

---

# **Il *pricing* e la valutazione delle garanzie in una logica assicurativa**

**Convegno ARIME**

Rischi, patrimonio e organizzazione dei CONFIDI

**Milano, 13 giugno 2012**

Stefano Miani

Dipartimento di Scienze economiche e statistiche, Università di Udine

[Email: stefano.miani@uniud.it](mailto:stefano.miani@uniud.it)

## Sommario

---

- **Le garanzie nell'esperienza bancaria**
- **Le garanzie nell'esperienza assicurativa**
- **I confidi: una soluzione intermedia?**
  - **La valutazione per la concessione delle garanzie**
  - **La valutazione del pricing delle garanzie**

---

**1**

**Le garanzie nell'esperienza  
bancaria**

## La logica dei crediti di firma nella banca

---

- ❑ **Prodotto in cui c'è l'affidamento ma di regola non c'è l'erogazione**
  - La provvista non è necessaria se non in caso di escussione
  - Il rischio di escussione è riconducibile al comportamento dell'affidato
  - Il rischio di perdita è riconducibile alla solvibilità dell'affidato e risente delle dinamiche del ciclo economico
- ❑ **Istruttoria per la concessione**
  - Similmente ai crediti per cassa l'istruttoria prevede l'esame analitico del cliente
  - Procedura complessa e costosa
- ❑ **Relazioni di clientela**
  - La forma tecnica viene utilizzata preferibilmente con clienti già valutati nell'ambito dei crediti per cassa perché in tal modo il costo dell'istruttoria diventa irrisorio in quanto si dispone già delle informazioni
  - Più raramente viene proposto a non clienti nell'ottica di sviluppare nuove relazioni commerciali

## Il pricing dei crediti di firma nella banca

---

- ❑ **Il modello generale di *pricing* della banca dipende da**
  - Costo della provvista
  - Costo dell'assorbimento di capitale proprio (vigilanza)
  - Rating del cliente
  - Relazione di clientela con il cliente
- ❑ **Nel caso dei crediti di firma**
  - Il costo della provvista è solo eventuale (va quindi associato alla probabilità di escussione - che a sua volta non coincide necessariamente con il *rating* del cliente)
  - le altre componenti restano sostanzialmente immutate
- ❑ **La redditività dell'operazione**
  - Essendo costituita dalla sola commissione, risente in misura significativa dei costi dell'istruttoria
  - Per importi contenuti difficilmente la commissione è in grado di ripagare i costi

---

**2**

**Le garanzie nell'esperienza  
assicurativa**

## La logica del ramo cauzioni nell'assicurazione

---

### ❑ Prodotto assicurativo “speciale”

- La dinamica del ramo è fortemente condizionata dalla congiuntura: nel breve periodo la funzione di ripartizione “mutualistica” su cui si fonda l'assicurazione non funziona. Nel medio-lungo periodo tende a funzionare
- Il rischio di escussione è riconducibile al comportamento dell'affidato
- La compagnia percepisce il rischio di perdita non in base alla solvibilità del singolo cliente, ma sulla base dell'andamento complessivo dell'intero portafoglio clienti del ramo

### ❑ Istruttoria per la concessione

- Similmente al ramo credito l'istruttoria prevede un esame superficiale del cliente
- Procedura semplificata e poco costosa, il costo prevalente è dato dalle provvigioni pagate alla rete di vendita

## segue

---

### ❑ Relazioni di clientela: due tipologie marcatamente differenziate

#### **Compagnie generaliste (come nel caso delle banche)**

- La forma tecnica viene utilizzata preferibilmente con soggetti già clienti per consolidare il rapporto di clientela, ma il prodotto non viene “spinto”
- Più raramente viene proposto a non clienti nell’ottica di sviluppare nuove relazioni commerciali

#### **Compagnie specializzate (ramo cauzioni oppure rami credito e cauzioni)**

- La forma tecnica rappresenta il prodotto tipico per cui rappresenta il prodotto di punta
  - Negli anni '80 le compagnie specializzate sono entrate in crisi (nei paesi scandinavi sono saltate quasi tutte) per cui sul mercato si è passati da un prodotto assicurativo molto meno oneroso di quello bancario a una situazione opposta
-

