

GARANZIE PERSONALI E SERVIZI DEI CONFIDI ALLE BANCHE “DOPO” BASILEA 2

di *Alberto Lanzavecchia**

1. Introduzione

I dati relativi agli impieghi e alle condizioni applicate dalle banche europee a imprese e privati evidenziano un aggravarsi della stretta creditizia, iniziata nel 2007, sia in termini di maggiore costo del credito che di minori importi accordati (European Central Bank, 2009a). Infatti, dal 2007 al 2008, le banche europee¹ hanno rafforzato il proprio coefficiente di solvibilità (c.d. *Tier 1 ratio*) innalzandolo dal 7,33 al 8,9% (+22%), a fronte di un aumento del patrimonio di base (c.d. *Tier 1 capital*) del 6%. Dato che il *Tier 1 ratio* non è altro che:

$$\textit{Tier 1 ratio} = \textit{Tier 1 capital} / \textit{RWA}$$

dove, RWA indica le attività totali ponderate per il rischio, ne deriva che la maggior patrimonializzazione delle banche è stata conseguita mediante la riduzione degli impieghi e/o del loro rischio (-13% in dodici mesi).

In Italia, la contrazione degli impieghi è solo in apparenza minore, e posticipata al primo trimestre del 2009 (Tab. 1).

Le cause del fenomeno sono da ricercarsi, in parte, nelle peggiorate condizioni economiche e patrimoniali delle banche (Coletti, 2009), in parte, nella diminuzione della domanda e nell'aumento del rischio di credi-

* Il presente lavoro riprende, modifica ed amplia un precedente articolo dell'Autore, pubblicato su *AF*, n.75/2009. L'Autore ringrazia Paolo Biffis, Giulio Tagliavini, Bruno Maria Parigi, Patrizia Geria e due anonimi referees per i commenti e le opinioni ricevuti su una sua versione preliminare, nonché i funzionari bancari partecipanti all'indagine campionaria che con il loro contributo, in termini di tempo e professionalità, hanno reso possibile questa ricerca. Come di consueto, ogni responsabilità per quanto scritto è di competenza dell'Autore. Questo rapporto è parte del progetto di ricerca "SMEFIN – Ridisegno dell'infrastruttura finanziaria delle reti di imprese", finanziato dal Ministero dell'Università e della Ricerca, bando FIRB 2006.

¹ Campione di 15 banche dell'area Euro. Si veda: European Central Bank, 2009b.

to quali dirette conseguenze della crisi trasferitasi dal sistema finanziario all'economia reale².

Tab. 1 - Impieghi bancari verso residenti (euro mln)

Data	Banche maggiori e grandi	Banche medie, piccole e minori	Totale Sistema	Variazione mensile		
				Banche maggiori e grandi	Banche piccole e minori	Totale Sistema
31/03/2009	647.758	907.476	1.555.234	-0,4%	-0,8%	-0,7%
31/12/2008	650.334	915.139	1.565.473	-4,7%	93,1%	35,4%
30/09/2008	682.279	473.996	1.156.274	-0,4%	1,4%	0,4%
30/06/2008	684.703	467.463	1.152.166	-0,2%	2,6%	1,0%
31/03/2008	685.897	455.425	1.141.321	2,4%	2,5%	2,4%
31/12/2007	669.832	444.352	1.114.183	2,2%	5,7%	3,5%
30/09/2007	655.641	420.450	1.076.091	0,6%	0,7%	0,7%
30/06/2007	651.552	417.514	1.069.066			

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca di Italia, Tavola TDB10236.

Se, a prima vista, la contrazione degli impieghi appare contenuta, a ben vedere, l'effetto sull'equilibrio finanziario delle imprese è sicuramente maggiore. I dati esposti sono, infatti, da interpretarsi in relazione alla struttura e alla morfologia del sistema bancario domestico, nonché al ruolo assunto dalle garanzie, personali e reali, nell'ambito delle pratiche di fido bancario.

Sotto il primo profilo di analisi, c'è da rilevare, e far constatare, che i primi cinque gruppi bancari, le cui società capogruppo sono quotate sul mercato azionario organizzato da Borsa Italiana spa, detengono il 52,1% delle impieghi del sistema (Banca di Italia 2009, p. 235). Nonostante questi gruppi, in quanto già emittenti azioni in un mercato finanziario, dispongano di un canale privilegiato per la raccolta di nuovo capitale, nondimeno presentano un indicatore di solvibilità primaria (il *Tier 1 ratio*) inferiore al dato medio del sistema bancario italiano (Tab. 2) che, a sua volta, è inferiore al dato medio del sistema bancario europeo (Banca di Italia 2009, p. 215).

Tab. 2 - Adeguatezza patrimoniale delle banche e dei primi cinque gruppi bancari italiani (diversi anni)

	Tier 1 ratio	
	Primi 5 gruppi	Sistema
31/12/2008	6,7%	7,6%
31/12/2007	6,4%	7,7%
31/12/2006	6,8%	7,8%

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca di Italia, 2009 e 2008.

² Nel quarto trimestre del 2008, per la prima volta da diversi lustri, il prodotto interno lordo dell'area Euro e il tasso di disoccupazione hanno registrato, rispettivamente, una variazione percentuale annuale negativa e positiva, invertendo così una linea di tendenza che perdurava dall'inizio degli anni '90 del secolo scorso (European Central Bank, 2009c).

Non è questa la sede per indagare ed analizzare le determinanti di questa evidenza³. Eppure ciò rileva ai fini dell'analisi dei fidi nel rapporto banca-impresa. Le imprese italiane, in relazione alla loro dimensione, al livello complessivamente accordato dal sistema e alla struttura del mercato bancario locale, sono affidate in media da 10 banche (Tirri, 2007; Detragiache *et al.* 2000; Ongena e Smith, 2000; Unicredit Banca d'impresa, 2004). Il multiaffidamento può costituire un fattore di amplificazione della stretta creditizia (Schivardi, 2009). Se una banca è la principale prestatrice di un'impresa, un'eventuale revoca del fido può provocarne il fallimento per una crisi di liquidità, vanificando ogni velleità di recupero. Se, invece, la banca detiene solo una quota minoritaria del debito, allora l'incentivo a chiudere le linee di credito è più forte, perché la richiesta di restituzione del debito non porterebbe necessariamente al fallimento dell'impresa cliente. Anzi, prima la banca agisce, maggiori sono le probabilità che l'impresa disponga della liquidità necessaria per far fronte a questa richiesta. L'impresa, infatti, soggiacendo al "ricatto formale" che si realizzerebbe con la segnalazione in Centrale dei Rischi dello sconfinamento rispetto all'accordato, fatto che provocherebbe immediatamente effetti a catena imponderabili (Zen, 2009), cercherà in tutti i modi di convogliare la propria liquidità al servizio della banca uscente. Per queste argomentazioni, si può ipotizzare che una politica di riduzione degli impieghi creditizi, ancorché perseguita da un ridotto numero di banche, potrebbe generare forti tensioni nella gestione finanziaria delle imprese.

Sotto il secondo profilo di analisi, occorre richiamare il ruolo assunto dalle garanzie, personali e reali, nelle pratiche di fido bancario. Se è vero che le *"guarentigie collaterali non migliorano la capacità del debitore di annullare il prestito"* (Bianchi, 1977:206), d'altra parte la loro diffusione ed incidenza sui fidi accordati è ampiamente documentata nel sistema creditizio italiano. Non è questa la sede per approfondire le funzionalità e disfunzionalità di una operatività creditizia nella quale le garanzie assumono un ruolo rilevante negli affidamenti creditizi (Lanzavecchia e Tagliavini, 2005).

