggregati	90%	83%	88%	56%
Non aggregati	10%	17%	13%	44%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
	Confidi 112			
	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole
Aggregati	23%	36%	19%	20%
Non aggregati	77%	64%	81%	80%
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Termina la disamina dell'articolazione geografica, è doveroso soffermarsi sull'analisi dell'operatività settoriale dei soggetti coinvolti. A tal fine le due Tavole successive riportano rispettivamente il settore di appartenenza degli aggregati di ciascuna

categoria (Tavola 42) e il peso di quest'ultimi rispetto alla numerosità complessiva dei confidi nel relativo settore (Tavola 43).

Con riferimento alla ripartizione settoriale degli aggregati, è inevitabile che questa rifletta piuttosto fedelmente quanto emerso in precedenza riguardante l'articolazione per settore di appartenenza (Capitolo 1). Vista la netta maggior rilevanza dei confidi multisettoriali all'interno della categoria 106, è del tutto naturale che questi siano caratterizzati da un'elevata incidenza del fenomeno di aggregazione, rappresentandone l'81 per cento del campione. Per quanto riguarda il restante 19 per cento, più della metà è costituita da soggetti afferenti al settore artigiano, mentre marginale è il numero di strutture che si rivolgono al settore primario e a quello terziario.

La forte rilevanza dei soggetti multisettoriali, del tutto attesa visto che spesso le aggregazioni coinvolgono soggetti appartenenti a settori differenti al fine proprio di creare un unico soggetto maggiormente diversificato, interessa in maniera piuttosto rilevante anche i confidi 112, rappresentando questi poco meno del 60 per cento dei soggetti che hanno realizzato fusioni in passato. Rispetto a quanto visto per i 106, tuttavia, non trascurabile è anche il numero di confidi con specializzazione settoriale oggetto di aggregazioni in passato, tra i quali spiccano quelli attivi nel settore artigiano e nel terziario, il cui peso è pari rispettivamente al 19 e al 15 per cento.

Guardando alla rilevanza delle strutture aggregate in ciascun settore rispetto alla numerosità di quelle in essi operanti, è possibile notare un'incidenza particolarmente elevate dei confidi 106 monosettoriali oggetto di aggregazione in passato.

Tale evidenza sembrerebbe indicare che la scelta di realizzare operazioni di aggregazioni sia quasi obbligata al fine di dar vita a soggetti caratterizzati da un'adeguata massa critica necessaria per raggiungere la soglia minima prevista per ottenere lo status di vigilato e per sopportare i più ingenti oneri imposti dalla vigilanza, pur mantenendo un'offerta strettamente legata al settore di appartenenza.

L'incidenza relativa dei confidi protagonisti di aggregazioni in ciascuna categoria si riduce sensibilmente tra i non vigilati. Ancora una volta sono i confidi multisettoriali a vantare il maggior peso relativo: a livello complessivo il 28 per cento dei soggetti di questa categoria sono stati interessati da operazioni di aggregazione.

Per quanto riguarda i confidi con specializzazione settoriale, non è possibile notare differenze particolarmente significative tra le varie categorie: il peso degli aggregati per ciascuna di queste varia dal 17 per cento delle strutture artigiane e industriali al 23 dei confidi agricoli.

Tavola 2.42: Settore di appartenenza dei confidi aggregati

	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	In %	N.	In %
Artigianato	3	10%	10	19%
Agricoltura e Pesca	1	3%	3	6%
Industria	0	0%	1	2%
Commercio, Turismo e Servizi	2	6%	8	15%
Multisetore	25	81%	30	58%
Totale	31	100%	52	100%

Tavola 2.43: Ripartizione per settore sul totale di sistema

	Confidi 106				
	Artigianato	Agricoltura e Pesca	Industria	Commercio, Turismo e Servizi	Multisetore
Aggregati	100%	50%	0%	100%	81%
Non aggregati	0%	50%	100%	0%	19%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%
	Confidi 112				
	Totale	Agricoltura e Pesca	Industria	Commercio, Turismo e Servizi	Multisetore
Aggregati	17%	23%	17%	20%	28%
Non aggregati	83%	77%	83%	80%	72%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%

Per concludere l'esame delle operazioni di fusione e acquisizione che hanno caratterizzato il settore è interessante focalizzare l'attenzione sul fenomeno in termini prospettici. A tal fine nel questionario abbiamo ritenuto opportuno introdurre alcune domande volte a comprendere quali possano essere le dinamiche future.

