

Il valore della prossimità tra confidi e imprese nell'era di Basilea 2 e della finanza strutturata

Intervento al Convegno “Consorzi fidi: quale futuro”

Bari, Fiera del Levante, 15 Settembre 2007

di Luca Erzegovesi, professore di Economia degli intermediari finanziari, Università di Trento.

Indice

1. CHE COSA DEVE CAMBIARE NELL'OPERATIVITÀ DEI CONFIDI.....	2
1.1 I PRODOTTI DI GARANZIA E I MODELLI DI INTERMEDIAZIONE DEL RISCHIO	2
1.2 IL CONTENUTO CONSULENZIALE DEL SERVIZIO	4
2. CRISI DEI MUTUI <i>SUBPRIME</i>: QUALI IMPATTI SUI CONFIDI?	5
3. LE SFIDE PER I CONFIDI DEL MEZZOGIORNO.....	8
4. UNA MISSIONE DA RILANCIARE	9

1. Che cosa deve cambiare nell'operatività dei confidi

Per rispondere all'interrogativo sulle possibili strade strategiche per i confidi, del futuro, vorrei considerare le due anime della loro missione: la prima assegna ai confidi la funzione di assicuratori del rischio di credito delle Pmi, la seconda il ruolo di prossimità alle imprese nel rapporto con il sistema bancario.

1.1 I prodotti di garanzia e i modelli di intermediazione del rischio

Cominciamo dalla funzione di gestori del rischio di credito. Il confidi offre un servizio che è strumentale rispetto alla concessione di condizioni più vantaggiose sul credito bancario. Per valorizzarlo, dobbiamo guardare dentro i meccanismi che le banche maggiori, quelle che stanno cambiando le regole del gioco, applicano per fare il prezzo del credito in funzione dei costi operativi e del rischio (distinto tra rischio di perdita attesa e perdita inattesa). A seconda di come agisce su questi meccanismi, il confidi può ottenere, a favore delle imprese associate, benefici più o meno significativi.

Come la garanzia confidi può agire in questo tipo di contesto? Si è parlato tanto, negli ultimi anni, della necessità per i confidi di offrire garanzie di tipo personale eleggibili per Basilea 2, quindi a prima richiesta. Per rispettare i requisiti soggettivi fissati in materia dal nuovo Accordo, il confidi deve trasformarsi in intermediario vigilato ex art. 107 del TUB.

Nel caso delle garanzie personali, il fatto che conta ai fini del rischio è che il garante risponde, senza limiti, delle perdite su un certo credito sottostante, e dunque sia le perdite nella percentuale attesa, sia anche la perdita inattesa, senza limiti. Questo impegno porta con sé il problema principale della trasformazione in 107: il fabbisogno di un capitale proprio molto ingente.

C'è però un'altra modalità di assicurazione del rischio di credito, tra l'altro molto più vicina alle attuali forme di operatività dei confidi. E' quella in cui il garante si espone fino ad un massimale, copre le perdite, ad esempio, fino ad un massimo pari al 4% delle esposizioni. A supporto delle garanzie con massimale sta di solito un deposito vincolato, cioè una garanzia reale. Se un confidi interviene in questo modo, le perdite residue eccedenti il deposito sono a carico della banca. Con questa seconda tecnica, il confidi copre tutta la perdita attesa più un pezzo di perdita inattesa. Se, il portafoglio garantito comprende numerosi prestiti a piccole imprese, la garanzia limitata è efficace perché gli scostamenti dell'incidenza delle perdite di un determinato anno, rispetto al livello atteso, non sono mai drammatici.

Pertanto, il disegno tecnico contrattuale delle forme di garanzia dipende anche dalla natura del rischio di portafoglio che viene assicurato. Non c'è una soluzione standard valida per tutti. Nel caso di garanzie con massimale garantito da un deposito indisponibile, il fatto che il garante sia un soggetto vigilato o non vigilato, con molto patrimonio o con poco patrimonio, non conta assolutamente, conta il denaro che versa a totale copertura del suo rischio massimo.

La riflessione sulle componenti di rischio e sulle modalità di loro copertura ha implicazioni strategiche. C'è innanzitutto il rischio di concentrazione. Si osserva, sui dati di settore, che ci sono confidi che hanno un moltiplicatore sui fondi monetari di quindici, altri di dieci, altri (più spesso nel Mezzogiorno) che hanno un moltiplicatore di tre. Se andiamo ad analizzare le cause, notiamo che il moltiplicatore tende a scendere quanto più piccola è la dimensione del confidi, e quanto maggiore il tasso di insolvenza media. Tenersi questo rischio non ha ragioni economiche difendibili. C'è una dimensione minima sotto la quale non ha senso fare l'intermediario del rischio. C'è poi il rischio di correlazione tra insolvenze, che si accentua quando si garantiscono imprese di pochi settori o aree territoriali.