Anzi, come ben presto sarà chiarito, il contesto di riferimento di questo lavoro è proprio quello nel quale la garanzia esterna costituisce una con-

³ A nostro sommo parere, le determinanti del fenomeno della sottopatrimonializzazione, in relazione al sistema bancario italiano e, più in generale, al sistema bancario europeo, dei principali gruppi bancari italiani, sono da ricercarsi nell'ambito dei conflitti di interessi tra azionisti di controllo (seppur di minoranza) e gli altri portatori di interesse ai valori dell'azienda bancaria: il grado di concentrazione del rischio dei loro investimenti e la ridotta disponibilità di capitale marginale ulteriormente impiegabile sul medesimo titolo determinerebbero un rendimento atteso che la banca non può conseguire (in relazione al livello di rischio della sua attività). Inoltre, la pericolosa tentazione volta ad aumentare il patrimonio di base mediante la vendita e la successiva locazione di immobili strumentali costituisce poi un esempio di estrazione di benefici privati mediante un'operazione che, già nel medio periodo, danneggia persino gli azionisti di controllo di oggi. In tal senso, si veda Lanzavecchia e Tagliavini (2007).

dizione necessaria ma non sufficiente per l'apertura del rapporto creditizio. Il combinato effetto della diminuzione del valore dei beni, mobiliari ed immobiliari, con l'incremento della quota garantita richiesta, fenomeni che si sono registrati negli ultimi mesi, in particolare nel comparto dei servizi (Tab. 3), determina una minore capacità del richiedente di accesso al credito bancario.

Tab. 3 - Incidenza copertura con garanzie reali su finanziamenti per cassa

	giu-06	giu-07	giu-08	set-08
Industria	22,00%	20,10%	18,00%	18,10%
Servizi	39,30%	39,60%	40,00%	40,70%

Fonte: Osservatorio Bankimprese, diversi anni.

Se dunque il credito garantito, da garanzie reale o personali, è il *modus operandi* del sistema creditizio italiano, è lecito domandarsi qual è l'effetto discriminante nelle pratiche di fido bancario delle garanzie personali emesse da un particolare intermediario finanziario: il Confidi.⁴

Questo lavoro si inserisce infatti nel filone di studi e ricerche empiriche sulla relazione Banca-Impresa (Ruozi e Zara, 2003, Cesarini, 2003; Corigliano, 2006 e 2007; Monferrà, 2007), e, più in dettaglio, sulla intermediazione attuata dai Confidi nei rapporti bancari con le piccole e medie imprese (PMI). Infatti, come noto, i Confidi intervengono nel rapporto creditizio in diversi modi (Ruozi *et al.*, 1986):

1. negoziano collettivamente con le banche i tassi di interesse ed altre condizioni da applicare alle imprese;
2. rilasciano alla banca finanziatrice garanzie reali o personali nell'interesse dei propri associati;
3. svolgono attività di selezione (*ex ante*) e monitoraggio (*ex post*) delle imprese richiedenti il credito bancario.⁵

Alcuni (Erzegovesi, 2005; Gai, 2006:190) rilevano come l'attività di alcuni Confidi si estenda finanche all'erogazione di servizi di consulenza professionale e *outsourcing* di infrastrutture IT a favore delle imprese associate.

D'altronde il percorso evolutivo di questo particolare intermediario finanziario riguarda verso l'offerta di servizi direttamente a favore di altri operatori del mercato creditizio (banche, agenzie di *rating*) con riferimento

⁴ Per inciso, schemi di garanzia collettiva dei fidi sono presenti anche in altre mercati europei ed internazionali, seppur con le loro caratteristiche distintive. Per approfondimenti a riguardo, si rimanda a De Vincentiis (2007).

⁵ I Confidi detengono conoscenze privilegiate sulle Pmi ad esso associate, rilevanti nel processo di valutazione del fido bancario e idonee a ridurre le asimmetrie informative tra banca e impresa, fondante sulla conoscenza del territorio e delle imprese in esso radicate. In tal senso: Gai (2008, p. 138).

all'attività di valutazione del merito creditizio (Sчена, 2004:23) e alla mediazione creditizia (Unicredit Banca, 2006).⁶

Se dunque il campo di esistenza (la "mission") dei Confidi è quello appena delineato (e.g. "accesso al credito", "riduzione del costo del credito", "outsourcing di processi o attività"), in letteratura vi è un limitato numero di studi empirici sulla verifica di tali ipotesi.

Colomba, Gambacorta e Mistrulli (2006), su un campione di 263.000 PMI assistite da 600 Confidi, hanno testato, confermandole, le ipotesi sugli effetti dell'attività di *screening* preventivo e di riduzione del costo del credito.⁷ Busetta e Presbitero (2007), su un campione di imprese aderenti al medesimo Confidi, hanno verificato, trovando conferme, le ipotesi sul miglior accesso al credito, sui minori tempi di erogazione del fido e sul minore costo del credito.⁸ Unicredit banca (2008), per mezzo di un campione di 2.303 piccoli imprenditori di 40 province del territorio nazionale, indagando, dal punto di vista dell'associato, i costi e i benefici dell'intermediazione operata dai Confidi, ha rilevato un'eccessiva onerosità percepita del servizio ricevuto. D'altra parte, dalla medesima ricerca (Unicredit banca 2008, p. 152), che indagava anche un campione di cento Confidi operanti su tutto il territorio nazionale, emergeva una netta percezione (36,6% delle risposte) di sotto valorizzazione della garanzia da parte del sistema bancario. Una sintesi dei due fenomeni porterebbe ad ipotizzare o un errore nel *pricing* dei servizi (di credito e di protezione sul credito) o di diseguale redistribuzione tra gli attori coinvolti del profitto che si genera lungo tutta la filiera del credito garantito (Erzegovesi, 2008).

Questo contributo, dunque, innova ed amplia la letteratura esistente. Innovo, in quanto modifica la prospettiva di analisi, indagando il lato bancario della relazione; amplia, in quanto intende rilevare il valore economico delle garanzie emesse dai Confidi così come viene percepito dalla banca acquirente (a titolo gratuito) di strumenti di mitigazione del rischio di credito. Infine, la presente ricerca intende verificare l'ipotesi, avanzata da diversi Autori, sull'ampliamento dei servizi offerti dai Confidi non già verso i propri associati, bensì verso le banche (Sचना, 2004:23; Unicredit Banca, 2006).

⁶ Invero, in Italia, da alcuni anni, è attivo un intermediario finanziario che vende strumenti di mitigazione del rischio di credito su impieghi a favore di PMI direttamente alla banca erogante, non al cliente beneficiario del credito garantito. Per approfondimenti, si rimanda al sito web aziendale: www.bancaimpresalazio.it

⁷ Le imprese garantite dai Confidi hanno probabilità di "ingresso in sofferenza" di 1 punto percentuale inferiore rispetto alle altre aziende con caratteristiche simili e beneficiano di una riduzione del costo del credito di circa 20 punti base, con effetti più marcati nel sud Italia (70 punti base). Cfr: Colomba et al., 2006, p. 85.

⁸ All'aumentare della quota di finanziamento garantita dai Confidi, corrisponde una minore probabilità di rifiuto della richiesta di fido, un minor tempo di risposta dalla banca e un minor tasso di interesse applicato. Cfr. Busetta e Presbitero (2007, p. 9).

Le domande di fondo, alla base di questa ricerca, sono quindi così formulabili: qual è il ruolo della garanzia emessa dai Confidi, dal punto di vista della banca? Qual è il valore economico della garanzia percepito dalla banca? Quali sono, se esistono, i servizi che la banca acquisterebbe dai Confidi?

2. Il ruolo dei “nuovi Confidi”, dal punto di vista delle banche

Prassi (Unicredit Banca d'impresa, 2004) e letteratura (Ruozi *et al.*, 1986) attribuiscono ai Confidi un ruolo di rilievo nella riduzione dei costi di informazione, di agenzia e connessi all'inadempimento dei soggetti affidati, favorendo così l'accesso al credito da parte delle piccole e medie imprese.

