



Piccole imprese e piccole istituzioni finanziarie

Scenari e prospettive per i confidi

ROMA, 29 NOVEMBRE 2018

-
- **Il credito alle PMI: scenario e fattori di trasformazione**
 - **Strategia delle banche e spazi per i confidi**

Il contesto in cui sviluppiamo le previsioni



- **PIL Italia in crescita intorno allo 0.9%**, in rallentamento rispetto al 2017
- **Spread BTP-Bund a 310 pb a fine 2018 e intorno a 300pb nel 2019**
- **Quotazioni del settore bancario penalizzate dal rischio Italia**



- **Aumento dei tassi di policy a fine 2019**
- **Fine del QE della BCE**
- **Maggiore volatilità sui mercati finanziari**



- **Tessuto produttivo più «sano»** dopo l'importante ristrutturazione del settore innescata dalla lunga fase di crisi
- **Redditività delle imprese più elevata**
- **Maggiore capitalizzazione e migliore sostenibilità del debito**

Quali implicazioni dai temi chiave per il settore?

CICLO DEL CREDITO



FAMIGLIE VS IMPRESE

Ancora difficile il percorso di ripresa del credito alle imprese.

Margini unitari compressi dalla competizione

GESTIONE NPL



Accelerazione del **processo di dismissione** dei crediti deteriorati

POLITICHE DI FUNDING



POLITICA MONETARIA

Restituzione fondi TLTRO dal 2020. E dal 2021?

Aumento dei tassi euribor dal 2020



RISCHIO ITALIA

Quali effetti dalla **prolungata fase di tensione** sui mercati finanziari domestici?

MODELLO DI SERVIZIO



CONTESTO COMPETITIVO

Maggiore competizione tra gli operatori esistenti e **nuovi entranti, anche tecnologici**

INNOVAZIONE TECNOLOGICA



Cambiamenti strutturali per gli operatori dell'industria finanziaria. Digitalizzazione e omnicanalità



EVOLUZIONE REGOLAMENTAZIONE

Driver importante e trasversale a tutta l'attività bancaria. IFRS9; Calendar provisioning con effetti sui finanziamenti alla PMI; adeguamento alle nuove regole della BRRD e ai vincoli regolamentari MREL e TLAC; MiFID2, PSD2, GDPR

... determinato da alcuni “passi indietro” delle Banche

	<u>Determinazione merito creditizio</u>	<u>Aspetti patrimoniali</u>
GRUPPO BANCARIO DI GRANDI DIMENSIONI	<p>→ La garanzia non viene valorizzata ai fini della determinazione del merito creditizio: nel segmento Small SME e Small Business guida molto il modello di PD regolamentare per la decisione creditizie e per credit policy</p>	<p>→ Ai fini regolamentari, sono stati effettuate dei tentativi di definizione del rating Confidi per la riduzione degli RWA (modello IRB). Tuttavia oggi i Confidi non hanno impatto sulla riduzione degli RWA</p> <p>→ Sono invece considerati a fini regolamentari, gli importi garantiti da FCG e da FEI</p>
GRUPPO BANCARIO DI MEDIE DIMENSIONI	<p>→ La garanzia non viene valorizzata per la determinazione del merito creditizio. I confidi sono stati classificati in tre categorie in base alla solidità del Confidi e in base a questa classificazione viene definito un plafond massimo di copertura accettato</p>	<p>→ Ai fini regolamentari, in passato la garanzia rilasciata dal Confidi veniva valorizzata per la riduzione degli RWA con degli haircut, oggi invece non viene valorizzata</p>
GRUPPO BANCARIO COOPERATIVO	<p>→ La garanzia non viene valorizzata per la determinazione del merito creditizio, mentre ha un valore per la determinazione del pricing</p>	
BANCHE PICCOLE	<p>→ La garanzia non viene valorizzata nell'ambito dei modelli per la determinazione del merito creditizio, tipicamente messi a disposizione dagli outsourcer informatici, mentre viene valutata come elemento qualitativo nell'ambito delle autonomie degli organi deliberanti</p>	<p>→ Ai fini regolamentari non viene valutata la garanzia del Confidi, mentre vengono considerate FCG e FEI</p>

Credito alle Piccole imprese e Garanzie: tre mosse per ripartire



> **Innalzamento selettivo del pricing**















> **Distinzione dei “buoni garanti” (FCG, Confidi solidi e solvibili, FEI...) dai “cattivi garanti”**



> **Presidio strutturato e professionale del “processo della garanzia”**

Nel mercato dei Confidi si stanno consolidando pochi operatori, che puntano a dimensioni sovraregionali...

