

## **IL SISTEMA DEI CONFIDI: STATO DELL'ARTE E NORMATIVA DI RIFERIMENTO**

**Abele Alloni**  
Direttore Generale

*3 febbraio 2012*

*Garanzie per muovere la tua impresa*

- ❑ **CAMBIAMENTI E CRITICITA': La nostra testimonianza**
- ❑ **IL RAPPORTO CON LE BANCHE: è davvero un rapporto nuovo?**
- ❑ **LA RELAZIONE E L'OFFERTA ALLE IMPRESE**
- ❑ **LA SOSTENIBILITA' DELLA CRESCITA PER CONFIDI?**

Semplificando e riassumendo “CPL”:

- **si è conformato alla disciplina** della Banca d’Italia contenuta nelle Istruzioni di vigilanza;
- **ha adeguato la *governance*** alle indicazioni dell’Organo di vigilanza;
- **si è dotato di regolamenti**, generale e di processo, **di procedure e di manuali** operativi;
- **ha articolato la struttura organizzativa** in una logica di correlazione tra funzionalità e snellezza operativa;
- **ha attribuito compiti, responsabilità, poteri e deleghe operative**;
- **si è dotata di un sistema di controlli interni** (*risk management e compliance*) e esternalizzato la funzione di Internal audit;
- **ha adottato un nuovo sistema informatico** idoneo alle segnalazioni di vigilanza e di Centrale rischi;

- **ha adottato strumenti e metodi di pianificazione strategica** applicati al percorso di crescita individuata in correlazione con il Patrimonio di vigilanza;
- **è cresciuto in dimensione e capacità distributiva;**
- **ha acquisito risorse tecniche e competenziali** in tutti i comparti organizzativi;
- **ha maturato la consapevolezza delle responsabilità** che gli derivano dal nuovo *status* e dall'essere soggetto controllato, in diversi modi, da un organo di vigilanza attento, esigente e severo.

## “Il dopo”

è già cominciato e deve essere costruito con ancora maggiore impegno avendo presenti le disposizioni di vigilanza che delineano le regole con le quali tutti gli intermediari devono confrontarsi.

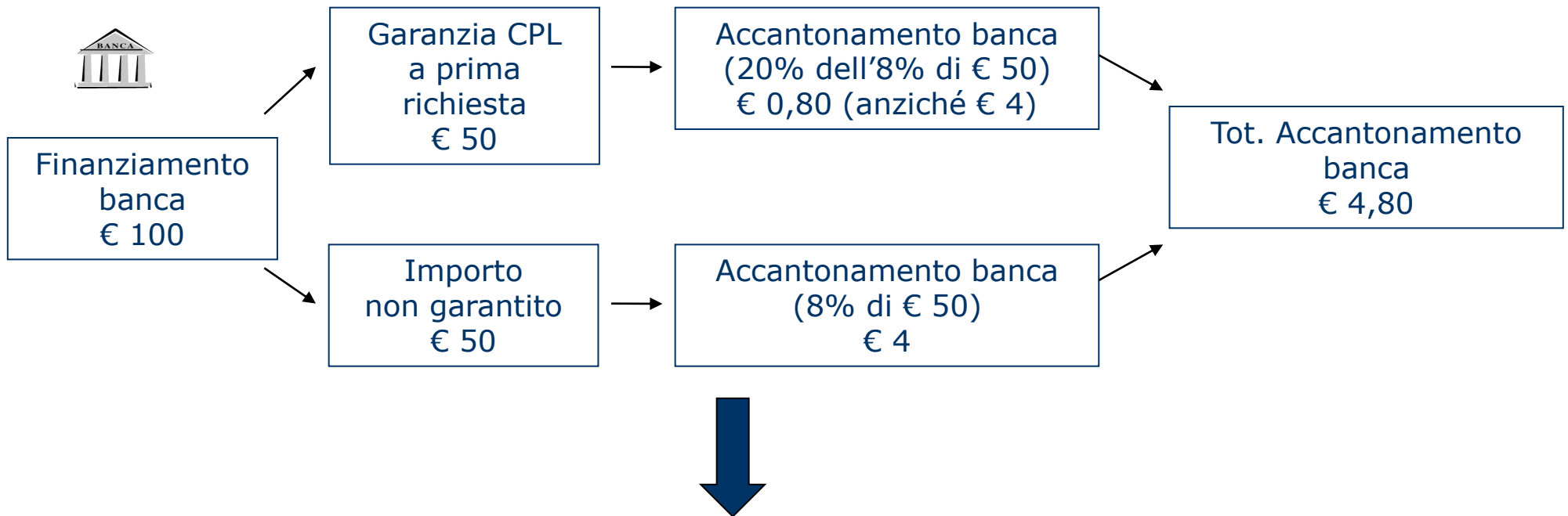
Il dopo appena iniziato significa:

