

AGGIORNAMENTI SUI FINANZIAMENTI BANCARI A LUGLIO 2010

L'operazione di prestito può essere **classificata** sulla base di vari elementi

TAB. 9.1: Le operazioni di prestito.		
<i>Prestiti</i>		
Modalità di utilizzo	per cassa	di firma
Presenza di garanzie	garantiti	in bianco
Modalità di rimborso	autoliquidabili	rimborsabili direttamente dall'affidato
Termini di rientro	indeterminati	determinati
Scadenza	a breve termine	a medio e lungo termine
Valuta di denominazione	in euro	in valuta estera

Riquadro 1: La Centrale dei Rischi

La Centrale dei Rischi (CR) è un sistema di segnalazione, creato nel 1964 e gestito dalla Banca d'Italia, che raccoglie i dati sull'indebitamento dei clienti delle banche e degli intermediari vigilati dalla Banca d'Italia. Gli intermediari partecipanti forniscono informazioni sulla loro clientela e ricevono dalla Centrale una informativa contenente il valore dell'esposizione dei nominativi segnalati e dei soggetti collegati.

Gli intermediari hanno la possibilità di richiedere dati su potenziali clienti, al fine di valutare il merito di credito nell'ambito di un'istruttoria di fido. I dati disponibili, tuttavia, non costituiscono una certificazione della posizione del cliente, in quanto le posizioni debitorie vengono segnalate solamente se superano una certa soglia minima, pari o superiore a 30.000 Euro. In ogni caso essa è da ritenere uno strumento importante per la banca che riesce a valutare con più chiarezza l'esposizione finanziaria del proprio cliente.

La partecipazione alla Centrale dei Rischi è obbligatoria per:

- le banche italiane e le filiali di banche estere con sede in Italia;
- gli intermediari di cui all'art. 106 del Testo unico bancario (T.U.B.) iscritti, rispettivamente, all'albo e/o nell'elenco speciale di cui agli articoli 64 e 107 del T.U.B., i quali esercitano in via esclusiva o prevalente l'attività di finanziamento sotto qualsiasi forma;
- le società di cartolarizzazione dei crediti (*Special purpose vehicle – SPV*).

Gli intermediari finanziari per i quali l'attività di credito al consumo rappresenta più del 50% del totale dell'attività finanziaria possono essere esonerati dalla partecipazione alla Centrale dei Rischi.

Al fine di un corretto funzionamento del sistema è necessario che gli intermediari partecipanti effettuino delle segnalazioni tempestive e precise, anche per una puntuale identificazione del soggetto segnalato, e che verifichino l'esattezza dei flussi di ritorno sui singoli clienti.

Ogni intermediario partecipante è tenuto a segnalare mensilmente, per ciascun cliente, la posizione di rischio in essere l'ultimo giorno del mese. I dati sui rischi ai quali gli intermediari sono esposti per la loro attività di finanziamento devono essere comunicati secondo lo schema predisposto dalla Banca d'Italia (tab. 9.2). I crediti concessi devono essere inoltre classificati in base ad una serie di variabili, tra cui la localizzazione geografica, la durata e la valuta in cui il finanziamento è stato emesso. Per ogni voce devono essere infine indicati: l'ammontare accordato; l'accordato operativo; l'ammontare effettivamente utilizzato; il saldo medio; il valore della garanzia; l'importo garantito; il valore intrinseco ed eventuali altri importi.

Alla Centrale devono anche essere comunicate le variazioni di status dei clienti, ossia il passaggio dei crediti a sofferenza, la ristrutturazione del credito e la regolarizzazione di posizioni precedentemente segnalate in sofferenza o in ristrutturazione. Gli intermediari sono tenuti a segnalare anche le esposizioni delle proprie filiali estere verso individui e le imprese residenti in Italia.

La Centrale fornisce informazioni anche sulle relazioni tra garante e cliente affidato, nonché tra debitore ceduto e soggetto che richiede un'operazione di *factoring*, l'intermediario cedente e il soggetto cessionario nel caso di cessione di crediti da intermediari segnalanti a terzi.

Il sistema raccoglie e invia agli intermediari anche una serie di dati statistici aggregati secondo diverse classificazioni, tra cui sede legale, importo dell'affidamento e attività economica.

Come sopra ricordato, gli intermediari possono richiedere informazioni su potenziali clienti per finalità connesse all'assunzione di rischio di credito. Le informazioni a richiesta si distinguono in servizio di prima informazione e servizio di informazione periodico. Tramite il servizio di prima informazione è possibile accedere alle informazioni di rischio di singoli soggetti censiti. Le richieste avanzate possono riguardare:

- clienti potenziali, non ancora affidati da parte dell'intermediario;
- clienti già affidati ma non segnalati dall'intermediario stesso in quanto il rapporto di credito è inferiore al minimo previsto;
- soggetti legati ai due sopra tramite un rapporto giuridico o economico.

Tramite il servizio di informazione periodico gli intermediari possono accedere a informazioni su clientela non segnalata.

TAB. 9.2: Modello di rilevazione dei rischi

Categorie di censimento	Variabili di classificazione
<p>1. CREDITI PER CASSA 1.1. rischi auto liquidanti 1.2. rischi a scadenza 1.3. rischi a revoca 1.4. finanziamenti a procedura concorsuale e altri finanziamenti particolari 1.5. sofferenze</p> <p>2. CREDITI DI FIRMA 2.1. garanzie connesse con operazioni di natura commerciale 2.2. garanzie connesse con operazioni di natura finanziaria</p> <p>3. GARANZIE RICEVUTE</p> <p>4. DERIVATI FINANZIARI</p> <p>5. SEZIONE INFORMATIVA 5.1. operazioni effettuate per conto di terzi 5.2. crediti per cassa: operazioni in "pool" – azienda capofila 5.3. crediti per cassa: operazioni in "pool" – altra azienda partecipante 5.4. crediti per cassa: operazioni in "pool" – totale 5.5. crediti acquisiti da clientela diversa da intermediari – debitori ceduti 5.6. rischi autoliquidanti - crediti scaduti 5.7. sofferenze - crediti passati a perdita 5.8 crediti ceduti a terzi</p>	<p><i>Localizzazione:</i> il comune italiano o lo Stato estero in cui è ubicato lo sportello presso il quale si intrattiene il rapporto con il cliente.</p> <p><i>Durata originaria:</i> durata fissata dall'originario contratto di affidamento oppure determinata da una rinegoziazione delle parti.</p> <p><i>Durata residua:</i> periodo di tempo intercorrente dalla rilevazione alla scadenza del contratto.</p> <p><i>Divisa:</i> valuta in cui è emesso il finanziamento.</p> <p><i>Import/Export:</i> indica la finalizzazione dell'operazione all'attività di esportazione o di importazione di beni e servizi eventualmente svolta dal cliente</p> <p><i>Tipo attività:</i> consente di individuare alcune specifiche operazioni, quali prestiti autoliquidanti oppure a scadenza.</p> <p><i>Censito collegato:</i> rilevazione di forme di collegamento, diverse dalle coobbligazioni, fra il cliente segnalato e altri soggetti.</p> <p><i>Stato del rapporto:</i> fornisce indicazioni sulla situazione dei crediti.</p> <p><i>Tipo di garanzia:</i> indica le caratteristiche delle garanzie eventualmente fornite, nonché la presenza di una pluralità di garanzie.</p> <p><i>Fenomeno correlato:</i> indica le operazioni di cessione di crediti a terzi da parte dell'intermediario segnalante.</p> <p><i>Qualità del credito:</i> indica il deterioramento del rapporto di credito.</p>

Classi di dati

Accordato: credito concesso al cliente dagli organi competenti dell'intermediario segnalante.

Accordato operativo: ammontare del fido utilizzabile dal cliente.

Utilizzato: rappresenta, nei crediti per cassa e nelle operazioni in pool, l'ammontare del credito erogato al cliente alla data di riferimento della segnalazione, nei crediti di firma, l'ammontare delle garanzie effettivamente prestate alla data di riferimento della segnalazione.

Saldo medio: corrisponde alla media aritmetica dei saldi contabili giornalieri rilevati nel mese cui si riferisce la segnalazione. Deve essere riportato solo per le aperture di credito in conto corrente e per i rischi a revoca.

Valore garanzia: indica, nelle garanzie di natura personale, il limite dell'impegno assunto dal garante con il contratto di garanzia; nelle garanzie di natura reale, il valore del bene dato in garanzia.

Importo garantito: Nei crediti per cassa l'importo garantito è pari al minore fra quanto indicato nella classe di dati utilizzato e il valore del bene oggetto della garanzia. Nelle garanzie ricevute, l'importo garantito è pari al minore fra il valore della garanzia e l'importo utilizzato dal garantito.

Valore intrinseco: indica il *fair value* positivo dei derivati finanziari in essere alla data di riferimento della segnalazione.

Altri importi: indica altri importi che devono essere segnalati, sulla base della normativa della Banca d'Italia.

Fonte: Banca d'Italia, Circolare n. 139 dell'11 febbraio 1991 – 13° aggiornamento del 4 marzo 2010.

Trasparenza e tutela dei clienti

Si segnalano alcune iniziative volte a incrementare il livello di trasparenza e correttezza da parte delle banche, che si trovano in posizione privilegiata per quanto riguarda le conoscenze finanziarie rispetto al cliente.

Tra queste iniziative, vi è il *Codice di comportamento del settore bancario e finanziario*, promosso dall'ABI, al quale le banche possono aderire in maniera volontaria. Aderendo al codice, le banche si impegnano a seguire specifiche regole di comportamento, con l'obiettivo di aumentare il livello di trasparenza e di tutela nei confronti dei clienti¹.

Un'altra iniziativa, di particolare interesse per le imprese, è costituita dal *Consorzio PattiChiari*. Il Consorzio ha pubblicato una *Guida Pratica ai Criteri Generali di valutazione* che si rivolge alle piccole e medie imprese che si interfacciano con gli istituti di credito al fine di ottenere dei finanziamenti. La guida "cerca di facilitare il dialogo con le banche" e permette alle imprese di effettuare una auto-diagnosi, poiché indica generali criteri utilizzabili dalle banche ai fini della valutazione del merito di credito. Va comunque tenuto presente che la singola banca pur utilizzando criteri analoghi, può giungere alla definizione di un giudizio differente sul profilo di rischio e sul merito di credito dell'impresa, in base alle diverse informazioni e diverse capacità di valutazione delle stesse. Un ulteriore strumento messo a disposizione dal Consorzio è *Tempi medi di risposta*, che raccoglie alcune statistiche riguardanti i tempi medi di risposta delle banche in seguito a richieste di affidamento da parte delle imprese.

La relazione di fido e mitigazione del rischio

Le informazioni raccolte durante l'istruttoria di fido definiscono il merito di credito del cliente e il rischio insito nell'operazione.

Con l'espressione *probability of default* si intende la probabilità che un soggetto si riveli insolvente. Tale probabilità può essere valutata sulla base delle caratteristiche del cliente in maniera standardizzata o meno. Nel primo caso, la banca impiega una procedura di *scoring*, ossia utilizza una serie di dati demografici, sociali ed economici che permettono di assegnare un punteggio – *score* – tramite un algoritmo, al soggetto che richiede il fido. Lo *score* sintetizza il rischio di credito derivante dall'operazione di affidamento. Questa metodologia permette di comprimere i costi dell'istruttoria di fido e di utilizzare parametri oggettivi e ordinabili per valutare il rischio.

Altrimenti, la banca può utilizzare dei metodi di valutazione meno standardizzati, che permettono di giungere alla definizione di un *rating*, espressivo della merito di credito del cliente. La definizione di questo indicatore si basa su indagini accurate sulla situazione economico patrimoniale del cliente, che vengono integrate da analisi di tipo qualitativo. Il *rating* non è un indicatore statico, ma può poi essere aggiornato (in senso positivo o negativo) in fase di monitoraggio del cliente, sulla base delle informazioni via via disponibili nel tempo.

La perdita totale derivante dall'esposizione al rischio di credito per la banca è il risultato di due componenti: una perdita attesa (*expected loss*), calcolata sulla base di alcuni indicatori, e una perdita inattesa (*unexpected loss*) che viene stimata secondo metodologie econometriche.

