

ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE FINANZIARIE REGIONALI  
"A.N.F.I.R."

## **CREDITO AL CREDITO 2014**

### ***Panel C "Fondo di Garanzia per le PMI e oltre"***

**LUCA FELLETTI**

*Vice Direttore Generale Veneto Sviluppo S.p.A.*

*Membro del Comitato Direttivo dell'Associazione Nazionale delle Finanziarie Regionali*

# ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE FINANZIARIE REGIONALI "A.N.F.I.R."

## *Alcuni spunti per una riflessione sul credito<sup>1</sup>*

- › Debolezza del quadro congiunturale;
- › Prestiti alle imprese, contrazione o crescita?
- › Persistente rischiosità dei prenditori dei fondi;
- › Lieve miglioramento delle condizioni di accesso al credito (aziende di maggiore dimensione);
- › Nuove sofferenze in rapporto ai prestiti alle imprese;
- › Sistema «classico delle garanzie» non rompe le dinamiche di credit crunch.

# ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE FINANZIARIE REGIONALI "A.N.F.I.R."

## *Tre possibili risposte per andare "oltre"*

### **LE SOCIETA' FINANZIARIE REGIONALI: INTERMEDIARI SPECIALIZZATI PER UN SOSTEGNO LOCALE AL SISTEMA DEL CREDITO ED AI CONFIDI**

- A. Nate all'inizio degli anni settanta, hanno il compito di contribuire – nel quadro di una politica di programmazione regionale – alla promozione dello sviluppo economico e produttivo locale.
- B. Sono, per la maggior parte, società iscritte all'Albo degli Intermediari Finanziari previsto dal TUB e svolgono attività di rilascio di garanzie, acquisizione di partecipazioni e assistenza finanziaria in favore delle PMI regionali.
- C. Sono intermediari finanziari specializzati in grado di rispondere alle esigenze del territorio di riferimento e di gestire strumenti finanziari finalizzati alla concessione di credito alle PMI.
- D. Da settembre 2014 si sono riunite in Associazione.

# ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE FINANZIARIE REGIONALI "A.N.F.I.R."

## Tre possibili risposte per andare "oltre"

*Alcuni Economics delle Società Finanziarie Regionali*

<b>Indicatore</b>	<b>Valore medio (media 2008-12)</b>
<b>Capitale Investito</b>	<b>311,3 milioni di Euro</b>
<b>ROI</b>	<b>4,3%</b>
<b>Numero di dipendenti (dato medio)</b>	<b>50</b>
<b>Margine di intermediazione pro capite</b>	<b>233,8%</b>
<b>Indicatore</b>	<b>Dati al 31/12/2013</b>
<b>Totale attivo patrimoniale</b>	<b>4.345 milioni di Euro</b>
<b>Totale patrimonio netto</b>	<b>1.071</b>
<b>Totale fondi di terzi in gestione</b>	<b>5.640</b>
<b>Impatto sul territorio</b>	<b>9.319 milioni di Euro (effetto per operazioni di garanzia) 7.762 milioni di Euro (effetto per operazioni di finanziamento)</b>

*Si informano i destinatari di queste schede che il presente documento non è da considerarsi esaustivo ed ha solo scopi informativi. Pertanto esso non costituisce, e non dovrà essere interpretato, come proposta, offerta, sollecitazione o raccomandazione ad operare utilizzando come riferimento prodotti o servizi citati ovvero a stipulare qualsiasi contratto, in quanto lo stesso non contempla tutte le informazioni previste dalle normative esistenti. Documentazione non riproducibile, né utilizzabile per qualsiasi scopo dai destinatari.*

# ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE FINANZIARIE REGIONALI "A.N.F.I.R."

## *Tre possibili risposte per andare "oltre"*

### **LA FILIERA DEL CREDITO: CONDIVISIONE DEL RISCHIO, STANDARDIZZAZIONE, VALORIZZAZIONE DEL RUOLO DEI CONFIDI E DEL FONDO CENTRALE, UTILIZZO DELLE RISORSE EUROPEE**

- A. Nuovi strumenti di garanzia: vanno studiati ed attuati in un'ottica di filiera, al fine di massimizzare le potenzialità di tutti gli attori, nel rispetto dei ruoli.
- B. Standardizzazione: nella filiera tutti devono "parlare la stessa lingua" e devono condividere le procedure. Gli strumenti finanziari le cui procedure di attivazione non siano state studiate e condivise con i soggetti attuatori risultano meno appetibili e meno efficienti, quindi meno efficaci per le PMI.
- C. Utilizzo delle risorse europee: l'approccio per "filiera" consente di massimizzare l'impatto delle (sempre minori) risorse europee a disposizione.

# ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE FINANZIARIE REGIONALI "A.N.F.I.R."

## *Tre possibili risposte per andare "oltre"*

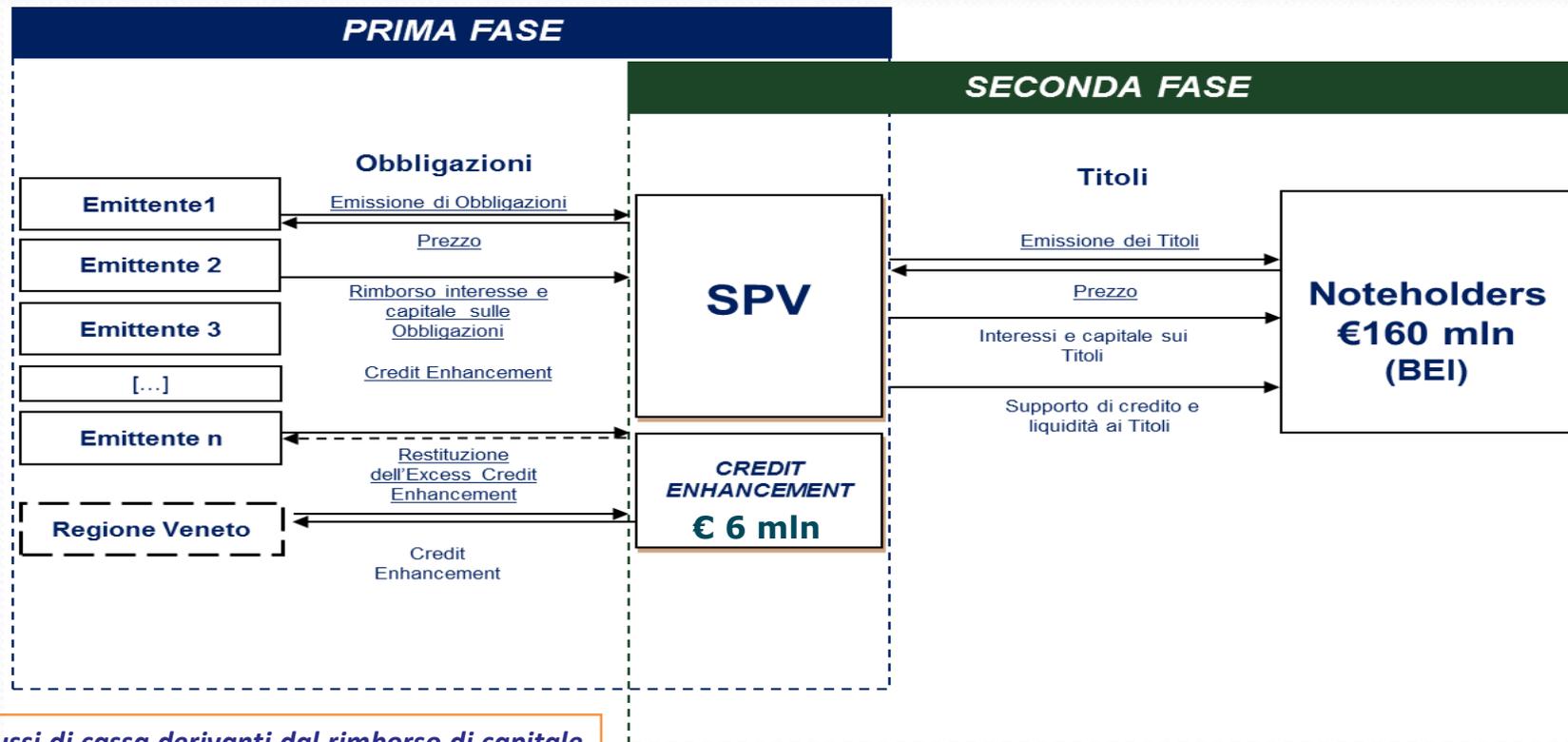
### **STRUMENTI DI INGEGNERIA FINANZIARIA: FLESSIBILITA' E MASSIMIZZAZIONE DEI POTENZIALI: ALCUNI ESEMPI**

- A. Garanzie di portafoglio "TRANCHED COVER": sono strumenti flessibili, modulabili in funzione del livello di condivisione del rischio, e coinvolgono più attori in una logica di "filiera".
- B. Operazioni di RIASSICURAZIONE DEL CREDITO E GARANZIE DIRETTE: consentono di potenziare l'offerta di garanzia espressa dai Confidi. Modulabili anche in relazione alle finalità da perseguire, possono prevedere meccanismi premianti a fronte dell'utilizzo di forme tecniche maggiormente gradite dal sistema bancario (primo rischio a valere sul patrimonio).
- C. GARANZIE PONTE: sono forme di garanzia (anche temporanea, in provvisoria sostituzione di garanzie pubbliche) finalizzate a consentire l'erogazione di finanziamenti da parte di soggetti istituzionali (es.: BEI).
- D. Sinergie con Fondi previdenziali

# ASSOCIAZIONE NAZIONALE DELLE FINANZIARIE REGIONALI "A.N.F.I.R."

*Tre possibili risposte per andare "oltre"*

## OPERAZIONE HYDROBOND VIVERACQUA



*I flussi di cassa derivanti dal rimborso di capitale e il pagamento degli interessi sulle Obbligazioni, saranno utilizzati dalla SPV per far fronte ai propri costi di mantenimento e remunerare e rimborsare i titoli ABS.*

*Si informano i destinatari di queste schede che il presente documento non è da considerarsi esaustivo ed ha solo scopi informativi. Pertanto esso non costituisce, e non dovrà essere interpretato, come proposta, offerta, sollecitazione o raccomandazione ad operare utilizzando come riferimento prodotti o servizi citati ovvero a stipulare qualsiasi contratto, in quanto lo stesso non contempla tutte le informazioni previste dalle normative esistenti. Documentazione non riproducibile, né utilizzabile per qualsiasi scopo dai destinatari.*