

57

SINTESI

Pubblicazione di CRIF / **inverno 2021**



IN EVIDENZA

- / OSSERVATORIO CRIBIS
CREDIT MANAGEMENT
SUGLI NPE >
- / SUPERBONUS 110%:
CIVIBANK E CRIF PER
LA CREAZIONE DI UN
ECOSISTEMA DI VALORE >
- / UNICREDIT OFFRE AI CLIENTI
LA SOLUZIONE CRIF CONTRO
IL FURTO DI IDENTITÀ >
- / L'INTELLIGENZA
AUMENTATA A SUPPORTO
DELLE DECISIONI PER
GOVERNARE IL
CAMBIAMENTO >
- / NPL MANAGEMENT E
GOVERNANCE DEI
PROCESSI: INTESA
SANPAOLO RACCONTA
I FATTORI DI SUCCESSO >
- / SPECIALE IMPATTI
EMERGENZA COVID >

INDICE COMPLETO

03 | In Irlanda **alleanza strategica tra we.trade e CRIF** >

04 | **L'intelligenza aumentata** a supporto delle decisioni per governare il cambiamento >

06 | **UNICREDIT** offre ai clienti la soluzione CRIF contro il furto di identità >

08 | **Superbonus 110%:** Civibank e CRIF per la creazione di un ecosistema di valore per i clienti >

10 | NPL management e governance dei processi: **Intesa Sanpaolo** racconta i fattori di successo con CRIF >

12 | Osservatorio **CRIBIS Credit Management** sugli NPE: una visione complessiva >

14 | **Nasce CRIBIS ESG:** la nuova soluzione per la sostenibilità aziendale >

15 | I **Confidi maggiori** considerano sempre più strategico **investire in progetti Fintech** >

16 | Le ripercussioni del **Covid-19** sul **sistema bancario italiano** >

17 | **La pandemia fa crollare i flussi di credito al consumo** >

18 | Nel 2020 segnali contrastanti dalle **richieste di credito** >

19 | Senza ulteriori shock, nel 2021 **solida crescita per il credito alle famiglie** >

21 | **L'impatto finanziario dell'emergenza Coronavirus** sulle **PMI italiane** >

23 | Nel primo semestre 2020 oltre 11.200 **frodi creditizie** tramite furto d'identità >

24 | Crescono del 26,6% i **furti di dati personali** sul web >



SINTESI

Pubblicazione di CRIF numero 57 - inverno 2021
Registrazione del Tribunale di Bologna N. 7538 del 21/04/2005

CRIF
Via M. Fantin, 1-3
40131 Bologna
Tel. 051 4176111
www.crif.it | sintesi@crif.com

Direttore Responsabile: Maurizio Liuti
In redazione: Francesco Bonetti (Coordinatore redazionale), Paola Benassi

Se non desidera più ricevere in futuro la pubblicazione Sintesi, Le chiediamo di inviare una mail all'indirizzo: consensoprivacy@crif.com

Torna all'indice

→ CORPORATE

In Irlanda alleanza strategica TRA WE.TRADE E CRIF



**WE.TRADE
HA DEFINITO
UN'ALLEANZA
STRATEGICA CON I
SERVIZI SKYMINDER
DI CRIF, CHE INOLTRE
DIVENTA AZIONISTA
INSIEME A IBM E 12
AZIONISTI BANCARI.**

[we.trade](#) rafforza la propria proposta con l'integrazione dei servizi CRIF che consentono l'accesso a informazioni approfondite di carattere finanziario, commerciale e creditizio su oltre 230 milioni di aziende in tutto il mondo. Inoltre, CRIF è diventata azionista di [we.trade](#) insieme a IBM e ai 12 azionisti bancari già esistenti.

“Siamo molto lieti che CRIF si unisca a [we.trade](#) come ulteriore investitore, contribuendo ad allargare ulteriormente il nostro ecosistema. I servizi di business information e rating di CRIF, realtà leader di mercato, completano perfettamente la visione di [we.trade](#) di rendere le transazioni commerciali più semplici per acquirenti e venditori. Siamo entusiasti di lavorare con CRIF per fare un passo in avanti nel nostro percorso di sviluppo” – ha dichiarato **Omer Ahsan**, Presidente di [we.trade](#).

L'integrazione tra la piattaforma [we.trade](#) e l'ecosistema informativo di CRIF apporterà un significativo valore aggiunto a tutti gli stakeholder grazie al proprio patrimonio informativo, alle capacità analitiche e alle nostre tecnologie più avanzate. CRIF e [we.trade](#) creeranno sinergie che aiuteranno le aziende ad affrontare le proprie sfide, rendendo più semplice e sicuro per acquirenti e venditori gli scambi a livello globale. ➔

@contattaci

➔ scopri di più

“In una fase caratterizzata dall'esplosione dell'economia digitale, grazie a questa operazione CRIF integrerà le proprie conoscenze e competenze con un player innovativo e leader nelle piattaforme di trade finance”

Carlo Gherardi, CEO DI CRIF

CRIF INVESTE NEL FONDO NEVA FIRST

CRIF investe nel [Fondo Neva First](#), il fondo di venture capital gestito da Neva SGR, con l'obiettivo di sostenere gli investimenti in start-up innovative ad alto contenuto tecnologico. Il fondo Neva First è stato pensato per start-up a elevato contenuto tecnologico innovativo, investe in eccellenze globali che operano su trend con prospettive di crescita esponenziali, caratterizzate da tratti unici e innovativi in termini di know-how e dalla gestione del business e dalla leadership fortemente orientata all'attuazione dei piani previsti. Neva SGR può contare sulla forza di Intesa Sanpaolo Innovation Center e sulle risorse finanziarie, sul know-how e sul network di relazioni del Gruppo Intesa Sanpaolo.

CRIF mette a disposizione del Fondo il suo punto di vista sulle tematiche più affini al suo core business: dall'open banking al credito, all'utilizzo di dimensioni data driven nei nuovi modelli di servizio, alle tecnologie abilitanti.

Le realtà oggetto di analisi da parte del Fondo sono aziende altamente innovative, nazionali e internazionali, che rientrano in settori particolarmente promettenti, che vanno dal Fintech all'intelligenza artificiale, dalla blockchain alla cybersecurity, dall'agritech alla green economy.



L'INTELLIGENZA AUMENTATA a supporto delle decisioni per governare il cambiamento

L'INTELLIGENZA AUMENTATA È UN VALIDO SUPPORTO PER I PLAYER FINANZIARI PER GOVERNARE IL CAMBIAMENTO.

L'obiettivo principale dell'**Intelligenza Aumentata** – ossia l'uso dell'Intelligenza Artificiale per migliorare le decisioni umane – è permettere di prendere le decisioni ottimali in modo efficiente e tempestivo e quindi lavorare meglio e in modo più smart. L'Intelligenza Aumentata è molto più efficace rispetto al puro utilizzo dell'Intelligenza Artificiale (ossia la semplice sostituzione della decisione umana). Nell'attuale contesto caratterizzato da incertezza, volatilità e complessità, sicuramente accentuate dalla pandemia globale che ci ha travolto, l'intelligenza aumentata può essere un importante supporto per i player finanziari per essere preparati a governare il cambiamento, e in particolare:

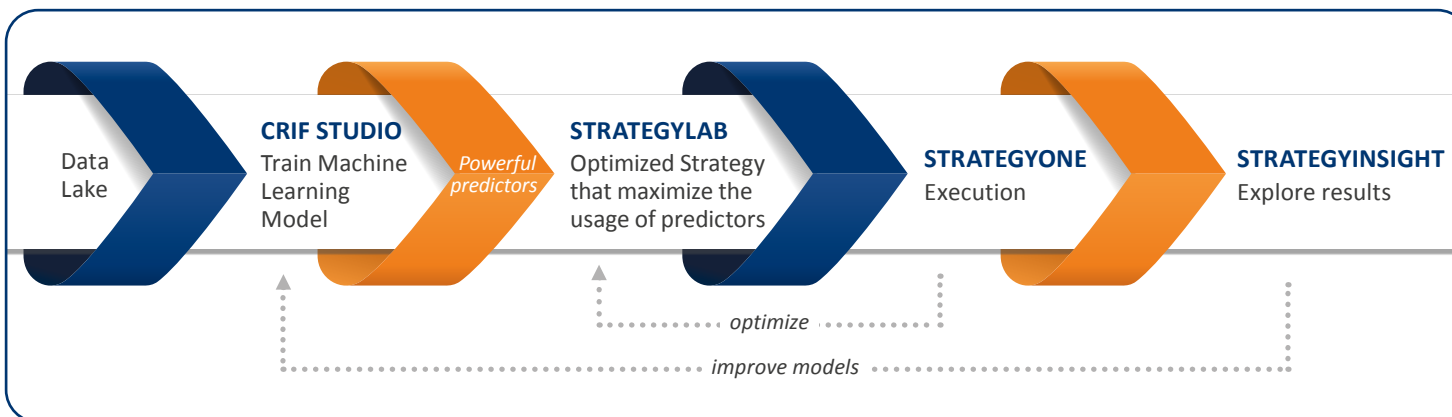
- essere veloci e agili nel reagire ai cambiamenti, contenendo i costi associati e massimizzando i risultati;
- monetizzare gli investimenti negli advanced analytics migliorando la capacità di ottenere decisioni esperte basate su fattori multipli e non convenzionali;
- presidiare i processi decisionali lungo tutte le fasi del ciclo di vita del cliente, in linea con i requisiti di compliance;
- migliorare l'efficacia delle decisioni aziendali ottimizzando le strategie per accelerare lo sviluppo del business.

Per soddisfare queste esigenze, CRIF ha sviluppato una suite unica di strumenti che consentono di

massimizzare l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale in modo semplice ed efficace. La suite comprende tutti i tool a supporto del business, dallo [sviluppo degli analytics \(CRIF Studio\)](#) all'implementazione di processi decisionali ottimizzati (StrategyLab), [all'esecuzione \(StrategyOne\)](#) e monitoraggio dei risultati (StrategyInsight).