## Il *pricing* delle garanzie nell'assicurazione

---

- ❑ **Il modello generale di *pricing* dell'assicurazione dipende da**
  - Dinamica della gestione tecnica (premi-sinistri-costi operativi)
  - Costo dell'assorbimento di capitale proprio (vigilanza)
  - Relazione di clientela tra il distributore e il cliente
- ❑ **Nel caso dei crediti di firma**
  - La dinamica della gestione tecnica non viene osservata su un orizzonte annuale ma pluriennale (mediante l'obbligo di costituire una integrazione alla riserva premi sulla base delle risultanze degli ultimi 5 esercizi) e presenta significativa correlazione con la congiuntura (con un *gap* temporale)
  - Le altre componenti restano sostanzialmente immutate
- ❑ **La redditività dell'operazione**
  - Essendo il *pricing* dipendente dalle dinamiche di risultato della gestione tecnica, che dipende dalla congiuntura, sia la redditività che il prezzo del prodotto presentano andamento ondulatorio
  - I costi operativi sono quasi ininfluenti

---

**3**

**I confidi: una soluzione intermedia?**

---

---

3.1

La valutazione per la concessione  
delle garanzie

## La funzione economica dei CONFIDI

---

### ❑ I CONFIDI sono un intermediario finanziario finalizzato a favorire l'accesso al credito delle PMI

- Concessione di garanzie (mitigazione del rischio per le banche)
- Negoziazione di condizioni economiche più favorevoli ("gruppo d'acquisto")
- Canalizzazione di sussidi pubblici "indiretti" alle imprese (mediante utilizzo di fondi pubblici a copertura dei rischi e/o a ripianamento delle perdite - almeno quelle anomale)

### ❑ Le modalità operative

- In origine: fondo fideiussorio, con condivisione delle perdite tra tutti i soci mediante rilascio di garanzie personali al confidi
  - Poi: fondo rischi, con costituzione di un pool di risorse (dei soci e di terzi, prevalentemente soggetti pubblici) da utilizzare per ottenere garanzie dal sistema bancario sulla base di moltiplicatori (garanzie pari a un multiplo del fondo rischi vincolato a favore della banca)
  - Per gli attuali CONFIDI 107 TUB: garanzie a prima richiesta, svincolate dal fondo rischi e impennate sulla Vigilanza prudenziale di Banca d'Italia
-

## Le ragioni per l'esistenza dei CONFIDI

---

### □ A livello teorico

- L'esistenza degli intermediari finanziari è giustificabile dalla presenza di asimmetrie informative tra prenditori e datori di fondi
- Gli intermediari finanziari (e le banche in particolare) esistono grazie alla loro capacità di gestire tale asimmetria frapponendosi tra prenditori e datori di fondi
- Esiste una asimmetria informativa tra le banche e i prenditori di fondi (le imprese)? Probabilmente non nel caso di imprese strutturate, ma probabilmente sì nel caso di imprese destrutturate (ad es. le microimprese e molte PMI)
- Nel caso delle micro/PMI la presenza dei confidi aiuta a superare l'asimmetria informativa? In altri termini i confidi sono in grado di valutare queste imprese meglio delle banche?
- Il costo della valutazione, nel caso delle realtà più piccole, potrebbe indurre la banca a comportamenti opportunistici: non concedere il credito (perché il costo dell'istruttoria renderebbe l'operazione non profittevole) oppure concederlo solo in presenza di garanzie (passando da una logica di banca a una di monte di pegno)
- La presenza dei confidi potrebbe risolvere la questione attraverso il rilascio di una garanzia a fronte di una valutazione "più efficiente" grazie all'utilizzo di informazioni diffuse non facilmente gestibili dalla banca

