

Alle Reti vendita
ai colleghi dell'ufficio istruttoria
ai colleghi dell'ufficio delibere fidi
e p.c. all'area Mercato delle garanzie, fideiussioni e finanziamenti diretti
all'area Mercato Consulenze e finanza agevolata
all'area Mercato Consulenze crisi d'impresa

Gentili Colleghi, il documento allegato intende dare ai componenti le reti distributive informazioni chiare e trasparenti relative alla valutazione e alla delibera delle richieste di credito.

Le indicazioni seguenti derivano dall'esame di numerosissime casistiche che hanno avuto impatto sia sull'iter di istruttoria che sulla decisione in materia di credito.

L'obiettivo è quello di "sintonizzare" i consulenti commerciali, con gli analisti e con gli organi preposti alla delibera, onde ridurre, laddove possibile, i casi di declino e la conseguente non soddisfazione delle esigenze manifestate dai clienti.

Le informazioni contenute nel documento riflettono esattamente come il Confidi applica concretamente la "Politica di credito" e perciò sono assolutamente utili ai componenti le reti distributive, sin dal momento di primo contatto con il cliente, per meglio selezionare le imprese richiedenti e per valutare le probabilità di accoglimento o di declino delle richieste di credito.

Sede centrale, 10/06/2019

F.to
L'Amministratore delegato
Ufficio Istruttoria
Ufficio Deliberanti fidi

Note di chiarimento per le

Le proposte, le istruttorie

e le delibere delle richieste di credito

Direzione generale, di concerto con gli uffici:

- ufficio istruttoria fidi
- ufficio delibere fidi

Sede centrale, 07 giugno 2019

Finalità

Il presente documento, intende dare ai componenti le reti distributive informazioni chiare e trasparenti relative alla valutazione e alla delibera delle richieste di credito.

Le indicazioni seguenti derivano dall'esame di numerosissime casistiche che hanno avuto impatto sia sull'iter di istruttoria che sulla decisione in materia di credito.

L'obiettivo è quello di "sintonizzare" i consulenti commerciali, con gli analisti e con gli organi preposti alla delibera, onde ridurre, laddove possibile, i casi di declino e la conseguente non soddisfazione delle esigenze manifestate dai clienti.

Le informazioni contenute nel presente documento riflettono esattamente come il Confidi applica concretamente la "Politica di credito" e perciò sono assolutamente utili ai componenti le reti distributive, sin dal momento di primo contatto con il cliente, per meglio selezionare le imprese richiedenti e per valutare le probabilità di accoglimento o di declino delle richieste di credito.

Ufficio istruttoria e analisi richiesta di credito

L'ufficio presidia l'attività di istruttoria delle richieste di garanzia mutualistica, dei finanziamenti diretti e delle fidejussioni.

Nello specifico:

- assicura la corretta imputazione dei dati nei sistemi informativi in uso al Confidi tempo per tempo e l'aggiornamento dei sistemi informativi in uso, per quanto di sua competenza;
- garantisce, in conformità alla politica di credito di Confeserfidi tempo per tempo vigente, la valutazione del merito creditizio, attraverso l'utilizzo delle informazioni disponibili, degli strumenti di valutazione in uso, dei sistemi di informazione creditizia (ad. es. Centrale dei rischi, Crif);
- garantisce la corretta istruttoria delle pratiche secondo i criteri stabiliti da eventuali enti garanti controgaranti o co-garanti e/o da altri enti (ad esempio il fondo centrale di garanzia);
- predisporre una relazione, corredata di relativo parere, da sottoporre all'organo competente alla delibera;

Il compito dell'istruttore è analizzare la situazione complessiva dell'impresa richiedente, analizzarne i dati contabili, le informazioni quantitative (bilanci), andamentali (Crif e Centrale Rischi) e

qualitative (desumibili dalla “relazione del consulente commerciale”), valutare la consistenza delle garanzie prestate dall’impresa, al fine di azzerare o, quantomeno, ridurre al minimo le perdite per il Confidi, nel caso in cui, nel tempo, l’impresa vari il suo standing creditizio, addirittura, diventando insolvente;

E’ tanto minore la possibilità che la richiesta venga proposta con parere favorevole, quanto:

- maggiore è il rischio di insolvenza dell’impresa
- minore il presidio delle garanzie a corredo

Organi deliberanti

Gli Organi preposti alla delibera, nel rispetto delle autonomie deliberative stabilite, e del principio della segregazione dei compiti previsto dalla normativa di riferimento, dove il “proponente” deve essere diverso dal “deliberante”, presidiano l’attività di assunzione del rischio, sia nella fase di concessione della garanzia, sia in quella di erogazione del credito diretto, assicurando la conformità delle decisioni assunte alla politica di credito del Confidi, tempo per tempo vigente, e, nel caso di garanzia, anche alle convenzioni, sottoscritte e vigenti con gli istituti di credito convenzionati.