La perdita attesa è data dalla seguente formula:

$EL = PD \times LGD \times EAD$, dove

¹ In particolare, le banche aderenti si impegnano a ridurre il più possibile i tempi di risposta in merito a richieste di affidamento; aumentare il livello di trasparenza durante la procedura di istruttoria; sensibilizzare i clienti sui rischi insiti nell'utilizzo degli assegni bancari e nella richiesta di finanziamento a soggetti non abilitati (al fine di mitigare il più possibile il problema dell'usura); adottare procedure interne di controllo sul proprio personale per garantire il rispetto dei punti precedenti.

- PD (*probability of default*) è la probabilità di *default*, ossia la probabilità che il soggetto si riveli inadempiente. Questo parametro è legato alle qualità specifiche del cliente e non alle caratteristiche della forma tecnica.
- LGD (*loss given default*) rappresenta il valore percentuale che fornisce una stima della perdita in caso di inadempienza per ogni esposizione;
- EAD (*exposure at default*) è invece il valore espresso in valuta che indica l'esposizione in caso di insolvenza dell'obbligato.

La probabilità di *default* deve essere stimata in maniera autonoma dalla banca. Per le altre due variabili possono essere utilizzati i valori prudenziali forniti dal Comitato di Basilea, oppure delle stime interne, sulla base di modelli di *rating* interno, preventivamente validati dall'Autorità di Vigilanza.

Le variabili che concorrono alla stima della perdita attesa possono essere influenzate da diversi fattori, tra cui le caratteristiche del soggetto che richiede il finanziamento, la sua capacità di produrre reddito in futuro, la situazione congiunturale e la presenza di garanzie o di specifiche clausole contrattuali volte a facilitare, da parte della banca, il monitoraggio del rischio. Uno strumento utilizzabile da parte della banca per attenuare il rischio di comportamenti scorretti da parte del cliente è l'attivazione di speciali clausole (*covenants*) che permettono di dissuadere il cliente da comportamenti rischiosi (es. vincolare l'utilizzo dei fondi ad un determinato progetto), o al contrario, incoraggiarlo ad attenersi a comportamenti virtuosi (es. il rispetto di determinati livelli di indebitamento). In questo modo, si riesce ad incidere sul comportamento del cliente e quindi sulla probabilità che lo stesso si riveli insolvente (PD). Tali clausole vengono attivate soprattutto nel caso di prestiti alle imprese (si vedano riquadro 2 e par. 3.5).

Riquadro 2: Covenants e negative pledge

I *covenants* sono particolari clausole contrattuali inserite nei contratti di debito stipulati dalle imprese, che hanno l'obiettivo di risolvere il conflitto di interessi tra azionisti e obbligazionisti, sono utilizzati come strumento di politica aziendale e consentono un attento monitoraggio da parte delle banche. L'utilizzo di queste clausole permette di superare, a volte, la necessità di fornire garanzie di tipo reale per l'accesso ad un finanziamento.

Esistono diverse classificazioni di *covenants*. Con riferimento alla funzione che tali strumenti rivestono durante un processo di affidamento, si possono individuare essenzialmente quattro categorie di *covenants*, differenziati in base al diverso grado di forza del vincolo individuato, e una categoria di *covenants* che può essere ricondotto al caso in cui si manifestino eventi rischiosi da parte dell'esterno (es. acquisizione da parte di un'altra impresa) (tab. 9.3).

TAB. 9.3: Categorie di covenants.	
CATEGORIE DI COVENANTS	DEFINIZIONE
Informativi	Elaborazione e produzione di informativa finanziaria
Finanziari	Rispetto di vincoli su poste e indici di bilancio
Restrittivi	Limitazione in specifiche politiche aziendali
Negativi	Divieto di attuare specifiche politiche aziendali
Su eventi rischiosi	In caso di eventi che aumentino il rischio di impresa
<i>Fonte: Bazzanna F., I covenants nei contratti di debito, Carrocci, 2007, pag. 22.</i>	

I *negative pledges* si configurano come una speciale tipologia di clausole che vieta all'impresa di concedere garanzie sugli asset. Si differenziano dai *negative covenants*, in quanto questi ultimi impongono il divieto a contrarre ulteriori debiti oppure effettuare ulteriori investimenti, nonché ad effettuare operazioni di finanza straordinaria (fusioni e acquisizioni), oppure distribuire dividendi. La violazione dei *covenants* può comportare un costo in carico al debitore, come il rifinanziamento e la ristrutturazione aziendale. Alcuni costi, tuttavia, sono riconducibili anche che al creditore, quali il costo di rinegoziazione e di *monitoring*.

Fonte: Bazzanna F., I covenants nei contratti di debito, Carrocci, 2007.

Per quanto concerne le garanzie, queste non riducono la probabilità di insolvenza di un soggetto (PD) , ma limitano l'entità della perdita della banca nel caso di *default*, incidendo quindi sulla LGD e EAD. È per questo motivo che la presenza di una garanzia dovrebbe supportare la decisione di finanziamento, ma non può essere l'unica variabile decisionale.

Durante l'istruttoria di fido, vengono quindi richieste e valutate da parte della banca eventuali garanzie, che possono essere reali oppure personali. Nel caso di garanzie reali, l'erogazione del prestito è assistita dalla presenza di un bene che viene depositato in pegno, oppure su di esso viene iscritta un'ipoteca. Qualora il debitore dovesse rivelarsi inadempiente, la banca potrà rivalersi sul bene escutendo la garanzia per ridurre le perdite subite a seguito dell'insolvenza.

Le garanzie personali, invece, vengono fornite da terzi soggetti (solitamente parenti o amici) in grado di garantire il rispetto degli impegni contrattuali dell'affidato; l'esistenza di questo tipo di garanzia consente alla banca, in caso di inadempienza da parte dell'affidato, di rivalersi sul soggetto che ha fornito la garanzia. Esiste una terza categoria di garanzie, definite garanzie consortili, applicabili ai finanziamenti concessi alle piccole e medie imprese. Un consorzio di garanzia collettiva fidi, meglio noto come Confidi, rilascia una garanzia alla banca che concede un finanziamento ad una impresa che fa parte del Confidi. In caso di insolvenza, la banca potrà rivolgersi al Confidi per la copertura della perdita. Il ruolo ed il funzionamento di questi consorzi verrà meglio approfondito nel par. 3.6.

L'utilizzo delle garanzie a supporto dell'affidamento fa nascere per la banca dei problemi legati alla corretta valutazione delle stesse. Nel caso di garanzie reali, quale un'ipoteca su un immobile, la banca deve considerare che il valore di questo bene è legato ad una serie di fattori non controllabili che potrebbero intaccare il prezzo del bene dato in garanzia e renderlo insufficiente a coprire le perdite. Esiste un problema di valutazione anche nel caso di garanzie personali, in quanto si rende necessario determinare il merito di credito dei soggetti che forniscono tali garanzie.

Il supporto alle PMI: i Confidi

Per facilitare l'accesso al credito da parte delle piccole e medie imprese, alcune associazioni di categoria hanno dato vita a sistemi di garanzia collettiva dei fidi, spesso denominati Confidi. Con questo termine si individuano quegli organismi, aventi struttura cooperativa o consortile, che esercitano in forma mutualistica l'attività di garanzia collettiva dei finanziamenti a favore di imprese socie o consorziate.

Nel 2003 il legislatore italiano è intervenuto con la cosiddetta Legge Quadro sui Confidi, costituita dall'art. 13 del d.l. 30 settembre 2003, n. 269, convertito poi nella legge n. 326 il 24 novembre 2003, con l'obiettivo di ristrutturare e consolidare il settore dei Confidi.

La Legge Quadro delinea l'ambito di operatività dei Confidi e ne disciplina l'organizzazione ed il funzionamento. Inoltre, ne favorisce l'aggregazione. La legge stabilisce che i Confidi possono svolgere "attività di garanzia collettiva dei fidi e i servizi a essa connessi o strumentali, nel rispetto delle riserve di attività previste dalla legge". Più nel dettaglio, essi possono prestare garanzie reali e personali, sottoscrivere contratti volti a realizzare il trasferimento del rischio o detenere depositi indisponibili costituiti presso i finanziatori delle imprese associate.

Per i Confidi è possibile ad oggi operare secondo tre modalità operative: Confidi, banche di garanzia oppure intermediari di garanzia.

I Confidi possono infatti operare come banche di garanzia oppure essere iscritte nell'elenco speciale previsto all'art. 107 del T.U.B, purché rispettino alcuni requisiti. Si veda la tab. 9.5 per una schematizzazione delle disposizioni applicabili ai Confidi che si trasformano in soggetti iscritti all'elenco speciale di cui all'art 107 oppure in banche di garanzia. In generale, ai Confidi vengono applicate le disposizioni previste, rispettivamente, per i soggetti iscritti all'elenco speciale di cui all'art. 107 T.U.B. e alle banche, con alcune specifiche.

TAB. 9.4: Tipologie di Confidi		
<i>Soggetto</i>	<i>Articolo di riferimento</i>	<i>Attività</i>
Confidi	Art. 106 T.U.B.	Svolgono esclusivamente attività di garanzia collettiva dei fidi e i servizi ad essa connessi e strumentali
Banche di garanzia	Art. 28 T.U.B.	Esercizio dell'attività bancaria, in maniera prevalentemente diretta alla prestazione di garanzie collettive a favore dei soci.
Intermediari di garanzia	Art. 107 T.U.B.	Svolgono prevalentemente attività di garanzia dei fidi. Possono inoltre svolgere altre attività di garanzia nei confronti di imprese consorziate e socie, nonché prestare garanzie a favore della amministrazione finanziaria dello Stato, gestire fondi pubblici di agevolazione e stipulare contratti con le banche assegnatarie dei fondi pubblici. Infine, possono svolgere altre attività residuali, nel limite stabilito dalla Banca d'Italia. Tra queste attività rientrano le attività riservate agli intermediari finanziari non bancari e svolte nei confronti del pubblico nella forma del rilascio di garanzie.
<i>Fonte: Testo Unico Bancario, art. 155.</i>		

TAB. 9.5: Disposizioni applicabili ai Confidi		
	Confidi iscritti all'elenco speciale di cui all'art. 107 del T.U.B.	Banche di garanzia
<i>Denominazione e forma giuridica</i>	Nessun vincolo esplicito per la denominazione. Per la forma giuridica, deve essere adottata la forma societaria di società per azioni, società in accomandita per azioni, società a responsabilità limitata o società cooperativa	Devono indicare esplicitamente nella propria denominazione i termini "Confidi" o "garanzia collettiva dei fidi", ovvero entrambe le espressioni. Le banche di garanzia collettiva adottano la forma giuridica di società cooperativa per azioni a responsabilità limitata.
<i>Capitale sociale</i>	L'iscrizione all'elenco speciale di cui all'art. 107 è: • obbligatoria per i Confidi che superano la soglia di attività finanziaria di 75 milioni di euro; • facoltativa per i Confidi con un volume di attività finanziarie pari o superiore a 51 milioni di euro, oppure con mezzi patrimoniali pari o superiori a 2,6 milioni di euro.	Il capitale è formato da un numero variabile di azioni nominative. Il valore nominale di ciascuna azione non può essere inferiore a 25 € né superiore a 500 € Il capitale minimo richiesto per la trasformazione in banche di garanzia è di 2 milioni di euro.
<i>Soci e sostenitori</i>	Piccole e medie imprese industriali, commerciali, turistiche e di servizi, imprese artigiane e agricole, come definite dalla disciplina comunitaria; soggetti iscritti in albi professionali e associazioni. Le imprese di maggiori dimensioni non possono rappresentare più di un sesto del numero totale di soci e devono essere individuate tra quelle che rispettano i limiti dimensionali stabiliti dall'Unione Europea.	Piccole e medie imprese industriali, commerciali, turistiche e di servizi, imprese artigiane e agricole, come definite dalla disciplina comunitaria; soggetti iscritti in albi professionali e associazioni. Le imprese di maggiori dimensioni non possono rappresentare più di un sesto del numero totale di soci e devono essere individuate tra quelle che rispettano i limiti dimensionali stabiliti dall'Unione Europea. Il numero dei soci deve essere superiore a 200; ogni socio non può possedere azioni per un valore nominale superiore a 50.000 €
<i>Requisiti patrimoniali</i>	Sono sottoposte a requisiti prudenziali <i>equivalenti</i> a quelli stabiliti per il patrimonio delle banche. Nel dettaglio: • Rischio di credito (8% o 6% dell'attivo a rischio); • Rischio operativo (secondo la metodologia di base); • Rischio di cambio su intero bilancio (8% posizione netta sui cambi); • Rischi di mercato sul portafoglio di trading, qualora il valore del portafoglio superi il 5% del totale dell'attivo e 15 milioni di Euro • Limite alla concentrazione dei rischi (analogo a quello previsto per le banche).	Si applicano le disposizioni previste in via generale per le banche.
<i>Fonte: Banca d'Italia, Consorzi di garanzia collettiva dei fidi (Confidi) – Normativa secondaria di attuazione dell'articolo 13 del decreto legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito dalla legge 24 novembre 2003, n. 326.</i>		

Il numero di Confidi iscritti all'albo di cui all'art. 155 del T.U.B. al 31 dicembre 2009 era pari a 742, per la maggior parte concentrati nel Sud Italia e nelle Isole (tab. 9.6).