- **crescere secondo i principi di sana e prudente gestione**, pilastri sempre richiamati dalla Banca d'Italia sui quali si basa uno sviluppo ordinato e duraturo;
- **individuare i rischi e presidiarli** adeguatamente;
- **mantenere alta la qualità** delle risorse professionali e la dotazione degli strumenti tecnici;
- **mantenere una organizzazione adeguata** e coerente con gli obiettivi di sviluppo fissati nel tempo.

- ❖ Equilibrio tra professionalità e rappresentanza dei territori e settori
- ❖ Tecnica e mutualismo
- ❖ Sanzionabilità dei comportamenti degli organi di amministrazione, di gestione e di controllo.
- ❖ Nuovi Servizi ai Soci

- Lo specialista Confidi: chi è, cosa fa (e deve o può fare), dove è?
- La relazione sul territorio: quanto «costa» acquisire e mantenere una relazione locale stabile e continuativa
- L'informativa sulle garanzie in essere: il delicato tema del monitoraggio.
- La revisione delle convenzioni di garanzia verso la formulazione a prima richiesta: non tutte le garanzie mutualistiche sono uguali → *alcuni esempi*

*.....di credito e ridurre l'assorbimento di capitale della banca?*



**A parità di finanziamento il minor assorbimento di patrimonio porta a minori tassi a favore delle imprese.**

**E/OPPURE la garanzia può intervenire – a parità di capitale accantonato dalla banca, cioè costo - quale leva sulla dimensione del finanziamento**

A	B	C	D	E	F
FINANZIAMENTO BANCARIO	% GARANZIA CPL	GARANZIA CPL	CONTROGARANZIA A PONDERAZIONE ZERO	ACCANTONAMENTO BANCA	E/A
100.000,00	0%	0,00	0,00	8.000,00	8%
100.000,00	50%	50.000,00	0,00	4.800,00	4,8%
100.000,00	80%	80.000,00	0,00	2.880,00	2,9%
166.666,67	50%	83.333,33	0,00	8.000,00	4,8%
100.000,00	50%	50.000,00	40.000,00	4.160,00	4,2%
190.666,67	50%	95.333,33	72.000,00	8.000,00	4,2%

L'approccio al mercato di CPL si fonda sui seguenti principi:

- Prossimità (relazione sul territorio attraverso le filiali)
- Gestore di riferimento (attribuzione di un portafoglio)
- Attribuzione di obiettivi

.... e con questi strumenti:

- Visite sul territorio
- Affiancamento all'impresa nelle fasi di:
  - valutazione del fabbisogno finanziario
  - presentazione della domanda di credito
- Gestione attiva della relazione post-vendita (rinnovi, customer satisfaction, ecc.)
- Attività di promozione con incontri operativi sul territorio
- Partnerships con le associazioni/istituzioni di riferimento dell'impresa

