

# 61

# SINTESI

Pubblicazione di CRIF / primavera - estate 2022

## IN EVIDENZA

- / PNRR E IMPRESE ELEGGIBILI:  
LE OPPORTUNITÀ PER  
I PLAYER FINANZIARI >
- / UNIPOLSAI ASSICURAZIONI,  
DATI E CONOSCENZA  
AL CENTRO DELLE  
POLITICHE ESG >
- / IL PERCORSO DI  
TRASFORMAZIONE DI HSBC  
COME BANCA PER LE PMI >
- / CYBERSECURITY E PMI:  
STEP AMPLIA LA PROPRIA  
OFFERTA DI SERVIZI  
AI CLIENTI BUSINESS >
- / LA DIGITAL VALUATION:  
UNA RIVOLUZIONE  
PER LA VALUTAZIONE  
DEGLI IMMOBILI >
- / RITORNO AL RATING MCC:  
IMPATTI E OPPORTUNITÀ NEI  
FINANZIAMENTI ALLE PMI >



# INDICE COMPLETO

**03** | **PNRR e imprese eleggibili:**  
le opportunità  
per i player finanziari >

**10** | **Dati personali rubati  
sul web, in Italia un 2021**  
da record con +49% >

**16** | **Ritorno al rating MCC:**  
impatti e opportunità  
nei finanziamenti  
alle PMI >

**05** | **UnipolSai Assicurazioni,  
dati e conoscenza**  
al centro delle politiche  
ESG >

**11** | **Nasce BOOM,**  
il nuovo knowledge  
e innovation hub di CRIF >

**17** | **Mappa del credito 2021:**  
aumenta il ricorso  
al credito e migliora  
la sostenibilità del debito >

**07** | **Il percorso di trasformazione  
di HSBC come banca**  
per le piccole e medie  
imprese >

**13** | **La Digital Valuation:**  
una rivoluzione  
per la valutazione  
degli immobili >

**18** | **Crediti deteriorati  
nel 2021: rischio ai minimi**  
storici ma recupero  
giudiziale più lento >

**08** | **Cybersecurity e PMI:**  
**STEP** amplia la propria  
offerta di servizi ai clienti  
business >

**15** | **CRIF BPO al fianco  
degli istituti di credito**  
nella digital transformation  
dei processi del credito >



## SINTESI

Pubblicazione di CRIF  
numero 61 – primavera - estate 2022  
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](http://www.crif.it) | [sintesi@crif.com](mailto: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](mailto:consensoprivacy@crif.com)

## PNRR E IMPRESE ELEGGIBILI: le opportunità per i player finanziari

### TRANSIZIONE 4.0: IL PNRR ACCELERA LA SPINTA VERSO L'INNOVAZIONE E LA TRASFORMAZIONE DIGITALE.

In Italia lo scenario pandemico e geopolitico internazionale ha modificato e sta facendo evolvere la relazione Banca-Impresa. Come principali driver del PNRR, la rivoluzione digitale e la spinta all'innovazione, oltre che la trasformazione "green" e la transizione energetica, accelereranno questo percorso evolutivo. Il PNRR punta a coinvolgere le imprese con finanziamenti espressamente dedicati, garantendo l'accesso diretto a 27 linee di progetto che hanno a disposizione una dote finanziaria complessiva prevista dal Piano di oltre 191,5 miliardi di Euro incardinate sui seguenti assi strategici: digitalizzazione e innovazione, transizione ecologica e inclusione sociale. Attualmente si presenta il bando dei finanziamenti agevolati per i processi di internazionalizzazione e di transizione digitale ed ecologica delle PMI (1,95 miliardi di Euro) e altri investimenti saranno rilasciati nei prossimi mesi. Questo contesto apre importanti opportunità di business per i player finanziari che, da un lato, possono giocare un ruolo di advisory verso le imprese facendo conoscere i bandi e le agevolazioni di finanza aperti sul territorio, e dall'altro, possono selezionare e accompagnare le imprese - in portafoglio o prospect - più virtuose e in linea con i singoli capitoli di investimento definiti dal Piano e con le proprie politiche di sviluppo, dotandosi di un mix di nuove competenze e analytics "ready to use".

### LE EVIDENZE DI UN'ANALISI DI MARKETING INTELLIGENCE

Per quanto riguarda **innovazione e rivoluzione digitale**, tra i temi di maggiore interesse per il sistema produttivo spiccano i fondi dedicati alla Transizione 4.0, alle Reti Ultra Veloci (banda larga e 5G), alle Tecnologie Satellitari e all'Economia Spaziale e, infine, alle Politiche Industriali di Filiera e Internazionalizzazione. Per avere una visione chiara del mercato PMI in Italia e per indirizzare le banche sulle imprese potenzialmente target di campagne di sviluppo commerciale pro-PNRR, CRIF ha analizzato la totalità di **5.187.697 imprese attive** sul territorio italiano, mediante l'applicazione di una suite di **indicatori PNRR-Index** di nuova generazione. Facendo leva sui dati dell'ecosistema CRIF e gli analytics della piattaforma di marketing intelligence Margò, tali indicatori valutano l'eleggibilità delle imprese per i singoli investimenti. Si tratta di indicatori sintetici, AI based, che consentono la verifica real-time dell'"appeal" dell'impresa per i fondi del Piano.