L'ANALYTICS SANDBOX AS-A-SERVICE PER LO SVILUPPO DI MODELLI MACHINE LEARNING

L'analytics sandbox, CRIF Studio, permette al Credit e Risk Manager di ampliare lo spettro di condizioni sottostanti l'analisi della profittabilità e valutare concretamente quali business possono risultare più profittevoli, sia nell'ambito dei prodotti già trattati dallo stesso istituto, che nell'ottica di ampliare la propria value proposition con set di informazioni ad hoc per l'analisi e la gestione di specifici segmenti di mercato (automotive, Peer2Peer, NPL, ecc.) e/o processi di business (early warning, collection, sviluppo del business). Nello specifico, CRIF Studio permette di testare in modo agile e veloce il valore aggiunto dei data asset del CRIF Information Core, il patrimonio informativo del Gruppo CRIF, e la combinazione di fonti dati eterogenee riducendo i tempi di analisi, sviluppo e implementazione dei modelli,



nel rispetto dei più elevati standard tecnologici di data protection e privacy (GDPR). Il tutto as-a-service abbattendo i tempi di sviluppo dei modelli analitici, utilizzando le tecnologie informatiche più avanzate in ambito **Data Science** e le tecniche di modellizzazione (Python, R, H2O, ecc.) toolchain e **augmented analytics** unite alla potenza di calcolo di un cluster spark ad hoc. È lo strumento utilizzato dagli oltre 100 Data Scientist di CRIF nel mondo e soggetto a continui fine tuning grazie ai feedback quotidiani degli utilizzatori.

POWERFUL DECISIONING TOOL PER LA MESSA A TERRA DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

CRIF ha sviluppato nuovi moduli all'interno della piattaforma decisionale [StrategyOne](#), già presente e utilizzata da oltre 140 player in Italia e in oltre 30 paesi nel mondo da più di 20 anni. Tali moduli consentono di massimizzare l'utilizzo degli advanced analytics al fine di convertire il loro potere predittivo in valore di business, identificando la migliore strategia

decisionale. È possibile, ad esempio, importare facilmente i modelli AI based nel motore decisionale grazie alla compatibilità con le più popolari librerie **open source (Python, R) e modelli PMML** (Predictive Model Markup Language). A seguire, tali modelli devono essere integrati in strategie decisionali altrettanto "intelligenti" nel raggiungere l'obiettivo prefissato. Diventa quindi fondamentale la capacità di individuare le migliori strategie facendo leva su tecniche di **machine learning e di ottimizzazione**. Tutto questo possibilmente con **un'interfaccia utente intuitiva**, come quella di **StrategyLab**, che, analizzando i dati storici, permetta di impostare le policy rule, l'obiettivo di business da raggiungere e i vincoli da rispettare.

Infine, per innescare un virtuoso processo di innovazione e miglioramento continuo è necessario monitorare le performance delle strategie decisionali per selezionare e dosare opportunamente gli ingredienti e garantire il raggiungimento dei risultati attesi. Con il modulo **StrategyInsight**, grazie a "self-made" (no code) **dashboard** ed esecuzione di **query sui dati di produzione, è possibile leggere e valutare in profondità i risultati ottenuti** senza il bisogno di avere un rigido data warehouse. È inoltre possibile ricevere **alert** in caso di eventi speciali in produzione che necessitano un approfondimento tempestivo. ↗

CRIF È STATA VALUTATA DA FORRESTER COME "STRONG PERFORMER" NEL FORRESTER WAVE™ DIGITAL DECISIONING PLATFORMS, Q4 2020.



[StrategyOne](#) è la **piattaforma decisionale digitale** che consente agli utenti di automatizzare e governare facilmente interi processi decisionali senza richiedere competenze tecniche di programmazione. Dalla gestione di campagne di marketing, alla valutazione e sottoscrizione del finanziamento, alla gestione del rischio di credito, fino alle strategie di recupero, StrategyOne copre l'intero ciclo di vita del business, consentendo agli utenti di migliorare le performance.

CRIF è stata valutata da Forrester come "Strong Performer" nel Forrester Wave™ Digital Decisioning Platforms, Q4 2020: "CRIF can jump-start DDP projects with credit and marketing solution accelerators".

Si tratta del secondo prestigioso riconoscimento che il Gruppo CRIF riceve da Forrester dopo essere stata citata anche nel **Forrester's Now Tech: Digital Decisioning Platforms, Q3 2020** come **Digital Decisioning Platform (DDP) provider**.

UNICREDIT offre ai clienti LA SOLUZIONE CRIF CONTRO IL FURTO DI IDENTITÀ



Fabio Mucci, Head of Small Business & Financing Products di UNICREDIT.

Numerose aziende di credito stanno ampliando i Value Added Services (VAS), anche non strettamente bancari, offerti alla propria clientela. In particolare, UNICREDIT offre una vasta gamma di prodotti per la protezione da eventi di diversa natura che possono accadere lungo il corso della vita. Per venire incontro alle esigenze di **utenti sempre più digitali e non sempre consapevoli dei rischi connessi con il web**, la banca ha deciso di lanciare un servizio per la **protezione dei dati personali e contro il furto di identità**.

Per farlo, UNICREDIT ha scelto di proporre ai propri clienti il servizio **IDENTINET** di CRIF, che li protegge contro il furto di identità finalizzato alla frode creditizia, monitora costantemente i loro dati personali e li avvisa tempestivamente nel caso di sovrapposizione dei dati su siti pubblici o nel caso vengano ritrovati nel dark web.

“Sempre più persone si stanno aprendo al mondo digitale e, di conseguenza, anche i malintenzionati si stanno specializzando nelle frodi online: per proteggere i nostri dati e la nostra identità servono comportamenti accorti e dotarsi di adeguati servizi di protezione, in grado di allertarci al primo segnale di pericolo. **Oltre 45.000 nostri clienti hanno già aderito al servizio**

IDENTINET apprezzandolo per la sua utilità e attualità. Inoltre, da giugno 2020 abbiamo scelto di renderlo disponibile anche per i dipendenti UNICREDIT” – spiega **Fabio Mucci**, Head of Small Business & Financing Products di UNICREDIT.

VALUE ADDED SERVICES NELL'OPEN BUSINESS: OLTRE 45.000 CLIENTI UNICREDIT HANNO GIÀ SCELTO IDENTINET DI CRIF PER TUTELARSI DAL FURTO DI IDENTITÀ.



Torna all'indice

IL PROGETTO CRIF-UNICREDIT STEP BY STEP

Il progetto si è articolato in diverse fasi. In primis, sono stati definiti i **contenuti della collaborazione** sotto diversi profili: economico, operativo, di utilizzo dei marchi e di definizione della modulistica per la sottoscrizione del servizio.

La fase successiva ha visto la **condivisione e il supporto lungo la road map di implementazione degli applicativi per la gestione delle vendite**. In particolare, CRIF ha supportato UNICREDIT nella finalizzazione degli applicativi rilasciati sui sistemi della banca, che consentono agli operatori di sportello di proporre IDENTINET in due modalità, sia stand alone con addebito del canone su conto corrente del cliente o carta di credito sia in occasione della richiesta di un prestito personale con finanziamento del canone. Inoltre, sono stati concordati i flussi

operativi e amministrativi per la gestione, a regime, delle vendite: attivazione del servizio, gestione dei recessi, storni, reportistica, rendicontazione, ecc. Un altro step importante ha riguardato il **supporto per la formazione alla rete**: CRIF ha infatti fornito tutto il materiale necessario per la formazione degli specialisti (Senior Banker) dediti al supporto della rete delle filiali per la vendita dei prodotti di tutela.

Infine, CRIF ha supportato UNICREDIT nella definizione dei contenuti di **tutti gli strumenti di comunicazione** realizzati dalla banca e messi a disposizione della propria rete, tra cui leaflet, schede prodotto, pagine web.

INNOVAZIONE D'OFFERTA RICONOSCIUTA DAI CLIENTI

A distanza di oltre un anno dal lancio del servizio i **risultati di vendita continuano ad essere rilevanti** nonostante la pandemia.

“**I nostri clienti possono usufruire di un servizio innovativo per la tutela della loro identità digitale**”
Fabio Mucci

Questo dimostra, da un lato, che gli operatori nelle filiali UNICREDIT hanno recepito molto bene questo nuovo prodotto innovativo, dall'altro lato, che i clienti della banca apprezzano i benefici del servizio IDENTINET.

“Dopo un anno di collaborazione con CRIF i risultati raggiunti sono stati di tutto rilievo. Inoltre, i nostri clienti possono usufruire di un servizio innovativo per la tutela della loro identità digitale, migliorando anche la loro sensibilità rispetto alla protezione e gestione dei propri dati personali” – conclude Mucci.

“IDENTINET è uno dei servizi a valore aggiunto disponibili tramite [CRIF Digital Next](#), la piattaforma tecnologica collaborativa che dà la possibilità di orchestrare un'offerta ampia di servizi anche grazie a un ecosistema di partner e di costruire un customer journey sempre più efficace e all'avanguardia” – commenta **Luca D'Amico**, Senior Director di CRIF e Chief Commercial Officer di CRIF Ratings. 🚀

@contattaci

SUPERBONUS 110%: CIVIBANK E CRIF per la creazione di un ecosistema di valore per i clienti

CIVIBANK - CiviESCO

Esigenze: accompagnare i clienti privati e le imprese nell'iter di ottenimento dei benefici previsti dal Superbonus 110%, così come previsto dal Decreto Rilancio.

Soluzioni: [Superbonus Journey](#) – dall'analisi di eleggibilità tecnica degli immobili sino all'asseverazione tecnica per la cessione del credito.

Risultati: creazione di un ecosistema virtuoso tra Civibank/CiviESCO/ imprese appaltatrici/committenti privati per l'ottenimento del Superbonus 110% e la riqualificazione energetica del patrimonio immobiliare esistente.



Loris Di Bernardo,
Responsabile Funzione
Mercato Civibank.

L'ANIMA VERDE DI CIVIBANK

Da circa dodici anni Civibank ha affrontato il tema dell'energia da fonti rinnovabili e dell'efficientamento energetico degli edifici. Infatti, tra il 2007 e il 2008 è stato lanciato dalla banca un modello di finanziamento per l'installazione di pannelli fotovoltaici che ha permesso di supportare quasi 4.000 impianti localizzati non solo nel territorio d'adozione, ovvero il Friuli-Venezia Giulia e il Veneto orientale, ma di raggiungere anche altre zone d'Italia prevalentemente del Nord (oltre 800 impianti), sottolineando il successo dell'iniziativa.