- garanzia a prima richiesta sul patrimonio personale di Confidi (max fino all'80%)
- copertura di tutto il fabbisogno di breve e medio termine;
- soluzioni mirate per particolari occorrenze (13ma, 14ma mensilità e impegni fiscali)
- sostegno alla crescita aziendale (programmi di investimenti produttivi materiali e immateriali)
- Promuoviamo la patrimonializzazione aziendale
- Interventi per riqualificare le passività di breve termine con operazioni di consolidamento
- consulenza operativa continuativa (Confidi accompagna l'impresa in Banca e agevola la comunicazione finanziaria)
- assistenza fiscale per la redazione del Mod 730 per i dipendenti delle PMI socie (con diversi livelli di personalizzazione del servizio) in partnerships con ASSOCAAF Spa
- rilascio del visto di asseverazione e conformità agli studi di settore in partnerships con ASSOCAAF spa.

- Relazione personalizzata e continuativa
- Facilitazioni nell'accesso al credito
- Mitigazione del rischio di credito (ponderazione 20%)
- Condizioni di migliori favore
- Accesso ai servizi finanziari

A disposizione del socio di Confidi prodotti con scadenza a breve, medio e lungo termine studiati per soddisfare i fabbisogni dell'impresa.



### Ambiente, energia & fotovoltaico

Sostenere gli investimenti per ridurre l'impatto ambientale e aumentare il ricorso a fonti energetiche rinnovabili anche con l'acquisto di impianti fotovoltaici.



### Innovazione

Sostenere gli investimenti per progetti di ricerca ed innovazione dell'impresa, sia di prodotto che di processo, certificati di qualità e sviluppo organizzativo.



### Internazionalizzazione

Sostenere le imprese nei loro investimenti finalizzati a programmi di crescita all'estero (UE ed extra UE).



### Turismo

Sostenere gli investimenti e gli interventi organizzativi per valorizzare il settore dell'accoglienza turistica.



### Linee di breve termine, 13ma & 14esima

Atte a finanziare il capitale circolante operativo, sostenere esigenze di liquidità aziendali anche per occorrenze straordinarie.



### Liquidità aziendale, consolidamento e scorte

Finanziare l'attivo circolante di aziende che presentano criticità economico-finanziarie contingenti.

### Patrimonializzazione

Sostenere interventi per l'incremento della patrimonializzazione.

### Investimenti Produttivi

sostenere gli investimenti per lo sviluppo, la crescita e l'aumento della competitività aziendale.

Come trovare la linea di equilibrio tra:

- COSTI OPERATIVI
  - COSTI DEL CREDITO IN PORTAFOGLIO
  - COSTI DELLA RETE
  - DIFFICOLTA' DI ACCESSO AL CREDITO
- e
- PREZZO ALLE IMPRESE SOCIE,
  - POLITICHE DI CONTRIBUZIONE PUBBLICA
  - RISPETTO DEI REQUISITI PATRIMONIALI, ORGANIZZATIVI E PRUDENZIALI?



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO



ASSOLOMBARDA



CONFINDUSTRIA  
Monza e Brianza



CONFINDUSTRIA  
SALERNO



Confindustria Caserta  
Unione degli Industriali della Provincia



CONFINDUSTRIA  
ALTO MILANESE



UNIONE INDUSTRIALI GRAFICI  
CARTOTECNICI  
TRASFORMATORI CARTA  
E AFFINI  
DELLA PROVINCIA DI MILANO



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE



### DOVE SIAMO



#### **Direzione generale**

Via Pantano, 2 – 20122 Milano t. 02 72 171 411

#### **Milano**

Via Pantano, 2 t. 02 72 171 409

#### **Bergamo**

Via dei Partigiani, 4 t. 035 233 505

#### **Legnano**

Via San Domenico, 1 t. 0331 540 817

#### **Monza**

Via D. Chiesa, 3 t. 039 230 30 82

#### **Varese**

Via Sanvito, 103 t. 0332 82 10 03

#### **Salerno**

Via Madonna di Fatima, 194 t. 089 200 868

#### **Caserta**

Via Roma, 17 t. 0823 17 10 376



[www.confidiprovincelombarde.it](http://www.confidiprovincelombarde.it)

*Grazie*