

# Gli effetti degli accordi di Basilea 2 sui confidi e sul sistema produttivo

*Luca Erzegovesi*  
Università di Trento

Laboratorio per le politiche di sviluppo  
*Ingegneria finanziaria*  
Ministero dello Sviluppo Economico  
20 aprile 2007 – Roma

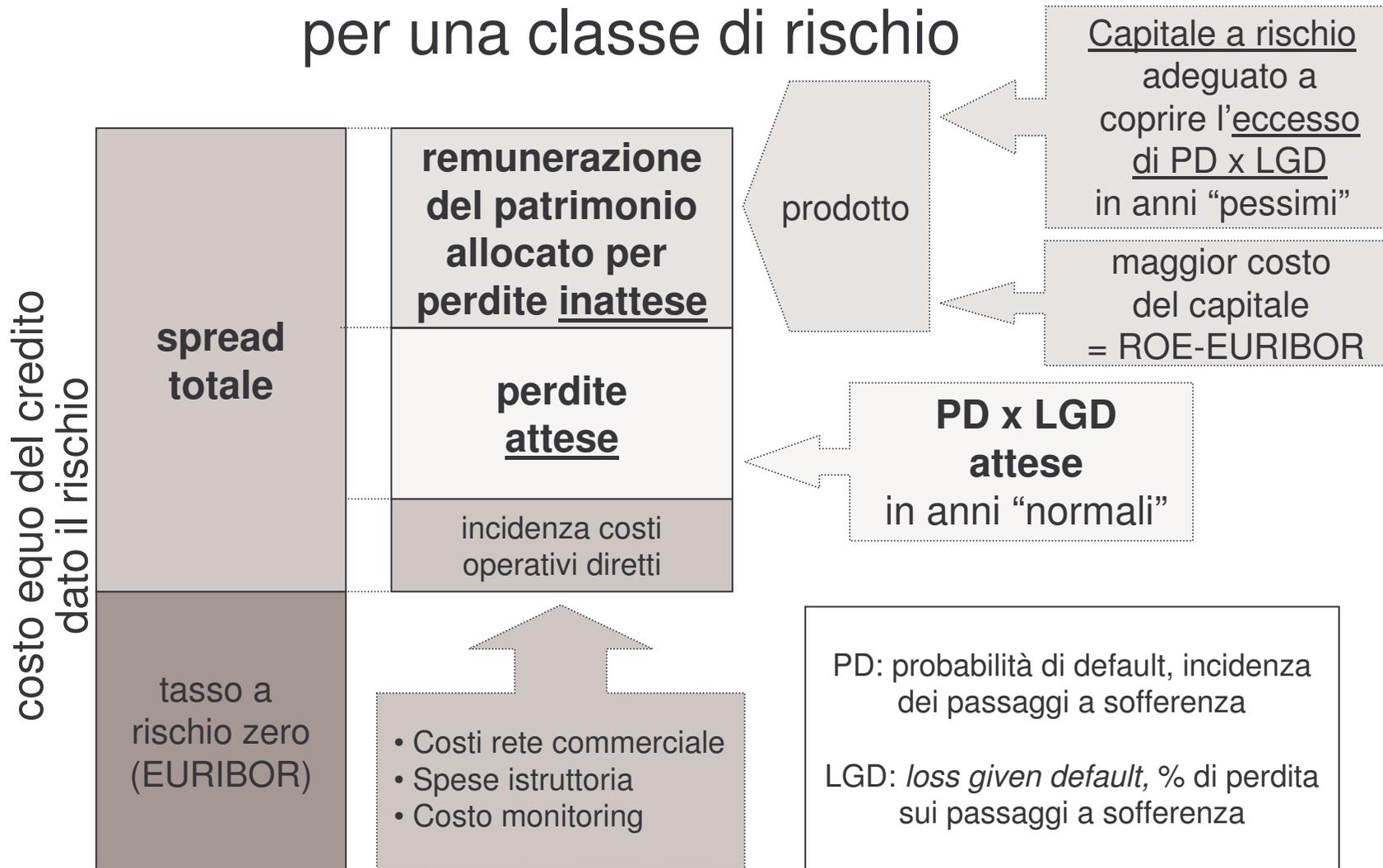
I confidi come intermediari gestori del rischio