A seguito di tale esperienza, il modello è stato applicato anche ad altre fonti di energia

rinnovabile, in questo modo una divisione trasversale con l'andare del tempo è gradualmente divenuta CiviESCO, la E.S.Co. (Energy Service Company) di proprietà della Banca. Successivamente, dalle fonti di energia rinnovabile si è passati a trattare l'efficientamento energetico a tutto tondo, partecipando anche a bandi europei.

L'AFFIANCAMENTO DI CRIF

L'approccio e il rapporto con CRIF, quindi, si è sviluppato su un doppio canale, quello legato ai servizi tradizionali per le valutazioni delle garanzie immobiliari, e quello del progetto comunitario EEMI (Energy Efficiency Mortgage Initiative) che vede da alcuni anni la collaborazione di stakeholder del sistema economico-finanziario europeo.

“All'indomani dell'emanazione del Decreto Rilancio, contenente i principi fondanti del Superbonus 110%, è stato naturale rivolgersi a [CRIF Real Estate Services](#) come partner per il Superbonus e per gli altri bonus esistenti da tempo. Se per quanto riguarda la banca il percorso poteva sembrare più semplice in quanto ci si muoveva in un ambito noto, tuttavia così non è stato per l'approccio della E.S.Co., poiché vi erano differenze sostanziali per la gestione operativa del Superbonus e

degli Ecobonus. Grazie ai team specializzati del Gruppo CRIF, si è riuscito a colmare i gap e a fungere da trait d'union fra realtà bancaria ed E.S.Co. con un intenso lavoro di confronto e approfondimento” – commenta **Loris Di Bernardo**, Responsabile Funzione Mercato Civibank.

IL RUOLO DI CiviESCO E LA CREAZIONE DI UN ECOSISTEMA

L'obiettivo di CiviESCO è stato quello di creare un vero e proprio ecosistema, proponendosi come facilitatore nel rapporto fra i committenti privati e le imprese realizzatrici dei lavori.

“Avvalendosi delle competenze tecniche della società bolognese si è concepito e realizzato un modello operativo che consentisse di mettere a disposizione del tessuto locale, rappresentato da committenti e imprese contractor, la capacità finanziaria della banca. L'ecosistema che si è modellato grazie alla partnership con CRIF mira ad accompagnare il cliente dall'inizio, ovvero dall'idea progettuale, sino all'ultimo step di questo percorso, che si concretizza nell'incasso del credito d'imposta. Lungo tale iter, ogni passaggio viene concordato e monitorato” – continua Di Bernardo.

Grazie al modello concepito e realizzato insieme a CRIF, Civibank è convinta di poter svolgere il proprio ruolo non solo come banca, ma, tramite CiviESCO, potrà rappresentare un fattore di sviluppo e facilitatore nei rapporti tra impresa e cliente

Loris Di Bernardo

LE FASI DEL SUPERBONUS 110% PER CiviESCO-CRIF

A fronte di una massiccia campagna di comunicazione a livello istituzionale, sta emergendo che all'atto pratico ottenere il Superbonus presenta non poche complessità. Occorre, infatti, seguire una serie di adempimenti di natura formale e sostanziale molto puntuali e inserire il tutto all'interno della realtà specifica di Civibank e CiviESCO. Tutto questo ha richiesto ulteriori approfondimenti per poter strutturare un flusso

operativo in perfetta aderenza con la normativa, tenendo sotto controllo i rischi di natura fiscale, finanziaria e tecnica in cui si potrebbe incappare.

“Grazie al modello concepito e realizzato insieme a CRIF, Civibank è convinta di poter svolgere il proprio ruolo non solo come banca, finanziando i clienti, eventualmente acquistando credito d'imposta, ma, tramite CiviESCO, potrà rappresentare un fattore di sviluppo e facilitatore nei rapporti tra impresa e cliente” – continua Di Bernardo.

LE FASI DEL PROCESSO APPLICATO AL SUPERBONUS 110%

- Il progetto viene analizzato e condiviso con CiviESCO che svolgerà il ruolo di global contractor.
- Il progetto viene poi realizzato dall'impresa appaltatrice.
- **CRIF accelera il processo** grazie ai propri servizi per il Superbonus:
 - analisi dell'eleggibilità tecnica dell'immobile ai fini del Superbonus;
 - analisi di congruità del progetto di riqualificazione;
 - redazione degli Attestati di Prestazione Energetica ex ante ed ex post;
 - Asseverazione Tecnica finale;
 - caricamento della pratica sul portale ENEA.
- CiviESCO, dotata delle risorse finanziarie di Civibank, applicherà lo sconto in fattura al cliente.
- CiviESCO pagherà l'impresa o il gruppo di imprese che hanno realizzato i lavori.
- CiviESCO incasserà il credito fiscale.

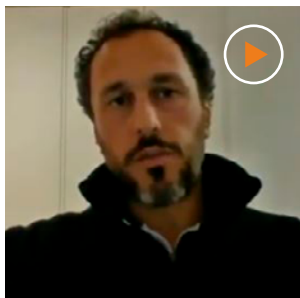
Questo modello operativo dà la possibilità di mettere a fattor comune le peculiarità dei diversi attori e le loro competenze, verificando e tenendo sotto controllo tutti i singoli passaggi del processo.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

“L'iniziativa del Superbonus 110% ha messo in evidenza la frammentarietà del sistema imprenditoriale e professionale italiano rendendo necessari modelli aggregativi e consortili in una logica di filiera così da mettere a fattor comune competenze ed esperienze che diversamente non sarebbero valorizzate. Va comunque sottolineato che non esiste solamente il Superbonus 110%, ma da anni sono presenti numerose altre iniziative tese ad agevolare la riqualificazione del patrimonio immobiliare (ad es. bonus facciate, ecobonus, bonus ristrutturazioni, ecc.) e il Superbonus, grazie all'eccezionale aliquota di detraibilità e soprattutto al meccanismo della cessione del credito fiscale agli intermediari finanziari, sta contribuendo a ravvivare l'attenzione anche sugli altri bonus attivi. Da qui l'importanza di potersi affidare a player seri e qualificati come CRIF per riuscire a sfruttare a pieno tutte le opportunità di un mercato in continua e rapida evoluzione” – conclude Di Bernardo.

“I servizi offerti per il Superbonus messi a disposizione di Civibank sono alcuni esempi di servizi a Valore Aggiunto (VAS) di CRIF, per consentire ai financial player di essere vicini a imprese e consumatori in questo delicato periodo storico. Tali servizi sono presenti in [CRIF Digital Next](#), l'infrastruttura completa di soluzioni a impatto ambientale e sociale per i servizi Green legati all'acquisto o alla riqualificazione energetica degli immobili” – spiega **Vito Antonio Furio**, Senior Director di CRIF. 🚀

NPL MANAGEMENT E GOVERNANCE DEI PROCESSI: Intesa Sanpaolo racconta i fattori di successo con CRIF



Marco Zamara, Responsabile Credit Analytics & Data, Direzione Centrale Governo del Credito, Area di Governo Chief Lending Officer, di Intesa Sanpaolo.

Marco Zamara, Responsabile Credit Analytics & Data, Direzione Centrale Governo del Credito, Area di Governo Chief Lending Officer, di Intesa Sanpaolo è intervenuto all'ultima edizione della [CRIF Digital Week](#). Intervistato da **Fabrizio Arboresi**, Senior Director di CRIF, Zamara ha illustrato come l'integrazione automatica di fonti informative esterne, ottenuta grazie a CRIF, abbia assicurato per Intesa Sanpaolo un miglioramento nel data quality e nella governance del credito NPL, anche in un'ottica di cessione.

INQUADRAMENTO DELL'AREA CREDIT ANALYTICS ALL'INTERNO DI INTESA SANPAOLO

L'area di **Credit Analysis** si occupa di reporting strategico e offre supporto gestionale alle strutture crediti. La struttura ha l'ownership funzionale delle procedure crediti, e

“ Con la digitalizzazione della Pubblica Amministrazione e grazie alla collaborazione con CRIF, tramite il progetto Legal Eye è stato possibile introdurre nei sistemi di monitoraggio della Banca anche elementi esogeni al patrimonio informativo del Gruppo ”
Marco Zamara



collaborando in modo sinergico con le altre strutture della direzione centrale governo del credito, fornisce supporto sia in termini di qualità del dato sia in termini di tecnologie evolutive a supporto dei processi. Intesa Sanpaolo ha portato avanti, in collaborazione con CRIF, **un importante progetto in tema di dati, metriche di valutazione, processi e governance che ha riguardato il mercato degli NPL**. “Il gruppo ISP ha investito tanto in questi ultimi anni sui dati e sulla capacità analitica a

supporto del credito. Sono stati fatti importanti investimenti sulla digitalizzazione, finalizzati all'ottenimento di base dati sempre più aggiornate, con una maggiore granularità e interrelazione tra le informazioni di portafoglio e le informazioni provenienti dalle strutture crediti.

Con la digitalizzazione della Pubblica Amministrazione e grazie alla collaborazione con CRIF, tramite il progetto [Legal Eye](#) è stato possibile introdurre nei sistemi di

monitoraggio della Banca anche elementi esogeni al patrimonio informativo del Gruppo (informazioni inerenti le procedure giudiziali, informazioni catastali inerenti i beni immobili, informazioni inerenti lo stato delle imprese, ecc.).

Questo ha permesso sia di supportare le attività di data quality sul portafoglio sofferenze a valutazione statistica sia di verificare l'effettiva consistenza dei beni, aggiornando e certificando in modo puntuale il valore del portafoglio NPL.

Grazie alla collaborazione con CRIF e all'introduzione del servizio Legal Eye abbiamo raggiunto vantaggi che hanno fatto la differenza per il progetto, soprattutto in termini di innovazione” – ha spiegato Zamara.