Responsabili delle Reti Vendita

I responsabili delle Reti vendita sono esperienti nell’attività di consulenza commerciale, conoscono a fondo i regolamenti aziendali, i processi e gli strumenti in uso presso il Confidi, i prodotti e/o servizi erogati da Confeserfidi, nonché le condizioni e i requisiti, richiesti per l’erogazione degli stessi.

Il loro compito è quello di:

- mettere a disposizione dei consulenti commerciali la propria esperienza
 - rappresentare per le reti distributive il primo presidio di assistenza e formazione continua (su prodotti, politica di credito, strumenti, ecc..)
 - supportare i consulenti commerciali, fin dal primo contatto con il cliente (es. nella conduzione delle trattative più difficili) e fino alla predisposizione e presentazione al confidi della richiesta di affidamento
-

I Responsabili delle Reti Vendita non intervengono nella fase successiva alla presentazione delle richieste al confidi; difatti, i sistemi informativi in uso (in particolare il Telematico) assicurano già al consulente commerciale, per ciascuna fase, le informazioni utili relative a ciascuna richiesta sia nella fase di istruttoria che in quella di delibera.

Quando la richiesta di credito risulta inoltrata a Confeserfidi, pertanto, **risulta inutile (e non necessario) l'intervento diretto** dei responsabili delle Reti di Vendita, perché è compito di altri uffici portare avanti le richieste; in particolare altri colleghi hanno la responsabilità del data entry, back-office, istruttoria e di delibera, ed hanno tutto l'interesse di assicurare e rispettare tempi di "time to yes" sempre più brevi, nell'interesse di tutti.

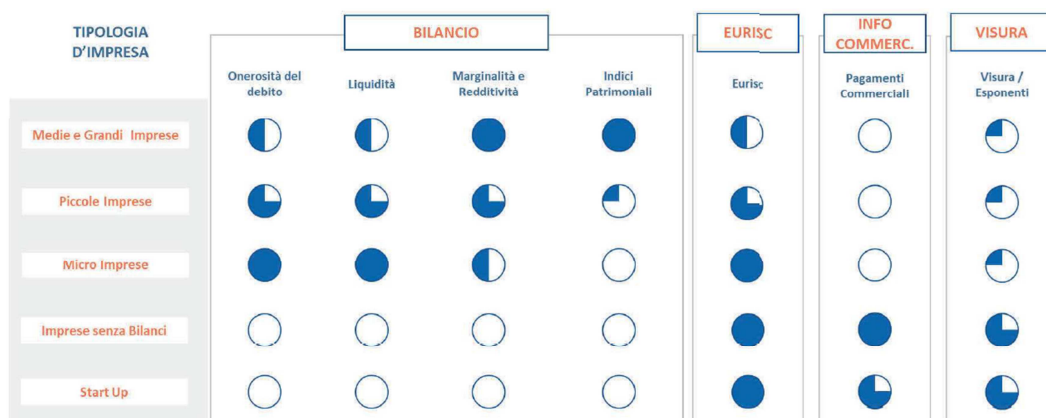
Strumenti per la valutazione del credito

La "Politica del credito", che qui si intende interamente richiamata, è il documento, approvato dal CdA di ConfeserFidi, che contiene i criteri per l'assunzione dei rischi di credito da parte di Confeserfidi.

Confeserfidi utilizza principalmente e congiuntamente due strumenti informatizzati, meglio di seguito illustrati:

- 1) la Crif Sprint, per la selezione delle aziende
- 2) il Credit Range, per la selezione delle richieste di affidamento

Nello schema seguente viene indicato il peso attribuito, dallo staff CRIF, ai diversi fattori considerati per il calcolo dello score CDBI o CBS, in base alla tipologia di impresa ed alle informazioni disponibili.



Il Credit Range è costituito da un algoritmo, predisposto da Confeserfidi, per valutare le richieste di affidamento delle imprese che sono state selezionate, tramite la Crif Sprint, sulla base di punteggi relativi a tre distinte aree, “andamentale”, “indici di bilancio”, “sistema delle garanzie”.

Per giungere ad un giudizio sul merito creditizio e sulla delibera di una richiesta di credito, è necessario procedere con l’analisi complessiva dell’impresa richiedente, attraverso l’esame degli elementi meglio elencati e descritti nel paragrafo successivo.