# Valore aggiunto delle garanzie confidi

- I confidi vendono mitigazione del rischio
  - ai loro associati, che sottoscrivono patrimonio, pagano commissioni
  - alle banche beneficiarie, che concedono sconti sul costo del credito tanto più alti quanto maggiori i benefici attesi in termini di
    - riduzione delle **perdite attese**
    - riduzione delle **perdite inattese**
- Condizioni per la creazione di valore aggiunto per gli associati
  - il costo effettivo della garanzia per l'associato deve essere inferiore rispetto allo sconto sul prezzo del credito concesso dalla banca
- Vincolo di sostenibilità per i confidi
  - le commissioni sul portafoglio garanzie devono coprire
    - le perdite attese
    - i **costi operativi**
    - una remunerazione del capitale netto adeguata a farlo crescere con i volumi

# I confidi come intermediari gestori del rischio

## La struttura del costo del credito per una classe di rischio



I confidi come intermediari gestori del rischio

## Le perdite attese e le perdite inattese: il rischio dei portafogli crediti in due parole

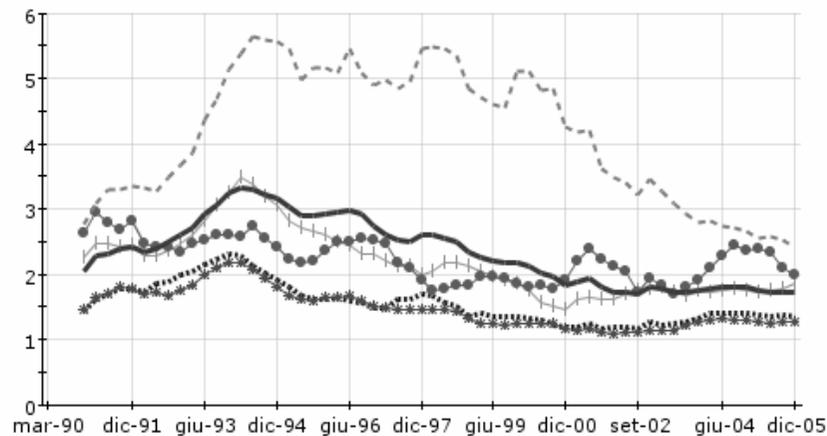
- L'incidenza delle **perdite attese** da coprire è quella che ci aspettiamo di osservare in media su un periodo medio-lungo (un intero ciclo economico)
- In un certo anno, le **perdite inattese** (scostamenti rispetto alle perdite attese) variano per due ordini di fattori
  - la “**fortuna**” nello scegliere i rischi → **fattori specifici** di azienda / settore, tra loro indipendenti o poco correlati
  - lo **scenario** economico (perdite superiori se c'è recessione, inferiori se c'è espansione) → **fattori sistematici** comuni a tutte le esposizioni
- Il **fattore fortuna** è amplificato dalla **concentrazione**
  - può essere abbattuto con il **frazionamento** del portafoglio
- Il **fattore scenario** dipende dal grado di **correlazione** del portafoglio con il ciclo
  - è governabile con la **diversificazione** per settori, aree geografiche e classi dimensionali