“I principali obiettivi raggiunti nel 2020” – continua Zamara – “hanno interessato l'affinamento del data quality inerente le informazioni connesse ai crediti NPL e il processo di certificazione dei valori contabili. Prossimamente l'intenzione della Banca è quella di estendere il perimetro anche al portafoglio degli Unlikely to Pay, oltre che a valutare l'utilizzo delle informazioni recuperate nell'attività di **Due Diligence dei portafogli in potenziale cessione**. Infatti, la possibilità di ottenere informazioni aggiornate e certificate (ottenute direttamente dalla fonte ufficiale – Ministero della Giustizia) permetterà di effettuare una reale analisi sulla consistenza effettiva del portafoglio Secured, fondamentale per una corretta valorizzazione di un portafoglio in cessione”.

“I principali obiettivi raggiunti nel 2020 hanno interessato l'affinamento del data quality inerente le informazioni connesse ai crediti NPL e il processo di certificazione dei valori contabili

Marco Zamara”

È stata ipotizzata, inoltre, l'introduzione del motore diagnostico Legal Eye all'interno dei nostri processi del credito, agendo direttamente sulle procedure, cioè attivando uno specifico sistema di alert sulla singola posizione che possa supportare il gestore nella gestione della stessa (powered by Legal Eye). La versione di Legal Eye adottata inizialmente puntava sostanzialmente ad analisi con una granularità su singolo cliente, mentre l'evoluzione portata a quattro mani al motore diagnostico, ha permesso di scendere a un livello di granularità ulteriore, consentendo di analizzare i dati di catasto a livello di singolo bene. Un vantaggio rilevante in quanto permette di raccogliere e analizzare, in modo industrializzato, **informazioni di alto valore aggiunto** che sono la chiave del successo dell'operazione anche in un'ottica di sostenibilità e potenziali sviluppi sinergici futuri. ➤

OSSERVATORIO CRIBIS CREDIT MANAGEMENT SUGLI NPE: una visione complessiva

LE PROCEDURE GIUDIZIALI SPIEGANO CIRCA IL 70% DEL TOTALE DEGLI INCASSI IN TERMINI DI VALORE SUGLI NPL.

Negli ultimi anni il tema dei Non Performing Exposure è stato assolutamente strategico per il settore bancario e, con estrema probabilità, continuerà a esserlo anche nei prossimi anni in funzione degli impatti causati dalla pandemia di Covid-19.

Con l'obiettivo di fornire una visione complessiva e costantemente aggiornata del mercato rispetto al rischio di credito e alla

dinamica delle procedure giudiziali, CRIBIS Credit Management – la società del Gruppo CRIF specializzata nella gestione in outsourcing dei processi di collection e di NPL management – ha lanciato nei mesi scorsi la prima edizione dell'**Osservatorio NPE**. In questo ambito, l'Osservatorio ha sviluppato un approfondimento strutturato sulle **procedure giudiziali, che oggi spiegano circa il 70% del totale degli incassi in termini di valore sugli NPL** e stanno beneficiando dei profondi e radicali cambiamenti nel nostro sistema giudiziario, iniziati nel 2014 con l'avvento del processo civile telematico e caratterizzato da un processo di digitalizzazione complessiva delle procedure, soprattutto nel periodo Covid-19.

LA GESTIONE GIUDIZIALE DEI CREDITI DETERIORATI

Relativamente alle **esecuzioni immobiliari**, nel periodo 2015-2019 è stata registrata una **variazione complessivamente negativa**, con la chiusura di circa 384.000 esecuzioni immobiliari a fronte di 305.000 procedure aperte.

Anche **la durata media complessiva risulta in lieve riduzione**, passando da 5 anni nel triennio 2015-2017 ai **4,76 anni dell'ultima rilevazione**, per effetto principalmente di un miglioramento delle performance nelle

regioni del Sud Italia, a fronte di durate sostanzialmente allineate in tutte le altre aree del Paese.

Malgrado questo miglioramento, **con una media pari a 5,87 anni la durata media delle procedure al Sud risulta quasi doppia rispetto al Nord Ovest e al Nord Est**, che nell'ultima rilevazione mostrano una media pari rispettivamente a 3,2 e a 3,8 anni.

La modalità di chiusura delle procedure mostra che **il 79% delle procedure monitorate negli ultimi 5 anni ha seguito un normale decorso** ma il 9% è stato chiuso per inefficacia e il 6% per via stragiudiziale.

Per altro la miglior performance, in termini di rapporto tra prezzo di aggiudicazione in asta e valore definito nella perizia redatta dal consulente tecnico d'ufficio (CTU), è quella ottenuta dagli immobili residenziali, rispetto a quanto realizzato da immobili commerciali e industriali, le cui performance risultano in netto peggioramento nel biennio 2018-2020. Su base geografica, invece, i dati migliori nel rapporto tra prezzi e valore CTU sono quelli rilevati nel Nord Est (per altro in ulteriore miglioramento nel biennio 2018-2020 rispetto al precedente), seguito dal Nord Ovest, con performance sostanzialmente stabili, e dal Centro, in peggioramento nell'ultimo biennio rispetto al precedente.



Torna all'indice



PER LE SOCIETÀ DI CAPITALI LE PROCEDURE CONCORDI DURANO IN MEDIA 11,6 ANNI.

Il **focus sulle procedure concorsuali** aperte negli ultimi 5 anni mostra come queste vadano pressoché a bilanciare quelle chiuse (rispettivamente pari a 69.000 e 72.000). Considerando il trend, questo risulta lievemente decrescente fino al 2019 per poi subire un **brusco calo nel 2020** in seguito ai provvedimenti straordinari presi dal Governo per far fronte alla situazione di emergenza derivante dalla diffusione del virus Covid-19. **L'area geografica dove le procedure hanno una durata più contenuta (circa 5 anni) sono Nord Ovest e Nord Est**, sostanzialmente allineati nel biennio 2018-2020; segue il Centro, con una durata media pari a 6 anni, in netto miglioramento nel 2018-2020 e in coda il Sud, con una durata media delle procedure pari a 6,61 anni, sostanzialmente stabile.

Lo spaccato per settori produttivi, invece, mostra che **la durata media più elevata delle procedure concorsuali si verifica nel settore manifatturiero (con circa 8,4 anni)**, mentre la

durata media più contenuta (pari a 3,4 anni) è associata alle procedure relative ad attività professionali, scientifiche e tecniche. Considerando la natura giuridica, la durata media più breve è associata alle società a responsabilità limitata, mentre **le procedure concorsuali più lunghe sono quelle che riguardano le società di capitali, con una media di 11,6 anni.**

Inoltre, l'analisi di CRIBIS Credit Management evidenzia un graduale **aumento della durata media delle procedure all'aumentare della dimensione della società**, con un rilevante incremento della durata per le società con un attivo superiore a 10 milioni di €.

GLI IMPATTI DELLA PANDEMIA

Infine, l'Osservatorio NPE ha preso in esame l'impatto della pandemia di Covid-19 su esecuzioni immobiliari e procedure concorsuali. Relativamente alle esecuzioni immobiliari, si è registrato un netto calo delle aste pubblicate

LA DURATA MEDIA DELLE ESECUZIONI IMMOBILIARI AL SUD MIGLIORA MA ANCORA RISULTA QUASI DOPPIA RISPETTO AL NORD OVEST E AL NORD EST.

nella fase caratterizzata dall'inizio del lockdown nazionale, seguito da un aumento tra luglio e settembre in conseguenza dell'allentamento delle misure restrittive durante i mesi estivi.

Per quanto riguarda i fallimenti, a partire da marzo il loro numero risulta nettamente inferiore (circa 1/3) rispetto agli stessi mesi degli anni precedenti.

L'ultima vista presentata da CRIBIS Credit Management è rappresentata da un'analisi sulla digitalizzazione dei processi all'interno dei principali 10 tribunali italiani e come questa sia stata o meno velocizzata dai provvedimenti adottati.

Quello che emerge è un'effettiva accelerata derivante anche dal lavoro da remoto (utilizzato dal 40% dei primi 10 tribunali italiani) e da una velocizzazione dei riparti, eseguiti per via telematica, indicata come modalità preferenziale da circa la metà del medesimo campione. 🏆

@contattaci

➔ scopri di più

NASCE CRIBIS ESG: la nuova soluzione per la sostenibilità aziendale

CRIBIS ESG È IL SERVIZIO CHE CONSENTE ALLE PMI DI FAR CONOSCERE AL MERCATO LA PROPRIA SENSIBILITÀ E IL RISPETTO VERSO LE TEMATICHE AMBIENTALI, SOCIALI E DI GOVERNANCE.

Negli ultimi anni è fortemente cresciuta l'attenzione verso un modo diverso, etico e sostenibile, di fare gli investimenti. Proprio quest'anno, inoltre, il Parlamento Europeo ha deciso che il Green Deal rappresenterà una bussola che orienterà le scelte di sviluppo mondiale. CRIBIS, società del Gruppo CRIF specializzata nelle informazioni commerciali su aziende italiane ed estere, da sempre attenta all'innovazione e alle nuove sfide rivolte al mondo impresa, è partner di tutte le aziende che vogliono investire sui principi

Environmental, Social e Governance e ha sviluppato **CRIBIS ESG**, il primo portale per le PMI e la sostenibilità.

CRIBIS ESG è il servizio che consente alle PMI di far conoscere al mercato la propria sensibilità e il rispetto verso le tematiche ambientali, sociali e di governance, permettendo alle filiere produttive di dotarsi di uno strumento che aiuta a sviluppare il livello di trasparenza tra gli operatori e ad aumentare l'appetibilità della filiera stessa verso istituti di credito e investitori.

CRIBIS ESG diventa ancora più importante in un momento così delicato come quello che stiamo vivendo dettato dalla nuova pandemia mondiale. In questo contesto, infatti, alle aziende è richiesto di cercare nuove opportunità commerciali e nuove risorse finanziarie. La sostenibilità ESG diventa, quindi, un fondamentale criterio di selezione dei fornitori per le aziende Capo filiera e un parametro per accedere a condizioni finanziarie migliori degli Istituti di credito e dei fondi pubblici. 🚀



CRIBIS ESG
SOSTENIBILITÀ AZIENDALE.