Come noto, due recenti interventi normativi hanno profondamente innovato la regolamentazione e l'operatività nel mercato del credito in Italia: la legge sui Confidi (art. 13 del D.L. 30 settembre 2003, n. 269, convertito dalla legge 24 novembre 2003, n. 326) e le nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche (Circolare della Banca d'Italia n. 263 del 27 dicembre 2006 - Basilea 2), completata dalla normativa secondaria di vigilanza sui Confidi. La prima prevede che i Confidi possano assumere lo *status* di intermediario finanziario vigilato (iscritto all'albo di cui all'art. 107 del Testo Unico Bancario - TUB) o non vigilato (iscritto all'albo di cui all'art. 106 del TUB). Va da sé che, a fronte di un maggiore spettro di operatività attribuito ai Confidi vigilati si contrappone un maggior aggravio in termini di costi operativi e di *compliance*. Peraltro, solo⁹ il rango di ente finanziario vigilato rileva ai fini del riconoscimento da parte della normativa di Basilea 2 delle garanzie personali emesse a favore delle banche (Gai, 2006; Banca di Italia 2006).

Dato che i bisogni finanziari delle imprese non sono mutati (semmai alcuni sono ancora insoddisfatti)¹⁰, quando invece sono profondamente mutati i processi di affidamento bancario, è lecito domandarsi se e come i Confidi debbano adeguare la loro operatività e modello organizzativo alle nuove esigenze dell'intermediario bancario. L'obiettivo della ricerca non si

⁹ Invero anche la garanzia personale rilasciata da un Confido avente un rating pari ad almeno A-, o probabilità di default equivalente, verrebbe riconosciuta quale strumento idoneo per la mitigazione del rischio di credito (e quindi l'assorbimento di patrimonio di vigilanza), ma tale ipotesi, in considerazione degli operatori attualmente attivi sul mercato italiano, è ben lungi dall'essere concretamente riscontrabile.

¹⁰ Le PMI italiane soffrono tipicamente dell'assenza del presidio della funzione finanziaria (tesoreria, previsione finanziaria, relazioni bancarie) all'interno dell'organizzazione aziendale. A riguardo, è stato osservato (Erzegovesi, 2005) come i Confidi abbiano le caratteristiche e le potenzialità per colmare tale lacuna offrendo alle imprese in outsourcing tale presidio che comprenda non già il singolo servizio contabile, fiscale o di negoziazione saltuaria (apertura rapporto) con le banche, bensì l'intera funzione aziendale.

limita a verificare l'impatto della nuova normativa sugli schemi operativi nel rapporto Banca-Confidi, ma vuole altresì verificare se esista una domanda di servizi erogabili dai Confidi direttamente alle banche (la banca come cliente del Confidi). Se così fosse, il nuovo contesto normativo ed operativo avrebbe favorito la nascita, a tutti gli effetti, di un nuovo intermediario finanziario.

La metodologia di ricerca è quella della somministrazione di un questionario conoscitivo, indirizzato ad un campione rappresentativo di banche italiane. Dato che la banca è un'azienda di servizi, modificazioni nell'offerta di prodotti o miglioramenti nell'efficienza produttiva passano da una revisione dei processi operativi (Mottura, 1994). Il questionario ha quindi indagato distintamente:

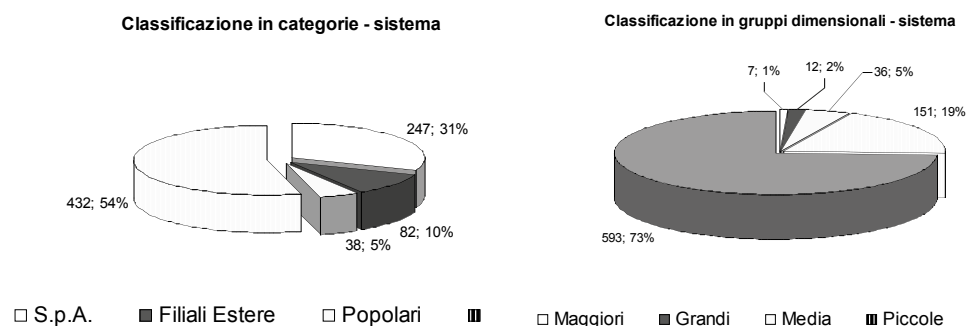
1. il ruolo delle garanzie personali rilasciate dai Confidi nei processi di affidamento;
2. i nuovi servizi a valore aggiunto erogabili dai Confidi alla banca.

La chiave di lettura dei dati raccolti non potrà prescindere dalle considerazioni, avanzate nell'Introduzione al presente lavoro, circa la struttura e la morfologia del sistema bancario italiano. Inoltre, si terranno in considerazione gli effetti sull'operatività bancaria indotti dalle nuove prescrizioni normative sulle modalità di valutazione dei rischi di credito ai fini della determinazione del patrimonio minimo di vigilanza.

2.1. Il campione tratto dal sistema bancario italiano

Al 31/12/2008 il sistema bancario italiano è composto da 799 banche, sette in meno rispetto all'anno precedente, di cui 744 di piccole e minori dimensioni (Fig. 1) con una rete di 34.139 sportelli (in crescita sia in valore assoluto sia in proporzione agli abitanti).

Fig. 1 – Struttura sistema bancario in Italia (al 31/12/2008)



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca di Italia (2009).

Tuttavia, tra il 2000 e il 2008, il grado di concentrazione del sistema bancario, misurato dall'indice di Herfindahl - Hirschman, calcolato sull'attivo totale delle unità operanti in Italia, è aumentato del 28,5%, ancorché a livello di mercato del credito locale, sia in diminuzione per effetto del ruolo assunto dalle banche locali, attore peculiare del sistema finanziario italiano (Clemente, 2002). Infatti, da una lettura delle quote di mercato per classe dimensionale dell'intermediario, emerge che a due gruppi di grande dimensione fa capo il 34,8% delle attività totali del sistema; i successivi tre gruppi di dimensione medio-grande detengono una quota del 17,3%; i successivi 58 gruppi di dimensione medio-piccola il 36,3% e l'ultima classe include 594 piccoli intermediari con operatività prevalentemente locale (Banca di Italia, 2009).

Data questa struttura della popolazione bancaria in Italia, il campione è stato selezionato da un processo iterativo di campionamento a strati, ottimizzato e pre-ragionato. Gli strati sono definiti dalla forma giuridica della banca (spa, popolare e di credito cooperativo). L'ottimizzazione è stata applicata sulla numerosità campionaria dello strato, non proporzionale al sistema bancario: è stato introdotto un fattore di ponderazione correttivo che sovrappesa la numerosità delle banche spa e popolari; ciò in quanto queste ricorrono maggiormente, rispetto alle banche di credito cooperativo, all'intermediazione dei Confidi (va da sé che al crescere del radicamento locale della banca, diminuisce il contenuto informativo apportato dal Confidi). Pre-ragionato: sono state escluse le banche aventi sede legale o operativa nell'Italia meridionale ed insulare, in quanto l'operatività dei Confidi in quell'area è meno sviluppata (Columba *et al.*, 2006).

L'invio del questionario alle "Direzioni Crediti" o "Convenzioni Confidi" delle banche, così estratte dagli strati della popolazione bancaria di riferimento, è stato reiterato nel corso dei mesi, da maggio a settembre del 2008, fino al raggiungimento di una numerosità campionaria rispondente almeno pari alla numerosità campionaria desiderata per rappresentatività e significatività.

Il campione che ha partecipato all'indagine è così composto da 11 banche, appartenenti a 10 gruppi bancari (Tab. 4 e 5).