Elementi causa di possibile declino delle richieste di credito

Si ritiene importante individuare gli elementi che, se presenti, incrementano la possibilità di declino della richiesta di credito; sono fattori che, di norma, se non supportati da adeguati documenti e motivazioni, possono contribuire ad aumentare il rischio di credito e, quindi, le potenziali perdite per il confidi.

Di seguito un elenco (non esaustivo):

- durata dell’operazione: la predittività della PD (perdita di default), stimata dalla Crif Sprint, è a 12 mesi; le operazioni chirografarie, inferiori o pari a 36 mesi, ad esempio risultano meno rischiose di quelle a 84 mesi, in considerazione dell’orizzonte temporale più lungo di queste ultime, durante il quale l’azienda può diventare insolvente per molteplici fattori.
- forma tecnica: la letteratura in materia conferma che i conti correnti sono linee di credito più rischiose dei mutui ipotecari, dei chirografari e dei conti anticipi
- percentuale di garanzia: fornire all’istituto di credito una garanzia pari all’80%, può talvolta, deresponsabilizzare la banca, in particolare nella richiesta ed acquisizione di fidejussioni personali all’impresa; a tal proposito anche in presenza di una convenzione Banca-Confidi che preveda il rilascio fino all’80% di garanzia consortile all’istituto di credito, il consulente commerciale è tenuto sempre a verificare se la banca intende deliberare l’operazione solo per la presenza della garanzia all’80% o, piuttosto, perché l’impresa è realmente meritevole.
- tipologia di richiesta di credito, garanzia o credito diretto ConfeserFidi: si ribadisce che, nel caso di credito diretto, il rischio è maggiore, in quanto manca (a differenza della garanzia mutualistica) l’istruttoria da parte della banca; due istruttorie, indipendenti tra

di loro, riducono il rischio di errori di valutazione e sommano le informazioni della banca con quelle del confidi

- carezza di informazioni, anche di tipo qualitativo: il consulente commerciale, nella relazione di accompagnamento alla richiesta di credito, deve valorizzare le notizie acquisite, dal momento che né l'istruttore né il deliberante conoscono il soggetto richiedente il credito; è importante avere informazioni sul business dell'impresa, sul suo ciclo di vita, ad es. se è una start-up, se impresa in pieno sviluppo o in declino; la finalità della richiesta di credito deve essere descritta con trasparenza e chiarezza, inoltre vanno indicati, anche altri dati qualitativi quali l'età, l'esperienza del richiedente, cariche e partecipazioni, eventuali passaggi di quote, appartenenza a gruppi, ecc
- documentazione: la mancanza di documenti, anche non previsti nella check-list, ma, eventualmente, utili nell'istruttoria e nella fase di delibera, può influire sui tempi e sulla decisione, nel merito, della richiesta stessa; a tal riguardo si suggerisce di prevenire tali richieste, allegando fin dall'inizio quanto disponibile e ritenuto utile, soprattutto laddove possono servire a colmare lacune o a superare eventuali punti di debolezza della richiesta
- esame della CRIF SPRINT: l'esame del report CRIF permette di verificare il numero di visure crif estratte negli ultimi 12 mesi (con riguardo agli ultimi 2-3 mesi); la presenza di operazioni declinate, il numero di intermediari partner dell'impresa an rapporto alle caratteristiche della stessa, il numero di rapporti in essere, la presenza e la frequenza di insoluti e impagati in Centrale dei Rischi
- riproposizione di richieste: la prassi di reinviare nuove richieste in seguito all'eliminazione di una proposta, già istruita ed autorizzata dagli uffici di sede, è altamente sconsigliata e può essere valido motivo di declino, salvo il caso in cui l'eliminazione (rinuncia, annullamento, rifiuto banca) venga adeguatamente documentata e supportata da valide motivazioni.
- Riguardo alle informazioni scaturenti dall'esame dei dati di bilancio, nell'analisi complessiva della richiesta, vengono considerati negativamente:
 - ✓ le perdite, soprattutto se presenti nell'ultimo esercizio chiuso
 - ✓ l'utile e/o il fatturato, se il loro trend risulta in peggioramento