I Confidi maggiori considerano SEMPRE PIÙ STRATEGICO INVESTIRE IN PROGETTI FINTECH

IL 77% DEL CAMPIONE HA AVVIATO ALMENO DUE PROGETTI IN AMBITO FINTECH.

@contattaci

leggi tutto

CRIF ha condotto un'indagine, in collaborazione con il **Prof. Lorenzo Gai** dell'Università degli Studi di Firenze, su un campione rappresentativo di Confidi maggiori che detiene complessivamente uno stock pari a circa 4,8 miliardi di euro di garanzie alle PMI domestiche (dati al 31.12.2019). Obiettivo della survey è stato quello di verificare se i Confidi abbiano o meno percezione e consapevolezza dell'innovazione e delle nuove tecnologie in ambito finanziario come elementi in grado di incidere concretamente sul loro business e

valutare come tale variabile sia stata affrontata e gestita internamente dai Confidi, nel rapporto con i propri clienti e con le banche.

Nel corso dell'ultimo biennio, il posizionamento in ambito Fintech dei Confidi maggiori è risultato particolarmente sentito a livello strategico, in un contesto di forti cambiamenti sia delle tecnologie sia del business principale all'interno del comparto, che spinge sempre più i player verso una diversificazione delle attività. Infatti, **il 77% dei Confidi maggiori in Italia che hanno partecipato alla survey ha avviato almeno due progetti in ambito Fintech**, mentre solamente il 7,7% non si è ancora attivato.

Inoltre, sebbene lo stato di avanzamento di tali attività sia diversificato, una buona parte di esse risulta essere completata o in stato avanzato di completamento. Alla luce di questo, solo il 15,4% dei Confidi non prevede di avviare nuovi progetti Fintech nel prossimo futuro, mentre il restante 84,6% ha in programma di attivarne almeno uno.

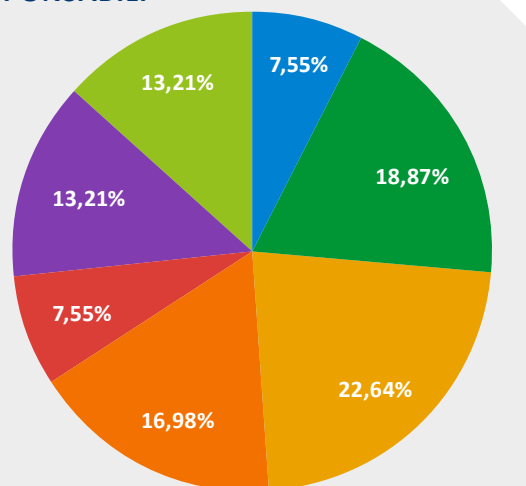
Lo studio ha inoltre messo in evidenza che i principali ambiti su cui si concentrano i progetti Fintech dei Confidi maggiori riguardano il business prevalente o direttamente ricollegabile ad esso, tra cui la gestione delle garanzie, la consulenza, il credito diretto e la valutazione del rischio. È interessante però notare che **quasi il 20% delle attività riguarda ambiti nuovi e ad**

alto contenuto innovativo, come crowdfunding, social lending, sistemi di pagamento e minibond.

Il 78% dei progetti avviati dai Confidi si rivolgono alle imprese clienti, mentre il 22% è dedicato alla relazione con le banche. Non risultano invece attivi progetti dedicati alla Pubblica Amministrazione. A livello tecnologico prevalgono **attività che puntano a digitalizzare il legame con tali segmenti attraverso la firma digitale (28,2% del totale), il cloud e l'API (entrambi al 20,5%).**

“I risultati di questa ricerca confermano che anche per i Confidi, così come per tutti gli operatori finanziari, il percorso verso un nuovo approccio al cliente è ormai tracciato e che innovazione e nuove tecnologie sono destinate a giocare un ruolo sempre più cruciale. Del resto, in uno scenario in cui gli investimenti nello sviluppo e implementazione di soluzioni Fintech hanno abbondantemente superato i 100 miliardi di dollari, è normale che anche i Confidi siano focalizzati su nuove soluzioni in grado di migliorare concretamente i processi verso i propri clienti finali così come verso le aziende di credito” – spiega **Vito Antonio Furio**, Director di CRIF 🏹

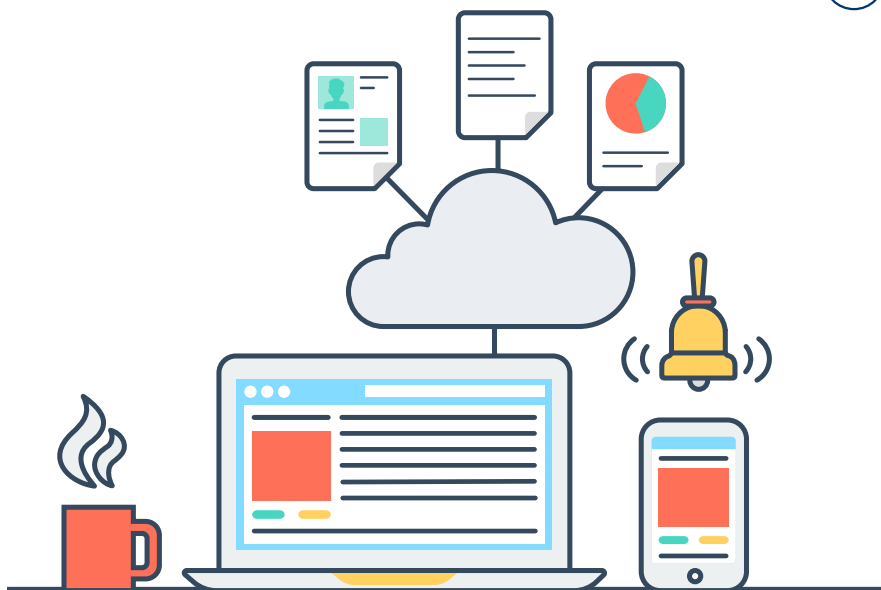
LE FUNZIONI INTERNE RESPONSABILI DEI PROGETTI FINTECH



Fonte: CRIF

LE RIPERCUSSIONI DEL COVID-19 sul sistema bancario italiano

La pandemia di Covid-19 è destinata a esercitare un impatto assai tangibile sugli aggravati patrimoniali determinati dal calendar provisioning, per effetto del prevedibile incremento dei nuovi crediti deteriorati e il rallentamento dei processi di recupero connesso al lockdown e al raffreddamento dell'attività economica. Infatti, l'emergenza Covid-19 ha inciso significativamente sul sistema bancario, richiedendo un rilevante

[@contattaci](#)[RICHIEDI IL PAPER COMPLETO](#)

sforzo nel servire l'economia reale e determinando riflessi non trascurabili sulla redditività.

Il nuovo scenario genera esigenze e priorità diverse dal passato, anche nel settore degli NPL, rendendo necessario rivedere i piani strategici, aggiornare le coperture e revisionare l'intera catena produttiva del recupero. In tale contesto, le misure messe in atto dal governo italiano e le linee guida emanate dagli organi di vigilanza europea sono state focalizzate sul contenimento del rischio di nuovi default, tramite incentivi all'adozione di moratorie o iniezioni di nuova finanza, limitatamente alla clientela classificata in bonis al verificarsi della crisi.

Di fronte allo scenario delineatosi, le autorità di vigilanza, i co-legislatori europei e naturalmente il governo nazionale hanno dato prova di prontezza nel mettere in campo tempestivamente una serie di strumenti utili e apprezzabili. La "cassetta degli attrezzi", tuttavia, non è completa. Colpisce, in particolare, la mancanza di pronunciamenti chiari, validi erga omnes, in relazione al pesante impatto che la pandemia è destinata a esercitare sulle prospettive di recupero dei crediti già classificati come deteriorati all'inizio del 2019. Se poi le autorità decidessero di agire con maggiore ambizione e coraggio, le stesse

LA PANDEMIA HA INCISO SIGNIFICATIVAMENTE SUL SISTEMA BANCARIO, RICHIEDENDO UN RILEVANTE SFORZO NEL SERVIRE L'ECONOMIA REALE E DETERMINANDO RIFLESSI NON TRASCURABILI SULLA REDDITIVITÀ.

tempistiche previste dal calendar provisioning potrebbero essere rivisitate, o quanto meno congelate per tener conto dei mesi "rubati" dal Covid-19 alle procedure (giudiziali ma anche stragiudiziali) di definizione dei contenziosi. L'attenzione a possibili ulteriori interventi normativi non deve ovviamente far dimenticare che la risposta alla crisi, così come la possibilità di governare gli impatti negativi del calendar provisioning, dipende saldamente anche dalla capacità di reazione e di innovazione delle banche. Il fatto che le percentuali di copertura minima delle perdite imposte dalla nuova normativa non siano compatibili con l'esperienza storica del nostro Paese rischia di risultare oggettivamente punitivo per i suoi intermediari. Tuttavia, ora che il calendar provisioning è nei fatti ed entra nella fase di piena implementazione, è inutile cullarsi in considerazioni consolatorie. 🏹

La pandemia fa crollare I FLUSSI DI CREDITO AL CONSUMO

LE EROGAZIONI
DI CREDITO AL
CONSUMO SONO
SCESE DEL -24,8%.

TORNA A CRESCERE
LA RISCHIOSITÀ
DEL COMPARTO

Secondo la [49^a edizione dell'Osservatorio sul Credito al Dettaglio](#) realizzato da Assofin, CRIF e Prometeia, nei primi nove mesi del 2020 la pandemia di Covid-19 ha provocato un brusco arresto del credito al consumo: **le erogazioni si sono ridotte di circa un quarto (-24,8%)** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nel terzo trimestre 2020 si registra, tuttavia, un parziale recupero, in linea con il graduale miglioramento degli indicatori macroeconomici durante i mesi estivi e con l'allentamento delle misure a contenimento della pandemia in atto. Nei primi nove mesi dell'anno crescono invece le erogazioni complessive di mutui immobiliari, trainate dal boom delle surroghe.