Tab. 4 - Descrizione qualitativa del campione

Banca	Categoria	Dimensione	Metodologia misurazione rischio di credito	
			2008 ⁱⁱ	2009 ⁱⁱⁱ
1	SPA	Grande	IRB	IRB
2	BCC	Minore	STD	STD
3	SPA	Piccola	STD	STD
4	SPA	Maggiore	IRBA	IRBA
5	POP	Media	STD	STD
6	SPA	Maggiore	IRBA	IRBA
7	SPA	Maggiore	IRB	IRBA
8	BCC	Piccola	IRB	IRB
9	POP	Grande	STD	IRBA
10	SPA	Media	STD	STD
11	POP	Media	STD	STD

Note:

i: Classificazione per categorie e per gruppi dimensionali utilizzata da Banca di Italia.

Valori di bilancio al 31/12/2008.

ii: In uso nell'esercizio in corso nell'anno 2008.

iii: Previsione alla data di compilazione del questionario¹¹.

Tab. 5 - Statistica descrittiva del campione

<i>Sportelli</i>	<i>Margine Intermediazione (Euro mln)</i>	<i>Impieghi - Voce 70 (Euro mln)</i>
Errore standard	581,23	783,69
Deviazione standard	1.927,72	2.599,20
Curtosi	7,25	9,01
Asimmetria	2,66	2,93
Intervallo	6440	8.913,02
Minimo	23	22,98
Massimo	6463	8.936,00
Media	1.063,45	1.377,24
Mediana	432,00	602,26
Somma	11698	15.149,63

Come conseguenza della metodologia di campionamento utilizzata, il campione, in rapporto al sistema bancario italiano, sovrappesa la categoria di banche società per azioni e popolari, a discapito di quelle di credito cooperativo (Tab. 6).

¹¹A riguardo si segnala che, a tutt'oggi, solo i gruppi bancari UniCredit, Credem, Monte dei Paschi di Siena e Intesa Sanpaolo sono stati autorizzati ad adottare sistemi IRBA per la misurazione dei rischi di credito. Cfr.: Banca di Italia (2009, p. 254).

Tab. 6 – Il campione in rapporto al sistema bancario italiano

	Sistema				Campione				% Copertura		
	% n.	Spettilli	MIN	V _{occ 70}	% n.	Spettilli	MIN	V _{occ 70}	Spettilli	MIN	V _{occ 70}
SPA	41,2%	27.033	66.091	1.484.794	54,5%	10.474	14.109	376.010	38,7%	21,3%	25,3%
POP	4,8%	2.997	6.749	121.160	27,3%	1.164	961	28.749	38,8%	14,2%	23,7%
BCC	54,1%	4.109	5.988	120.987	18,2%	60	80	1.827	1,5%	1,3%	1,5%
Totale	100%	34.139	78.828	1.726.941	100%	11.698	15.150	406.586	34,2%	19,2%	23,5%

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca di Italia (2009) e bilanci societari (al 31/12/2008).

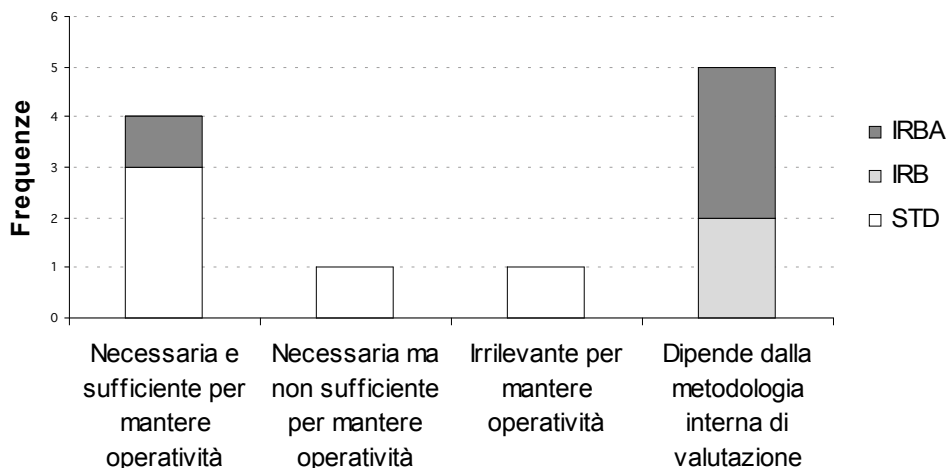
2.2. I risultati dell'indagine

La chiave di lettura dei risultati che emergono dalla prima parte dell'indagine considera la metodologia di misurazione del rischio di credito adottata dalla banca. Infatti, se è pur vero che il costo marginale attribuibile al consumo di patrimonio di vigilanza è solo una quota ridotta del costo effettivo dell'impiego, eppure la nuova normativa di vigilanza ha prodotto profondi cambiamenti nei processi bancari di affidamento.

Rilevato che tutte le banche del campione hanno dichiarato che la garanzia ricevuta dal Confidi è rilevante, ma non determinate per la concessione del fido, dapprima abbiamo ricercato se la nuova qualificazione di garanzia emessa da un "Confidi vigilato" modifichi il processo di fido in uso.

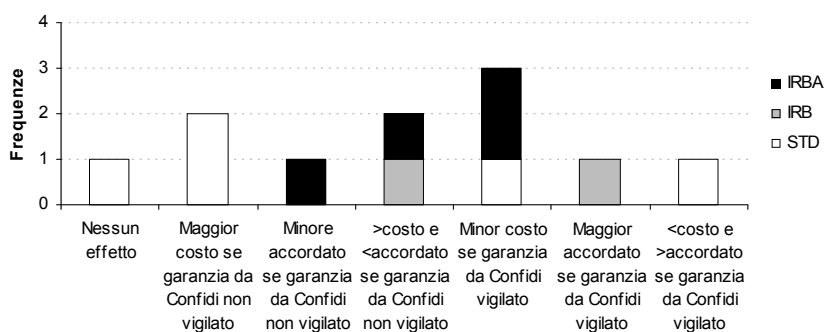
Si apprende così che il metodo *standard*, principalmente adottato dalle banche di minori dimensioni (Tab. 3), consente alla banca una maggiore flessibilità operativa nel trattamento delle garanzie, mentre i metodi avanzati di misurazione del rischio di credito non consentono generalizzazioni (Fig. 2).

Fig. 2 – Il ruolo della garanzia del Confidi vigilato nelle pratiche di fido



Ponendosi dal punto di vista dell'impresa finanziata, quali sono i benefici indotti dalla garanzia personale emessa da un Confidi vigilato? Le banche IRBA, autorizzate a stimare autonomamente la perdita economica attesa sul fido, discriminano in senso avverso gli impieghi non garantiti da un Confidi vigilato. Il maggiore credito accordato dalle banche standard e IRB in presenza di garanzie personali emesse da Confidi vigilati non ha invece fondamenti economici: il merito creditizio non dovrebbe dipendere dalla percentuale di recupero in caso di inadempimento (Bianchi, 1977). Emerge inoltre, come ci attendavamo, che la maggioranza delle banche modificano il *pricing* del credito accordato alle PMI in funzione della tipologia di garanzia personale ricevuta (Fig. 3).

Fig. 3 – effetto delle garanzie personali del Confidi sulla pratica di fido.



