

La finanza delle imprese artigiane e il nuovo ruolo dei confidi

Intervento di Luca Erzegovesi alla Celebrazione del Cinquantennale della Cooperativa Artigiana di Garanzia di Bari – 16 maggio 2008

Sintesi

La celebrazione odierna rievoca il periodo degli anni cinquanta, durante il quale è stata fondata, esattamente 50 anni fa, la Cooperativa artigiana di Garanzia di Bari. In quel periodo ha preso forma in Italia il sistema di finanziamento delle piccole e medie imprese: si è formata la rete dei Mediocrediti regionali, si sono attivati gli sportelli di rifinanziamento del Mediocredito Centrale e di Artigiancassa e, fatto che più ci interessa oggi, si è lanciato il modello del consorzio e della cooperativa di garanzia fidi. Dei tre canali dedicati al finanziamento della piccola impresa, i primi due sono stati di fatto assorbiti nel processo di privatizzazione e di despecializzazione del sistema bancario. Il terzo è rimasto, ed anzi si è sviluppato. Parlare di enti di garanzia collettiva oggi significa parlare dell'unico soggetto istituzionale che adempie alla missione esclusiva di facilitare l'accesso al credito e la buona gestione finanziaria delle piccole e medie imprese.

Veniamo da quasi dieci anni di credito relativamente abbondante e a buon mercato. Le Pmi non sono state razionate, o per evitare il razionamento è stato sufficiente per loro fornire le tradizionali garanzie personali e reali. L'intervento dei confidi ha accresciuto la disponibilità di prestiti chirografari, specialmente con grosse operazioni strutturate, sul modello dei "bond di distretto". Il credito garantito dai confidi ha però un'incidenza relativamente contenuta, seppure nettamente superiore a quanto si riscontra in altri paesi europei. Pertanto c'è che mette in dubbio la necessità di un soggetto mutualistico sponsorizzato dalla mano pubblica là dove, secondo alcuni, basterebbe il mercato.

I confidi servono veramente? Le banche e le imprese potrebbero farne a meno? La questione è più che mai attuale, e per nulla scontata. Non c'è una risposta univoca, dato che l'universo degli enti di garanzia è troppo variegato e complesso per essere ricondotto ad un'unica formula buona per tutti. E' fuor di dubbio che il settore conoscerà una profonda trasformazione nei prossimi mesi. Con un sincronismo quasi perfetto, in sei – sette mesi, si vanno ad impiantare i tre pilastri del quadro normativo per i confidi. Alludo alle nuove disposizioni di Vigilanza prudenziale ex Basilea 2, in vigore da gennaio 2008, alle Istruzioni di vigilanza della Banca d'Italia sui confidi, pubblicate a fine febbraio e, da non trascurare, le

nuove regole europee sugli aiuti di Stato in forma di garanzia, in vigore probabilmente da luglio. Nei prossimi dodici mesi il settore della garanzia collettiva potrebbe cambiare volto: da una popolazione composta da diverse centinaia di enti non vigilati, si potrebbe giungere ad un assetto più concentrato, con poche decine di confidi “107” attorno alle quali gravitano reti di confidi “106” legati da alleanze commerciali e possibili futuri “incorporandi”.

La concentrazione del settore è inarrestabile? Che ruolo possono avere in questo contesto i confidi 106 che intendono rimanere autonomi, sia pur avvalendosi di infrastrutture di controgaranzia e di servizio?

E' stata data una forte enfasi, nell'azione legislativa, alla creazione di una rete di intermediari di garanzia vigilati, e possiamo interpretarla anche come reazione all'indebolimento che si è prodotto nel sistema di offerta del credito a medio termine alle Pmi, cui si accennava in apertura. Si tratta di un motivo che spesso non si menziona, ma che vale quanto quello, più popolare, della necessità di adeguare ai requisiti di Basilea 2 i confidi e i loro prodotti, cosa che è riconosciuta ai “107”. I confidi sono in questo disegno visti come agenti ben strutturati che supportano le banche nell'originazione di grossi pacchetti di prestiti a medio termine, collaborando nella raccolta e nell'esame delle pratiche e assumendo parte dei rischi con risorse patrimoniali dei soci e dei fondi di garanzia pubblici.