Anche se nei primi nove mesi del 2020 le erogazioni complessive di credito al consumo hanno registrato una forte contrazione, nel terzo trimestre dell'anno si osservano segnali di recupero, con crescita a doppia cifra per alcuni prodotti. In particolare, **i finanziamenti finalizzati destinati all'acquisto di auto e moto** sono cresciuti del **+16.3%** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Crescita positiva registrata grazie all'evasione degli ordini dei mesi precedenti e alla spinta fornita dagli incentivi e dalla maggiore necessità di mobilità individuale e sostenibile. Le erogazioni complessive del settore nei **primi nove mesi** chiudono, tuttavia, in negativo (**-18.3%**).



I **prestiti personali** risultano invece la forma tecnica che più ha risentito della crisi in atto e chiudono i primi 9 mesi del 2020 registrando un **-35.4%**, rimanendo in territorio negativo anche nel terzo trimestre del 2020 (-25%). L'ampliamento dell'offerta sui canali digitali non è riuscito a compensare le limitazioni alle aperture degli sportelli fisici delle banche e delle istituzioni finanziarie specializzate. Nei primi 9 mesi del 2020 le **erogazioni di mutui immobiliari** alle famiglie consumatrici crescono nel complesso del **+12.7%**. A trainare il comparto sono state le **surroghe**, che registrano un vero e proprio boom grazie a tassi di riferimento ancora estremamente vantaggiosi, che hanno indotto le famiglie in cerca di soluzioni più sostenibili a surrogare

anche mutui di recente stipula. Nel corso del 2020 la **rischiosità nel credito al dettaglio** ha invertito la tendenza evidenziata nelle più recenti rilevazioni ed è **tornata a crescere**, sotto la pressione dello shock economico e sanitario. Entrando nel dettaglio, per il credito al consumo a settembre 2020 il **tasso di default** (nella definizione a 90 past due) è **salito all'1.9%**, riflettendo la dinamica più accentuata dei prestiti personali. I prestiti finalizzati mostrano invece una certa stabilità. Per quanto riguarda i **mutui immobiliari**, dopo un lungo percorso di contenimento del rischio che ha portato gli indicatori sui livelli più bassi dell'ultimo decennio, si è registrata una inversione di tendenza che nel terzo trimestre 2020 colloca il **tasso di default all'1.4%**. ↗

[@contattaci](#)[+ richiedi
L'OSSERVATORIO](#)

Nel 2020 segnali contrastanti dalle RICHIESTE DI CREDITO

ATTEGGIAMENTO CAUTO DA PARTE DELLE FAMIGLIE

Da quanto emerge dall'aggiornamento annuale del [Barometro CRIF](#) (fonte EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF), rispetto all'anno precedente si segnala una contrazione del **-24,7% per le richieste di prestiti personali da parte delle famiglie e del -13,5% per i prestiti finalizzati** all'acquisto di beni e servizi. Come spesso accade nei momenti di incertezza, gli italiani hanno preferito adottare un

[@contattaci](#)[➔ scopri di più](#)

**GUARDA SINTESI ON AIR PER RIMANERE AGGIORNATO
SULLE ANALISI E TREND DI MERCATO**



atteggiamento complessivamente prudente ma sono stati i prestiti personali ad aver risentito maggiormente della crisi e a non aver ancora manifestato concreti segnali di recupero. I prestiti finalizzati, invece, sono ripartiti nel post-lockdown per poi bloccarsi nuovamente a partire da ottobre, con la seconda ondata di contagi.

In controtendenza, invece, le richieste di mutui immobiliari, che su base annua mostrano un incremento del **+2,8%** grazie a un vero e proprio **boom delle surroghe**, favorite da tassi di interesse estremamente appetibili che hanno stimolato le famiglie a rinegoziare anche contratti di recente stipula. Nel complesso, dopo una fase di sostanziale congelamento delle richieste coincisa con il lockdown della scorsa primavera, nel prosieguo dell'anno si è registrato un rapido recupero a partire da giugno, che è perdurato per 4 mesi fino a una nuova secca frenata nell'ultimo trimestre.

IMPRESE ALLA RICERCA DI LIQUIDITÀ

Al contrario delle famiglie, la diffusione della pandemia, con pesanti ripercussioni sulla normale operatività e sui flussi di cassa, ha stimolato le imprese a richiedere un maggior numero di finanziamenti rispetto all'anno precedente. Nello specifico, **l'incremento totale annuo rispetto al 2019 è stato pari a**

LA PANDEMIA HA INFLUENZATO LA PROPENSIONE DI FAMIGLIE E IMPRESE A RICHIEDERE UN FINANZIAMENTO PER SOSTENERE CONSUMI E PROGETTI DI INVESTIMENTO.

+24,5%, consolidando una dinamica positiva rafforzata nel corso del 2020 dopo che il primo trimestre si era aperto con un segno negativo (-14,7%). In termini assoluti, si tratta della migliore performance fatta registrare dal comparto negli ultimi 7 anni. D'altro canto, una recente ricerca di CRIF Ratings ha messo in evidenza come quasi la metà delle imprese italiane si sia trovata ad affrontare lo shock causato dall'emergenza sanitaria ed economica partendo da situazioni di liquidità già delicate. Nello specifico, il 38% delle aziende si caratterizzava per una disponibilità di cassa in grado di coprire meno del 50% dei debiti finanziari a breve termine in scadenza, cui si aggiunge un ulteriore 8% di imprese senza particolari margini di manovra. Peraltro, le imprese maggiormente in difficoltà risultano concentrate principalmente nei settori più ciclici ed esposti alle dinamiche dei consumi, che non a caso sono anche quelli più colpiti dalla pandemia. ➔

Senza ulteriori shock, nel 2021 SOLIDA CRESCITA PER IL CREDITO ALLE FAMIGLIE

LA PERFORMANCE PIÙ POSITIVA È ATTESA PER I PRESTITI FINALIZZATI FINO AI 5.000 EURO.

↓ richiedi la ricerca

Lo scoppio nei primi mesi del 2020 della pandemia ha avuto, tra i suoi tanti effetti, anche quello di scatenare un analogo e correlato fenomeno di fioritura di analisi degli impatti che il Coronavirus ha sui comportamenti sociali ed economici. Sono quindi molti gli studi che hanno analizzato le conseguenze su reddito, consumi, investimenti, risparmi. Un po' meno frequenti sono le indagini sulle richieste di finanziamenti, in particolare, da parte delle famiglie.

Potendo mettere a frutto le sinergie generate dalla possibilità di accedere alla più ampia e accurata mappatura sulla domanda di credito nonché del lavoro congiunto di statistici, econometrici ed economisti di CRIF e SDA Bocconi, è stato realizzato uno studio che ha caratteristiche del tutto particolari e originali. Nello specifico, è stato possibile costruire modelli in grado di misurare l'impatto diretto del Covid-19 sulla domanda di credito e di formulare previsioni sui prossimi mesi. Tali analisi dimostrano quanto in una era "data driven" la solidità delle informazioni analizzate sia fondamentale per elaborare stime in scenari anche disruptive, quale quello in cui viviamo da ormai un anno.

[Quella prodotta da CRIF e SDA Bocconi è un'analisi unica in Italia](#), in quanto la possibilità di basarsi sui dati relativi alle richieste di credito con una copertura totale del mercato e per una profondità di 5 anni ha permesso di utilizzare modelli statistici avanzati (ARIMA e ARIMAX) capaci di fornire ottime stime relativamente alla dinamica della domanda di credito. Inoltre, i modelli sono "guidati" sia dagli andamenti precedenti della domanda, sia dalla correlazione che questa ha con grandezze economiche quali PIL, tasso disoccupazione, andamento dei tassi di interesse e altre variabili.

L'ANDAMENTO DELLE RICHIESTE DI CREDITO DURANTE LA PRIMA FASE DELLA PANDEMIA

Oltre a rendere possibile misurare l'impatto diretto del Covid-19 nella "Prima fase", evidenziando come la domanda di credito sia arrivata a perdere in aprile una rilevante quota di volumi rispetto all'andamento che si sarebbe verificato se non vi fosse stata la pandemia, i modelli sviluppati hanno reso possibile quantificare gli scostamenti tra i valori della domanda di credito realmente registrati e quelli attesi. Ugualmente è stato possibile misurare l'effetto "rimbalzo" post lockdown: evidente a partire dal mese di giugno per alcune categorie di prodotti. In particolare, per i prestiti finalizzati di tutti gli importi i valori di giugno mostrano livelli reali di domanda superiori a quelli che si sarebbero verificati in assenza del Covid-19.

Nel quadro complessivo si notano alcune differenze:

- si riscontra una significativa variabilità della domanda tra un prodotto e l'altro: ad esempio, i prestiti finalizzati sotto i 5.000 Euro hanno subito un immediato e forte rallentamento nei mesi centrali del primo lockdown, con successivi tassi di crescita molto elevati nel mese di maggio.



PROSPETTIVE INCORAGGIANTI ANCHE PER I MUTUI, SEPPUR IN RALLENTAMENTO RISPETTO AL IV TRIMESTRE 2020.

- Al contrario, i prestiti personali hanno visto una diminuzione meno marcata ma al contempo tassi di crescita decisamente più contenuti durante la Fase 2 (post maggio 2020).
- I mutui ipotecari hanno mostrato un andamento differente rispetto agli altri prodotti analizzati: dopo un'iniziale flessione nel mese di marzo, la domanda è immediatamente tornata a salire già nel mese di aprile nelle regioni centrali, facendo registrare valori complessivi di credito superiori al mese precedente. Ciononostante, i modelli statistici suggeriscono come i mutui avrebbero potuto registrare livelli di domanda ancora più elevati sia a maggio sia a giugno in assenza del Covid-19.
- Non si registrano invece significative variazioni tra macro-regioni con riferimento allo stesso prodotto di credito.

CHE NE SARÀ DI NOI? LE INDICAZIONI PER IL PRIMO TRIMESTRE 2021

Il modello sviluppato da CRIF e SDA Bocconi ha consentito di produrre alcune stime, che naturalmente potranno essere smentite in peggio o in meglio.