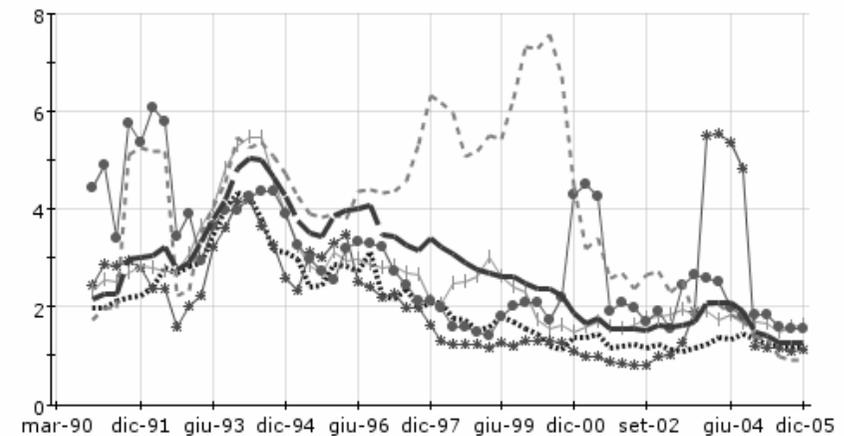
## (segue) Statistiche sui tassi di *default* (PD)

### Imprese e famiglie produttrici, per alcune regioni

Sul numero di esposizioni



Sul valore delle esposizioni



..... VENETO  
\* EMILIA-ROMAGNA  
+ TOSCANA  
● UMBRIA  
- - LAZIO  
— TOTALE NAZIONALE

Fonte: Banca d'Italia, Centrale dei rischi, Tassi di decadimento medi annui (medie mobili 12 mesi)

# I confidi come intermediari gestori del rischio

## Implicazioni strategiche per i confidi

- C'è una dimensione minima vitale del portafoglio garanzie, sotto la quale si accumula insensatamente rischio da concentrazione
  - la soglia minima adeguata nei settori *small business* è più facile da raggiungere
  - per i confidi sotto la soglia minima l'aggregazione è una scelta obbligata
- Chi opera in aree / settori con incidenza delle perdite più bassa e meno variabile ha un vantaggio strutturale (e viceversa)
  - le strutture di garanzia (e i prezzi del rischio) non possono essere uguali tra regioni e tra settori
- Il confido locale o regionale non può essere un assicuratore di perdite inattese migliore delle banche, a meno che a sua volta ritrasferisca il rischio su “riassicuratori” (ad esempio con contro-garanzie pubbliche o cartolarizzazioni)
- Il confido locale può sfruttare un vantaggio competitivo nella copertura delle perdite attese con le seguenti leve
  - capacità di selezione delle aziende più solvibili a parità di *rating*
  - influenza sui comportamenti delle imprese dopo la concessione della garanzia per prevenire e gestire ordinatamente le crisi
  - disponibilità di apporti pubblici ai fondi rischi e alle riserve patrimoniali

I confidi come intermediari gestori del rischio

## Come la garanzia confidi può agire sul costo del credito: (A) *tranché cover*

- **Soluzione A:** si offre una **garanzia reale monetaria** mettendo un **tetto alla % di perdita garantita (first loss)**
  - si individua un pool di esposizioni segregate
  - se ne copre tutta la perdita attesa, e una parte della perdita inattesa potenziale
  - il costo del credito dovrebbe ridursi (in proporzione alla % garantita)
    - di tutta la perdita attesa
    - in proporzione alla quota coperta di perdita inattesa, che dipende dall'incertezza / dispersione della sua distribuzione
  - la % di prima perdita garantita deve essere adeguata rispetto
    - al rating medio del pool
    - all'incidenza delle perdite inattese sul pool
  - **la natura del garante non conta** perché la perdita massima è coperta 1 a 1 da un *cash collateral* privo di rischio

I confidi come intermediari gestori del rischio

## Come la garanzia confidi può agire sul costo del credito: (B) garanzie personali

- **Soluzione B:** il confidi garantisce una % dell'esposizione, con una **garanzia personale** escutibile **senza limiti di importo**
  - si abbatte sia la perdita attesa della banca, sia il requisito di capitale per le perdite inattese
  - il costo del credito dovrebbe ridursi in proporzione,
  - è cruciale il **rating del garante** (sostituisce il rating dell'impresa) quindi i fattori che la determinano
    - la qualità media dell'intero portafoglio di esposizioni → perdite attese
    - l'incidenza delle perdite inattese sull'intero portafoglio
    - la consistenza patrimoniale dell'ente
    - i suoi processi di controllo e trasferimento dei rischi