- ✓ l'elevata incidenza di crediti rispetto al fatturato, e la reale consistenza degli stessi, in particolare, se vi sono, quanto incidono, sul totale, i crediti di dubbia esigibilità.
- ✓ l'elevata incidenza di debiti rispetto al fatturato, la natura degli stessi ed il relativo grado di prelazione in caso di procedure giudiziali; ad es. nel caso di debiti tributari, previdenziali o sorti nei confronti di dipendenti, questi vanno pagati per primi, in caso di recupero coatto
- ✓ le scorte e le loro variazioni: se l'utile è fortemente condizionato dalla loro presenza la valutazione è negativa, così come nel caso in cui la consistenza delle stesse è costituita da materiale obsoleto
- ✓ la presenza di esiguo patrimonio investito, è indice di scarso impegno che gli esponenti aziendali hanno nei confronti dell'impresa, quasi ad indicare che non credono neanche loro nella stessa
- ✓ la presenza di costi e/o ricavi straordinari: a tal riguardo occorre relazione e dare elementi utili a chiarire la natura degli stessi

La presenza di alcuni degli elementi indicati può, dunque, influenzare il parere dell'istruttore e la successiva decisione; il consulente commerciale, già nella fase di inoltro della richiesta, anche attraverso la "relazione del consulente commerciale", deve fornire dettagliate e trasparenti informazioni riguardo la presenza di eventuali elementi che possono essere motivo di diniego nonché fornire documentazione a supporto; la poca chiarezza e trasparenza, la mancanza di adeguata documentazione, possono determinare il declino della richiesta.

Strumenti a presidio del rischio di credito

E' impossibile prevedere con certezza se un'impresa può, nel lungo periodo, diventare insolvente; questo determina un'alea di rischio di perdita, per le banche e per il Confidi, ed occorre avere strumenti di garanzia, utili a presidiare il rischio di credito dell'impresa (controparte) nel tempo.

Di seguito vengono elencati gli schemi di garanzia che ConfeserFidi di norma, utilizza:

a) schemi di garanzia pubblici:

- il Fondo centrale di garanzia che, dopo la recente riforma, assicura una copertura minima del 30%

- i Fondi di riassicurazione (ad es. legge stabilità, bando olio, fondi Puglia 3.8.A, Easi, ecc..) che sono “cappati”, e che, dunque, all’esaurimento dei fondi disponibili, Confeserfidi non può richiedere ulteriore copertura della perdita
- b) schemi di garanzie “private”, prestate con il proprio capitale/patrimonio, dalle imprese, dagli esponenti aziendali (es. legale rappresentanti, soci) e/o da terzi garanti, costituite da patrimonio e/o da flussi reddituali, che hanno la seguente configurazione:
- garanzie personali, a valere su patrimonio e/o su flussi reddituali, assunte senza formalità, vale a dire solo con la sottoscrizione della modulistica per il rilascio di fideiussione
 - garanzie reali, tramite ipoteca iscritta su immobili, oppure per il tramite di acquisizione di pegni e/o privilegi su titoli o liquidità

Tra tutti gli schemi di garanzia, ConfeserFidi privilegia il Fondo di Garanzia, che assicura, di norma, una buona copertura delle perdite e la “ponderazione zero” sull’esposizione garantita, con indubbi vantaggi in termini di assorbimento patrimoniale.

Fideiussori

Per quanto attiene ai fideiussori (siano essi esponenti aziendali o terzi garanti) ed alle garanzie da essi prestate, di norma sono graditi:

- la pluralità dei fideiussori
- la presenza di redditi certi (pensioni, stipendi, pubblici e/o di grandi aziende)
- la consistenza dei redditi rapportata al “rischio non presidiato” e non all’intera esposizione
- la conferma dei fideiussori in caso di rinnovo e/o integrazione di linee di credito già concesse
- lo scoring basso o medio del CBS di CRIF in capo ai soggetti
- l’età anagrafica e l’esperienza professionale del titolare e/o esponenti aziendali
- la presenza di immobili di facile collocazione nel mercato immobiliare

Rischio non presidiato (garanzie mutualistiche e fideiussioni dirette)

Il Rischio non presidiato rappresenta la potenziale perdita che Confeserfidi intende conseguire in caso di mancanza di coperture di garanzie, siano esse pubbliche e/o private.

Si tratta di un concetto fortemente tenuto in considerazione dagli istruttori e dal deliberante in sede di approvazione o di declino della richiesta, che si va ad aggiungere al giudizio positivo sull'azienda (Rating) e sulla sostenibilità della richiesta di affidamento.