CONFIDI	GARANZIE IN ESSERE (€ mln)	TOTAL CAPITAL RATIO ³	NPL RATIO	COST INCOME
 PIU' CREDITO ALLA TUA IMPRESA	1.224,0 ¹	51,77%	16,8% ²	46,3%
 act	708,6	19,34%	16,8%	46,4%
 confidisystema!	601,3	20,13%	13,1%	52,0%
 Garantiamo l'impresa	504,7 ¹	10,35%	27,7%	74,7%
	338,1	17,11% ⁴	13,4%	74,0%
 Imprese e Territori	288,4	15,64%	13,7%	58,8%
 SOCIETÀ COOPERATIVA PER AZIONI	263,8	19,14%	19,2%	73,9%
	244,6	13,36%	12,7%	60,6%
 CREDITO E FINANZA	232,9	10,6%	13,3%	147,8%
	158,2	36,70%	7,2%	72,1%
	156,8	18,04%	14,7%	66,8%
 Sostieniamo le Imprese	153,4	26,20%	14,5%	63,9%

all rights reserved

...e che hanno già avviato la diversificazione

Il 10% del margine di intermediazione dei top player deriva già da innovazione/diversificazione

Alcuni esempi di diversificazione nel 2017....

1. → Finanziamenti diretti alle imprese
2. → Tranched cover
3. → Microcredito a valere su fondi di terzi
4. → Nuovi prodotti per favorire l'accesso a provvista finanziaria diversa dal canale bancario
5. → Emissione di garanzia a sottoscrittori di titoli di debito emessi da PMI
6. → Avvio di collaborazioni con una piattaforma fintech per operazioni di M/L termine

Un'agenda per i confidi: cosa prevedevamo 3 anni fa (Settembre 2015)

In 3/5 anni il settore potrebbe riconfigurarsi su 4 principali *business model* tipici con una significativa concentrazione degli operatori



È possibile immaginare una configurazione a tendere del settore, nell'arco di 3/5 anni caratterizzata da un numero significativamente inferiore di Confidi così distribuiti:

Modello di business	Possibile numero di operatori tra 3-5 anni
Confidi "diversificato"	10
Confidi "assicuratore"	10
Confidi "prodotto tipico"	50
Confidi "strumento pubblico"	2-3
Totale	~70

43

Un'agenda per i confidi: cosa direi oggi, semplificando e senza «dare numeri»

**Solidi,
professionali
su base
nazionale**

**Complementari
alle banche
tradizionali e al
FCG: small
business e
«ultimo miglio»**

**Innovatori e
diversificati**

...Ma potrebbe non essere sufficiente. Per le PMI ci vogliono le PMIF (Piccole e Medie Istituzioni Finanziarie)?



> **Nelle grandi economie mondiali (USA, Germania) le banche locali restano decisive (*Suardo 2018, Prometeia 2018, Masera 2018*)**



> **In Italia il settore attraversa una fase complessa, con sbocchi non semplici da immaginare**



> **C'è spazio per pensare i confidi come le Credit Unions italiane?**

Confidentiality

Questo documento è la base per una presentazione orale, senza la quale ha quindi limitata significatività e può dar luogo a fraintendimenti.

Sono proibite riproduzioni, anche parziali, del contenuto di questo documento senza la previa autorizzazione scritta di Prometeia.

Copyright © 2018 Prometeia

Contatti

Bologna

Via Guglielmo Marconi, 43
+39 051 6480911
italy@prometeia.com

Londra

Dashwood House 69 Old Broad Street
EC2M 1QS
+44 (0) 207 786 3525
uk@prometeia.com

Il Cairo

Smart Village - Concordia Building,
B2111
Km 28 Cairo Alex Desert Road
6 of October City, Giza
egypt@prometeia.com

Milano

Via Brera, 18
Viale Monza, 265
+39 02 80505845
italy@prometeia.com

Istanbul

River Plaza, Kat 19
Büyükdere Caddesi Bahar Sokak
No. 13, 34394
| Levent | Istanbul | Turkey
+ 90 212 709 02 80 – 81 – 82
turkey@prometeia.com

Mosca

ul. Ilyinka, 4
Capital Business Center Office 308
+7 (916) 215 0692
russia@prometeia.com

Roma

Via Tirso, 26
italy@prometeia.com



Prometeia



@PrometeiaGroup



Prometeiagroup



Prometeia

www.prometeia.it