TAB. 9.6: La struttura del mercato dei Confidi.					
	<i>Nord Ovest</i>	<i>Nord Est</i>	<i>Centro</i>	<i>Sud e Isole</i>	<i>Totale</i>
Confidi iscritti all'albo al 31.12.2009	128	94	150	370	742
<i>di cui, censidi da Centrale rischi (31.12.2009):</i>					
Numero Confidi presenti in Centrale dei Rischi	117	94	119	268	598
Valore totale garanzie rilasciate	8.207	5.715	4.396	3.227	21.545
Garanzie rilasciate da ciascun Confidi (media)	70,1	60,8	36,9	12	36
Numero di province in cui i Confidi concedono garanzie (media)	14,4	12,3	7,7	4,4	8,4
Numero di regioni in cui i Confidi concedono garanzie (media)	5,4	5,6	3,7	2,1	3,7
b) Dati di bilancio (valori medi 2008): (1)					
Patrimonio netto	6,1	7,3	4,1	2,5	4,4
Valore delle garanzie su patrimonio	16,7	7,5	13	4,9	10,4
Incidenza % commissioni su garanzie	1,1	1,1	1,2	1,3	1,2
<p>Dati in unità, milioni di euro e valori percentuali, riferiti alla residenza del consorzio fidi. (1) I dati sul bilancio sono ottenuti dalla Centrale dei bilanci.</p> <p>Fonte: Banca d'Italia, <i>Economie regionali – L'economia delle regioni italiane</i>, 2010.</p>					

Modalità operative

Il meccanismo di funzionamento dei Confidi è costituito da versamenti di contributi da parte degli associati in fondi collettivi di garanzia, i quali verranno utilizzati per garantire alle banche finanziatrici la copertura totale o parziale (in percentuale variabile) delle perdite generate dall'insolvenza degli associati. I fondi di garanzia forniti dai Confidi possono essere di due tipi: fideiussori o monetari.

Le caratteristiche di queste garanzie, tuttavia, non rispettano i requisiti previsti da Basilea 2 in ambito di mitigazione delle perdite derivanti dal rischio di credito. Il documento infatti esclude l'ammissibilità delle garanzie consortili e questo aveva fatto temere un forte razionamento del credito nei confronti delle PMI più deboli, che non erano in grado di fornire garanzie a livello individuale.

Secondo le norme previste da Basilea 2, le garanzie poste a mitigazione delle perdite derivanti dal rischio di credito, devono essere dirette, esplicite, con privilegio di primo grado, irrevocabili, incondizionate e complete.

La garanzia consortile offerta tradizionalmente dai Confidi, invece:

- non è diretta. Essa infatti agisce in via sussidiaria a favore del cliente garantito;
- non è esplicita. L'ammontare della garanzia è quantificabile solamente ex-post, sulla base della perdita subita dalla banca ed è inoltre posta a copertura di una pluralità di affidamenti bancari anziché essere riferita ad una specifica esposizione;
- non è di primo grado. La garanzia non è escutibile in via immediata, in quanto i Confidi intervengono al termine delle procedure esecutive nei confronti del garantito, ovvero solo dopo che è stato escusso il debitore principale ed è stata determinata la perdita;
- non è irrevocabile. Generalmente, la banca e il Confidi hanno la possibilità di introdurre una clausola di "exit way" reciproca, che permette di revocare la garanzia;
- non è incondizionata, poiché è subordinata all'azione di recupero da parte della banca;
- non è completa. Spesso i Confidi garantiscono solo una percentuale dell'esposizione.

Oltre a queste caratteristiche oggettive, le garanzie fornite dai Confidi presentavano alcune criticità legate alle qualità specifiche del garante, ossia del Confidi stesso. Prima della sopra citata Legge Quadro, infatti, i Confidi erano organismi mutualistici che non avevano la forma di banche o intermediari finanziari, ma nemmeno di imprese. Oltre a ciò, non avevano un rating sufficientemente elevato a causa della debolezza organizzativa e patrimoniale; inoltre le banche incontravano delle difficoltà nel calcolo della PD dei Confidi

e della solvibilità degli stessi e quindi nella determinazione dell'entità della mitigazione del rischio introdotta dalle garanzie fornite da questi soggetti.

Le linee evolutive

La Legge Quadro cerca in parte di risolvere i problemi sopra evidenziati, creando i presupposti per un rafforzamento del sistema dei Confidi, prevedendo alcune agevolazioni per la realizzazione delle operazioni di concentrazione e incentivando lo sviluppo di un sistema a rete.

È infatti importante che i Confidi superino i problemi legati alla loro credibilità e funzionalità. A tal fine si rende necessaria l'introduzione di processi di *screening* dei soci, che permetterebbe la selezione delle imprese con più elevato merito di credito. È inoltre opportuno mirare ad un rafforzamento patrimoniale e all'innalzamento della percentuale di copertura fornita dai Confidi, al fine di rendere più credibile l'impegno di questi soggetti. È infine indispensabile adeguare le caratteristiche delle garanzie fornite dai Confidi alle norme dettate da Basilea 2, al fine di renderle ammissibili come forma di mitigazione delle perdite. Negli ultimi anni, vi sono stati alcuni cambiamenti che hanno permesso ai Confidi di fornire garanzie in linea con le previsioni normative, tramite un rafforzamento patrimoniale, processi di aggregazione e trasformazioni in intermediari iscritti all'art. 107 oppure in banche di garanzia.

Con riferimento alla concessione di garanzie, il ruolo dei Confidi ha assunto un importante ruolo in seguito alla crisi finanziaria ed economica degli ultimi anni. Secondo i dati della Banca d'Italia, nel 2009, a fronte di una contrazione del credito alle imprese con meno di 20 addetti, il valore delle garanzie concesse dai Confidi nei confronti di queste imprese è comunque aumentato di circa il 16 per cento. Nel contempo, il numero di imprese assistite è cresciuto dell'11 per cento circa.

Qualora i Confidi soddisfino i requisiti di cui sopra e introducano seri criteri di selezione dei soci, potrebbero anche fornire alle banche, in fase di istruttoria di fido, alcune informazioni preliminari sulle imprese consorziate. Tale possibilità è legata innanzitutto alla reputazione del Confidi e alla credibilità del processo di selezione e, in secondo luogo, alla solvibilità del Confidi e quindi al suo patrimonio.

I Confidi possono inoltre canalizzare l'erogazione di contributi pubblici, valutando l'accessibilità da parte degli associati a fondi pubblici o l'esistenza di requisiti richiesti per l'applicazione di leggi agevolative e quindi fornire dei servizi aggiuntivi alle proprie consorziate.

Le forme tecniche dei finanziamenti

Il finanziamento può essere concesso tramite l'utilizzo di diverse forme tecniche, che si differenziano in base a numerosi fattori. In questo modo, le banche riescono a soddisfare diversi bisogni e a diversificare il proprio portafoglio crediti.

Nel presente paragrafo, verranno esaminate le principali forme di finanziamento. L'innovazione finanziaria ha comportato una evoluzione delle forme tecniche di base e la nascita di nuovi strumenti di finanziamento. Alcuni contratti molto diffusi in passato, sono stati quasi del tutto abbandonati, a causa della nascita e dell'adozione di strumenti meno onerosi, oppure più flessibili a parità di costi.

TAB. 9.7: Principali forme tecniche di finanziamenti e relative caratteristiche			
	Orizzonte temporale	Soggetti destinatari	Presenza di garanzie o di valori sottostanti
Crediti monetari	Breve termine		
	Apertura di credito in c/c (strumento a revoca)	Individui Imprese	In bianco
	Anticipazione su pegno	Individui Imprese	Garanzia tramite pegno su beni o titoli mobiliari
	Riparto finanziario	Individui Imprese	Necessità di avere titoli da smobilizzare
	Sovvenzione cambiaria	Individui Imprese	Necessità di avere delle cambiali da smobilizzare
	Finanziamento di transazioni commerciali con l'estero	Imprese	Spesso garanzia tramite fideiussione bancaria
	Medio lungo termine		
	Mutuo	Individui Imprese	Per alcune tipologie, la presenza della garanzia è stabilita per legge. Negli altri casi, è solitamente presente una garanzia reale o personale
	Leasing operativo	Individui Imprese	Nessuna garanzia
	Leasing finanziario	Imprese	Nessuna garanzia
Finanziamenti in <i>pool</i> , (finanziamenti a scadenza definita oppure a revoca, a seconda delle specifiche contrattuali)	Imprese (di grandi dimensioni)	Solitamente nessuna garanzia, ma rispetto di clausole contrattuali (<i>covenants</i>)	
Smobilizzo di crediti commerciali	Breve termine		
	Sconto bancario	Solitamente imprese	Sconto di un credito
	Anticipo su portafoglio salvo buon fine	Solitamente imprese	Necessaria la presenza di effetti commerciali da scontare
	<i>Factoring</i>	Imprese	Necessaria la presenza di effetti commerciali da cedere
	Medio lungo termine		
<i>Forfaiting</i>	Imprese	Necessaria la presenza di effetti commerciali da cedere	
Crediti non monetari	Fideiussione	Individui Imprese	
	Avallo	Solitamente imprese	Garanzia su titoli cambiari
	Accettazione bancaria	Imprese	Necessaria la presenza di una cambiale tratta
	Credito documentario	Imprese	Presenza di cambiali tratte
	Linee di credito a sostegno dell'emissione di titoli (<i>back-up facilities</i>)	Imprese	Linea di credito concessa in occasione di emissione di titoli da parte dell'impresa
	Prestiti aventi per oggetto titoli	Solitamente imprese, a volte per conto di individui	

Il mutuo

Le principali tipologie di mutuo, con riferimento al tasso di interesse utilizzato, sono i mutui a tasso fisso, a tasso variabile, a tasso misto, a due tipi di tasso oppure derivanti da una combinazione di questi.

Nel caso di mutui a *tasso fisso*, l'interesse è fissato per tutta la durata del contratto. Tale metodologia di calcolo assicura la certezza dei flussi in uscita per il cliente, in quanto il tasso di interesse applicato è insensibile all'andamento del mercato. Questa metodologia di calcolo degli interessi non permette di beneficiare di eventuali riduzioni dei tassi di mercato, ma al contempo non espone il soggetto affidato a eventuali rialzi dei tassi di mercato.

Riquadro 3: Esempio di Piano di ammortamento francese

Ipotizziamo che un soggetto richieda un mutuo per un importo pari a 150.000, da restituire in 10 anni con il versamento di rate annuali. Il piano di rimborso previsto è l'ammortamento alla francese, che prevede una rata costante a fronte di una quota interessi decrescente ed una quota capitale crescente nel tempo.

Il tasso ipotizzato nell'esempio è fisso e pari al 4%. Il piano di ammortamento sarà costruito come in tab. 9.8:

Anno	Debito iniziale	Quota interessi	Quota Capitale	Rata	Debito residuo
1	150.000,00	6.000,00	12.493,64	18.493,64	137.506,36
2	137.506,36	5.500,25	12.993,39	18.493,64	124.512,97
3	124.512,97	4.980,52	13.513,12	18.493,64	110.999,85
4	110.999,85	4.439,99	14.053,65	18.493,64	96.946,20
5	96.946,20	3.877,85	14.615,79	18.493,64	82.330,41
6	82.330,41	3.293,22	15.200,43	18.493,64	67.129,98
7	67.129,98	2.685,20	15.808,44	18.493,64	51.321,54
8	51.321,54	2.052,86	16.440,78	18.493,64	34.880,76
9	34.880,76	1.395,23	17.098,41	18.493,64	17.782,35
10	17.782,35	711,29	17.782,35	18.493,64	0,00

La rata che il soggetto deve rimborsare è pari a 18.493,64 Euro annui. È importante evidenziare come, ad ogni periodo, la rata si componga di un diverso ammontare di interessi e di capitale da rimborsare.