In effetti, il contributo delle garanzie dei Confidi alla riduzione del costo effettivo globale dei prestiti bancari è, in teoria, positivo (fino a 72 punti base nelle imprese più rischiose), fatta eccezione al caso delle banche IRB per le classi di *rating* migliori (Erzegovesi 2008, p. 17). Infatti, a parità di altre condizioni e di probabilità di *default*, il premio per il rischio caricato dalla banca è direttamente proporzionale alla riduzione della percentuale di perdita sull'esposizione al momento del *default* (la c.d. "LGD"). Ad esempio, con un tasso di recupero del 0%, 50% o 100%, lo *spread* calcolato da una banca IRBA diventerebbe, a parità di altre condizioni, rispettivamente, del 2,78%, 1,71% e 0,66% (Malinconico, 2008). Le banche IRB, non potendo stimare internamente la LGD, valutano "l'effetto sostituzione" della probabilità di *default* (PD) dell'impresa con quella del Confidi. La Tabella 7, che espone dati esemplificativi sul fenomeno, consente di apprezzarne la sua potenziale ampiezza.

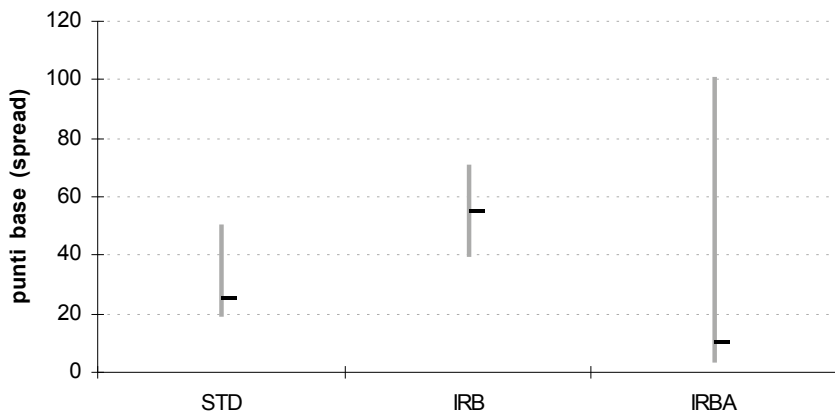
Tab. 7 – Esempio “effetto sostituzione” sullo spread al variare della PD.

METODO IRB base											
Probabilità di Default (PD) Confidi											
		0,1%	0,2%	0,3%	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%	5,0%	7,0%	10,0%
Probabilità di Default P _{Mi}	0,1%	-	-0,05%	-0,09%	-0,21%	-0,45%	-0,69%	-0,93%	-2,38%	-3,37%	-4,90%
	0,2%	0,05%	-	-0,05%	-0,17%	-0,40%	-0,64%	-0,88%	-2,33%	-3,33%	-4,85%
	0,3%	0,09%	0,05%	-	-0,12%	-0,35%	-0,59%	-0,83%	-2,29%	-3,28%	-4,81%
	0,5%	0,21%	0,17%	0,12%	-	-0,24%	-0,47%	-0,71%	-2,17%	-3,16%	-4,69%
	1,0%	0,45%	0,40%	0,35%	0,24%	-	-0,24%	-0,48%	-1,93%	-2,93%	-4,45%
	1,5%	0,69%	0,64%	0,59%	0,47%	0,24%	-	-0,24%	-1,69%	-2,69%	-4,21%
	2,0%	0,93%	0,88%	0,83%	0,71%	0,48%	0,24%	-	-1,46%	-2,45%	-3,97%
	5,0%	2,38%	2,33%	2,29%	2,17%	1,93%	1,69%	1,46%	-	-0,99%	-2,52%
	7,0%	3,37%	3,33%	3,28%	3,16%	2,93%	2,69%	2,45%	0,99%	-	-1,52%
	10,0%	4,90%	4,85%	4,81%	4,69%	4,45%	4,21%	3,97%	2,52%	1,52%	-
	15,0%	7,54%	7,49%	7,45%	7,33%	7,09%	6,85%	6,61%	5,16%	4,16%	2,64%

Fonte: nostre elaborazioni con ipotesi: TIT 4%, LGD 45%, Costo del capitale proprio 12%.

Date queste predizioni formulate dalla teoria economica, nella prassi operativa qual è il valore economico effettivamente percepito dalle banche che ricevono garanzie personali da un Confidi 107? Nella presente ricerca si rileva un'ampiezza dell'intervallo del valore economico della garanzia coerente con quanto previsto in letteratura (Fig. 4): da un minimo di 20 a un massimo di 50 punti base (rispetto ad un intervallo di 18 – 232 punti base in Erzegovesi, 2008), per la banche *standard*; da un minimo di 40 ad un massimo di 70, per le banche IRB (intervallo di 0 - 201 punti base in Erzegovesi, 2008). Le differenze potrebbero essere spiegabili da una diversa selezione dei clienti operata dalle banche (che privilegierebbero impieghi con minor rischio) ovvero dalla diversa percezione di solvibilità attribuita ai Confidi convenzionati con le medesime banche.

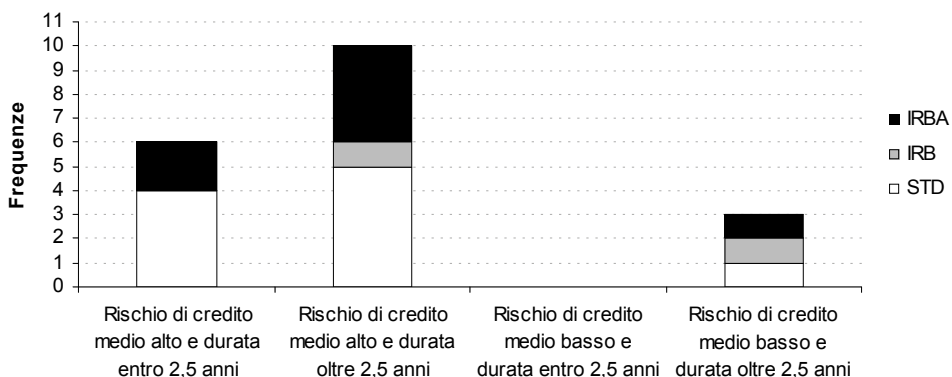
Fig. 4 – Il valore economico - minimo, massimo e mediano - della garanzia percepito dalla banca



Inoltre, si può osservare che le banche IRBA (autorizzate a stimare internamente anche la LGD) attribuiscono una maggiore variabilità al valore alla garanzia dei Confidi, coerentemente con quanto predetto dalla teoria economica.

Dato che l'emissione di garanzie personali impatta direttamente sul capitale di vigilanza disponibile ai Confidi e che questo non è illimitato, ne deriva un classico problema di ottimizzazione dell'allocazione di una risorsa scarsa. Su quale tipologia di impiego creditizio, per durata e rischio, a favore di una PMI è dunque più opportuno "spendere" la garanzia? Dal lato bancario emerge una richiesta di garanzie personali per impieghi di medio termine, per tutti i livelli di rischio della controparte (Fig. 5).

Fig. 5 – La domanda di garanzie personali per rischio e durata



Infatti, i modelli di *rating* adottati dalle banche non sono in grado di prevedere, con un sufficiente livello di confidenza, la probabilità di ina-

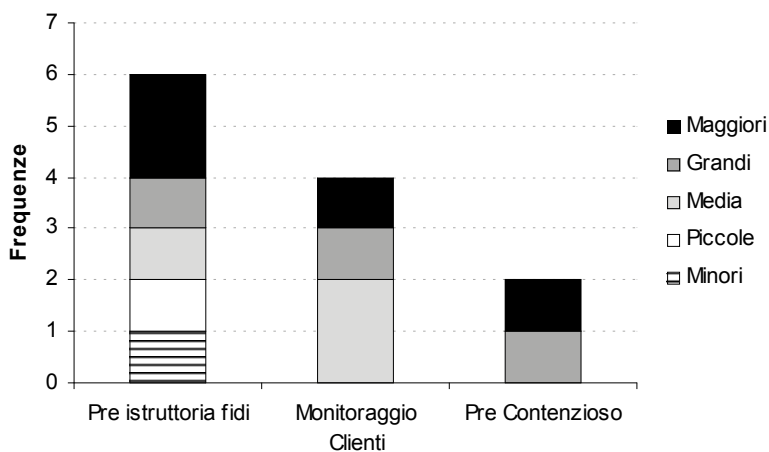
dempimento della controparte in un così lungo orizzonte temporale di riferimento. Non sorprende invece la decisione di supportare le imprese più rischiose nei propri investimenti a medio termine, in quanto è coerente con gli schemi di gestione del rischio di credito e con la missione della banca quale agente per lo sviluppo economico.