## I confidi come intermediari gestori del rischio

# Cose che i confidi devono fare comunque

- Adozione di modelli moderni di valutazione del rischio di credito a livello di *pool* di prestiti per la strutturazione e il *pricing* delle convenzioni e delle garanzie
  - scelta delle soluzioni più efficaci per le banche
  - trasparenza del costo totale per l'impresa e correlazione del costo della garanzia al *rating*,
    - specialmente quando il cattivo rating dipende da scelte che l'impresa potrebbe fare, e non fa (ricapitalizzazione, trasparenza contabile)
  - *oggi capita di trovare convenzioni inefficaci per le banche e costose per le imprese!*
- Validazione da parte delle banche e delle agenzie di *rating* per
  - ottenere buoni rating bancari ed esterni
  - sviluppare piattaforme legali e procedurali di cartolarizzazione
  - accedere a circuiti internazionali di *credit risk transfer*

# Non solo garanzie il confidi come *business office*

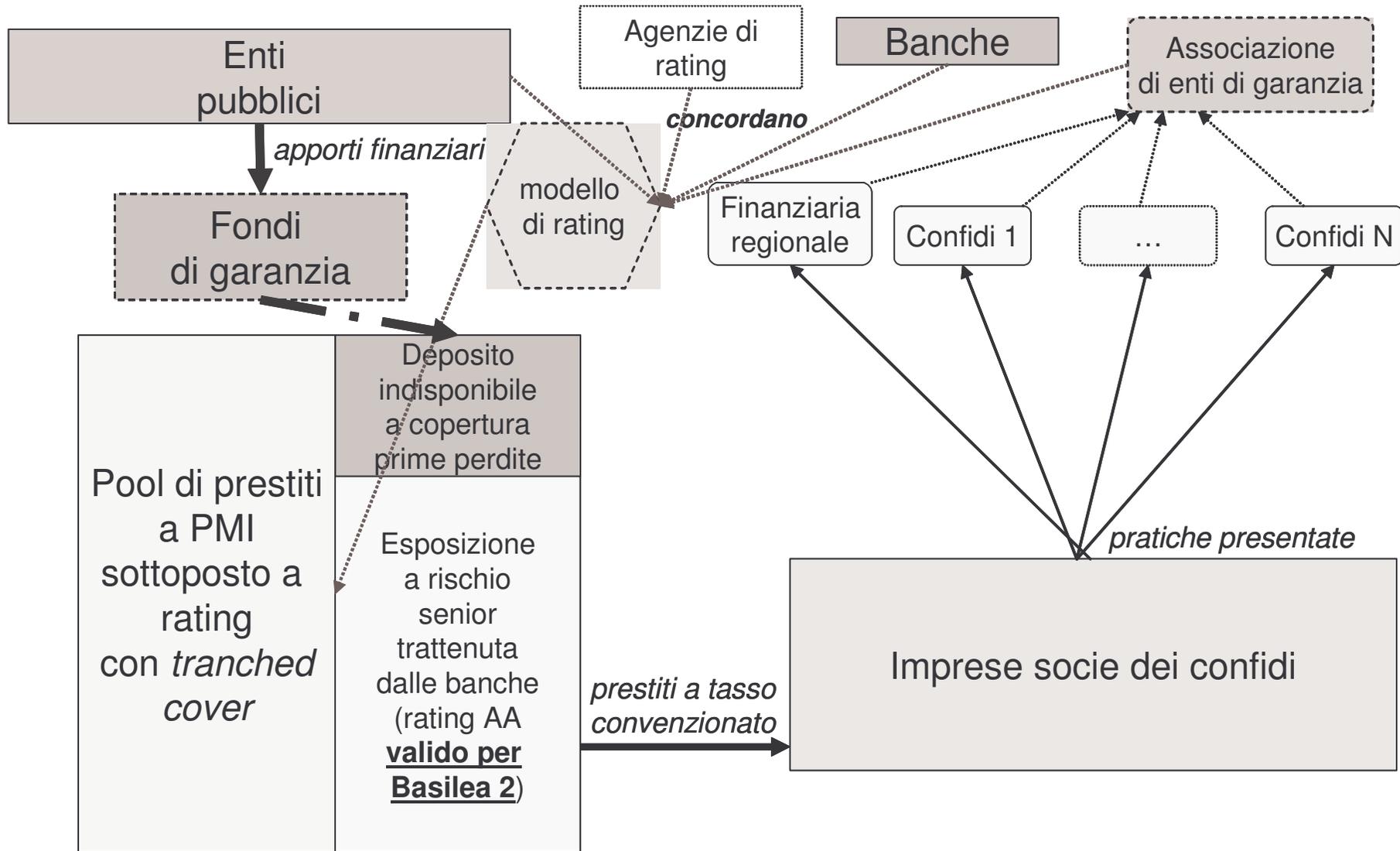
- Nella filiera dei servizi finanziari alle PMI ci sono altri modi per creare valore:
  - affiancare l'impresa nella propria gestione amministrativa e finanziaria
    - migliorando i flussi informativi per le decisioni
    - aiutando ad evitare errori
  - affiancare l'impresa nella relazione con le banche
    - abbattendo i costi bancari di gestione della relazione
    - migliorando la qualità dell'informazione
    - garantendo la correttezza dei comportamenti
- Per farlo bene non occorre essere grossi e capitalizzati, ma competenti e vicini all'impresa
- *I confidi (e le associazioni di categoria) possono entrare nel sistema di offerta di questi servizi, insieme con studi professionali, banche, fornitori di software gestionale e finanziario*