Alla fine del piano di ammortamento (decimo anno), il debito residuo è pari a zero, in quanto il capitale è stato rimborsato interamente.

I mutui a *tasso variabile*, prevedono un calcolo degli interessi basato su un parametro di riferimento, solitamente individuato in un tasso di mercato, incrementato di uno *spread* percentuale. Nel momento in cui tale tasso di riferimento varia, il tasso di interesse applicato al contratto di mutuo viene modificato e si procede al calcolo di un nuovo piano di ammortamento. La modifica è quindi prevista dal contratto e non necessita della esplicita approvazione delle controparti nel momento in cui si verifica. Nei mutui a tasso variabile, al vantaggio derivante da un'eventuale riduzione dei tassi di mercato, si contrappone lo svantaggio di un incremento dell'onere del debito a fronte di un incremento degli stessi.

I mutui a *tasso misto* danno la facoltà di passare da un tasso di interesse fisso ad uno variabile (o viceversa) a determinate scadenze. L'eventuale modifica deve essere richiesta dal cliente e accettata dalla banca. Essa non è quindi automatica, ma deriva dalla volontà delle parti e tale possibilità deve essere comunque prevista contrattualmente.

Esistono inoltre, dei mutui a *due tipi di tasso*, in cui gli interessi vengono in parte calcolati con un tasso fisso e in parte con un tasso variabile.

L'innovazione finanziaria ha portato all'offerta di prodotti nuovi e complessi anche nel settore dei mutui. Sono infatti al momento disponibili alcune tipologie di mutui, che prevedono l'adozione di *cap* (limite

massimo) e *floor* (valore minimo) sull'aliquota degli interessi, al fine di rendere meno incerto l'ammontare delle rate future, nel caso si opti per un mutuo con un tasso variabile. Tali opzioni, tuttavia, possono comportare una maggiore onerosità e quindi la scelta di tale tipologia di mutuo deve essere attentamente valutata dal cliente.

È infine possibile stipulare dei mutui a rimborso autonomo, che permettono la massima flessibilità in termini di importo della rata, ma che tuttavia comportano l'applicazione di un tasso molto più elevato. Questa tipologia di mutui è solitamente adatta a professionisti che non percepiscono un reddito fisso durante l'anno. I principali fattori di costo per i soggetti affidati, oltre agli interessi calcolati sul debito residuo, sono i seguenti:

- le spese notarili per l'erogazione del mutuo e l'iscrizione dell'ipoteca presso la Conservatoria dei registri immobiliari;
- le spese di istruttoria spettanti al soggetto che ha erogato il mutuo, in percentuale del credito messo a disposizione, oppure in somma fissa, soprattutto per i mutui di importo più contenuto;
- eventuali spese di perizia per la valutazione del bene dato come garanzia reale;
- l'imposta sostitutiva;
- il premio dovuto per stipulare la polizza assicurativa contro il furto o il danneggiamento del bene costituito in garanzia.

L'intermediario, prima della sottoscrizione del contratto di mutuo da parte del cliente, deve indicare l'ISC (Indicatore Sintetico di Costo), un indice che offre una misura sintetica del costo complessivo del finanziamento e descrivere tutte le voci di costo nel Foglio Informativo. L'Indicatore Sintetico di Costo indica il costo annuo del finanziamento richiesto in forma percentuale rispetto all'ammontare del mutuo, comprensivo delle principali fonti di spesa, ad esclusione delle spese notarili. È uno strumento molto utile anche in sede di confronto di diversi prodotti offerti al cliente, in particolar modo per i mutui a tasso fisso. L'ISC coincide con il TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale), in quanto i due indici vengono calcolati secondo la medesima procedura: il TAEG è il parametro di riferimento per le operazioni di credito al consumo, mentre l'ISC è riportato sulla contrattualistica riferita a mutui, anticipazioni bancarie e altre tipologie di finanziamenti (per ulteriori approfondimenti si veda il riquadro 4).

Riquadro 4: Gli indicatori di costo

Nell'ambito della normativa di trasparenza per la concessione di finanziamenti da parte degli intermediari, il legislatore e l'Autorità di Vigilanza hanno stabilito che questi debbano comunicare una serie di indicatori in grado di riassumere i costi che il cliente dovrà sostenere per l'operazione. Questi indicatori devono essere pubblicati sulla documentazione contrattuale, nei messaggi pubblicitari e nelle offerte comunque formulate.

Per valutare la convenienza di un'operazione di finanziamento non è infatti sufficiente considerare il tasso di interesse nominale applicato, ma devono essere inclusi una serie di oneri e di spese accessorie che possono gravare sul cliente.

La definizione di questi indicatori è stata armonizzata al fine di rendere più agevole la valutazione dei finanziamenti offerti da parte degli intermediari anche in fase di confronto tra diversi prodotti.

Il Tasso Annuo Nominale (TAN) esprime il tasso d'interesse applicato all'operazione di finanziamento, in percentuale e su base annua, che viene richiesto dall'intermediario creditizio. Questo tasso di interesse, come ricordato sopra, non comprende le spese accessorie, che possono innalzare considerevolmente il costo del finanziamento. Per questo motivo, gli intermediari sono tenuti a comunicare il Tasso Annuo Effettivo Globale (TAEG) o l'Indice Sintetico di Costo (ISC).

Il TAEG è un indice armonizzato a livello comunitario che esprime il costo totale del credito a carico del cliente affidato, comprensivo degli interessi e degli ulteriori oneri previsti dal contratto di affidamento. In maniera analoga, l'ISC offre una sintetica misura del costo totale del finanziamento (interessi e spese e oneri accessori).

I due indici sono calcolati in maniera analoga, ma si applicano, rispettivamente, ai contratti di credito al consumo e agli altri contratti di finanziamento. In particolare, le operazioni alle quali si applica l'ISC sono i mutui, le anticipazioni bancarie (escluse quelle regolate in c/c) e gli altri finanziamenti (ad esempio, prestiti personali e finalizzati).

Nella formula di calcolo dell'ISC e del TAEG vengono considerati i seguenti parametri, oltre al tasso di interesse:

- a) spese d'istruttoria;
- b) spese di revisione del finanziamento;
- c) spese d'apertura e chiusura della pratica di credito;
- d) spese di riscossione dei rimborsi e di incasso delle rate (se previste contrattualmente);
- e) spese di assicurazione o garanzia, imposte dal creditore intese ad assicurare il rimborso totale o parziale del credito;
- f) costo dell'attività di mediazione svolta da un terzo (in caso sia necessaria per l'ottenimento del credito);
- g) ogni altra spesa, contrattualmente prevista, connessa con l'operazione di finanziamento.

I due indicatori non esauriscono tutte le voci di costo, in quanto vi potrebbero essere ulteriori costi variabili o relativi all'attivazione di specifici servizi che non sono ricompresi nel calcolo. La normativa consente inoltre alcuni spazi di discrezionalità nella procedura di calcolo degli indicatori di costo. Ad esempio, le spese assicurative, se facoltative, possono essere escluse dal calcolo dell'ISC e del TAEG.

Gli indicatori, espressi in percentuale sull'ammontare del prestito concesso, devono essere calcolati in relazione alla durata del finanziamento e alla diversa periodicità delle rate di rimborso del finanziamento.

Come esempio riportiamo il calcolo dell'ISC per gli affidamenti in conto corrente. La formula stabilita dalla Banca d'Italia per il calcolo dell'ISC su base annua è la seguente:

$$ISC = \left(\frac{\text{utilizzato} + \text{interessi} + \text{oneri}}{\text{utilizzato}} \right)^t - 1$$

dove:

- l'*utilizzato* rappresenta l'importo del credito effettivamente erogato al cliente per un determinato periodo di riferimento;
- gli *interessi* sono dati dalle competenze di pertinenza del periodo di riferimento, ottenuti applicando il tasso di interesse contrattuale all'*utilizzato*;
- gli *oneri* includono tutte le spese diverse da quelle per interessi sostenute nel periodo di riferimento. Sono escluse le eventuali penali che il cliente dovrà a pagare in caso di mancata esecuzione degli obblighi contrattuali. Non vengono inoltre conteggiati i costi di gestione del conto sul quale vengono registrate le operazioni di pagamento e i prelievi, i costi relativi all'utilizzazione di un mezzo di pagamento che permetta di effettuare pagamenti e prelievi, nonché gli altri costi relativi alle operazioni di pagamento, a meno che il conto non sia a servizio esclusivo del finanziamento;
- se la durata dell'affidamento non è nota si assume $t = 3/12$, altrimenti t è pari a 12 rapportato al periodo di riferimento espresso in mesi o frazioni di mesi ovvero a 365 rapportato al periodo di riferimento espresso in giorni.

Fonte: Banca d'Italia (www.bancaditalia.it)

Riquadro 5: Una esemplificazione dei mutui attualmente offerti sul mercato italiano e delle condizioni contrattuali in termini di tasso di interesse e di costi: il mutuo per l'acquisto della prima casa.

Si ipotizzi che una coppia di 30 anni, residente nella provincia di Milano, voglia richiedere un mutuo per l'acquisto della prima casa, all'interno della stessa provincia. I soggetti sono entrambi impiegati a tempo indeterminato e il reddito del nucleo familiare è pari a 2.200 euro; i soggetti ipotizzano di voler chiedere un mutuo della durata di 25 anni, con il pagamento di rate mensili. Il valore dell'immobile è pari a 200 mila euro, mentre il finanziamento richiesto dalla coppia è pari a 150 mila euro.

Ipotizziamo che i soggetti optino per un mutuo a tasso fisso.

TAB. 9.9: Proposte di mutuo a tasso fisso.

	<i>Banca online</i>	<i>Banca tradizionale A</i>	<i>Banca tradizionale B</i>
Tipologia di tasso	Tasso fisso 4,68%	Tasso fisso 4,53%	Tasso fisso 4,75%
Importo rata	€849,49	€836,30	€ 855,18
Spese iniziali	Istruttoria: €0,00; perizia: €0,00	Istruttoria: € 300,00; perizia: € 300,00	Istruttoria: € 400,00; perizia: € 250,00
Spese periodiche	Nessuna spesa; addebito delle rate in conto corrente gratuito	€1,20	€1,50
Assicurazione Incendio e rischi casa	Gratuita	Obbligatoria. È facoltà del cliente decidere con chi stipulare il contratto di assicurazione	La banca propone una polizza assicurativa contro l'incendio e i rischi casa
Garanzia richiesta	Garanzia ipotecaria pari al 150% dell'importo finanziato	Ipoteca, anche di grado successivo al primo, con iscrizione ipotecaria pari al 150% dell'importo finanziato	Ipoteca di primo grado sull'immobile oggetto di acquisto
ISC	4,79%	4,72%	4,97%

Fonte: Mutui Online (www.mutuionline.it)

Dall'esempio sopra riportato, appare evidente come il tasso sia un importante fattore di costo, ma al contempo sia indispensabile valutare l'incidenza di tutti gli altri costi (nell'esempio spese iniziali di istruttoria e perizia e spese periodiche), ai fini della valutazione della convenienza dell'offerta di finanziamento. L'Indicatore Sintetico di Costo, nel caso della banca online è pari al 4,79%, superiore al tasso di interesse di 0,11 punti percentuali. La differenza potrebbe essere dovuta a spese per la gestione della pratica.

Per quanto riguarda le proposte di mutuo offerte dalle banche tradizionali, queste, oltre ad applicare un tasso più elevato, presentano delle spese superiori, che rendono l'ISC superiore al tasso di interesse dichiarato di circa 0,20 punti percentuali.

Ipotizziamo ora che i soggetti intendano invece sottoscrivere un mutuo a tasso variabile.

TAB. 9.10: Proposte di mutuo a tasso variabile.