Nonostante il sistema dei vigilati sia stato interessato negli ultimi anni da un discreto numero di fusioni, tanto da essere tornati a livelli prossimi a quelli vissuti prima dello scoppio della crisi finanziaria, i confidi appartenenti a tale gruppo si confermano quelli maggiormente propensi alla realizzazione di aggregazioni. Il 57 per cento del campione ha in progetto fusioni nell'arco del biennio 2017-18, sugge-

rendo ed avvalorando l'ipotesi che proprio l'innalzamento dei volumi minimi possa averli indotti a considerare concretamente la possibilità di porre in essere aggregazioni per superare la nuova soglia minima. Tale evidenza sembra anche confermata guardando alle garanzie medie dei confidi che hanno in progetto tali operazioni: mediamente questi hanno infatti una dimensione nettamente inferiore a quelli che non hanno intenzione di realizzare fusioni; inferiore anche alla nuova soglia minima prevista, pari a 150 milioni.

Anche all'interno della categoria 112 mediamente sono i soggetti di minori dimensioni ad essere maggiormente interessati dal fenomeno, a testimonianza della percezione di tali operazioni come utili strumenti per incrementare la competitività del confidi in tempi relativamente brevi.

Tavola 2.44: Aggregazioni previste

	Confidi 106		Confidi 112	
	%	Garanzie media 2015	%	Garanzie media 2015
Sì	57%	135.201.722	31%	10.569.042
No	43%	212.268.044	69%	23.059.669

La successiva Tavola 45 ci permette di approfondire l'analisi di quanto appena descritto mettendo in evidenza l'articolazione settoriale e geografica dei soli soggetti che hanno in progetto la realizzazione di tali operazioni. Prendendo in esame quest'ultimo aspetto, i confidi 106 sono caratterizzati da una distribuzione pressoché uniforme tra le quattro aree che compongono il paese: solo il Nord-Ovest è interessato da una lieve maggior incidenza di quanti intendono aggregarsi (31 per cento), facendo peraltro registrare un unico soggetto in più rispetto alle altre macroaree, la cui incidenza è pari al 23 per cento. Tra i non vigilati decisamente più attivi sembrano essere i confidi residenti nel Mezzogiorno, che complessivamente rappresentano poco meno del 70 per cento del campione, complice anche la loro netta maggior numerosità e l'elevata frammentazione del mercato delle garanzie della regione.

Guardando invece all'articolazione settoriale, dominante è il peso dei confidi multisettoriali in ciascuna categoria, pari all'84 e al 54 per cento rispettivamente per vigilati e non.

Mentre tra i 106 minoritario è il peso assunto dai confidi con specifica vocazione settoriale, tra i 112 degno di nota è il numero di confidi artigiani interessati a concludere operazioni di aggregazione, pari al 31 per cento del campione, e quelli che si rivolgono al settore terziario, che ne costituiscono invece il 15 per cento.

Tavola 2.45: Ripartizione geografica e settoriale dei confidi con progetto di fusione