Realisticamente, i confidi così come li conosciamo oggi possono coprire le perdite attese e una parte limitata delle perdite inattese con interventi a rischio massimo limitato. Basilea 2 dà la possibilità di nobilitare e formalizzare l'efficacia di garanzie di questo genere mediante le tecniche di cartolarizzazione e di *tranché cover*, già utilizzate in Italia in operazioni come i *bond* di distretto e altri programmi lanciati più di recente, ad iniziativa dei maggiori gruppi bancari, ma non solo. Queste forme di finanza strutturata per il credito alle Pmi sono molto favorite dalle nuove regole di Vigilanza, ed inoltre sono state collocate al centro dei nuovi orientamenti delle politiche comunitarie e nazionali in materia di credito alle Pmi (vedi Fondo per la finanza d'impresa ex legge finanziaria 2007). Non possiamo approfondirne qui gli aspetti tecnici, estremamente complessi. Mi limito a sottolineare che in strutture di questo tipo il confidi può sottoscrivere la tranche di rischio di prima perdita fino ad un importo massimo in una struttura di portafoglio che viene valutata professionalmente da una banca e da una o più agenzie di *rating*. Al termine di questo esercizio di analisi si riesce ad affermare: "Bene, valutati i rischi del portafoglio garantito, se il confidi copre le prime perdite fino al 3,9%, e altri investitori si fanno carico di un altro 10% di seconde perdite, il rischio che rimane alla banca ha un rating equivalente a doppia A-, e allora si giustifica un forte abbattimento dei requisiti patrimoniali ai fini di Basilea 2".

Questi interventi si possono fare anche senza trasformarsi in "107". Con questo non voglio dire che sull'iscrizione all'elenco speciale ex art.107 si è fatto tanto rumore per nulla, anzi. Se le tensioni concorrenziali crescono, si andrà inevitabilmente verso una maggiore concentrazione, perché abbiamo detto che l'intermediazione del rischio non è affare da piccoli cabotaggi. Allora, ad un

certo punto, si diventerà consapevoli che per dialogare con le banche, con le agenzie di rating, è necessaria una struttura, servono bilanci trasparenti, deve essere asseverata la sana e prudente gestione, e sarà chiaro che ci sono ottimi motivi per passare sotto il controllo della Banca d'Italia. Sarà una scelta sostenibile perché, se stimiamo i costi di adeguamento dei sistemi informativi e delle funzioni di controllo viene fuori un conto dai 250 ai 400 mila euro l'anno, e giustamente si conclude "il confidi medio, oggi, non se lo può permettere". Oggi no, ma tra qualche anno, dopo un percorso di crescita e di alleanze, con un portafoglio garanzie da un miliardo di euro, potrebbe avere senso.

I maggiori confidi che si trasformeranno in "107", avranno inoltre la possibilità di offrire garanzie personali. Sarà il mercato a spingere il prodotto più efficiente, tra le garanzie personali e le forme di cartolarizzazione.

C'è infine un fattore forse decisivo che premia i "107", e riguarda il ruolo che i confidi svolgono negli interventi di politica industriale: il TUB, confermato dalla legge 326/2003 sui confidi, è molto chiaro nel riservare agli intermediari vigilati la gestione di fondi pubblici di incentivazione. Inoltre, secondo i nuovi orientamenti a livello statale ed europeo, soltanto gli intermediari vigilati saranno ammessi a partecipare ai programmi di garanzia con supporto pubblico. Più ancora delle garanzie personali eleggibili, il rischio di essere esclusi dal circuito della finanza agevolata urge i confidi a trasformarsi in "107", o ad allearsi con reti forti coordinate da intermediari vigilati.

1.2 Il contenuto consulenziale del servizio

I modelli di relazione banca-impresa si stanno modificando per effetto di Basilea 2, e diventano più esigenti rispetto a quelli tradizionali rispetto alla quantità, al formato e alla qualità delle informazioni che devono essere trasmesse ai soggetti che si assumono il rischio. Pertanto, deve migliorare la capacità di comunicazione finanziaria delle imprese. Questo richiede il supporto di competenze qualificate e strumenti informatici.