# Azioni possibili: (A)

## Piattaforma di *tranché cover*

- L'Ente pubblico emana una normativa quadro intersettoriale sui fondi di garanzia dati in gestione ad associazioni tra enti di garanzia
- Un'associazione tra enti di garanzia costituisce un gruppo di progetto che implementa procedure di affidamento e modelli di *rating* individuale e di portafoglio approvati dai confidi e dalle banche, con procedure informatiche comuni per la trasmissione dei flussi informativi
- I confidi curano le istruttorie e le delibere applicando il suddetto modello di *rating* e forniscono consulenza finanziaria continuativa secondo il modello del *business office*. Questo è condizione per l'ammissione a garanzia
- I fondi rischi pubblici, integrati da apporti dei confidi, finanziano la costituzione di depositi indisponibili presso le banche convenzionate (garanzie reali) a copertura limitata dei rischi di prima perdita di pool di prestiti mono o multibanca (modello operativo simile all'attuale)
- Per avere efficacia a fini di Basilea 2, abbiamo due strade
  - *rating esterno* dei *pool* e della struttura di *tranching* da parte di Agenzie di rating → valida per tutte le banche
  - *rating interno* del *pool* e misura dell'attenuazione del rischio da *tranching* in base alla *supervisory formula* → soltanto banche IRB