Per costruire queste stime i modelli statistici costruiti nella Fase 1 sono stati alimentati con i valori dei regressori (PIL, livello dei tassi, indici di fiducia, tassi di disoccupazione ecc.) più recenti; questo ha portato alla definizione di uno scenario centrale/baseline rispetto al quale sono poi stati

DOMANDA Q1 2021 VS. Q1 2020 E Q4 2020 (STIMATA)

	Q1 2021 vs Q1 2020			Q1 2021 vs Q4 2020		
	Baseline	High	Low	Baseline	High	Low
Prestiti finalizzati sopra ai € 5.000	+32%	+47%	+16%	+8%	+13%	+2%
Prestiti finalizzati sotto ai € 5.000	+10%	+13%	+8%	-28%	-29%	-26%
Prestiti personali	+19%	+30%	+8%	+23%	+29%	+17%
Mutui ipotecari	+19%	+26%	+11%	-5.3%	-5.1%	-5.5%

Fonte: CRIF-SDA Bocconi

definite due diverse ipotesi, una più critica (Low), e una più favorevole (High) che tolgono/aggiungono al risultato una variazione in negativo/ in positivo pari all'incremento tendenziale negli anni della specifica categoria di credito. Ebbene, con tutti i caveat di cui sopra, per il primo trimestre 2021 i modelli forniscono questi risultati:

- Un andamento positivo del finalizzato superiore a 5.000 Euro sia rispetto al primo sia rispetto all'ultimo trimestre del 2020, rispetto al quale in particolare i valori mostrano un incremento in una forchetta tra il +2% e il +13% in tutti gli scenari, ovvero con variazioni positive anche in caso di contesto non favorevole (scenari "Low").
- Diverso è l'andamento del credito finalizzato inferiore a 5.000 Euro: mentre, anche qui in tutti gli scenari, l'andamento del primo trimestre 2021 è migliore di quello del 2020, nello specifico +10% nello scenario Baseline, +13% rispetto lo scenario High e +8% nello scenario Low, si nota un indebolimento della performance di questo comparto rispetto alle

positive ipotesi di chiusura dell'ultimo trimestre dell'anno con un decremento tra il -29% e il -26%.

- I prestiti personali, che sembravano non aver approfittato del rimbalzo della domanda di credito post fine lockdown, mostrano invece un recupero più lento ma più costante che accelera nell'ultimo trimestre 2020. Nello scenario baseline i risultati sono in crescita rispetto al pari periodo del 2019 e significativamente migliori rispetto al 2020, nello specifico +8% rispetto al primo trimestre 2020 e +17% rispetto al quarto trimestre 2020.
- I mutui nei primi mesi del 2021 performano meglio del pari periodo del 2020 con una variazione positiva tra il +11% e il +26%, anche se rallentano rispetto all'ultimo trimestre dell'anno corrente con un piccolo negativo nello scenario Low del -5%; tuttavia l'andamento dei mutui è stato comunque molto più positivo di quello degli altri prodotti anche per effetto delle straordinarie condizioni di tasso che hanno alimentato il mercato delle surroghe e delle rinegoziazioni. 🏠

@contattaci

↓ richiedi la ricerca

L'IMPATTO FINANZIARIO dell'emergenza Coronavirus sulle PMI italiane



Da una analisi condotta da [CRIF Ratings](#) sui bilanci di un campione rappresentativo di società di capitali italiane con un fatturato compreso tra 2 e 50 milioni di Euro, emerge un quadro segnato da profonde differenze in termini di profilo della liquidità e conseguente capacità di far fronte all'impatto sulle dinamiche finanziarie di shock improvvisi, quali quello causato dall'evolversi dell'emergenza legata alla diffusione del Coronavirus nonché nella seconda ondata di contagi.

Se da un lato le aziende del campione, nel complesso hanno storicamente presentato un ammontare cumulato di disponibilità liquide all'incirca corrispondente alle esigenze finanziarie dei successivi 12 mesi in termini di rimborso di debiti finanziari, all'interno dello stesso campione convivono situazioni radicalmente diverse, anche dal punto di vista settoriale e geografico.

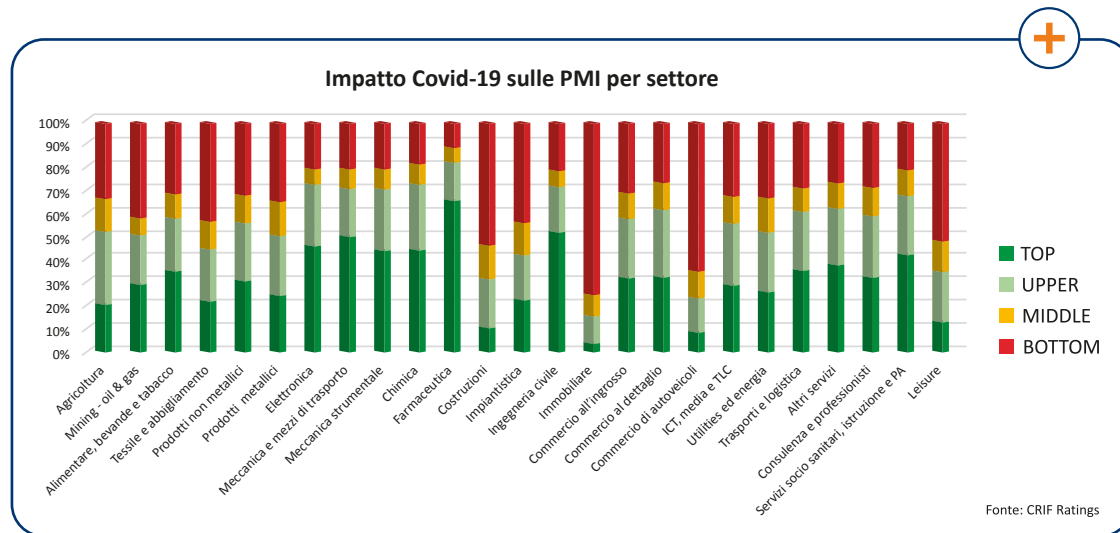
La maggioranza delle PMI esaminate (54% del campione) ha storicamente presentato livelli minimi o nulli di indebitamento finanziario o in alternativa presenta disponibilità di cassa pari o superiori al debito finanziario in scadenza nel corso dei successivi 12 mesi. All'estremo opposto, una componente non trascurabile del campione si è trovata ad affrontare l'attuale emergenza partendo da situazioni di liquidità già delicate a fine 2019. Infatti, il 38% circa del campione aveva disponibilità di cassa che copriva meno del 50% dei debiti finanziari a breve termine in scadenza, al quale si aggiunge un ulteriore 8% senza particolari margini di manovra, con una disponibilità di cassa che oscillava tra il 50% e il 100% dei debiti finanziari in scadenza a breve.

La generazione di flussi di cassa delle PMI italiane infatti ha risentito dello scenario di emergenza, con impatti negativi vicini alla

doppia cifra su fatturati e margini operativi per buona parte delle aziende del campione. Al tempo stesso, la gestione del capitale circolante non ha consentito ampi margini di manovra, comportando anzi ragionevolmente ulteriori assorbimenti di cassa connessi all'allungamento dei tempi di incasso dei crediti commerciali. Nello specifico, la principale leva di azione per massimizzare la capacità di generazione di cassa nel breve termine, specie per le aziende operanti in settori a elevata intensità di capitale, è stata legata al contenimento degli investimenti. Tuttavia senza riuscire a coprire per intero il richiamato fabbisogno.

L'analisi svolta evidenziava inoltre già a fine 2019 una più elevata concentrazione di imprese in situazioni di liquidità precarie o relativamente deboli nei settori tipicamente più ciclici e maggiormente esposti alle dinamiche dei consumi. Diversi di questi settori sono anche quelli risultati finanziariamente più colpiti dalla pandemia. In particolare nel settore del commercio di veicoli due imprese su 3 hanno approcciato l'emergenza con una situazione di limitata flessibilità finanziaria. A seguire, anche altri settori che hanno risentito dell'attuale contesto, quali il commercio all'ingrosso e la manifattura – specie per quanto riguarda prodotti metallici, non metallici e il segmento

[Torna all'indice](#)



GLI STRUMENTI DI MITIGAZIONE A SUPPORTO DELLE IMPRESE SARANNO UNA PANACEA SOLO NEL BREVE TERMINE.

CIRCA IL 40% DEL CAMPIONE DI PMI ANALIZZATO HA AFFRONTATO L'EMERGENZA PARTENDO DA SITUAZIONI DI ESIGENZE DI LIQUIDITÀ NON ADEGUATE.

del tessile e abbigliamento – presentavano una percentuale di aziende già senza particolari margini di flessibilità finanziaria intorno al 50%.

Diversamente, sotto il profilo geografico, non va tuttavia dimenticato come la dislocazione delle PMI italiane, come peraltro riflesso anche nel campione selezionato da CRIF Ratings, sia fortemente concentrata verso le regioni del Nord Italia, in particolare Lombardia (28% del campione), Veneto (13%) ed Emilia-Romagna (11%). Queste regioni infatti rappresentano oltre metà del fabbisogno finanziario stimato per l'intero campione. Non meno preoccupante è il dato relativo alle regioni del Sud Italia. Seppur rappresentino solo il 16,5% del campione e il fabbisogno di liquidità stimato è pari a più di EUR 5,5mld, ammontare comunque non di facile reperibilità nello scenario attuale.

Al fine di monitorare gli impatti economico finanziari della crisi Covid-19 sul mondo corporate coniugando una vista previsionale sulle grandezze di bilancio per il biennio 2020-

2021 alle evidenze osservate sul fronte delle dinamiche creditizie e commerciali mese per mese, CRIF ha avviato l'Osservatorio Pulse. Quest'ultimo prevede quattro cluster di settori ed imprese ad impatto Covid-19 crescente – TOP, UPPER, MIDDLE e BOTTOM – mostra per il campione esaminato come proprio in alcuni dei settori già finanziariamente fragili, vi sia ad oggi la più alta percentuale di aziende su cui l'impatto della crisi è stato particolarmente violento. Nel complesso, circa il 60% delle aziende fortemente colpite dalla pandemia (BOTTOM) partivano già da situazioni di liquidità precarie, combinazione di fattori che contribuisce pericolosamente a metterne a repentaglio la sopravvivenza.