Nel pacchetto di azioni strategiche dovrebbe quindi entrare un'azione mirante a promuovere lo sviluppo di servizi di consulenza continuativa alla finanza delle PMI. Questo può essere fatto con progetti in partnership tra i confidi e altri soggetti che offrono servizi di consulenza alle PMI. Già adesso le banche tendono ad utilizzare i confidi come sportelli per la raccolta e la preistruttoria delle domande di garanzia, per abbattere i loro costi distributivi e sfruttare la conoscenza diretta delle imprese. Questo intervento merita di essere arricchito: in occasione della preistruttoria, il confidi può aiutare l'azienda ad impostare i propri assetti finanziari e a comprendere il processo di rating al quale viene sottoposta. La procedura di valutazione del merito creditizio non sarebbe quindi vista

come un esame da superare, ma grazie all'assistenza fornite dal confidi-consulente verrebbe più correttamente inquadrata come uno stimolo a riconfigurare le linee di gestione economico-finanziaria aziendale, a tutela della stabilità dell'impresa stessa e del suo potenziale di crescita.

I confidi e le unità di consulenza create al loro interno o con essi collegate dovrebbero disporre di una piattaforma informatica per la gestione delle pratiche di credito e garanzia, sulla quale implementare procedure di raccolta e trasmissione delle domande, contenenti modelli di diagnosi economico-finanziaria capaci di orientare le imprese verso le soluzioni di finanziamento più appropriate. Si può introdurre su tale piattaforma la tecnologia XBRL, uno standard internazionale basato sul linguaggio XML appositamente studiato per la creazione di documenti di bilancio e *report* aziendali in formato elettronico. In quest'area, sono allo studio progetti dell'Associazione XBRL Italia, da poco costituita, volti a definire un formato comune per le pratiche elettroniche di fido. Queste soluzioni potrebbero abbattere drasticamente i tempi di lavorazione delle pratiche, oggi assorbiti da ripetitive operazioni di inserimento manuale dei dati ripetute più volte lungo la filiera di preparazione, istruttoria e delibera delle domande.

C'è infine un secondo beneficio che deriverebbe dallo sviluppo di questo supporto consulenziale. Lo sportello di consulenza svolgerebbe una funzione di prossimità con le aziende e di consulenza indipendente che non verrebbe meno in ipotesi di fusioni tra confidi: al contrario, col tempo l'attività distributiva e di consulenza svolta da "agenzie" a forte contenuto di professionalità potrebbe diventare lo snodo della filiera dei servizi finanziari alla PMI più importante e remunerativo. Di qui l'interesse strategico dei confidi e delle loro associazioni a presidiare questi spazi.

2. Crisi dei mutui *subprime*: quali impatti sui confidi?

Parlare di confidi oggi è diverso rispetto a tre mesi fa. Che cosa è accaduto tra giugno e settembre? E' scoppiata la crisi dei *subprime*, un mercato di 1.300 miliardi di dollari, che copre il 15-20% delle consistenze di mutui residenziali negli USA. Più ancora degli effetti diretti e conclamati, preoccupa l'incertezza sulla reale portata di questa crisi. Si teme che il peggio debba ancora manifestarsi.

Che cosa ha a che fare la crisi dei *subprime* con i confidi italiani? Non ci sono connessioni dirette, né di tipo geografico, né settoriale. Ci sono però dei meccanismi di trasmissione che operano nei mercati finanziari globalizzati, dove i capitali ed i rischi si trasferiscono con rapidità impressionante, tanto che è sempre più difficile per le autorità di controllo tracciarne la distribuzione tra regioni e operatori. Gli aumenti dei tassi interbancari che stiamo osservando sono

frutto di questa incertezza. Le banche sono restie a prestare denaro ad altre banche, non sapendo quali saranno i *rating* delle loro controparti fra tre mesi, né le esigenze di liquidità che loro stesse avranno. Ci sono in giro esposizioni enormi in titoli strutturati emessi da veicoli che hanno investito in mutui *subprime*, finanziandosi con titoli CDO e *commercial paper*. La maggior parte di quelle esposizioni non sta sui bilanci delle banche, ma ci potrebbe finire se si prosciugasse la liquidità di questi mercati, che costringerebbe le banche ad intervenire per evitare un crollo delle quotazioni che avrebbe effetti disastrosi. Per fortuna, il livello di esposizione delle banche italiane appare finora marginale.