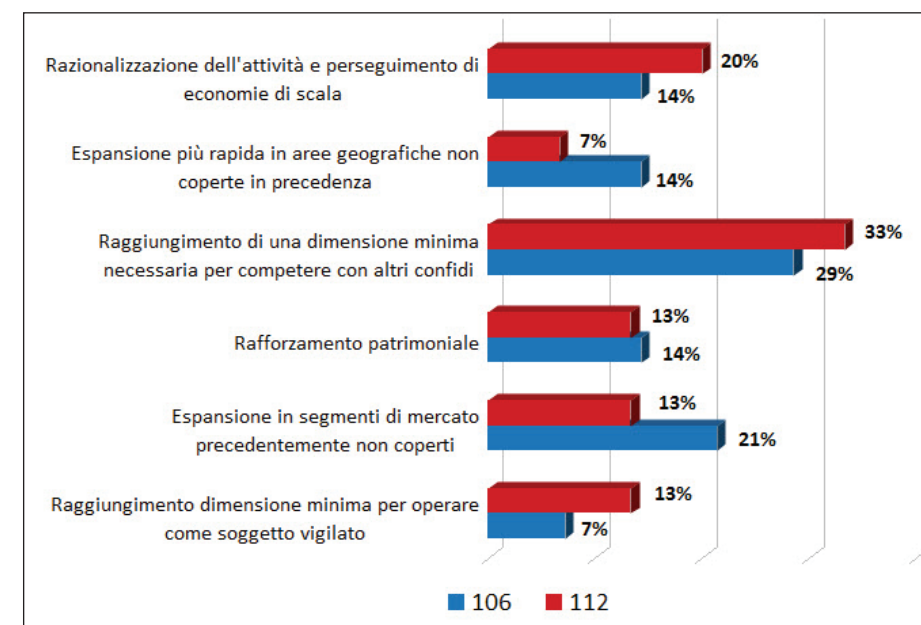
Area Geografica	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	In %	N.	In %
Nord-Ovest	4	31%	2	15%
Nord-est	3	23%	1	8%
Centro	3	23%	1	8%
Sud e Isole	3	23%	9	69%
Totale	13	100%	13	100%
Settore di operatività:	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	In %	N.	In %
Artigianato	1	8%	4	31%
Agricoltura e Pesca	0	0%	0	0%
Industria	0	0%	0	0%
Commercio, Turismo e Servizi	1	8%	2	15%
Multisetto	11	85%	7	54%

L'analisi delle aggregazioni si conclude esaminando gli obiettivi perseguiti dai confidi che intendono avvalersi di tale strumento di crescita. Quanto messo in evidenza nella 46, pur con alcune fisiologiche differenze, non sembra indicare l'esistenza di discrepanze particolarmente rilevanti tra 106 e 112. Per entrambe le categorie l'obiettivo principale è rappresentato dal raggiungimento di dimensioni tali da poter competere efficacemente con gli altri player presenti sul mercato, aspetto più sentito tra i 112 (33 per cento), rispetto ai 106 (29 per cento). La seconda motivazione per ordine d'importanza per gli appartenenti a quest'ultima categoria è rappresentata dalla possibilità di penetrare in modo diretto in segmenti di mercato non coperti in precedenza, grazie all'incorporazione di soggetti in essi già attivi. Per quanto riguarda i 112, rilevante si presenta anche la quota di coloro che guardano alle fusioni per ottenere una maggior efficienza operativa, puntando su una razionalizzazione delle attività e sul perseguimento di economie di scala, essenziali per migliorare l'equilibrio economico-finanziario del confidi. Da sottolineare infine come

marginale sia il numero di coloro che ricercano nella aggregazioni il raggiungimento della dimensione minima per operare come confidi vigilato, aspetto con un peso nettamente inferiore tra i vigilati.

Tale dato, unitamente alla quota decisamente più elevata di coloro che indicavano questa come motivazione principale nel precedente Osservatorio, potrebbe in realtà voler dire che coloro che maggiormente necessitavano di un aumento consistente del volume di attività abbiano già realizzato le operazioni previste, non essendo quindi intenzionati a realizzarne altre nel breve termine.

Tavola 2.46: Obiettivi perseguiti dalla fusione



### 2.6.2 I contratti di rete tra confidi

Dopo aver esaminato nel dettaglio le operazioni di aggregazione che hanno caratterizzato il settore negli anni passati, nonché le intenzioni dei confidi di realizzarne altre nel corso del prossimo biennio, si conclude il presente Capitolo attraverso l'analisi di quello che spesso è un passo preliminare all'aggregazione di più strutture per dar vita a un unico soggetto: i contratti di rete tra confidi. Seppur di costituzione relativamente recente, si tratta di uno strumento capace di svilupparsi notevolmente



negli ultimi anni grazie alla possibilità di condividere tutta una serie di competenze, conoscenze e best practice in grado di arricchire i singoli partecipanti, nonché di aumentarne la forza contrattuale e la competitività. A differenza di quanto avvenuto per le fusioni, le successive analisi saranno incentrate unicamente sulle risposte forniteci dai partecipanti al sondaggio, dal momento che difficilmente nei prospetti contabili è possibile trovare informazioni relative all'utilizzo di tali strumenti.