Confermato quanto previsto dalla Politica di Credito, i componenti la rete distributiva sono tenuti a richiedere garanzie private, ad integrazione di quelle pubbliche, ogni volta che il rischio non presidiato dalle stesse sia superiore al 6% dell'importo del finanziamento garantito, con un minimo di € 6.000; tali importi rappresentano la perdita limite che il Confidi intende assumere sulla specifica richiesta di credito, al fine di mantenere un equilibrio sostenibile tra la missione di ConfeserFidi e la stabilità dell'intermediario in ottemperanza alle disposizioni di Vigilanza.

In presenza di società di capitali con patrimonio congruo rispetto alla richiesta di credito ed all'indebitamento complessivo, qualora il legale rappresentante non intenda prestare fideiussione, Confeserfidi tende a considerare le richieste di credito provenienti da imprese che presentano rating Crif verde CBDI, fermo restando che l'importo massimo del "rischio non presidiato" dalle garanzie pubbliche e private non sia, comunque, superiore a € 6.000.

Start-up

Le imprese in fase di start-up sono, di norma più fragili, possono esporre il Confidi ad eventuali maggiori perdite; al riguardo per questa tipologia di imprese, fermo restando quanto già in precedenza esposto riguardo al "rischio non presidiato", si consiglia di procedere inoltrando al Confidi:

- preferibilmente richieste di garanzia mutualistica, e non di credito diretto
- operazioni di "importo ridotto", anziché richieste di "microcredito"

Finanziamenti diretti e relativo "rischio non presidiato"

Confeserfidi considera più rischiosa la forma tecnica del "finanziamento diretto" rispetto alla "garanzia mutualistica"; la gestione del credito diretto, inoltre, risulta più onerosa, in considerazione dei costi sostenuti per le attività di monitoraggio, per le attività svolte in caso di ritardo anche del pagamento di una sola rata, per le iniziative extragiudiziali, ecc..

L'attenzione nella fase di istruttoria e di concessione del credito diretto, pertanto, non può che essere massima e la "Politica di credito" di Confeserfidi, al riguardo, prevede requisiti restrittivi rispetto alla concessione della garanzia mutualistica.

Atteso che Confeserfidi è disponibile, comunque, ad erogare credito diretto, nel rispetto della politica di credito, tempo per tempo vigente, si suggerisce di proporre richieste che provengono da imprese:

- con alto standing di rating (fascia verde)
- socie di Confeserfidi da almeno due anni e che siano in bonis con ConfeserFidi e con il Sistema
- richieste di importo non superiore a 25 mila euro
- richieste con “rischio non presidiato” dalle garanzie pubbliche e da quelle private, non superiore a € 3.000.
- richieste di durata pari o inferiore a 36 mesi

Riguardo alla garanzia **EASI**, se l'impresa richiedente presenta le caratteristiche prima individuate, lo schema di garanzia pubblica EASI, seppur cappata, è considerata robusta da Confeserfidi.

Si suggerisce a prescindere dalla presenza di garanzie pubbliche, comunque, di **non inoltrare** richieste

- che sostituiscono operazioni di garanzia, già autorizzate da Confeserfidi, e per le quali l'Istituto di credito abbia declinato la richiesta o non abbia dato alcun seguito alla stessa
- che sono volte al ripianamento di passività

Operazioni di “Importo Ridotto FAST”

Il Cda di ConfeserFidi ha approvato le operazioni di “Importo Ridotto FAST” (fino a 35 mila per Confeserfidi, confidi autorizzato) concedendo alla banca l'80% di garanzia, riassicurandosi al contempo per analoga percentuale presso il FcG.

Tale modifica, che ha definito in dettaglio i requisiti minimi a fronte dei quali è concessa la garanzia, prescindendo dall'utilizzo del Credit Range, ha tenuto conto:

- del Rating dell'impresa derivante dalla Crif sprint
- del contenimento del rischio del confidi per la presenza della riassicurazione del Fondo di Garanzia che copre l'80% del rischio assunto dal Confidi

- del frazionamento del rischio, per il tramite dell'erogazione di credito, ad una pluralità di prenditori

Per i dettagli si rimanda alla relativa “Scheda Prodotto”.

Formazione

Confeserfidi ritiene fondamentale che tutti i soggetti che operano nella filiera del credito siano adeguatamente e costantemente formati; particolare attenzione viene posta, per l'aggiornamento sia di ciascun componente la rete distributiva, nonché degli operatori degli uffici di sede, ai fini della corretta applicazione della politica di credito e di quanto oggetto del presente.

Al riguardo la ConfeserFidi Akademy metterà a disposizione materiale didattico, video informativi e formativi, aggiornati ed organizzati con appositi webinar.

F.to

- Direzione generale
- Ufficio istruttoria fidi
- Ufficio delibere fidi