	<i>Banca online</i>	<i>Banca tradizionale A</i>	<i>Banca tradizionale B</i>
Tipologia di tasso	Euribor+1,30%	Euribor+1,25%	Euribor+1,60%
Spese iniziali	Istruttoria: € 0,00; perizia: €0,00	Istruttoria: €200,00; perizia: €300,00	Istruttoria: € 400,00; perizia: € 200,00
Spese periodiche	Nessuna spesa; addebito delle rate in conto corrente gratuito	€1,20	€1,50
Assicurazione Incendio e rischi casa	Gratuita	Obbligatoria. È facoltà del cliente decidere con chi stipulare il contratto di assicurazione	La banca propone una polizza assicurativa contro l'incendio e i rischi casa
Garanzia richiesta	Garanzia ipotecaria pari al 150% dell'importo finanziato	Ipoteca, anche di grado successivo al primo, con iscrizione ipotecaria pari al 150% dell'importo finanziato	Ipoteca di primo grado sull'immobile oggetto di acquisto
ISC	2,02% (con un tasso variabile pari al 2,00%)	1,81% (con un tasso variabile pari al 1,70%)	2,18% (con un tasso variabile pari al 2,05%)

Fonte: Mutui Online (www.mutuionline.it)

L'onerosità effettiva del mutuo dipenderà dall'andamento dei tassi. Per proteggersi da elevate variazioni dei tassi, i due soggetti potrebbero pensare di sottoscrivere un mutuo a tasso variabile, con *cap*. In questo caso, i soggetti otterrebbero le proposte riportate in tab. 9.11.

TAB. 9.11: Proposte di mutuo a tasso variabile con cap.

	<i>Banca online</i>	<i>Banca tradizionale A</i>	<i>Banca tradizionale B</i>
Tipologia di tasso	Euribor+1,70% Tasso massimo 5,50%	Euribor+1,80% Tasso massimo 5,45%	Euribor+2,00% Tasso massimo 5,70%
Spese iniziali	Istruttoria: € 0,00; perizia: €0,00	Istruttoria: €400,00; perizia: €300,00	Istruttoria: €400,00; perizia: € 200,00
Spese periodiche	Nessuna spesa; addebito delle rate in conto corrente gratuito	€1,20	€1,50
Assicurazione Incendio e rischi casa	Gratuita	Obbligatoria. È facoltà del cliente decidere con chi stipulare il contratto di assicurazione	La banca propone una polizza assicurativa contro l'incendio e i rischi casa
Garanzia richiesta	Garanzia ipotecaria pari al 150% dell'importo finanziato	Ipoteca, anche di grado successivo al primo, con iscrizione ipotecaria pari al 150% dell'importo finanziato	Ipoteca di primo grado sull'immobile oggetto di acquisto
ISC	2,43% (con un tasso variabile pari al 2,40%)	2,67% (con un tasso variabile pari al 2,54%)	2,58% (con un tasso variabile pari al 2,46%)
<i>Fonte: Mutui Online (www.mutuionline.it)</i>			

Rispetto all'esempio in tab. 9.10 si evidenzia un maggiore spread rispetto al parametro di riferimento. Tale maggiore onerosità è dovuta alla presenza del *cap*, il limite massimo di tasso. Come evidenziato nel testo, infatti, eventuali opzioni aggiuntive rispetto al mutuo tradizionale possono comportare maggiori costi per i clienti.

In generale, si può osservare che le spese iniziali di istruttoria e di perizia possono diventare un elemento competitivo. Nel caso della banca online, infatti, queste spese sono pari a zero, grazie alla gratuità delle spese di istruttoria e al fatto che le spese di perizia sono a carico della banca. La banca online, inoltre non applica spese periodiche per l'incasso della rata mensile e fornisce gratuitamente l'assicurazione sui rischi che potrebbero causare danni all'abitazione.

In seguito alla recente crisi economica, che si è manifestata a partire dal 2007, sono state introdotte una serie di novità dal punto di vista normativo, volte ad aumentare la trasparenza e facilitare la rinegoziazione del mutuo da parte delle famiglie. Le norme si applicano anche nel caso in cui il mutuo sia stato erogato da un soggetto diverso dalla banca.

Il cliente ha la possibilità di richiedere l'*estinzione anticipata* del mutuo, in misura totale o parziale, prima della scadenza contrattuale. L'estinzione anticipata permette al soggetto finanziato di liberarsi, in tutto o in parte, del proprio debito, e di ridurre l'onere derivante dagli interessi calcolati sul capitale residuo. Solitamente, per l'estinzione anticipata, veniva richiesto il pagamento di una penale da parte del cliente.

Il decreto legge 7/2007 (cosiddetto Decreto "Bersani", convertito nella legge 40/2007) ha stabilito che, per i contratti stipulati dopo il 2 febbraio 2007, l'intermediario non può più applicare penali per l'estinzione anticipata e vengono ritenute nulle le clausole che impongono ulteriori oneri a carico del cliente affidato. Per i mutui sottoscritti prima di tale data, le eventuali penali a carico del cliente sono state ridotte, nella misura prevista dall'accordo stipulato tra l'Associazione delle Banche Italiane (ABI) e le associazioni dei consumatori.

Lo stesso decreto ha reso la procedura di *cancellazione dell'ipoteca* più agevole. Prima dell'intervento normativo, infatti, era necessario estinguere anticipatamente in misura integrale il proprio mutuo, stipulare un atto normativo con il quale la banca incaricava il notaio della cancellazione dell'ipoteca e quindi attendere l'esecuzione effettiva della cancellazione da parte dell'Agenzia del Territorio. Ad oggi, invece, la cancellazione dell'ipoteca avviene automaticamente in seguito all'estinzione del mutuo e non è quindi più necessario l'intervento del notaio. La banca è tenuta a rilasciare entro trenta giorni una quietanza, che deve essere inviata all'ufficio dei pubblici registri immobiliari, che provvederà alla cancellazione dell'ipoteca,

entro trenta giorni dal ricevimento del documento. Tale snellimento burocratico permette una significativa riduzione dei tempi e dei costi per il cliente.

Un ulteriore punto sul quale il decreto Bersani è intervenuto è la cosiddetta *portabilità del mutuo*, realizzabile tramite *surrogazione del creditore iniziale*. Questa fattispecie permette al debitore di sostituire il creditore iniziale (ad esempio, il mutuante), senza il consenso di quest'ultimo, previo pagamento del debito. La *portabilità del mutuo* realizza quindi la possibilità di sostituire la banca con la quale è stato originariamente stipulato un contratto di mutuo, con un'altra banca, mantenendo in essere l'ipoteca preesistente. Nel caso in cui il cliente riscontri condizioni più favorevoli presso un altro istituto di credito, può quindi richiedere il trasferimento del mutuo, senza che sia necessario cancellare la vecchia ipoteca e costituirne una nuova, con un significativo risparmio di costi. La banca presso la quale verrà trasferito il finanziamento, provvederà a ripagare il mutuo alla banca originariamente controparte del contratto di finanziamento e si sostituirà ad essa in qualità di creditore.

Per favorire la portabilità, il legislatore ha disposto che non venissero addebitati costi per la chiusura del vecchio contratto di mutuo, comprese le penali di estinzione anticipata e per l'annotazione della surroga e la concessione del nuovo mutuo. Sono quindi gratuiti l'istruttoria, gli accertamenti catastali e gli eventuali costi notarili.

Grazie a nuovi interventi del legislatore², sono state introdotte delle norme che consentono ai clienti che abbiano sottoscritto un mutuo di cambiare la tipologia di tasso applicata, passando da un mutuo a tasso variabile a uno a tasso fisso, e viceversa. Le agevolazioni si riferiscono esclusivamente ai mutui stipulati per l'acquisto dell'abitazione principale.

Un successivo accordo tra l'ABI e il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha reso più semplice procedere alla *rinegoziazione del mutuo*. È infatti possibile modificare i termini del contratto (tasso di interesse, durata, ecc.) per venire incontro alle mutate esigenze del cliente. A tal fine è necessario rivolgersi alla banca con la quale è stato stipulato il mutuo e arrivare ad una modifica condivisa dei termini. Non è infatti possibile procedere ad una modifica unilaterale delle clausole contrattuali, a meno che non sia esplicitamente previsto dal contratto.

Con riferimento al tasso applicato al mutuo, viene prevista la possibilità di passare da un tasso variabile e rata variabile ad uno a rata fissa (calcolata sulla base della media dei tassi fino al 2006) con una durata variabile del mutuo. Tramite questa rinegoziazione, non si passa ad un mutuo a tasso fisso, ma si garantisce al cliente che se i tassi di mercato salgono, non si ha un aumento della rata, ma un allungamento della scadenza del finanziamento, con rate costanti, derivanti dalla rinegoziazione del mutuo. Nel caso in cui, invece, i tassi di mercato diminuiscano, si avrà una riduzione della durata o una diminuzione della rata.

Al fine di agevolare quelle famiglie che si trovano in difficoltà anche a causa della crisi economica, oppure che hanno subito la perdita del lavoro o una riduzione di orario, è possibile chiedere la *sospensione* del pagamento delle rate del mutuo sull'abitazione. La sospensione può essere richiesta al massimo due volte durante l'intera durata del contratto e per un periodo non superiore a 18 mesi complessivi. L'utilizzo di questo strumento, secondo i dati raccolti dall'ABI, è stato molto frequente: tra febbraio e aprile del 2010 le banche hanno sospeso il rimborso di mutui a oltre 15.000 famiglie, il cui debito residuo è pari a circa 2,3 miliardi di euro. In quasi la totalità dei casi è stata richiesta la sospensione totale della rata.

² Tra cui il decreto legge 27 maggio 2008, n. 93, convertito nella legge n. 126/2008 e il decreto legge n. 185 del 2008, convertito nella legge n. 2/2009.

Il leasing

Il *leasing* è un contratto tramite cui un soggetto (concedente) consente ad un altro soggetto (utilizzatore) di acquistare la disponibilità immediata di beni di investimento o di consumo dietro il pagamento di un canone. Al termine del contratto, il locatario potrà restituire il bene oppure riscattare il bene ad un prezzo prefissato nel contratto, definito prezzo di riscatto.

Esistono due tipologie di contratti di *leasing*: il *leasing* operativo e il *leasing* finanziario.

Il *leasing* operativo consente al locatario di ottenere la disponibilità di un bene senza essere esposto ai rischi di obsolescenza e di perdita di valore dello stesso. I soggetti coinvolti nel contratto sono due: il locatario e il locatore, che è generalmente una società produttrice (fig. 9.1). La finalità del locatario è quella di avere a disposizione un bene per un periodo di tempo limitato, nonché avere la possibilità di rinnovare i beni periodicamente; solitamente il bene oggetto del contratto è standardizzato e a rapida obsolescenza. Anche per questi motivi, nella generalità dei casi, il bene non viene riscattato al termine del contratto. Il canone pagato dal locatario, in operazioni di *leasing* operativo, è comprensivo anche del servizio di assistenza e manutenzione.

Il *leasing* finanziario è un contratto tramite il quale una banca o una società specializzata (locatore) acquista o fa costruire un bene mobile o immobile su indicazione dell'utilizzatore (locatario), concedendolo in locazione a quest'ultimo, per un periodo di tempo predeterminato, dietro pagamento di un canone periodico. I soggetti coinvolti nell'operazione sono tre: il locatario, il locatore (o produttore del bene) e un intermediario. A differenza del *leasing* operativo, infatti, il *leasing finanziario* può essere effettuato da banche e da società di *leasing*, e non da società produttrici (fig. 9.2). In questo caso, l'obiettivo del locatario è quello di avere a disposizione un bene specifico, spesso scelto dal cliente stesso.

Il *leasing* finanziario può essere stipulato esclusivamente da professionisti e aziende, e non da famiglie, le quali invece possono richiedere un contratto di *leasing* operativo.

La durata del contratto di *leasing* finanziario è solitamente superiore a quello del *leasing* operativo, ma tuttavia inferiore alla durata tecnico-economica del bene.

Per un rapido confronto tra *leasing* finanziario e operativo, si veda la tab. 9.12.

Fig. 9.1: Leasing operativo.

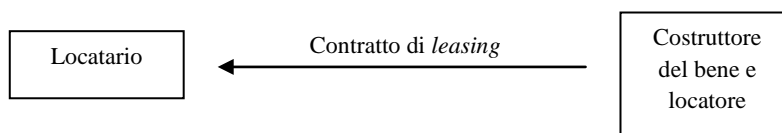
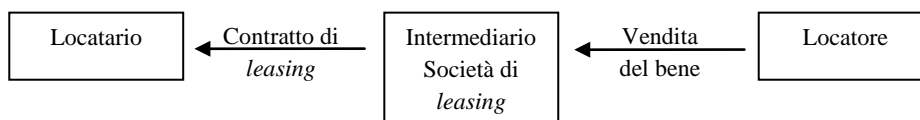
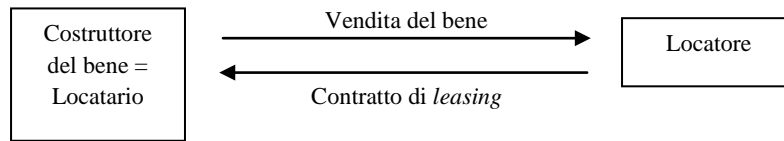


Fig. 9.2: Leasing finanziario.