Come per le aggregazioni, è innanzitutto necessario osservare la dimensione del fenomeno, considerando la numerosità dei soggetti aderenti ad accordi di rete (Tavola 47).

Com'era presumibile l'adesione a tali forme contrattuali si presenta più rilevante tra i non vigilati i cui aderenti rappresentano infatti il 61 per cento del campione, al contrario di quanto fatto registrare dai vigilati dove solo il 46 per cento ha indicato di avervi aderito. L'evidenza appena descritta sembrerebbe quindi indicare in prima battuta come siano proprio i confidi minori quelli capaci di trarre maggiori benefici dagli accordi di rete, grazie alla condivisione di tutta una serie di risorse, non solo di natura monetaria, che gli consentono di superare difficoltà operative spesso direttamente legate alla loro limitata dimensione. Anche le grandezze relative alle garanzie medie sembrano avvalorare l'ipotesi appena descritta, suggerendo come siano in media i soggetti di minori dimensioni all'interno di ciascuna categoria a essere maggiormente propensi all'ingresso in tali forme di cooperazione.

Tavola 2.47: Confidi aderenti ad accordi di rete

	Confidi 106			Confidi 112		
	N.	In %	Garanzia media 2015	N.	In %	Garanzia media 2015
<b>Si</b>	<b>11</b>	<b>46%</b>	<b>134.230.014</b>	<b>25</b>	<b>61%</b>	<b>14.834.722</b>
<b>No</b>	<b>13</b>	<b>54%</b>	<b>190.591.715</b>	<b>16</b>	<b>39%</b>	<b>27.420.950</b>
<b>Totale</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>	<b>164.759.269</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>	<b>24.168.941</b>

La successiva Tavola 48 ci permette di approfondire quanto appena commentato, mediante l'esame dell'ambito geografico di operatività della rete. Quanto emerge dalla lettura della Tavola riflette piuttosto direttamente l'operatività dei confidi appartenenti alle due categorie emerso nel corso del Capitolo precedente. Il più ampio

ambito geografico generalmente presidiato dai vigilati è confermato anche dalla loro maggior propensione alla stipula di accordi di rete a valenza nazionale, essendo questi complessivamente pari al 45 per cento di quelli totali. Anche in questo caso sembra emergere lo stretto legame degli enti di garanzia con il territorio di appartenenza, come testimoniato dalla rilevanza degli accordi limitati a soggetti attivi nella stessa regione, pari al 36 per cento del campione. Quest'ultima tipologia di accordi di rete è invece quella prevalente tra i non vigilati, che spesso cercano di andare oltre la tipica operatività provinciale, mediante la condivisione di risorse e attività con gli altri confidi attivi nella regione. Da sottolineare comunque la rilevanza degli accordi a carattere multiregionale, la cui incidenza è superiore a quella vista per i 106 e pari al 24 per cento, e quella dei contratti di rete a valenza nazionale che, pur essendo inferiore a quanto visto per i vigilati, interessa un quarto degli aderenti al sondaggio.

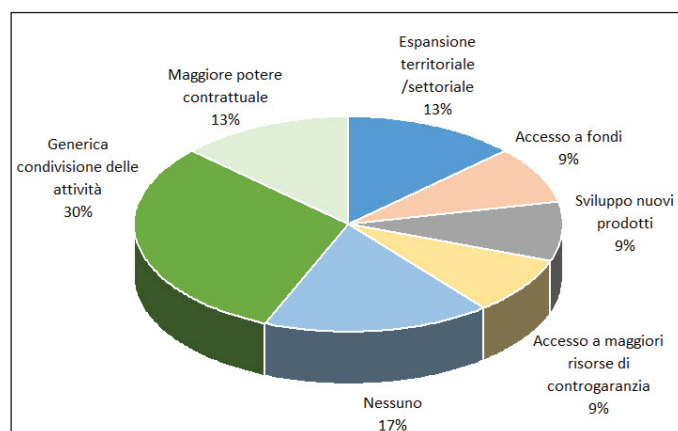
Tavola 2.48: Ambito di operatività della rete