Nella seconda parte dell'indagine l'obiettivo perseguito era quello di verificare se esiste una nuova domanda di servizi erogabili alle banche dai Confidi, vigilati o non vigilati.

La chiave di lettura dei dati del campione è di carattere dimensionale, in quanto le decisioni sull'*outsourcing* di processi o di attività sono collegate alle economie di scala e di scopo.

L'elenco dei servizi di potenziale interesse per la banca non è stato stilato sulla base di astratte congetture, bensì sintetizza le diverse linee di tendenze evolutive dell'attività dei Confidi. Servizi che, a ben vedere, sono già oggi idealmente erogabili, non tanto in virtù di una previsione legislativa, quanto in considerazione delle attività, dei processi e del patrimonio informativo già oggi disponibile ai Confidi.

Fig. 6 – I servizi richiesti dalle banche (10 banche rispondenti, possibile risposta multipla).



Per tutte le classi dimensionali, e maggiormente per quelle di maggiore dimensione, vi è un interesse all'*outsourcing* di attività di *pre istruttoria fidi* (raccolta documentazione, informazioni, redazione e invio modulistica su *standard* della banca).

Per inciso, tale attività non è incompatibile con le istruzioni di vigilanza che prescrivono alle banche di acquisire durante la fase istruttoria tutta "la documentazione necessaria per effettuare una adeguata valutazione del merito creditizio del prenditore" al fine di "permettere l'individuazione delle caratteristiche e della qualità del prenditore, anche alla luce del complesso delle relazioni

con lo stesso intrattenute"¹². E' infatti proprio in questa fase che, al di là delle economie di costo sul reperimento delle medesime informazioni, dovrebbe emergere il valore aggiunto sulle informazioni intermedie dai Confidi!

Qualora, tuttavia, il Confidi non riesca a vendere sul mercato del credito tale servizio (e.g. non riesca a coprire parte dei costi che comunque sostiene), ne deriverebbe un'inefficienza nell'allocazione del credito nel sistema finanziario: la PMI beneficiaria del credito pagherebbe (esplicitamente o implicitamente) due volte il costo dell'istruttoria - al Confidi e alla Banca!

Gli strumenti di mitigazione del rischio offerti dai Confidi, attualmente, sono tipicamente¹³ pagati dall'impresa beneficiaria. Dato che i benefici economici sono in realtà ripartiti tra la banca (minor valore attuale della perdita effettiva sui crediti) e l'impresa (minor costo del credito e/o maggior accordato), è allora lecito ipotizzare nuovi schemi contrattuali nei quali la banca diventi acquirente diretto di strumenti di protezione dal rischio di credito. A tal fine, abbiamo indagato l'atteggiamento della banca qualora il Confidi optasse per richiedere proprio alla banca il pagamento del prezzo della garanzia.

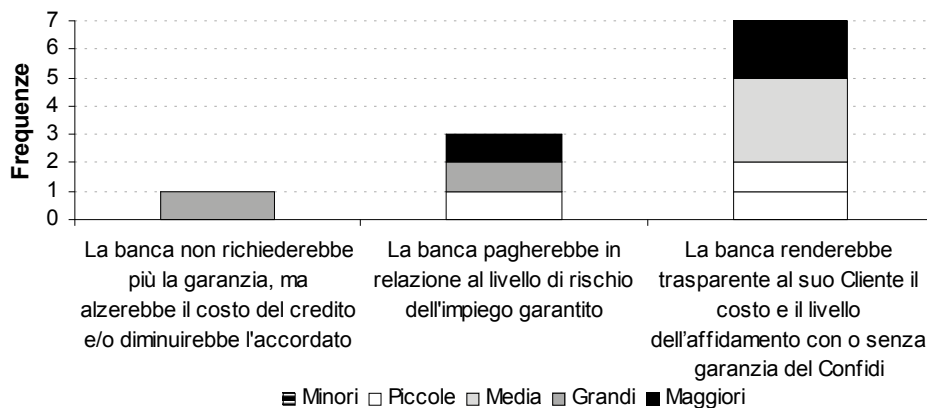
Si apprende così che in un caso su undici la banca reagirebbe non richiedendo più la garanzia, aumentando altresì il costo del credito e/o diminuendo l'accordato al cliente (Fig. 7). Si può dedurre che per questa banca, i costi impliciti nella convenzione con il Confidi siano pari ai suoi benefici: qualora la garanzia non fosse più gratuita, i costi operativi sarebbero superiori ai benefici. In tutti gli altri casi rilevati, invece, le banche sono disponibili a pagare direttamente il servizio di "protezione del credito" oppure a renderlo trasparente all'impresa (e.g. condizioni di fido con o senza l'intervento del Confidi).¹⁴

¹² Cfr. Banca di Italic, Istruzioni di vigilanza per le Banche, Circolare n. 229 del 21 aprile 1999, Titolo IV, Cap. 11, par. 2.1, pag. 8. Non è invece consentito alla banca delegare ad un terzo l'assunzione di propri rischi.

¹³ Invero esistono in Italia alcuni casi significativi di enti finanziari che rilasciano garanzie a banche finanziatrici di PMI, il cui costo è pagato dalla banca garantita. In generale, tuttavia, il costo della garanzia emessa dal Confidi è pagata dall'impresa beneficiaria del credito.

¹⁴ Per inciso, è appena il caso di rilevare che alle medesime conclusioni si giungerebbe analizzando le risposte per metodologia di misurazione del rischio di credito adottata dalla banca (anziché per classe dimensionale).

Fig. 7 – L’atteggiamento della Banca qualora il Confidi optasse per addebitarle il costo della garanzia



3. Commenti finali e conclusioni

La missione di oggi del Confidi è la medesima delle origini, sebbene, negli ultimi anni, sia mutato profondamente il sistema creditizio e le relazioni banca-impresa. Le nuove normative di vigilanza sulle banche e sulla qualificazione dei Confidi, fra loro finalmente raccordate, formano solo lo sfondo sul quale agisce l’economia reale con i suoi attori.

Nella fase attuale dell’economia, il sistema finanziario può causare una inefficiente allocazione del credito in quanto potrebbe privilegiare non già impieghi su imprese e progetti in grado di generare utili sostenibili nel lungo periodo, ma impieghi di breve durata o verso imprese più solide o più redditizie per la banca. In questo contesto, potenzialmente avverso per alcune PMI, nasce nel sistema finanziario italiano il nuovo intermediario “Confidi vigilato”, rafforzato ulteriormente nel suo ruolo creditizio anche dal più recente *corpus* normativo anticrisi (e.g. legge n. 2/2009 sul fondo di garanzia per le PMI). L’efficacia di tale norme e, più in generale, dell’azione del Confidi, dipenderà dalla valutazione economica che le banche effettueranno sui suoi servizi resi. In un mercato del capitale perfetto, i Confidi non hanno uno spazio di esistenza; in un mercato del capitale imperfetto, i Confidi esistono per colmarne le imperfezioni. Le banche devono quindi valutare se e in quale misura l’azione del Confidi superi i vincoli e le imperfezioni (di capitale disponibile, di informazioni, di costo, ecc.) presenti in un mercato del credito incompleto.