Esiste anche un'altra categoria di *leasing*, denominata *lease-back*. Questo è un contratto in base al quale è lo stesso locatario a vendere alla società di *leasing* il bene che costituisce oggetto del contratto, e che sarà quindi concessa in leasing al locatario da parte della società di *leasing* (fig. 9.3).

Fig. 9.3: Operazione di *lease-back*.



Il costo dell'operazione di *leasing* è determinato dal tasso applicato dalla società di *leasing* e in base al quale vengono calcolati i canoni. Ai canoni devono essere sommati il prezzo di riscatto e le spese accessorie, quali le spese di istruttoria ed eventuali premi assicurativi a carico del locatario. Per valutare la convenienza di tale tipologia di finanziamento rispetto ad un mutuo, bisogna tenere conto, quindi, non solo del tasso, ma anche degli altri oneri e dell'entità del riscatto, in genere pari all'1-2% del costo del bene.

TAB. 9.12: *Leasing* finanziario e *leasing* operativo

<i>Caratteristiche</i>	<i>Leasing finanziario</i>	<i>Leasing operativo</i>
Soggetti interessati	- Produttore/fornitore del bene; - Banca/società di leasing; - Locatario (o conduttore)	- Produttore del bene (locatore); - Locatario (o conduttore)
Durata del contratto	Solitamente pari almeno alla metà della vita economica del bene	In genere non superiore a dodici/diciotto mesi
Oggetto del contratto	Beni "specializzati" costruiti o acquistati secondo le esigenze dell'utilizzatore	Beni fortemente standardizzati
Servizi accessori (ad esempio manutenzione e riparazione del bene)	A carico del locatario	A carico del locatore
Prezzo di riscatto	Molto contenuto (1-2% del valore del bene)	Piuttosto elevato
Conclusione (ipotesi più frequente)	Riscatto del bene	Restituzione del bene
<i>Fonte: Borroni M., Oriani M., Le operazioni bancarie, Il Mulino, 2008, pag. 181.</i>		

I principali vantaggi dell'operazione di *leasing* finanziario, rispetto al finanziamento tramite mutuo, risiedono nei tempi di istruttoria più rapidi e nella possibilità di finanziare per intero il valore del bene (compresa l'IVA). Per questa tipologia di operazioni non viene richiesta alcuna garanzia, in quanto la proprietà rimane in capo alla società di *leasing* e in caso di inadempienza da parte del locatario, il bene potrebbe essere ritirato.

Un ulteriore beneficio risiede nel trattamento fiscale favorevole sotto l'aspetto della più rapida deduzione fiscale dei canoni rispetto all'ammortamento fiscale previsto in caso di acquisto diretto del bene con successiva richiesta di mutuo. Per il *leasing* finanziario, la deduzione fiscale dei canoni è ammessa purché la durata del contratto sia almeno pari a due terzi del periodo di ammortamento. È inoltre un contratto molto personalizzabile, in termini di durata del contratto, importo delle rate, prestazione di servizi aggiuntivi sul bene, come assistenza e manutenzione. Rispetto al noleggio, è il cliente stesso che sceglie il bene ed è inoltre possibile, al termine del contratto, riscattare il bene e quindi assumerne la proprietà.

Esistono una serie di altre operazioni di *leasing*, che non verranno qui esaminate nel dettaglio. Tra queste, il *leasing* immobiliare, finalizzato alla locazione di beni immobili già esistenti oppure che verranno costruiti su indicazione dell'utilizzatore. La durata contrattuale è piuttosto lunga, non inferiore a 18 anni e spesso il valore di riscatto è elevato, anche a causa della tendenza degli immobili a rivalutarsi nel tempo.

È possibile stipulare un contratto di *leasing* anche su beni immateriali, tipicamente *software*, ma anche marchi e brevetti.

Il *leasing* pubblico si caratterizza per il fatto che il locatore è un soggetto appartenente alla Pubblica Amministrazione, un'azienda pubblica oppure un privato operante in settori di pubblica utilità.

Il *leasing* agevolato prevede che ente pubblico eroghi i fondi all'utilizzatore del bene al fine di diminuire i costi del contratto. I beneficiari del *leasing* agevolato possono essere imprese artigiane, piccole e medie imprese, imprese che operano in aree non sviluppate o in particolari settori in difficoltà, oppure imprese che realizzano investimenti in innovazione tecnologica, considerati meritevoli di incentivazione.

Infine, il *leasing* automobilistico permette di prendere in locazione autovetture e autocarri. Le autovetture possono esserelocate singolarmente (*single leasing*), oppure in numero elevato (*fleet leasing*).

Il credito al consumo

Il credito al consumo è un contratto tramite il quale una persona fisica ottiene credito per l'acquisto di beni o servizi (credito finalizzato) o per soddisfare esigenze varie di natura personale.

In altre parole, il finanziamento può essere concesso secondo due schemi: la dilazione del pagamento del prezzo di un bene oppure un prestito o altra analoga facilitazione finanziaria al consumatore. Le principali forme tecniche di credito al consumo sono i prestiti: personali (finalizzati e non); contro cessione del quinto dello stipendio; rotativi; con carte di credito.

Solitamente la durata del contratto varia da 12 a 72 mesi e non è assistita da garanzia reale o personale.

Per la valutazione del merito di credito e del rischio del soggetto che richiede il credito al consumo, generalmente si effettua un'istruttoria basata su una procedura semplificata che assegna un punteggio (*scoring*) al soggetto che ha richiesto l'erogazione del credito. Le informazioni utilizzate riguardano quelle relative al richiedente (il reddito disponibile e il lavoro svolto) e al suo livello di indebitamento, alle caratteristiche del finanziamento da erogare (durata e importo del finanziamento) e al bene da finanziare.

Nel caso di acquisto di beni presso rivenditori, la prassi prevede che il bene venga messo a disposizione subito, dietro presentazione della busta paga direttamente al negozio in cui si effettua l'acquisto. L'erogazione effettiva del finanziamento avverrà entro un breve lasso di tempo.

Negli ultimi anni, il mercato del credito al consumo ha registrato livelli di crescita elevati, in molti dei paesi europei. Tale livello di crescita è dovuto in parte all'aumento della domanda, ma anche all'incremento dell'offerta che ha messo a disposizione una serie di differenti strumenti ai clienti. Nel 2006, l'11% circa della popolazione italiana aveva in essere un contratto di credito al consumo, per un ammontare medio di 8.600 euro. A fine 2009 i finanziamenti complessivi ammontavano a circa 113 miliardi di euro, pari al 6% del totale dei crediti erogati in Italia. Il 92% dei contratti erano stati stipulati con banche o società a queste collegate, mentre la quota ascrivibile a società di cui agli articoli 106 e 107 del T.U.B. era trascurabile. Sul totale dei crediti erogati da banche, il 22% era riconducibile a gruppi bancari esteri.

L'offerta di prodotti di credito al consumo può essere classificata sulla base del livello di specializzazione del creditore. Infatti, intervengono su tale mercato sia le banche che offrono una gamma diversificata di prodotti ai propri clienti, sia le società specializzate nel credito al consumo. Queste ultime possono essere intermediari finanziari specializzati, facenti parte di gruppi bancari o finanziari, oppure società appartenenti a gruppi industriali (definite in tal caso società *captive*).

Come sopra ricordato, il credito può essere concesso tramite una dilazione di pagamento oppure un vero e proprio finanziamento. La prima tipologia di credito al consumo, in genere, è concessa dai soggetti autorizzati alla vendita di beni e servizi nel territorio nazionale; la seconda, invece, è concessa da banche e intermediari finanziari iscritti negli elenchi di cui agli articoli 106 ed 107 del T.U.B..

I costi collegati all'erogazione del credito al consumo non sono determinati solo dal tasso di interesse applicato all'operazione, ma anche dalle spese accessorie (analogamente al contratto di mutuo). Il TAEG

(Tasso Annuo Effettivo Globale) è un indice sintetico che evidenzia il costo complessivo del contratto di credito al consumo³.

La cessione del quinto dello stipendio è una forma di credito al consumo non finalizzata, concessa a fronte della cessione di una parte del proprio stipendio, fino ad un massimo pari a un quinto. Il lavoratore cede quindi parte del proprio reddito mensile ad un terzo soggetto (cessionario). Tale tipologia di finanziamento può essere richiesta da tutti i lavoratori dipendenti e dai pensionati e ha solitamente una durata compresa tra i 2 e i 10 anni.

Nella categoria del credito al consumo rientra anche il *credito su pegno*, una forma di finanziamento concessa per importi contenuti, con una garanzia di pegno su beni mobili. La valutazione di tale bene è la base per la concessione del credito, che solitamente ha una durata massima di un anno.

La forma di credito rotativo consiste nell'apertura di una linea di credito (che può essere appoggiata o meno ad una carta magnetica). Tramite questo strumento, l'utilizzatore può avere a disposizione una somma di denaro per i propri acquisti o per altre finalità. Il fido può poi essere ricostituito tramite rimborsi e utilizzato successivamente.

Anche nel caso del credito al consumo, il soggetto finanziato, essendo la parte debole del contratto, è meritevole di tutela. A tal fine, sono state previste una serie di norme che salvaguardano la posizione del cliente e mirano a garantire la massima trasparenza al momento della concessione e per tutta la durata del finanziamento (si veda il riquadro 6 per un approfondimento sulla trasparenza contrattuale delle carte *revolving*).

Riquadro 6: Le carte revolving

Le carte di credito solitamente prevedono che le spese effettuate in un mese vengano addebitate in un'unica soluzione entro la metà del mese successivo. Le carte di credito *revolving* funzionano in maniera simile alle carte di credito, ma contengono un affidamento. In questo modo, il cliente può effettuare acquisti per un importo superiore alla propria disponibilità e il credito così concesso verrà ripagato ratealmente. Il fido disponibile dipende dalla tipologia della carta, nonché dal merito di credito del cliente che la richiede. Il credito può essere utilizzato in un'unica soluzione oppure gradualmente, mentre le rate devono essere versate mensilmente per ricostituire il credito e pagare gli interessi. I costi legati a questa tipologia di carte non sono facilmente valutabili, per questo motivo deve essere prestata la massima attenzione non solo al TAN (Tasso annuo nominale) e al TAEG, ma anche alle spese fisse annuali e alle altre spese previste dalle clausole contrattuali, tra cui le eventuali spese assicurative, che possono essere escluse dal calcolo del TAEG.

Nell'utilizzo di queste carte di credito come mezzo di finanziamento è stato a volte riscontrato un basso livello di trasparenza e l'adozione di comportamenti poco corretti da parte degli intermediari, come è emerso da una recente analisi condotta dalla Banca d'Italia. L'Autorità ha riscontrato diverse anomalie nell'ambito dell'applicazione dei criteri di trasparenza e correttezza e ha pertanto applicato alcune sanzioni.

Le principali violazioni sono state rilevate in materia di usura e mancato adempimento alle disposizioni civilistiche. Ad esempio, nel caso in cui il TAN era vicino alla soglia di usura, anche in presenza di soggetti *in bonis*, la successiva applicazione di spese e oneri accessori ha comportato il superamento di tale soglia. I fogli informativi, inoltre, non si sono rivelati sempre immediati, trasparenti e chiari.

Le anomalie sono state riscontrate anche nel caso di emissione e utilizzo di carte *revolving* da parte di intermediari in *co-branding* con catene commerciali della grande distribuzione, ossia carte emesse in collaborazione con aziende ed organizzazioni partner che hanno una rete di vendita molto ampia e un marchio affermato e riconosciuto. La Banca d'Italia ha inoltre registrato casi in cui le carte sono state inviate direttamente al cliente senza esplicita richiesta da parte

³ Il TAEG si differenzia dal TEG, Tasso Effettivo Globale, che ha una funzione differente. Quest'ultimo viene infatti utilizzato al fine di valutare se un'operazione di credito presenta carattere usurario. Si veda il riquadro 4 per un approfondimento delle metodologie di calcolo degli indicatori di costo.

dello stesso ed episodi in cui, accanto all'emissione di carte di credito *revolving* venivano vendute polizze assicurative particolarmente onerose e non in linea con gli interessi del cliente.

L'insieme di tali violazioni e comportamenti scorretti ha portato l'Autorità di Vigilanza ad intervenire e a richiamare gli intermediari ad comportarsi più correttamente e ad essere più rispettosi della vigente normativa in materia di operazioni finanziarie.