Relativamente alla **Transizione 4.0**, le principali componenti considerate dal PNRR-Index comprendono il livello di innovazione, internazionalizzazione, la digital attitude e l'identificazione automatica (mediante text mining e web scraping) delle imprese con caratteristiche comuni a quelle vincitrici del

bando "Industria 4.0" (2017). Il 95,8% delle imprese risulta eleggibile per la Transizione 4.0; d'altronde si tratta di uno degli investimenti a cui sono destinate maggiori risorse e con criteri di eleggibilità necessariamente più inclusivi. L'analisi approfondita con il PNRR-Index di CRIF evidenzia che **81.187 imprese** risultano **fortemente in linea** per l'eleggibilità di questo investimento del PNRR. Il 71,1% di esse si colloca nelle regioni del Nord (Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte), il 57,7% opera nelle attività manifatturiere mentre il 90,5% ha medie-piccole dimensioni.





L'investimento riguardante le **Politiche Industriali di Filiera e Internazionalizzazione** merita un approfondimento specifico di carattere geografico, in quanto presenta un focus (non esclusivo) sulle imprese del Mezzogiorno. Applicando il PNRR-Index, l'8,6% delle imprese in linea con le caratteristiche richieste dall'investimento si colloca in Puglia, Campania e Lazio. Inoltre, il 77,7% delle stesse imprese svolge attività manifatturiere e, da un punto di vista dimensionale, il 60,7% ha meno di 57 dipendenti.

Complessivamente in Italia sono presenti 1158 imprese particolarmente allineate con l'investimento dedicato alle **Tecnologie Satellitari e all'Economia Spaziale**. Il 68% di esse si colloca tra Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna e Piemonte. Inoltre, l'82,9% appartiene all'area delle attività manifatturiere e la quasi totalità (85,1%) conta meno di 156 dipendenti.

@contattaci

## CRIF HA ANALIZZATO CIRCA 5,2 MILIONI DI IMPRESE ATTIVE, CON INDICATORI "PNRR-INDEX" PER VALUTARE L'ELEGGIBILITÀ DELLE IMPRESE PER I SINGOLI INVESTIMENTI.

Infine, relativamente alle **Reti Ultra Veloci**, sono presenti 6.405 imprese particolarmente allineate con l'investimento dedicato. Il 40,9% si colloca al Nord (Lombardia, Emilia-Romagna e Piemonte) e il 13,1% nel Lazio. L'83,3% appartiene alle attività manifatturiere (48,8%) e costruzioni (34,6%) e il 72,9% ha meno di 17 dipendenti.

### PNRR: QUALE RUOLO PER I PLAYER FINANZIARI?

I player finanziari hanno la grande opportunità di giocare un ruolo centrale nel contribuire alla messa a terra del Piano. Un'ulteriore analisi originale ha visto l'applicazione del PNRR-Index di CRIF su **un portafoglio campione di circa 170.000 imprese clienti di una banca nazionale media**, finalizzato all'individuazione delle imprese eleggibili secondo 26 investimenti "prioritari" delle Missioni PNRR n.1 e 2 per un valore totale di quasi 65 miliardi di Euro. È emerso come l'88,4% risultasse eleggibile secondo almeno uno degli investimenti e, più in particolare, ha individuato circa 11.000 imprese best (6,5%), ossia con score 1 del PNRR-Index, per almeno un bando e 2.400 imprese (1,4%) con score 1 per due o più bandi.

Il PNRR è appena al via, tuttavia i player finanziari non devono farsi trovare impreparati giocando fin da subito un ruolo attivo nella traduzione operativa del Piano. Per supportarli,

CRIF mette a disposizione il **PNRR Journey**, una piattaforma unica e distintiva di dati, analytics e tool digitali per l'individuazione delle imprese in linea con i requisiti di accesso ai bandi previsti. Inoltre, grazie a un accordo con Credit Data Research, servizi di advisory e formazione permettono di accompagnare le imprese – anche tramite la banca – all'ottenimento dei fondi previsti, supportandole concretamente nella predisposizione di tutta la documentazione necessaria, in fase di richiesta e di monitoraggio. ➔

Scopri anche l'analisi CRIF su PNRR e 'Parco Agrisolare' >



## UNIPOLSAI ASSICURAZIONI, DATI E CONOSCENZA al centro delle politiche ESG



Giulia Balugani,  
Sustainability Manager di  
UnipolSai Assicurazioni.