Il presente lavoro, indagando un campione di 11 banche (appartenenti a 10 gruppi bancari) rappresentativo del 34% del numero di sportelli, del 19% del margine di intermediazione e del 24% degli impieghi del sistema bancario italiano, amplia la letteratura disponibile in materia in quanto intendeva verificare:

- a) il valore percepito dalle banche dei servizi di mitigazione del rischio di credito a loro forniti (oggi gratuitamente) dai Confidi;
- b) l'esistenza di servizi offerti dai Confidi di potenziale interesse per le banche.

Dall'indagine emerge che i “Confidi 107” saranno sempre più chiamati a discriminare i propri impieghi (per durata e rischio di controparte): la loro garanzia è rilevante negli impieghi a favore di PMI ad elevato rischio (per tutte le scadenze) e a favore di PMI con miglior *rating* su scadenze di medio termine. Da questa esigenza, manifestata dalle banche, ne deriverebbe un maggior rischio prospettico del portafoglio garanzie dei Confidi. I Confidi, infatti, tipicamente non dispongono di processi e procedure in grado di gestire i rischi dell'attivo nel medio termine¹⁵, se non per il mezzo del loro trasferimento o limitazione. E' quindi necessario che il Confidi attui una corretta politica di *pricing* e di ottimizzazione nell'allocazione del proprio capitale (es.: a parità di rischio, favorire quelle forme tecniche di affidamento bancario maggiormente razionate alle PMI).

Da qui, tuttavia, si apre la questione, forse oziosa, sulla responsabilità sociale, sulla *mission*, dei Confidi: ogni impresa associata “ha diritto” alla garanzia, da pagare in funzione del rischio, o esistono imprese meritevoli e altre non meritevoli della garanzia? E' opinione di chi scrive che se il Confidi intende perseguire fini mutualistici, necessariamente deve discriminare i propri associati solo in funzione del rischio dell'operazione. La scelta di operare limitatamente ad imprese “meno rischiose” è razionale solo in un mercato del credito caratterizzato da elevata opacità informativa e da incerta prevedibilità degli esiti futuri dell'operazione da parte delle banche. Al venir meno di questi due presupposti, verrebbe meno l'esistenza del Confidi (Piatti, 2008:344).

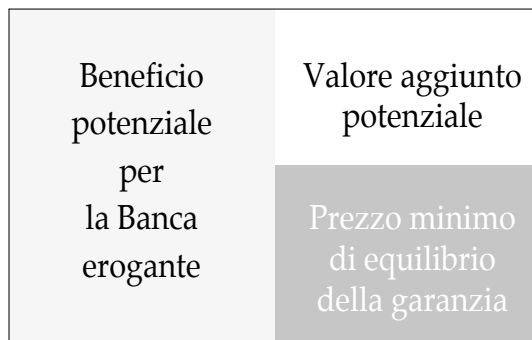
Al contrario, tutte le PMI associate devono essere poste nella condizione di conoscere il costo della garanzia emessa a loro favore; se ne accettano il prezzo, allora il Confidi presenterà l'operazione alla banca. Compete alla banca, e non al Confidi, la valutazione sul merito creditizio (accordare un fido) e la determinazione del suo costo, comprensivo dell'effetto economico della garanzia ricevuta.

A tal riguardo, l'indagine ha rilevato che il valore economico sul margine d'intermediazione della garanzia personale percepito dalle banche è compatibile con quanto previsto dalla teoria (Erzegovesi, 2008; Malinconico, 2008) e di ampiezza maggiore al crescere dei gradi di libertà consentiti dalla normativa di vigilanza: da un minimo di 20 (banche *standard*) a un massimo di 100 punti base (banche IRBA).

¹⁵ L'equilibrio finanziario prospettico dei Confidi si basa sul presupposto che permanga l'afflusso di capitale pubblico erogato solamente con vincolo di impiego (Piatti, 2008).

Eppure, dalla combinata interpretazione dei dati del presente lavoro con quelli di altre ricerche empiriche sulla riduzione del costo del credito in presenza di garanzie dei Confidi (Columba *et al.*, 2006; Busetta e Presbitero, 2007) e sul loro costo effettivo (Erzegovesi, 2008b), si delinea un quadro nel quale si potrebbero manifestare inique ripartizioni del valore aggiunto della garanzia lungo la filiera del credito.

Fig. 8 – Esempificazione del valore aggiunto dalla garanzia dei Confidi



Fonte: Erzegovesi (2008).

Infatti, si possono verificare almeno tre circostanze nelle quali l'impresa cliente non beneficia appieno del valore aggiunto dell'intervento dei Confidi (Fig. 8):

1. il prezzo della garanzia è pari al beneficio percepito (correttamente) dalla banca;
2. il valore aggiunto della garanzia è trasferito solo parzialmente dalla banca all'impresa cliente;
3. la banca sottostima il beneficio della garanzia, pur prezzata correttamente dal Confidi.

Non è questa la sede ove approfondire le cause e gli effetti di tali ipotesi, intuitivamente non irrealistiche. Ci preme invece evidenziare come i dati raccolti tramite questa ricerca lascino spazi all'avverarsi quantomeno delle ipotesi 1 (*mispricing* del Confidi) e 3 (*mispricing* della banca).

Il prezzo minimo di equilibrio della garanzia del Confidi, allo stato attuale, è condizionato infatti dal permanere dell'afflusso di capitale pubblico verso i Confidi e dal livello di efficienza gestionale degli stessi.

Solo ulteriori sforzi, da parte dei soggetti economici dei Confidi, verso nuove forme di aggregazione fra Confidi, preferibilmente multisettoriali all'interno di spazi economici omogenei (es.: il territorio regionale o interregionale affine), possono lasciar intravedere all'orizzonte un livello di efficienza gestionale oggi ancora lungi dall'essere prossima all'ottimale.

Dall'indagine emerge infine che le banche sono disposte ad acquistare

servizi di *outsourcing* di processi informativi (*pre istruttoria*¹⁶ e monitoraggio) e strumenti di protezione del credito, generando così un'inversione del paradigma operativo del Confidi. Ciò non solo sarebbe compatibile con le attività previste dalla normativa, ma anche auspicabile qualora i due intermediari già svolgano la medesima attività (e.g. duplicazione di costi).

L'interesse delle banche all'acquisto diretto di strumenti di protezione dal rischio di credito rilevato nell'indagine, a ben vedere, potrebbe tramutarsi rapidamente in una concreta opportunità per entrambi gli attori: assicurare portafogli di crediti già erogati a favore di PMI non ancora associate al Confidi. Tale operazione "all'ingrosso" determinerebbe:

- un miglioramento del rischio complessivo del portafoglio garanzie del Confidi, per effetto del maggior frazionamento e della diversificazione;
- l'apertura di una nuova relazione Confidi-impresa (e quindi un miglior monitoraggio *ex post*);
- un contributo positivo alla copertura dei costi fissi del Confidi (se il *pricing* dell'operazione è corretto!);
- un'efficace alternativa per quelle banche che attuano una politica di riduzione delle attività rischiose (RWA) al fine di aumentare il proprio coefficiente di patrimonializzazione (a parità di impieghi, si riduce il loro rischio, liberando così *Tier 1 capital*).

Siamo consapevoli dei limiti operativi, gestionali e di dotazione patrimoniale presenti in un gran numero di Confidi. I processi di aggregazione fra Confidi, di recente incentivati persino da lungimiranti amministrazioni regionali, favoriscono sia una più efficiente gestione del portafogli garanzie sia l'acquisizione di competenze e risorse altrimenti troppo costose da acquisire per vie interne.

Qualora i Confidi non riescano a reagire al cambiamento, richiesto dalle banche, il rischio non è il blocco del mercato del credito. Se il fulcro dell'operatività è sempre stato l'afflusso di finanziamenti pubblici, intermediato dai Confidi, altri attori siederanno sul posto lasciato vuoto.