Fonte: Banca d'Italia, *Comunicato N. 0313116/10 del 20/04/2010*, 2010.

Lo smobilizzo di crediti commerciali

Accanto ai finanziamenti sopra descritti, esiste un'altra categoria di operazioni, definite operazioni di **smobilizzo di crediti commerciali**, che si caratterizzano per lo smobilizzo di crediti derivanti da operazioni di compravendita di beni o servizi; queste operazioni si differenziano da quelle descritte nei paragrafi precedenti per il carattere tipicamente commerciale degli effetti presentati dal cliente. Queste operazioni, note anche come *commercial financing*, sono autoliquidabili. Questo implica che il debito nei confronti della banca non viene ripagato direttamente dall'affidato, ma da un terzo soggetto.

I vantaggi derivanti dall'utilizzo di queste forme tecniche per l'istituto di credito sono numerosi, tra cui la possibilità di ripartire il rischio tra due diversi soggetti (l'affidato e il suo debitore) nonché prevedere i flussi finanziari derivanti dal pagamento.

Tra le operazioni di smobilizzo di crediti commerciali a breve termine, rientrano:

- a. lo *sconto bancario*, tramite il quale un soggetto cede alla banca un credito verso terzi non ancora scaduto, e a del quale la banca anticipa l'importo del credito, al netto degli interessi;
- b. l'*anticipo su portafoglio salvo buon fine*, che comporta l'accredito sul conto corrente intestato al cedente, di un ammontare pari al valore nominale degli effetti commerciali presentati per l'incasso, con valuta postergata alla data di scadenza degli effetti medesimi. Il cliente potrà usare immediatamente le somme messe a sua disposizione, ma questo comporterà uno scoperto di valuta e quindi l'addebito di interessi passivi;
- c. il *factoring*, un contratto atipico tramite il quale un soggetto (cedente) si impegna a cedere i propri crediti commerciali a breve termine ad un operatore specializzato (cessionario o *factor*), il quale a fronte di un compenso si impegna a curarne la gestione e l'incasso, garantendo il buon fine anche in caso di insolvenza del debitore, e al contempo, finanziare il cedente tramite l'anticipo delle partite creditorie. Il cessionario è solitamente una banca o una società di *factoring*.

Esiste anche una tipologia di *factoring*, denominata *maturity factoring*, che prevede che il cessionario si occupi solamente della gestione e della garanzia dei crediti, ma non dell'anticipo delle somme, che vengono rese disponibili soltanto alla loro naturale scadenza.

È anche possibile effettuare una classificazione del *factoring* sulla base dell'area geografica in cui risiedono gli operatori. Esso può infatti essere domestico oppure internazionale, a sua volta suddiviso in *export factoring* (il creditore nazionale cede crediti che vanta nei confronti di debitori esteri) e *import factoring* (il cessionario acquista crediti di soggetti esteri nei confronti di debitori nazionali).

Lo smobilizzo di crediti commerciali può essere effettuato anche su crediti a più lungo termine. In questo caso si parla di *forfaiting*, termine che indica l'operazione che permette lo sconto pro soluto di un portafoglio cambiario derivante dall'esportazione di beni o servizi di durata poliennale, caratterizzati da pagamenti dilazionati. Poiché l'operazione si configura come uno sconto pro soluto, tutti i rischi di insolvenza commerciale ricadono sull'intermediario. Il cedente, ossia l'esportatore, si rivolge ad un *forfaiter*, un intermediario specializzato, che si assume l'obbligo di scontare gli effetti ad un tasso prestabilito e per una durata fissata contrattualmente. A fronte di tale impegno, il cedente riconosce una commissione all'intermediario, definita *commitment fee*.

L'operazione di *forfaiting* può essere effettuata anche dalle banche; queste, tuttavia, spesso preferiscono operare come semplici mediatori e rivolgersi a soggetti specializzati per l'effettiva esecuzione dell'operazione, in considerazione della rischiosità di questa tipologia di finanziamento.

L'onerosità di una operazione di *forfaiting* può rivelarsi piuttosto elevata poiché sul costo incidono, da un lato, le commissioni, riconosciute al *forfaiter*, alle banche e agli altri soggetti che intervengono nell'operazione; dall'altro, lo sconto sulle somme presentate (espresso come aliquota percentuale), la cui entità è determinata dalla rischiosità dello smobilizzo di crediti a media e lunga scadenza.

Il *forfaiting* è simile all'*export factoring* sopra descritto; tuttavia si differenzia da quest'ultimo per la durata più lunga degli effetti presentati e per la copertura dei rischi, che nel caso del *forfaiting* è totale.

I prestiti in pool

Il prestito in *pool* o prestito sindacato è una tipologia di finanziamento erogata da un gruppo di banche nei confronti di un'impresa, solitamente di grandi dimensioni. Lo sviluppo di tale modalità di finanziamento è stata determinata dall'aumentato grado di internazionalizzazione delle grandi imprese, che spesso porta a necessità di credito per investimenti di dimensioni notevoli.

Il finanziamento è erogato non da un singolo istituto di credito, ma da un certo numero di banche (*pool*), variabile in funzione della complessità dell'operazione. All'interno del sindacato è possibile distinguere le banche in base al loro ruolo.

La banca capofila (o *lead manager*) è la responsabile dell'organizzazione del prestito; a volte può essere affiancata da altre banche partecipanti al prestito sindacato, denominate *manager* o *co-manager*. Alla banca capofila spetta il compito di definire la forma tecnica e le condizioni del prestito, tra cui vi sono il tasso di interesse e le commissioni.

Le banche *co-manager* si occupano quindi di coadiuvare la banca capofila nell'organizzazione dell'operazione e nella definizione delle modalità di erogazione del prestito.

Le banche sottoscrittrici (*underwriting banks*) si impegnano a garantire al beneficiario l'ammontare del prestito prima della chiusura della sindacazione.

Le banche partecipanti (*participating banks*), intervengono in una fase successiva, tramite l'assunzione di una quota del prestito. È possibile che una stessa banca assuma più ruoli all'interno del sindacato: ad esempio la banca *lead manager* può agire anche come banca sottoscrittrice.

Le banche che partecipano al pool hanno solitamente un elevato *standing*, sono di grandi dimensioni e hanno rilevanza internazionale, nonché una maturata esperienza in questa tipologia di finanziamento. Queste caratteristiche valgono soprattutto per la banca capofila e per le banche *co-manager*, mentre le altre banche partecipanti possono anche avere un minore *standing* rispetto alla capofila.

In fase di definizione dell'operazione, può eventualmente intervenire anche una società finanziaria, che valuta la fattibilità del sindacato. Dopo che il sindacato è stato costituito, viene individuata una *agent bank*, una banca alla quale è demandata la gestione amministrativa del prestito, ossia la raccolta dei fondi presso le banche partecipanti, l'erogazione al soggetto beneficiario e la riscossione e la distribuzione delle competenze periodiche alle banche partecipanti al *pool*.

I costi del prestito per il beneficiario (*borrower*), derivano dal tasso di interesse applicato e dalle commissioni. Il tasso di interesse solitamente è variabile e viene rivisto ogni tre o sei mesi sulla base del tasso interbancario (in genere Euribor oppure Libor); a tale parametro viene poi applicato uno *spread* che è funzione del merito creditizio del cliente e delle condizioni generali del mercato finanziario. Nel caso in cui il prestito sia concesso ad un *borrower* con sede all'estero, si valuta anche la situazione economico-politica del paese.

Le commissioni totali pagate dal sottoscrittore sono pari alla somma delle commissioni destinate a coprire i costi relativi all'attività organizzativa dell'operazione e i costi legati alla gestione del prestito.

Le commissioni per l'organizzazione del finanziamento (*management fee*) devono essere pagate all'inizio del prestito e sull'ammontare totale concesso all'impresa. Questa tipologia di commissioni viene riconosciuta alla società finanziaria, se presente, e alle banche che partecipano al sindacato. Alla banca *lead manager* e alle banche *co-manager* è riservato il *praecipium* o *arrangement fee*, calcolata in percentuale sul valore della linea di credito concessa. Le banche sottoscrittrici e le banche partecipanti riceveranno, rispettivamente, una *underwriting fee* e una *participation fee*.

Le commissioni di gestione del prestito vengono invece riconosciute esclusivamente alla *agent bank* per la sua attività di gestione.

È solitamente prevista una commissione di mancato utilizzo (*commitment fee*) che viene pagata ogni tre mesi sull'ammontare massimo di finanziamento che non è stato utilizzato nel periodo di riferimento. Il pagamento di questa commissione disincentiva l'impresa a richiedere un ammontare eccessivo rispetto al proprio fabbisogno. Il *pool* deve infatti tenere a disposizione dell'impresa un livello di liquidità piuttosto elevato e il mancato utilizzo di questa liquidità da parte del cliente affidato comporta dei costi per le banche del sindacato, che devono essere pertanto remunerate.

TAB. 9.13: Struttura delle commissioni in un prestito sindacato		
<i>Commissione</i>	<i>Pagamento</i>	<i>Osservazioni</i>
Arrangement fee	Iniziale	Detta anche <i>praecipium</i> . Percepita e trattenuta dagli istituti capofila come compenso per l'organizzazione dell'operazione
Legal fee	Iniziale	Remunerazione del consulente legale
Underwriting fee	Iniziale	Compenso per l'impegno a fornire fondi nella prima fase del sindacato
Participation fee	Iniziale	Percepita dalle banche al vertice del consorzio
Facility fee	Annuo	Percepita dalle banche per l'erogazione della linea di credito, indipendentemente dal suo utilizzo
Commitment fee	Annuo, sulla quota non utilizzata	Percepita dal prestatore in caso di mancato utilizzo della linea, come compenso per il capitale bloccato a fronte dell'operazione
Utilisation fee	Annuo, sulla quota utilizzata	Accresce il rendimento del prestatore; non essendo necessariamente sottoposta all'obbligo di informativa, consente al mutuatario di annunciare al mercato uno spread inferiore a quello effettivamente versato
Agency fee	Annuo	Remunerazione della banca agente per i suoi servizi
Conduit fee	Iniziale	Remunerazione della banca " <i>conduit</i> "(1)
Prepayment fee	Una tantum, in caso di rimborso anticipato	Penale per rimborso anticipato
(1) Istituzione tramite cui vengono incanalati i pagamenti allo scopo di evitare il versamento della ritenuta fiscale. Per i mutuatari che consentono la negoziazione dei loro prestiti sul mercato secondario è importante che venga evitato il pagamento della ritenuta fiscale nel paese in cui l'acquirente del prestito ha il proprio domicilio fiscale.		
Fonte: B. Gadanez, <i>Il mercato dei prestiti sindacati: struttura, sviluppo e implicazioni</i> , Rassegna trimestrale BRI, dicembre 2004, pag. 87 (www.bis.org).		

Queste appena descritte costituiscono le principali commissioni a carico dell'impresa. In base al funzionamento del sindacato e ai soggetti coinvolti, è possibile che le commissioni siano differenti (si veda tab. 9.13).

I prestiti in *pool* non prevedono il rilascio di garanzie da parte del soggetto finanziato, quanto piuttosto l'inserimento di una serie di clausole che comportano la revoca del finanziamento in caso di mancato rispetto delle stesse. Le più utilizzate sono i *covenants* e i *negative pledges* (riquadro 2). I primi comportano l'obbligo di agire secondo alcune regole e comunicare alla capofila eventuali variazioni nelle condizioni

economiche e finanziarie dell'impresa finanziata. I secondi, invece, vietano all'impresa di porre in essere azioni che potrebbero danneggiare le banche partecipanti al sindacato.

La forma tecnica dei prestiti in *pool* dipende dalle esigenze del cliente, che si traducono in scadenze e modalità di utilizzo differenti. Le forme più diffuse sono le linee di credito *stand-by*, *evergreen*, *bid line* e *step up*.