Il presidente della *Federal Reserve*, Ben Bernanke, ha recentemente affermato che l'aumento dei *credit spread* che stiamo osservando da luglio è un fenomeno atteso e al limite salutare, che corregge i livelli esageratamente bassi degli anni recenti, prodotti da liquidità troppo abbondante e atteggiamenti verso il rischio spesso incauti. La maggiore conseguenza da temere è dunque l'innalzamento generalizzato del prezzo del credito.

La crisi dei *subprime* produce poi delle conseguenze specifiche, che hanno a che fare con due strumenti che fino a ieri guidavano come fari la rotta dei sistemi di garanzia verso il futuro: mi riferisco al *rating* e alla cartolarizzazione.

La credibilità delle agenzie di *rating* ha vacillato sotto i colpi della crisi dei titoli strutturati emessi a fronte di *subprime*, i famigerati CDO. Le agenzie negli ultimi cinque anni hanno tratto da questo mercato quasi la metà del loro fatturato per emissione di *rating*, oltre a generare ricavi collaterali per le loro divisioni di consulenza. Solo l'1% delle emissioni è stata finora declassata, si sono difese così le principali agenzie per provare la correttezza della maggior parte dei giudizi espressi. I mercati non sono stati altrettanto cauti, e si è assistito a cadute brusche delle quotazioni di questi titoli, e all'aumento drammatico degli *spread* sulle nuove operazioni.

La fiducia nei *rating* esterni riceve questo scrollone proprio alla vigilia dell'entrata in vigore delle regole di Vigilanza basate su Basilea 2, che riconoscono ai *rating* esterni validità a fini normativi, e in forza di questo riconoscimento abbattano i requisiti di capitale per le classi di rango più elevato.

Non sta andando meglio per la cartolarizzazione, che è la tecnica su cui si basano i titoli CDO. La crisi del mercato *subprime* ha messo in questione l'efficacia di questo meccanismo di impacchettamento e cessione del rischio. I mercati hanno creduto per cinque anni alla magia della cartolarizzazione, alla sua capacità di trasformare crediti appena accettabili in esposizioni tripla A, grazie al supporto di *tranche* subordinate che assorbono i rischi di prima perdita. La formula magica di queste strutture è contenuta in modelli di portafoglio che calcolano la probabilità di incidenza delle perdite future, e quindi le percentuali di subordinazione necessarie per raggiungere certi *rating* sulle *tranche senior*. Questi modelli lasciano però dei rischi nascosti, e primo fra tutti la

correlazione tra insolvenze, che è schizzata verso l'alto tra i mutuatari *subprime* per l'effetto congiunto dell'aumento dei tassi e della caduta del valore delle case date in garanzia. Gli ingegneri finanziari hanno poi disegnato strutture dei CDO a scatole cinesi, che hanno aggiunto livelli di complessità lasciando alle banche *arranger* molte leve per regolare a loro piacimento i rating risultanti.

Le ombre allungatesi sul *rating* e sulla finanza strutturata coinvolgono anche il credito alle Pmi e quindi i confidi. Nella lunga marcia di avvicinamento a Basilea 2, ci si era convinti, e lo abbiamo ricordato prima, che fosse proprio la cartolarizzazione la strada più efficace per offrire prestiti alle Pmi con bassi assorbimenti di capitale normativo e il massimo effetto leva dei fondi di garanzia. La fiducia in queste soluzioni innovative ora vacilla, e riprendono vigore gli argomenti a difesa della conservazione dello *status quo*. La strada verso il nuovo è ancora di più un percorso in salita.

Il cammino però non si ferma. Basilea 2 rappresenta un passaggio migliorativo rispetto all'attuale regime di Vigilanza, e non è pensabile oggi una marcia indietro, né la messa a punto di alternative. Non ignoriamo il fatto che il mercato della finanza strutturata soffre, in tutti suoi comparti, della crisi dei *subprime*. Tuttavia, le esperienze di cartolarizzazione dei prestiti alle Pmi non meritano di essere buttate via, come il bambino con l'acqua sporca, perché si sono comportate bene finora, in Europa e in Italia, grazie a strutture "pulite" e rischi trasparenti, e riprenderà a crescere appena il mercato avrà riportato sotto controllo i focolai di crisi.