# (A) Piattaforma di *tranché cover*- funzionamento



Azioni possibili (A) – Piattaforma di *tranché cover*

# Valutazione della proposta

Pro	Contro
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta efficacia ai fini di Basilea 2 <u>su pool frazionati</u></li> <li>• Limitazione del rischio di perdite inattese a carico dei confidi → minor fabbisogno di capitale</li> <li>• Standardizzazione delle procedure e dei modelli gestionali, accentramento dei rapporti con le banche</li> <li>• Soluzione implementabile già oggi → il passaggio a “107” serve a regime (riserva gestione fondi pubblici)</li> <li>• Modularità (<i>plug and play</i>):             <ul style="list-style-type: none"> <li>– mix di risorse pubbliche e private</li> <li>– rischi autocontenuti per pacchetto</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• resistenze alla condivisione e implementazione del sistema di rating e di rischio di portafoglio</li> <li>• costi fissi per il rating esterno dei <i>pool</i> e delle transazioni di <i>risk transfer</i> → evitabile da banche <i>IRB</i></li> <li>• l'efficacia della copertura dipende dalle dimensioni del pool, svantaggio per le piccole banche (compensabile con pool multibanca)</li> <li>• complessità giuridica, tecnica e concettuale delle strutture</li> <li>• vincoli di destinazione dei fondi rischi pubblici, divieto di “assorbimenti incrociati” tra misure</li> </ul>

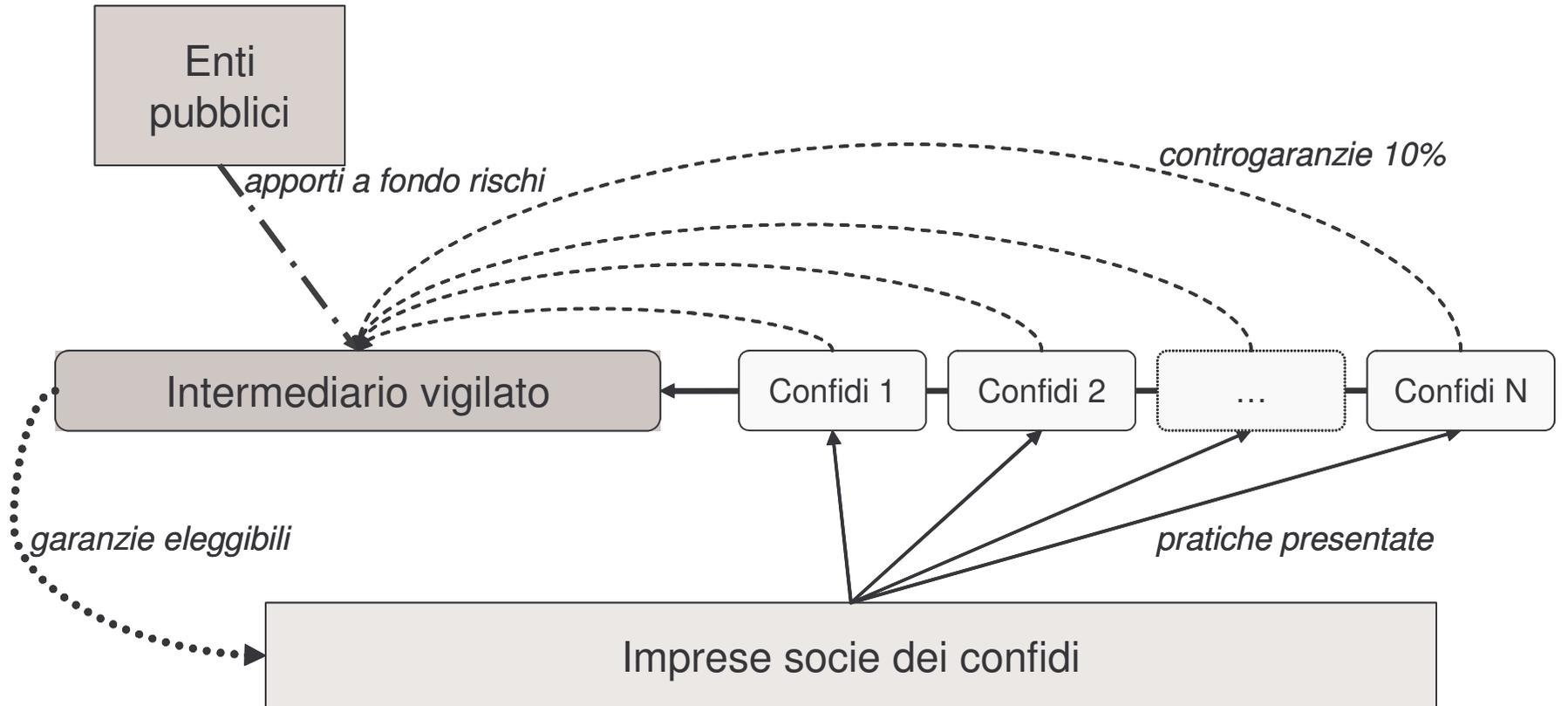
# Azioni possibili (B)