La linea di credito *stand-by* prevede la messa a disposizione di una linea di credito scadenzata (a breve o medio termine), con la possibilità di utilizzo frazionato e ripetuto nel tempo. Ciascun utilizzo avviene per un importo e una durata prefissati; l'impresa deve tuttavia dare un preavviso alla banca capofila nel momento in cui intende utilizzare i fondi. Il preavviso permette alle banche partecipanti al sindacato di ridurre l'incertezza relativa all'utilizzo del credito, e quindi, a limitare le tensioni di liquidità. Alla scadenza del contratto, il cliente potrà rinnovare l'utilizzo per il medesimo importo o per un importo differente, ma solo dopo aver restituito il prestito, oppure procedere al rimborso, senza effettuare ulteriori prelievi. Esistono alcune varianti della linea di credito *stand-by*. Tra queste troviamo le "*umbrella facility*", che permettono l'accesso al credito non solo ad una singola impresa, ma alle diverse società appartenenti allo stesso gruppo. La durata oscilla solitamente tra uno e cinque anni. Per le imprese appartenenti al gruppo, questa forma tecnica permette loro di ottenere condizioni più favorevoli rispetto a quelle che avrebbero potuto ottenere tramite singole contrattazioni.

La linea di credito *stand-by* ad "utilizzo misto" prevede che il credito possa essere utilizzato secondo lo schema sopra descritto, oppure tramite l'emissione di titoli a breve termine o cambiali finanziarie, garantite dalle banche partecipanti al *pool*. Il cliente ha quindi la possibilità di utilizzare la liquidità messa a disposizione dalle banche oppure di richiedere la garanzia su titoli a breve termine o cambiali finanziarie dalla stessa emessi.

La linea di credito *evergreen*, invece, si caratterizza per la mancanza di una scadenza, essendo un finanziamento a revoca. Una volta stabilito il limite di fido che le banche accordano all'impresa, il beneficiario ha la possibilità di prelevare più volte, senza la necessità di rimborsare il credito prima di poter utilizzare ulteriori somme. Questo strumento è quindi molto elastico e si adatta ad imprese che hanno esigenze di liquidità di ammontare molto elevato e difficilmente prevedibili.

La maggiore incertezza di utilizzo dei fondi in questa linea di credito comporta delle maggiori tensioni di tesoreria da parte delle banche che partecipano al *pool*. Essendo uno strumento a revoca, le banche partecipanti al sindacato hanno la possibilità di recedere dal contratto, ma solo dandone congruo preavviso. Anche il cliente ha la facoltà di recedere con preavviso, il cui termine è più breve di quello previsto per le banche appartenenti al *pool*; può anche essere prevista una penale a carico dell'impresa finanziata, denominata *penalty fee*.

La linea di credito *bid line* si differenzia dalle precedenti in quanto le banche partecipanti (definite anche di "prima linea") offrono i fondi secondo un meccanismo di asta competitiva sui tassi di interesse, tramite degli anticipi con scadenza periodica, rinnovabili. Le banche sottoscrittrici (denominate "linea di riserva"), garantiscono all'impresa che ha ricevuto il finanziamento la quota dell'intera linea sottoscritta, a prescindere dal risultato dell'asta.

Il meccanismo è il seguente: l'impresa invia una richiesta di fondi alla banca capofila, la quale comunica l'importo richiesto alle altre banche partecipanti. Queste formulano un'offerta (*bid*) contenente l'importo messo a disposizione e il tasso di interesse applicato. Le offerte vengono ordinate a partire da quelle con il tasso inferiore e, a parità di tasso, secondo un criterio temporale. L'impresa a questo punto, dovrà utilizzare le somme richieste e potrà decidere se utilizzare anche i fondi offerti in eccedenza a quanto richiesto. Nel caso in cui i fondi messi a disposizione dalle banche partecipanti non siano sufficienti a coprire il fabbisogno espresso dal cliente, interverranno le banche sottoscrittrici, che metteranno a disposizione un importo minimo garantito, al quale si applicherà un tasso contrattualmente predefinito.

La tipologia di finanziamento appena descritta si caratterizza per una scadenza a revoca.

La linea di credito *step up* prevede la distinzione tra due *tranches* di finanziamento. La prima, utilizzata in maniera certa ed integrale, si configura come l'erogazione di un importo determinato sul quale verranno calcolati gli interessi, corrisposti in via posticipata. La seconda, invece, verrà emessa solamente nel caso in cui l'impresa ne faccia richiesta e nella misura indicata dal cliente. Questa linea di credito è generalmente a breve scadenza (inferiore a 18 mesi) e può essere rinnovata o meno al termine del contratto.

L'incertezza in questo caso è inferiore a quella riscontrabile nel caso di *evergreen*, in quanto una parte del finanziamento viene utilizzata con certezza. Per il cliente, tuttavia, questo modello di finanziamento si traduce in una minore flessibilità di utilizzo.

I crediti non monetari

I crediti non monetari possono essere concessi tramite l'assunzione di una obbligazione da parte della banca ovvero attraverso la prestazione di una garanzia (credito di firma), oppure tramite un prestito in titoli.

Per quanto riguarda la tipologia di obbligazione sottostante, possiamo avere obbligazioni di natura monetaria e obbligazioni di natura non monetaria. Nelle prime, l'obbligazione assistita dall'intervento della banca consiste nell'impegno contrattuale del cliente a versare delle somme di denaro; nel secondo caso, invece, l'obbligazione riguarda un comportamento da adottare, previsto contrattualmente (obbligazione di fare o non fare).

I crediti possono essere richiesti per diverse finalità. Questi strumenti di finanziamento, infatti, possono agevolare lo sviluppo di transazioni commerciali ovvero rafforzare la credibilità di un impegno assunto dal cliente in occasione di operazioni quali gare, appalti ed aste, oppure assistere un cliente in un'operazione di cartolarizzazione.

Di seguito verranno analizzate le principali tipologie di crediti non monetari.

La fideiussione

Tramite il contratto di fideiussione, un soggetto (fideiussore) si impegna verso il creditore e garantisce l'adempimento di una obbligazione altrui. La fideiussione presenta carattere di accessorialità e di solidarietà. Questo significa che non può sorgere né sussistere senza il fondamento di una valida obbligazione principale e il fideiussore è obbligato in solido con il debitore principale; per il creditore è quindi possibile rivolgersi indifferentemente al debitore originale oppure al fideiussore, a meno che siano stati stipulati patti contrari. Come per tutti i crediti di firma, l'esborso monetario da parte della banca è solamente eventuale e futuro. È tuttavia necessario compiere un'accurata indagine sul merito di credito del cliente affidato e sulla finalità del credito.

Nel contratto deve essere indicato l'ammontare massimo che la banca mette a disposizione, non essendo più possibile rilasciare una fideiussione *omnibus*, ossia una fideiussione che garantiva una serie di operazioni del cliente, senza un limite di importo. La scadenza è solitamente determinata, rinnovabile nel tempo, ma comunque non superiore a dieci anni.

Le fattispecie di operazioni garantite possono essere di dare, di fare o di non fare. Nel caso di obbligazione di dare, la banca assicura il creditore del proprio cliente sulla capacità di quest'ultimo di far fronte al proprio impegno alla data prestabilita. Un esempio di obbligazione di fare si ha invece quando la banca garantisce che il suo cliente adempierà agli obblighi contrattuali stabiliti nella gara di appalto.

Il costo per il cliente affidato è costituito da una commissione percentuale, calcolata sull'importo garantito, che viene corrisposta in via anticipata alla banca e da un eventuale rimborso delle spese, sostenute dall'istituto di credito in seguito al rilascio della garanzia.

L'avallo

L'avallo è un'obbligazione cambiaria tramite la quale la banca (avallante) garantisce, nell'interesse del proprio cliente (avallato) il pagamento di un titolo di credito. Il credito di avallo si realizza mediante l'apposizione di una firma della banca sul titolo cambiario.

L'utilizzo di questa forma di credito è oramai in disuso, soprattutto per transazioni domestiche.

Il costo dell'operazione di avallo per il cliente consiste in una commissione versata in via anticipata, calcolata in percentuale sull'importo garantito e variabile in base alla durata del titolo.

L'accettazione bancaria

L'accettazione bancaria è una cambiale tratta con la quale un'impresa (traente) ordina ad una banca (trattaria accettante) di pagare, a favore del traente stesso, una determinata somma ad una data prefissata. In questo modo, il cliente ha a disposizione uno strumento più facilmente collocabile sul mercato monetario.

Le accettazioni hanno una durata di breve termine, in genere non superiore a 3 mesi e comunque inferiore a un anno. Il taglio minimo degli effetti è solitamente superiore a 50.000 euro.

Il costo dell'operazione è determinato da due diverse commissioni, dal tasso di interesse e dall'imposta di bollo. La prima commissione deve essere versata alla banca trattaria, in via anticipata per l'accettazione dell'effetto. La seconda commissione, denominata commissione di negoziazione, viene riconosciuta all'intermediario incaricato del collocamento dell'effetto sul mercato, che può coincidere con la banca trattaria. Il tasso di interesse ha la funzione di remunerare l'investitore che detiene l'accettazione in portafoglio ed è determinato da una serie di fattori, tra cui l'orizzonte temporale dell'operazione e il rendimento degli investimenti alternativi offerti dal mercato. Sull'accettazione bancaria deve essere apposto il bollo, pari allo 0,1%, qualora l'accettazione presenti le seguenti caratteristiche: le cambiali siano accettate da banche, abbiano una scadenza inferiore a un anno, vengano girate con la clausola "senza garanzia" e non siano acquistate dalla banca accettante o da società a questa collegate.

Il credito documentario

Esiste un'altra forma di credito di firma, denominata credito documentario. Questa è un'operazione in cui una banca (banca emittente), in seguito alla richiesta del proprio cliente (ordinante), si impegna a:

- effettuare un versamento a un terzo (beneficiario) oppure a pagare o accettare tratte emesse dal beneficiario;
- autorizzare un'altra banca ad effettuare tale pagamento, oppure a pagare, accettare o negoziare tratte, dietro la consegna dei documenti rappresentativi delle merci.

Questa tipologia di credito è utile per quei soggetti che hanno necessità di regolare pagamenti internazionali, a seguito di transazioni commerciali, che quindi richiedono alla propria banca un'apertura di credito documentario.

Il costo per il cliente è rappresentato da una serie di commissioni, calcolate in misura percentuale sul valore dell'importo garantito e variabili in funzione dell'impegno richiesto alle banche e delle caratteristiche specifiche dell'operazione.

Le linee di credito a sostegno dell'emissione di titoli societari

Le linee di credito a sostegno dell'emissione di titoli societari costituiscono una forma di credito non monetario che ha l'obiettivo di assistere un'emissione di titoli da parte dell'impresa, nel caso in cui questa non riesca a collocare i titoli ad un prezzo superiore ad un minimo prefissato.

Queste linee, note anche come *back-up facilities*, sono solitamente fornite da una pluralità di banche, denominate sottoscrittrici o *underwriters* e utilizzate esclusivamente da imprese.

Esistono diverse tipologie di *back-up facilities*, in relazione al diverso impegno richiesto alle banche che intervengono nell'operazione. La forma più nota è la cosiddetta NIF (*note issuance facilities*) che prevedono un impegno a medio lungo termine e irrevocabile da parte delle banche, a fronte dell'emissione di titoli a breve termine da parte dell'impresa. Sono state elaborate diverse varianti della NIF, tra cui le RUF (*revolving underwriting facilities*), che prevedono, invece, che l'impegno delle banche ad acquistare i titoli non collocati sia costante.

Il costo totale per l'impresa è dato da una serie di elementi, tra cui:

- commissioni dovute a vario titolo, solitamente più elevate in funzione del maggiore impegno assunto dalle banche, tra cui le commissioni per il collocamento e per la negoziazione dei titoli;
- interessi derivanti dalla detenzione dei titoli da parte delle banche, ovvero gli interessi pagati per l'utilizzo della linea di credito messa a disposizione.

Il prestito in titoli

I prestiti aventi per oggetto titoli rientrano tra i crediti non monetari e sono destinati a quei soggetti che necessitano di dover disporre di valori mobiliari (solitamente titoli azionari e obbligazionari) per un determinato periodo di tempo, per finalità differenti, come necessità di fornire una garanzia per contratti di fornitura, affitto o partecipazione a gare di appalto, oppure per finalità speculative. In questo ultimo caso, i soggetti che effettuano l'operazione hanno l'obiettivo di ottenere dei profitti grazie ai movimenti dei prezzi di mercato dei titoli. Solitamente i soggetti che desiderano ottenere un prestito in titoli per finalità speculative sono operatori dei mercati mobiliari, quali *market maker, dealer e broker*.

La prassi di richiedere prestiti in titoli per costituire una garanzia è stata sostituita negli ultimi anni da forme differenti di crediti non monetari, quali le fidejussioni, a causa della difficoltà che si può incontrare nel reperire titoli per un ammontare spesso rilevante, senza produrre effetti distorsivi sui prezzi di mercato.