Per fronteggiare l'impatto sull'economia reale derivante dall'emergenza sanitaria le istituzioni europee e nazionali hanno via via attivato nel corso del 2020 diversi strumenti di mitigazione a supporto della liquidità delle imprese per alleviare gli impatti dell'emergenza in corso. In particolare un ruolo chiave per la

sopravvivenza delle PMI italiane, che rappresentano oltre il 95% del nostro sistema produttivo, è giocato dai provvedimenti in tema di accesso alle moratorie sui finanziamenti in essere e all'ottenimento di nuove linee di credito beneficiando delle garanzie statali.

Dall'analisi svolta emerge che la percentuale di imprese del campione che hanno aderito allo strumento della moratoria risulta essere maggiore nel cluster BOTTOM (49%), il 30% in più rispetto alle aziende che ricadono nel cluster TOP.

Va però sottolineato come l'adesione a questo strumento, seppur abbia consentito di rinviare il pagamento della quota capitale dei debiti bancari in scadenza, rappresenti un fattore mitigante solo nel breve termine se non accompagnato da un'adeguata e attenta pianificazione e programmazione finanziaria di medio lungo termine, soprattutto nelle realtà che sono esposte ai comparti maggiormente ciclici e a potenziali shock della domanda finale. 🏹

[@contattaci](#)

[leggi tutto](#)

Nel primo semestre 2020 oltre 11.200 FRODI CREDITIZIE TRAMITE FURTO D'IDENTITÀ

**MALGRADO IL
LOCKDOWN,
IL DANNO STIMATO
SUPERA I 65 MLN DI €.**

**LE VITTIME SONO
PRINCIPALMENTE
UOMINI, UNDER 30
E RESIDENTI
IN CAMPANIA.**

Anche in un anno condizionato dalla pandemia, le frodi creditizie mediante furto di identità continuano ad avere un impatto non trascurabile sul credito alle famiglie. L'ultimo aggiornamento dell'[Osservatorio sulle Frodi Creditizie e i furti di identità realizzato da CRIF-MisterCredit](#) evidenzia infatti che, nel periodo di riferimento, **in Italia i casi rilevati siano stati oltre 11.200 per un danno stimato che supera i 65 milioni di Euro**, mentre l'importo medio della singola frode si è attestato a 5.792 €, in aumento del +24,2% rispetto a quello rilevato nei primi sei mesi del 2019.

LE PRINCIPALI CATEGORIE DI BENI ACQUISTATI CON UN FINANZIAMENTO FRAUDOLENTO

Tra le forme tecniche di credito in cui si registra il maggior numero di eventi fraudolenti spiccano i **prestiti finalizzati all'acquisto di beni e servizi che continuano a rappresentare la metà del totale.**

Al secondo posto per numerosità si trovano le frodi sulle carte di credito, che spiegano un quinto del totale delle frodi (precisamente il 20,4%), seguite da quelle legate ai prestiti personali, in aumento rispetto allo scorso anno, con una quota del 10,6%. Un vero e proprio boom ha interessato i finanziamenti fraudolenti tramite fidi di conto, che, anche se

rappresentano il 3,6% del totale delle frodi, risultano più che raddoppiati rispetto ai primi sei mesi del 2019.

IL PROFILO DELLE VITTIME

Dall'ultimo aggiornamento emerge che, ancora una volta, **la maggioranza delle vittime sono uomini (63,7% dei casi)**. Relativamente alla distribuzione per fascia di età, quella nella quale si rileva il maggior incremento percentuale delle frodi nel primo semestre 2020 è quella degli over 60 (+16,6%) seguita dai 51-60enni (+10,3%). In termini assoluti, tuttavia, la fascia più colpita resta quella dei giovani tra 18 e 30 anni, coinvolti in circa 1 caso di frode su 4.

COME VENGONO PERPETRATE E QUANDO VENGONO SCOPERTE LE FRODI CREDITIZIE?

Analizzando gli alert sui documenti identificativi segnalati sui servizi di prevenzione frodi gestiti da CRIF con anche la tramitazione delle banche dati SCIPAFI, emerge che **nel 79,5% dei casi i frodatori hanno utilizzato una carta di identità falsa o contraffatta**, nel 18,5% dei casi una patente e nell'1,9% un passaporto. "Nonostante il lockdown e le misure restrittive adottate abbiano portato a una

maggiore difficoltà ad effettuare frodi fisiche in banca e nei punti vendita, il fenomeno continua ad avere dimensioni preoccupanti. Nel primo semestre 2020 abbiamo infatti visto aumentare il traffico di dati personali scambiati online, che potranno essere utilizzati per compiere frodi nei prossimi mesi. Non dobbiamo quindi abbassare la guardia ed è indispensabile che i consumatori pongano la massima attenzione per proteggere adeguatamente la propria identità digitale, attivino sms di allerta per controllare le transazioni con le proprie carte di credito e sistemi che avvisano tempestivamente nel caso i dati personali vengano utilizzati per chiedere un finanziamento o stiano indebitamente circolando sul web" – commenta **Beatrice Rubini**, Direttore della linea Mister Credit di CRIF. 📩

SCOPRI L'INFOGRAFICA



Crescono del 26,6% I FURTI DI DATI PERSONALI SUL WEB

L'ITALIA È AL 6° POSTO ASSOLUTO TRA I PAESI MAGGIORMENTE COLPITI.

IL 73,2% DEGLI ACCOUNT RUBATI È LEGATO A SITI DI INTRATTENIMENTO, SEGUITI DAI SERVIZI FINANZIARI.

Le principali evidenze emerse dalla [prima edizione dell'Osservatorio Cyber](#) di CRIF mostrano come il periodo di pandemia non abbia fermato le attività criminali degli hacker, che anzi hanno con ogni probabilità trovato un maggior numero di occasioni, a causa di un più intenso uso del web durante i mesi di lockdown. Infatti, **i primi sei mesi del 2020 hanno fatto registrare un aumento del +26,6% degli utenti che hanno ricevuto un avviso di un attacco informatico ai danni dei loro dati personali, rispetto allo stesso periodo del 2019.**

I SOGGETTI MAGGIORMENTE ESPOSTI

Analizzando le caratteristiche degli utenti italiani allertati per un possibile furto di dati personali nel corso del primo semestre dell'anno, lo studio mette in evidenza come **le fasce di età maggiormente colpite siano quelle tra 31 a 40 anni e tra 41 a 50 anni**, con una quota di utenti allertati per fascia pari rispettivamente al 35,7% e al 33,5%, seguite da quella da 51 a 60 anni, con una quota del 30,2%.

LA TIPOLOGIA DEI DATI

Secondo quanto risulta dall'Osservatorio, inoltre, nel I semestre 2020 **i dati personali che prevalentemente circolano sul dark web, e pertanto sono più vulnerabili, risultano essere**

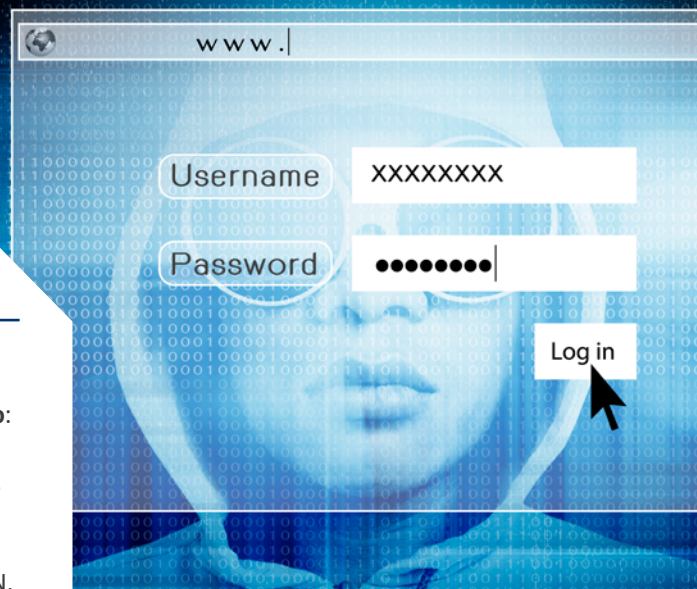
gli indirizzi email individuali o aziendali, le password, gli username e i numeri di telefono: questi preziosi dati di contatto potrebbero essere utilizzati per cercare di compiere truffe, ad esempio attraverso phishing o smishing. Non mancano però scambi di dati con una valenza finanziaria, come carte di credito e IBAN.

L'ANALISI DELLE PASSWORD PIÙ UTILIZZATE

L'indagine ha quindi effettuato un'analisi delle password rilevate sul dark web, come indicatore della vulnerabilità degli account a cui le stesse sono associate. **Al primo posto della top 10 delle password più utilizzate nel primo semestre 2020 si trova "123456"**, seguita da "123456789" e da "qwerty". Si tratta pertanto di combinazioni di numeri e lettere molto semplici, facilmente intercettabili da parte degli hacker.

I SITI DI GIOCHI E DI STREAMING PIÙ ESPOSTI

La maggior parte degli account sottratti nel primo semestre 2020 **(il 73,2%, per la precisione) si riferisce ai siti di intrattenimento, soprattutto di giochi online e di streaming.** Al secondo posto si piazzano quelli dei portali dedicati ai servizi



finanziari (in particolare **banking, piattaforme exchange di criptovalute o servizi di pagamento**), con una quota del 18,7% del totale. Quest'ultima tipologia risulta particolarmente pericolosa perché potrebbe comportare rilevanti perdite economiche per le vittime, così come nel caso degli account di e-commerce, nei quali si verifica il 6,5% dei furti. Infine, da un punto di vista più personale, ma non meno importante poiché coinvolge ormai la vita quotidiana di moltissime persone, l'1,6% dei furti rilevati è relativo agli account dei social media.

I PAESI PIÙ COLPITI

Scorrendo la classifica dei Paesi maggiormente colpiti dal fenomeno del **furto di email e password** online si osservano ai primi posti USA, Russia, Germania e Francia, seguiti dal Regno Unito e dall'Italia, **che occupa il sesto posto assoluto.** Completano la top 10 Polonia, Repubblica Ceca, Canada e Giappone. 🇯🇵



crif.it
sintesi@crif.com