## Intermediari vigilati + garanzie personali

- **Fase 1** –Affiancamento dei confidi con intermediari vigilati (confidi 107 “baricentro” o finanziarie pubbliche o banche di garanzia)
  - offerta da parte dell’intermediario di garanzie personali eleggibili per Basilea 2
  - graduale accentramento delle nuova operatività e degli apporti ai fondi rischi
  - i confidi conservano il ruolo di garanti per % limitate e decrescenti
- **Fase 2** – Sistema a regime
  - gli intermediari vigilati accentrano la funzione di garanzia e gestione rischi,
  - i confidi forniscono la rete distributiva, curano le istruttorie, partecipano ai comitati tecnici deliberanti e sviluppano l’offerta di consulenza continuativa secondo il modello del business office

# (B) Intermediario vigilato - fase 1

Prestazione di garanzie eleggibili con controgaranzia dei confidi



—————▶ *pratiche presentate*

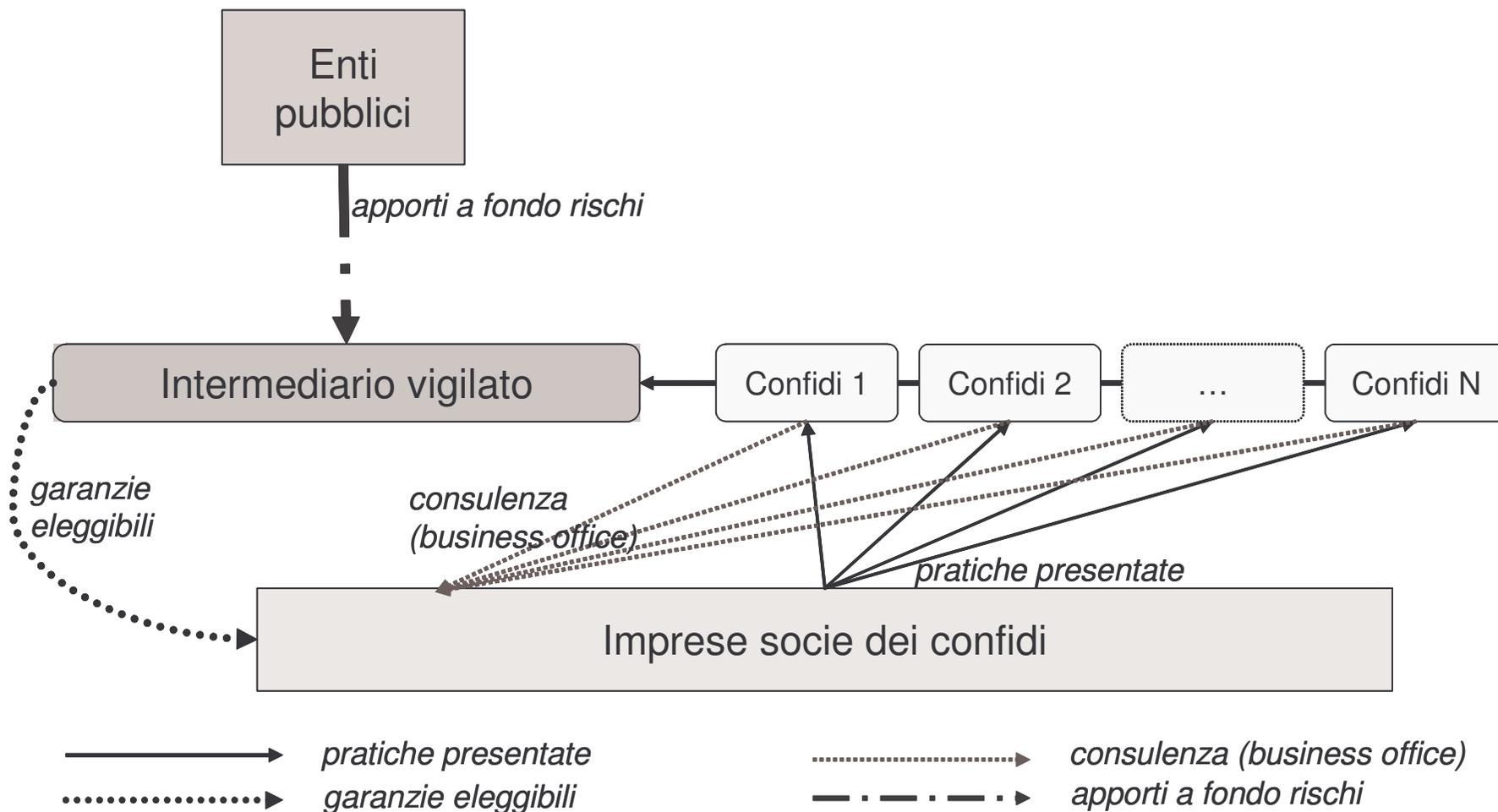
.....▶ *garanzie personali eleggibili per Basilea 2*