C'è però un altro *gap* nel sistema, che esisteva anche ai tempi dei Mediocrediti, e che aspetta ancora di essere colmato. Mi riferisco ai servizi di affiancamento e consulenza alla gestione finanziaria delle piccole imprese, prive di un'evoluta funzione amministrativa. In quest'area c'è spazio per soggetti professionali prossimi alle imprese, professionalmente qualificati e non necessariamente soggetti a Vigilanza bancaria. Il confidi 106 potrebbe entrare in questa linea di attività sviluppando al suo interno l'attività del cosiddetto *business office*, erogatore di una consulenza continuativa alla gestione finanziaria dell'impresa familiare, secondo una logica di difesa della sua stabilità e del suo valore patrimoniale nel lungo termine, a tutela del benessere e della sicurezza dei soggetti che ne sono parte. Il *business office* potrebbe acquisire un ruolo da protagonista nell'accompagnare l'impresa verso il mercato del credito, ma non solo, anche verso l'utilizzo di servizi di pagamento e forme di investimento della tesoreria aziendale e della ricchezza familiare. I canali internet, come il *corporate banking* interbancario offrono delle enormi opportunità al riguardo. Le imprese potrebbero coprire fino alla metà dei costi di questi servizi di consulenza con sussidi pubblici, nel rispetto dei limiti europei agli aiuti di Stato. Si tratta di un'attività che non comporta rischio creditizio, semmai rischio di reputazione. Il servizio di consulenza potrebbe combinarsi con l'erogazione di garanzie per piccole percentuali di copertura o con *massimali* di perdita contenuti. C'è materiale a sufficienza per esplorare un nuovo modello di business che si preannuncia promettente.

Occorre però essere chiari su un punto: il modello del piccolo confidi che agisce in isolamento gestendosi tutto in casa (la distribuzione, i rapporti con le banche, il processo del credito, i sistemi informativi, la formazione del personale, i percorsi di carriera) non ha futuro. Può avere futuro il modello di un confidi agile, qualificato, bene inserito in una filiera efficiente di servizi creditizi e professionali. Per questo motivo ritengo prematuro, e sterile, riflettere a tavolino su quale sia il modello istituzionale ottimo per gli enti di garanzia collettiva. E' più utile ragionare su azioni di sistema che puntino a rafforzare le piattaforme, le infrastrutture su cui fanno leva i confidi e i loro partner di filiera. Sarà poi il mercato a giudicare e premiare le soluzioni che si saranno meglio distinte per rispondenza ai bisogni ultimi e per efficienza. In questa prospettiva, possiamo auspicare un lavoro comune su tre linee di azione:

- diffondere un linguaggio e una cultura condivisi in tema di analisi delle esigenze finanziarie dell'impresa, che formi la professionalità di base dei consulenti e dei gestori cliente delle banche e dei confidi;
- convergere verso modelli di valutazione del rischio individuale (sistemi di rating) e di portafoglio che forniscano una griglia condivisa di classificazione delle esposizioni e per calcolare le perdite attese, i fabbisogni di fondi rischi e i moltiplicatori, l'effetto della garanzia sul costo equo del credito;
- migliorare ulteriormente la funzionalità dei canali di trasferimento del rischio di natura privata, come le cartolarizzazioni, e pubblici, come i fondi di garanzia regionali e statali e le *facilities* europee del FEI; è importante che questi canali siano fondati sulle buone prassi di misurazione del rischio di cui al punto precedente, garanzia dell'efficacia e della sostenibilità di questi sistemi; la crisi dei *subprime* mostra i disastri che si possono compiere attaccando veicoli molto pesanti e sofisticati di *risk transfer* ad una catena con anelli deboli già allo stadio della selezione dei rischi;
- promuovere l'uso intelligente della tecnologia per guadagnare efficienza e accuratezza nella comunicazione finanziaria e nel processo del credito; valgono a questo scopo il linguaggio XBRL per i bilanci e le pratiche di fido in formati elettronici standard, lo scambio di documenti e informazioni creditizie con la rete del Corporate Banking Interbancario, e altre tecnologie di larga diffusione.

Da ultimo, è confortante sottolineare i vantaggi di cui gode un soggetto come la Cooperativa artigiana di garanzia, che opera con l'artigianato e la piccola impresa. Da un lato, i portafogli di garanzie a piccole imprese sono più frazionati e possono essere meglio gestiti con tecniche non diverse, nella sostanza, dalle forme tradizionali di garanzia collettiva assistita da fondi monetari. Mi riferisco alle strutture di *tranché cover*, che possono beneficiarie di un ottimo

trattamento ai fini di Basilea 2 se la qualità del portafoglio sottostante è adeguata. I confidi 106 possono entrare in queste strutture di garanzia a *tranche*, meglio se organizzati in gruppi o consorzi, e appoggiati a canali di controgaranzia efficaci, nel senso prima auspicato.

Dall'altro lato la cooperativa è un soggetto agile, vicino agli associati, per sua natura portato a valorizzare soluzioni in *outsourcing* offerte da strutture di servizio dell'Associazione datoriale o da fornitori terzi. Occorre però che sappia prendersi carico dei problemi individuali, unici, di ciascuna impresa associata. Questo non è scontato, anzi sembra insostenibile alla prova di un freddo calcolo economico. Ci si può riuscire combinando creativamente la preparazione professionale, la tecnologia, i collegamenti con le reti di servizio e le qualità umane del personale, che deve interpretare da protagonista la missione dei confidi.