## segue

---

### □ A livello operativo

- La maggior efficienza valutativa dei confidi è quanto mai dubbia: forse sanno cogliere le informazioni diffuse, ma ciò può avvenire solo in contesti limitati, al crescere della dimensione è difficile che siano più efficienti delle banche
- Le evidenze del settore industria segnalano che i confidi che lavorano con imprese mediamente più grandi sono più vulnerabili
- Il rischio è che i confidi si trasformino da “sostituto della valutazione” a “volano” per trasferire le perdite su crediti dalle banche al settore pubblico
- Esiste un forte problema di prociclicità: nei momenti critici gli associati dei confidi sono difficilmente garantibili, ma quello è il momento in cui le banche richiedono maggiormente la garanzia confidi

## Quale logica di valutazione per i confidi?

---

### ❑ Cosa “copiare” dalle banche

- La logica dell'istruttoria analitica può essere utilmente recepita dai confidi a condizione di riuscire ad implementare le scarse (e spesso inattendibili) informazioni fornite dalle imprese associate con elementi di tipo andamentale e con le c.d. informazioni diffuse

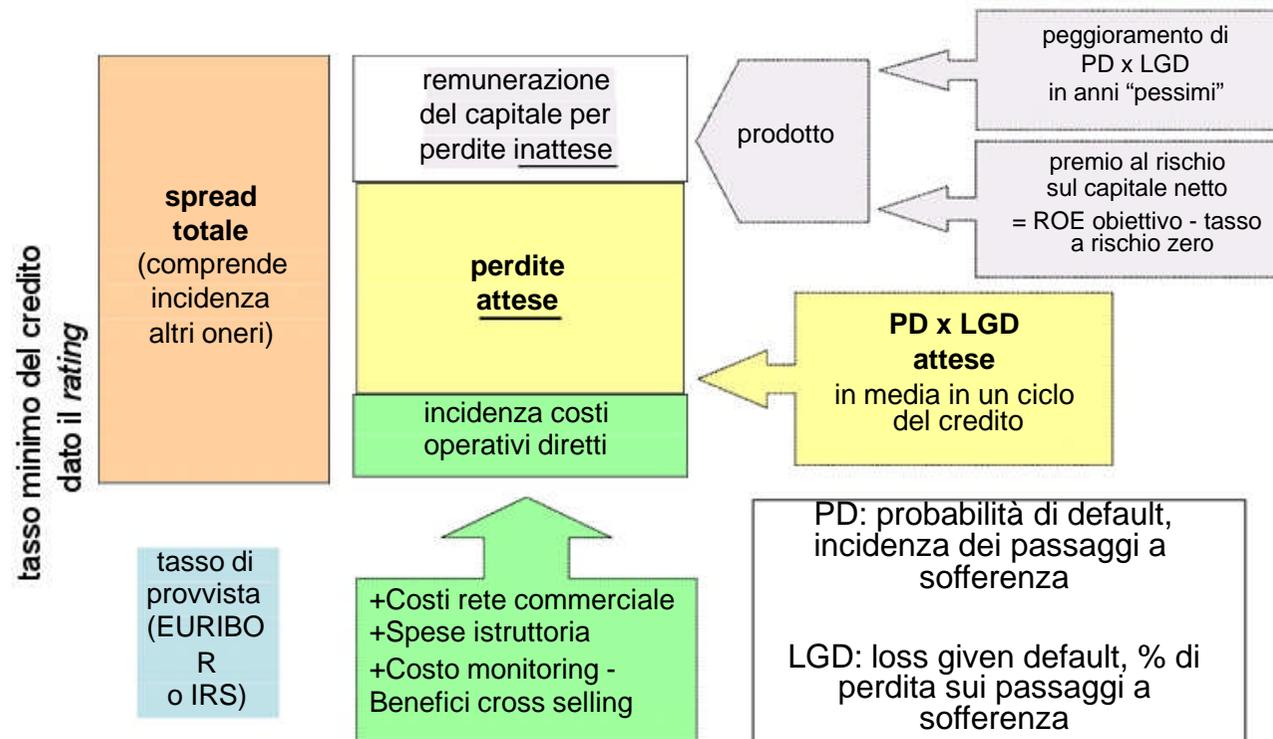
### ❑ Cosa “copiare” dalle assicurazioni