-----▶ *controgaranzie 10%*

- . - . - . ▶ *apporti a fondo rischi*

## (B) Intermediario vigilato - fase 2

Prestazione di garanzie eleggibili, confidi riconvertiti in *business office*



B – Intermediario vigilato +garanzie personali

## Valutazione della proposta

Pro	Contro
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accentramento della gestione del portafoglio rischi su un intermediario di dimensioni adeguate</li> <li>• Offerta, a regime, di garanzie eleggibili per Basilea 2</li> <li>• Rete distributiva ricca, spazio per lo sviluppo della consulenza</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costi di struttura e di <i>compliance</i> di un intermediario 107 o di una banca</li> <li>• Duplicazioni e coordinamento rispetto ai 106, specie nella fase 2</li> <li>• Requisiti di capitale elevati, iniziali e di mantenimento: a carico degli enti pubblici? Ridotti con forme di <i>risk transfer</i> di mercato?</li> <li>• Rischio di <i>downgrading</i> con effetto su tutte le esposizioni</li> <li>• Concorrenza di poli di aggregazione esterni (confidi interregionali)</li> </ul>

# A o B? Dove sta andando il sistema

## *A – Tranched cover e cartolarizzazione*

- Grande attivismo dei gruppi bancari, non solo i maggiori
- Soluzioni da conoscere meglio e da calibrare
- Apprezzamento del maggiore potenziale di moltiplicatore da parte dei confidi
- Veicolo di apprendimento della filosofia del *rating*

## *B – Intermediari vigilati*

- Diversi progetti individuali, territoriali e di settore (Fedart)
- Prossima fissazione delle istruzioni Banca d'Italia sui confidi 107 e i confidi-banca
- Timore del salto di complessità e di costo delle strutture → cautela

I modelli potranno coesistere

## *In conclusione ...*

- *I confidi hanno un futuro di sviluppo*
- *Per vincere occorre un gioco di squadra, ma*
  - *la tecnica individuale e gli schemi sono più complessi di un tempo, bisogna studiarli, allenarsi e farli propri*
  - *occorre diventare tutti bravi, ma specializzandosi in ruoli differenziati*
- *Le soluzioni “politiche” non si trovano senza il livello tecnico*

***Buon lavoro!***