Incoraggiamo quindi nuove ricerche volte a verificare la dimensione del valore aggiunto potenziale della garanzia e la sua ripartizione fra i tre attori coinvolti: la Banca, l'Impresa, il Confidi.

Alberto Lanzavecchia
Università degli studi di Padova
alberto.lanzavecchia@unipd.it

¹⁶ Tale soluzione, peraltro, è già adottata da banche concentrate nell'erogazione di mutui ipotecari, per la quale il processo commerciale, già in parte esternalizzato a mediatori creditizi, include anche la raccolta centralizzata dei documenti (perizie, visure catastali, dichiarazione dei redditi, ecc.) a cura di soggetti terzi.

Riassunto

Da sempre i Confidi giocano un ruolo di rilievo per favorire l'accesso al credito alle PMI. Nello scenario attuale, qual è il valore percepito dalle banche sugli strumenti di mitigazione del rischio di credito forniti dai Confidi? Esiste una domanda da parte delle banche di servizi che il Confidi può soddisfare?

Per rispondere a queste domande abbiamo indagato, tramite la somministrazione di un questionario, un campione rappresentativo composto da 11 banche. Emerge che la banca erogante valuta correttamente il beneficio della garanzia emessa dal Confidi e si candida come suo nuovo cliente per l'acquisto diretto di strumenti di protezione sul rischio di credito e di servizi in fase di istruttoria e di monitoraggio *ex post*.

Abstract

Since they have been established, Italian mutual guarantees funds (Confidi) played a key role in financial intermediation to SME. In the current scenario, which is the value perceived by banks of Confidi's credit risk mitigation services? Do banks demand new services that Confidi could supply?

To answer these research questions, we addressed to senior loan officers of a sample of Italian banking groups a questionnaire. Emerged that Banks are willing to pay for risk mitigation instruments and buy value-added services such as information collection and *ex post* monitoring.

Jel Classification: G21, G23

Parole chiave (Keywords): confidi, guarantees, corporate relationship lending.

Bibliografia

- Banca d'Italia, 2009. *Relazione annuale*, Banca d'Italia, Roma.
- Bianchi T., 1977. *I fidi bancari*, Utet, Torino.
- Busetta G., Presbitero A. F., 2007. *Confidi, Piccole Imprese e Banche: un'analisi empirica*. <http://ssrn.com/abstract=1108904>.
- Cesarini F., 2003. *Il rapporto banca-impresa tra relationship lending e ricorso al mercato finanziario*, in *Bancaria*, n. 12.
- Clemente C. (a cura di), 2002. *Il confronto competitivo nelle banche locali*, Metakom edizioni, Venezia.
- Coletti E., 2009. *Le banche italiane e l'adeguatezza patrimoniale alla luce della crisi finanziaria*, in *Bancaria*, n. 5:21-31.
- Columba F., Gambacorta L., Mistrulli P.E., 2006. *L'attività dei consorzi di garanzia collettiva dei fidi in Italia*, in *Bancaria*, n. 7-8:84-96.
- Corigliano R., 2006. *Banche regionali, corporate banking e crescita delle imprese*, in *Banche e banchieri*, Vol.33. - , 2007. *Banca e impresa in Italia: caratteri evolutivi del relationship lending e sostegno dello sviluppo*, in *Banca impresa società*, Vol. 26.
- Costa G., 1997. *Economia e direzione delle risorse umane*, UTET, Torino.
- De Vincentiis P. (a cura di), 2007. *I confidi e il credito alle PMI*, Edibank, Roma.
- Detragiache E., Garella P., Guiso L., 2000. *Multiple versus Single Banking Relationships: Theory and Evidence*, in *The Journal of Finance*, Vol. 55, No. 3 (Jun., 2000), pp. 1133-1161.
- Erzegovesi L., 2005. *Un modello di business per la consulenza finanziaria integrata alle PMI*, in *Bancaria*, n. 12:47-52.
2008. *Verso nuovi modelli di equilibrio gestionale dei confidi “107”*, in WP SMEFIN – *Ridisegno dell'infrastruttura finanziaria delle reti di imprese*, <http://smefin.net>. - 2008. *Il costo finale per le imprese della garanzia di un confidi 106 e 107: il calcolo del TAEG*, in atti del Convegno “Pricing dei confidi e vantaggi alle imprese: Determinazione e misura nelle ipotesi 106 e 107”, Confidi Emilia-Romagna Servizi srl, Bologna, 2 dicembre 2008.
- Erzegovesi L., Bee L. M., 2008. *I modelli di portafoglio per la gestione del rischio di credito*, Bancaria Editrice, Roma.
- European Central Bank, 2009. *The Euro area bank lending survey. January*.
- 2009. *Financial Stability Review. June*.
- 2009. *Statistics Pocketbook. September*.
- Gai L., 2006, *La trasformazione del Confidi in intermediario finanziario vigilato*, in *Banche e Banchieri*, n. 3.
- 2008. *Il rating delle Pmi. Un approccio metodologico per banche, confidi e intermediari finanziari*, Franco Angeli, Milano.
- Lanzavecchia A., Tagliavini G., 2005. *Garanzie opportune, garanzie controproducenti*, in *Banca Impresa Società*, vol. 3:445-465.
- 2007. *Spin off e renting di capitale immobiliare e operativo*, in *Il rapporto Banca-Impresa in Italia.*, Monferrà S. (a cura di), Bancaria Editrice, Roma.
- Malinconico A., 2008, *Garanzie e bank lending*, Bancaria Editrice, Roma.
- Monferrà S. (a cura di), 2007. *Il rapporto banca impresa in Italia. Strategie, credito e strumenti innovativi*, Bancaria Editrice, Roma.
- Mottura P., 1994. *Le banche, la concorrenza, l'information technology*, in *Economia e management*, n.1.
- Ongena S., Smith D.C., 2000. *What Determines the Number of Bank Relationships? Cross-Country Evidence*, in *Journal of Financial Intermediation*, n.9:26-56.
- Piatti G., 2008. *I Confidi. Gestione delle garanzie, redditività e pricing*, Bancaria Editrice, Roma.
- Ruozzi R., Anderloni L., Preda M., 1986. *Rapporto sui consorzi e sulle cooperative di garanzia collettiva fidi*, Franco Angeli, Milano.

Ruozzi R., Zara C., 2003. *Il futuro del credito alle imprese. Come cambia il rapporto con le banche*, Egea, Milano.

Schena C., 2004. *Il ruolo prospettico dei Confidi nel rapporto Banca-Impresa: mitigazione del rischio e supporto informativo*, in WP Facoltà di Economia, n. 25, Università degli studi dell'Insubria, Varese.

Schivardi F., 2009, *Il dilemma del banchiere nella stretta creditizia*, <http://www.lavoce.info/articoli/-finanza/pagina1001203.html>

Tirri V., 2007, *Multiple banking relationships and credit market competition: what benefits the firm?*, in *Collana Ricerche*, October, IntesaSanPaolo, Milano.

Unicredit Banca, 2006, *Rapporto UniCredit Banca sulle Piccole Imprese – Il capitalismo dei piccoli*, III Edizione 2006-2007, Unicredit Banca, Milano.

— 2008. *Il ruolo dei Confidi nel credito di territorio*, in *Rapporto UniCredit Banca sulle Piccole Imprese*, Unicredit Banca, Milano.

Unicredit Banca D'impresa, 2004. *Le caratteristiche del rapporto banca-impresa: determinanti ed effetti*, in *Scenari Economici*, n. II/2004.

Unicredit Corporate Banking, 2008. *Decima indagine sulle imprese italiane manifatturiere*, in *Scenari Economici*, n. I/2008.

Zen F. (2009). *Centrale dei rischi e merito del credito*, in *Analisi del merito creditizio*, Biffis P. (a cura di), EIF-e.book, Treviso.