Ad ogni modo, in questo scenario problematico i confidi hanno bisogno di punti di riferimento. Devono innanzitutto avere chiari i valori storici dei quali sono portatori, e con questa consapevolezza affrontare i problemi di oggi. Come ha scritto il giurista Francesco Vella, i *subprime* segnalano un modo sbagliato di rispondere alle esigenze di debitori che non presentano i normali requisiti di bancabilità, un modello di *business* perverso che mobilita nelle fasi di crescita enormi quantità di credito per la complicità tra debitori che danno informazioni false, banche che non valutano il rischio perché lo cedono subito, investitori in CDO che lo comprano sottostimandolo o pensando di potersene sbarazzare ai primi sentori di crisi del mercato. Un castello di carte che collassa quando i fondamentali cominciano a peggiorare, come è accaduto in agosto.

Muhammad Yunus, fondatore della Grameen Bank e premio Nobel per la pace 2006, indica la possibile risposta virtuosa al problema. Come ha recentemente osservato il giurista Francesco Vella, l'idea vincente dietro Grameen non è, banalmente, quella di prestare piccole quantità di denaro prestato a persone povere, bensì le particolari tecniche di valutazione e successiva gestione del finanziamento che consentono, tramite la presenza di operatori specializzati, di rinunciare alle normali, o inesistenti, garanzie, di monitorare costantemente i flussi di rimborso e di ottenere

bassissime percentuali di insolvenza. Proprio nel settore dei mutui immobiliari negli Usa vi sono ricerche che rilevano la possibilità di abbattere i tassi di default con attività di assistenza e consulenza nei confronti dei mutuatari. In un mercato del credito che si prospetta meno generoso, anche le piccole e medie imprese necessitano di forme di assistenza di questo tipo, e i confidi sono il soggetto elettivo che è nato proprio per svolgere questa funzione di prossimità intelligente. La crisi dei *subprime* è quindi l'occasione per rilanciare questa missione dei nostri confidi contro gli eccessi che possono derivare da un uso distorto della finanza strutturata.

3. Le sfide per i confidi del Mezzogiorno

Lo scenario che abbiamo tratteggiato pone una sfida particolare ai confidi che operano nel Mezzogiorno.

Si sta riaprendo la forbice dei premi al rischio di credito, come si è prima ricordato. Il credito potrebbe diventare più caro nei comparti giudicati più vulnerabili alla crisi. Le differenze tra i tassi di insolvenza bancari nel centro-nord e nel mezzogiorno, che si è ristretta nell'ultimo decennio, potrebbe tornare ad allargarsi, e trascinare più rapidamente verso l'alto il costo del credito al Sud.

In questa prospettiva, non è facile recuperare il divario del rapporto credito/PIL che si osserva nelle regioni meridionali rispetto al centro-nord: il 30% contro il 60%, ovvero la metà, un dato ancora più eclatante se accetta l'opinione comune sul diverso peso del sommerso nelle due aree. Questo divario storicamente si è aperto anche per il forte peso degli aiuti in conto capitale nella struttura finanziaria delle imprese meridionali. Questa fonte, peraltro, continuerà a subire una progressiva diminuzione. Di qui l'urgenza di rafforzare l'infrastruttura finanziaria del sistema delle imprese, e al suo interno i canali di offerta di credito agli investimenti.

Il sistema dei confidi può essere un *partner* cruciale di questo programma di riequilibrio e di rafforzamento. Le Regioni, per favorire questo ruolo, devono però fare i conti con la nuova disciplina sugli aiuti di Stato in forma di garanzie. A fine luglio, la Commissione Europea ha pubblicato una proposta in materia.

La proposta in questione ribadisce il principio generale (già oggi applicato) secondo cui l'aiuto di Stato c'è quando la garanzia concessa o supportata da enti pubblici ha un prezzo inferiore ad un equo prezzo di mercato, che deve coprire le spese amministrative del garante, le perdite attese, e la remunerazione del capitale commisurato alle perdite inattese. E' lo stesso modello che le maggiori banche applicano per calcolare lo *spread* di equilibrio sui loro prestiti. Nel caso di garanzie pubbliche per le Pmi la nuova proposta non impone di stimare per ogni impresa un prezzo equo di mercato: la bozza di comunicazione fissa dei livelli regolamentari di premio minimo annuo "esente"

al di sotto dei quali si presume (fino a prova contraria) aiuto di Stato. La novità è che tali livelli minimi di premio sono differenziati per *rating* dell'impresa: per le classi *investment grade* (da AAA a BBB-), il premio minimo è l'1% (copre più che altro le spese amministrative, dato che le perdite attese sono quasi irrilevanti), sale al 2,2% per BB+ e BB, al 4% per BB-e B+, al 7,5% per B e B-.