- La logica della valutazione del portafoglio su un orizzonte temporale pluriennale può essere utilizzata sia per superare, almeno in parte, la dipendenza dalla congiuntura, sia per ottimizzare gli equilibri gestionali (ricavi-perdite-costi operativi)
- Il contenimento dei costi operativi

---

## 3.2 La valutazione per il pricing delle garanzie

## La struttura del costo del credito bancario per classe di rating (Erzegovesi)



## Il valore aggiunto della garanzia confidi

---

- ❑ Attraverso l'intervento del confidi viene a determinarsi un **valore aggiunto teorico** che corrisponde, in termini percentuali rispetto all'importo del credito garantito è, alla differenza tra due elementi
  - componente positiva: **beneficio per la banca da trasferimento di costi e di rischi**
  - componente negativa: **prezzo minimo di equilibrio della garanzia**, ovvero il costo sostenuto dall'impresa beneficiaria
  
- ❑ In generale tale differenza può assumere sia valori positivi che negativi:
  - Positivi quando, in un efficiente regime di concorrenza, il valore aggiunto si trasforma in un risparmio del costo (complessivo) del finanziamento per l'associato al confidi
  - Negativi quando, in condizioni di inefficienza, di fatto si duplicano i costi operativi e alla fine l'associato sostiene un costo del finanziamento più elevato

## Il prezzo minimo di equilibrio della garanzia per il confidi

---

### □ **Le determinanti del prezzo minimo di equilibrio**

- il **prezzo minimo di equilibrio** della garanzia dipende dalle condizioni di equilibrio economico del confidi, e in particolare dall'incidenza dei costi di struttura e distributivi
- la presenza di sussidi pubblici può modificare sensibilmente le condizioni di equilibrio economico
- il trattamento fiscale può costituire una forma particolare di sussidio pubblico "strutturale"

### □ **La determinazione del *pricing* in una logica di *mark-up***

- In un contesto di questo genere il prezzo della garanzia dei confidi appare come il prodotto dell'equilibrio gestionale interno ai confidi
- Ciò dovrebbe consentire ai confidi più efficienti di ottenere una rendita di posizione (oppure un tasso di crescita maggiore), mentre i confidi meno efficienti sarebbero lentamente espulsi dal mercato
- A livello micro (singolo associato) potrebbero essere utilizzate, rispetto al pricing di riferimento, correttivi per forma tecnica di finanziamento (su cui viene richiesta la garanzia) ed eventualmente per classi di rischio (superando, però, in tal caso il principio mutualistico)

## Una soluzione alternativa

---

### □ La determinazione del pricing con mark-up corretto con logica assicurativa

- Per il ramo cauzione delle assicurazioni la riservazione prevede l'obbligo dell'integrazione della riserva premi con una riserva integrativa (calcolata in base a dinamiche quinquennali)
- Si potrebbe introdurre una logica simile nel modello di determinazione del pricing della garanzia confidi, definendo il *mark-up* non sulle risultanze periodiche (generalmente l'anno) ma su basi temporali più ampie (almeno 5 anni) per consentire una determinazione della base di costo, su cui costruire il prezzo, più significativa
- A livello micro si potrebbe decidere di operare con una logica di tipo più assicurativo (prezzo *flat* indipendentemente dalla classificazione del singolo associato) oppure con una logica ibrida (come nei prestiti personali) con un prezzo riconducibile a classi statisticamente omogenee oppure con una logica bancaria con prezzo corretto per il rischio individuale.

### □ Corollario

- La vigilanza sui confidi dovrebbe mutuare, almeno in parte, le tecniche di determinazione dei requisiti prudenziali tipiche delle assicurazioni che esercitano il ramo cauzioni:
    - per tutti i confidi
    - solo per i confidi che saranno assoggettati alla nuova *Autority*
-