	Confidi 106		Confidi 112	
	N.	In %	N.	In %
<b>Provinciale</b>	<b>1</b>	<b>9%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>Multi-provinciale</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>1</b>	<b>4%</b>
<b>Regionale</b>	<b>4</b>	<b>36%</b>	<b>12</b>	<b>48%</b>
<b>Multi-regionale</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>6</b>	<b>24%</b>
<b>Nazionale</b>	<b>5</b>	<b>45%</b>	<b>6</b>	<b>24%</b>
<b>Nd</b>	<b>1</b>	<b>9%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>Totale</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>	<b>25</b>	<b>100%</b>

Al fine di comprendere meglio quali possano essere i vantaggi derivanti dall'adesione ad accordi di rete, abbiamo ritenuto interessante chiedere esplicitamente ai rispondenti quali siano stati i maggiori benefici conseguiti. La Tavola 49 mostra i vantaggi ottenuti considerando congiuntamente quanto indicato da 106 e 112 dal momento che spesso le reti in oggetto sono composte dagli appartenenti all'una e all'altra categoria. È interessante notare come il primo vantaggio, indicato da poco meno di un terzo dei rispondenti, sia rappresentato dalla generica condivisione di

varie attività e problematiche, in modo da poter trovare soluzioni e proposte condivise sviluppando eventualmente strategie comuni. Sebbene sulla carta i vantaggi per gli aderenti ad accordi di rete possano essere molteplici, significativa si presenta anche la quota di coloro che dopo anni dalla stipula di tali forme di network affermano di non aver tratto alcuna utilità dall'adesione (17 per cento). Leggermente meno rilevante è l'incidenza di coloro che hanno riscontrato una crescita della forza contrattuale, sia in sede di negoziazione con le banche, sia in termini di maggior considerazione delle richieste avanzate presso le istituzioni, nonché il peso di quanti hanno potuto beneficiare di un'espansione della loro attività verso un più ampio ambito geografico o a nuovi settori.

Tavola 2.49: Benefici degli accordi di rete



Per concludere la rappresentazione, è doveroso abbandonare le analisi del fenomeno dal punto di vista storico, passando ad esaminarlo in un'ottica prospettica. A tal fine la Tavola 50 espone la propensione dei rispondenti al sondaggio a possibili future adesioni ad accordi di rete. Vista la rilevante incidenza di quanti hanno già aderito a tali strumenti, appare del tutto naturale che ciascun gruppo sia caratterizzato da una prevalenza di coloro che non sono interessati a partecipare a tali forme contrattuali. Questi rappresentano infatti il 74 per cento dei vigilati e il 54 dei non vigilati. Tra le 13 strutture 106 che in precedenza hanno dichiarato di non aver aderito a tali forme di network, è interessante sottolineare che 6 di queste hanno in progetto una futura adesione, segnalando come le reti siano percepite come un im-

portante strumento di condivisione anche tra i confidi maggiori. Per quanto riguarda i 112, pur essendo una lieve minoranza, consistente è anche la numerosità di quanti hanno intenzione di partecipare in futuro a tali forme di cooperazione. In particolare, con riferimento a quest'ultimi, è interessante notare come il loro numero sia addirittura superiore a quanti non hanno ancora preso parte a tali network, segnalando come la loro utilità sia particolarmente sentita tra le strutture di minori dimensioni, tanto da spingere alcuni soggetti ad aderire simultaneamente a più reti di confidi.

Tavola 2.50: Adesioni previste a contratti di rete

	Confidi 106			Confidi 112		
	N.	In %	Garanzia media 2015	N.	In %	Garanzia media 2015
<b>Sì</b>	6	26%	125.162.056	18	46%	31.558.291
<b>No</b>	17	74%	184.078.264	21	54%	17.614.936
<b>totale</b>	23	100%	168.708.818	39	100%	24.050.331