Agli attuali livelli di prezzo della garanzia confidi, confrontati con i premi minimi sopra riportati, sarebbero rarissimi i casi in cui non si configura aiuto di Stato. L'obbligo di notifica alla Commissione diventa la norma. In tutti i casi, il sostegno ai sistemi di garanzia dovrà avvenire in condizioni di trasparenza della natura della garanzia, della sua estensione, del suo prezzo equo, delle condizioni di equilibrio gestionale del sistema. La trasparenza deve esserci soprattutto rispetto all'entità del beneficio netto, nonché alla sua suddivisione tra imprese beneficiarie finali e intermediari erogatori. Una rivoluzione, non c'è che dire. Nel Mezzogiorno esistono ancora spazi di intervento più ampi per agevolare i sistemi di garanzia con fondi pubblici, ma come si è visto si devono innovare profondamente gli interventi per poterli sfruttare. Le banche e i *policy maker* si stanno allineando nel richiedere forme di gestione del rischio più strutturate e trasparenti, basate sul *rating* e sui modelli di portafoglio.

Nel Mezzogiorno, i confidi si pongono elettivamente come poli di riferimento per comunità di imprese che affermano e difendono valori di imprenditorialità, sana gestione, trasparenza. Compito dei confidi è quello di affiancare queste imprese e dimostrare al sistema bancario l'effettiva capacità di abbattere i rischi di insolvenza e i costi di gestione della relazione dovuti all'opacità informativa e ai comportamenti indisciplinati nell'uso del credito. Questo già accade. Come ha testimoniato Fabrizio Saccomanni, Direttore generale della Banca d'Italia, alla Commissione finanze della Camera lo scorso 26 luglio, “nel Mezzogiorno le piccole imprese appartenenti al Confidi sono caratterizzate da una minore probabilità di ingresso in sofferenza e beneficiano di un costo del credito significativamente più basso - quasi un punto percentuale - rispetto a imprese simili non aderenti ai consorzi”.

L'obiettivo è allargare sempre di più la platea di imprese virtuose che beneficia di questo effetto segnale.

4. Una missione da rilanciare

In qualsiasi strategia aziendale di successo, c'è un ingrediente irrinunciabile: partire dai bisogni concreti a cui si vuole rispondere, dall'utilità che i servizi offerti rendono alle aziende e alle persone che li utilizzano. Siamo in una fase in cui questo principio non può essere dato per scontato, perché i bisogni e i modi efficaci per rispondervi cambiano in continuazione.

La missione dei confidi non è cambiata, i confidi hanno storia, assetti, competenze che li rendono naturalmente capaci di rilanciare questa stessa missione in forme nuove. Però non si può imparare a fare cose nuove se non iniziando a farle, rischiando, se è necessario. L'immobilismo può essere fatale. Difendere il ruolo attuale è importante, ma non esclude il pensare il ruolo futuro che i confidi, in risposta alle molte sfide, dovranno assumere. Se non lasciano più spazio di autonomia e sperimentazione ai livelli manageriali e tecnici, se non avviano subito piani di investimento, i consigli di amministrazione rischiamo di trovarsi in breve tempo privi di opzioni strategiche percorribili.

Il secondo imperativo è: essere consapevoli della responsabilità sociale del proprio compito. Da soli, gli enti di garanzia non possono risolvere i problemi di finanziamento dei loro associati. Nessuno come loro può perseguire l'obiettivo di far crescere la funzionalità del sistema di finanziamento delle PMI, un bene pubblico che si produce senza costo, anzi che si offre liberando risorse oggi drenate dalle diffuse inefficienze.

Perché un movimento prenda avvio, occorre che qualcuno faccia il primo passo, non soltanto per convenienza, o per necessità, ma per una mossa che nasce dal gusto di rischiare sul nuovo, di partecipare a uno sforzo collettivo per cambiare in meglio le cose. Mi auguro che in molti confidi si accenda questa scintilla, e che ne nasca un lavoro assiduo, concreto, prudente, accurato nei particolari più minuti, aperto alla collaborazione, attento ai vantaggi che, collaborando, possono essere condivisi con altri. Su questo terreno, non da un progetto astratto calato dall'alto, prenderanno forma i confidi di domani, nelle configurazioni - varie e complementari - che abbiamo cercato di tratteggiare. L'augurio è che questo accada presto.