**L'IMPEGNO DI UNIPOLSAI ASSICURAZIONI E CRIF PER LA CRESCITA SOSTENIBILE PASSA ATTRAVERSO LA RACCOLTA E L'ANALISI DEI DATI SULLE PERFORMANCE ESG CON SOLUZIONI INNOVATIVE.**

La sostenibilità è un tema ormai imprescindibile in ogni ambito della società e delle filiere economiche – come osservato dall'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile definita dalle Nazioni Unite – con obiettivi di eccezionale portata, come il contrasto ai cambiamenti climatici. In questa sfida planetaria, le compagnie di assicurazione, coerentemente con la loro mission di gestori del rischio, sono chiamate a dare un contributo fondamentale.

Su questo fronte l'impegno del Gruppo Unipol è consolidato già da diversi anni, partendo dalla rendicontazione, dall'educazione finanziaria, dalla definizione di prodotti a supporto della transizione green, fino all'applicazione concreta delle politiche di sostenibilità che rappresentano il cuore del presidio degli aspetti ambientali, sociali e di governo societario (o ESG - Environmental,

Social and Governance).

Per le compagnie assicurative il compito primario è integrare le istanze ESG nella capacità di individuare, valutare e gestire i rischi. Il presidio di questi fattori è una pratica già diffusa tra i migliori operatori del settore e costituisce un elemento chiave per creare un valore sostenibile nel tempo.

“UnipolSai ha declinato la sua governance ESG in tutte le fasi del processo di creazione del valore. Per quanto riguarda l'underwriting ha adottato uno specifico score ESG che, per usare una metafora, rappresenta un termometro molto affidabile sulla possibile presenza di rischi ESG in un'impresa della quale si sta valutando l'assunzione. La Compagnia, di conseguenza, definisce le azioni da compiere in relazione a tale indicatore, stabilendo quando è possibile procedere e quando invece è necessario approfondire oppure bloccare determinate trattative commerciali” – spiega **Giulia Balugani**, Sustainability Manager di UnipolSai Assicurazioni.

### **BUSINESS SOSTENIBILI: L'IMPORTANZA DELLE SOLUZIONI DATA-DRIVEN**

La normativa europea, d'altra parte, sta affrontando in maniera decisa i temi della sostenibilità: il quadro regolamentare è in continua evoluzione, ma già ha iniziato a rivoluzionare il modus operandi del settore



assicurativo, oltre a introdurre nuove logiche e metriche di rendicontazione. Il presupposto fondamentale per muoversi con successo in questo nuovo contesto è di disporre di informazioni complete, omogenee e dettagliate, da tradurre in score e metriche ESG sintetiche e facilmente integrabili nei processi operativi. L'innovazione normativa richiede infatti un salto di qualità nella raccolta, aggregazione, comunicazione e analisi dei dati sulle performance ESG, con un impegno intenso e costante. UnipolSai ha posto al centro della sua strategia ESG l'utilizzo evoluto delle informazioni sulle imprese. “Costruire modelli di valutazione basati sui dati, rafforzati dalle nostre competenze in termini di sostenibilità e di gestione del rischio, per

creare valore condiviso: è questo l'approccio che abbiamo già cominciato ad adottare e che continueremo ad applicare" – precisa Balugani. Per il settore assicurativo del resto l'impiego e la valorizzazione dei dati è da sempre un'attività centrale. UnipolSai, in partnership con CRIF, ha così potuto costruire modelli, rating e KPIs ESG facendo leva su un patrimonio informativo di Compagnia ricco ed esteso, seguendo un approccio data driven che acquista particolare importanza in ragione della composizione del portafoglio della compagnia nel segmento imprese, caratterizzata da una forte presenza di PMI. Anche CRIF crede fortemente che alla base della costruzione dei business del futuro debbano esserci la cultura della sostenibilità e la consapevolezza dell'importanza che rivestono i [temi ESG](#), abbinando a queste un concreto supporto di soluzioni data-driven. "Le compagnie assicurative sono chiamate a evolvere integrando i fattori ESG all'interno del loro modello di business. In questo percorso

“**Costruire modelli di valutazione basati sui dati, rafforzati dalle nostre competenze in termini di sostenibilità e di gestione del rischio, per creare valore condiviso: è questo l'approccio che abbiamo già cominciato ad adottare e che continueremo ad applicare**”  
Giulia Balugani,  
Sustainability Manager di UnipolSai Assicurazioni.



il punto di partenza è poter disporre di dati e analytics ESG di qualità; le compagnie che sapranno valorizzare al meglio e per prime le istanze ESG saranno in grado di acquisire un vantaggio competitivo con un'offerta di prodotti in linea con il nuovo contesto di mercato, i requisiti normativi e le aspettative sempre più green della clientela" – **Filippo Sirotti** – Senior Director Business Offering Development Insurance Market di CRIF.

In estrema sintesi, **il presidio e la valorizzazione dei dati sono il presupposto fondamentale per la concreta applicazione delle politiche di sostenibilità nel settore assicurativo.**

UnipolSai e CRIF condividono questa visione della centralità del dato, che è uno dei driver più importanti per la creazione di valore sostenibile nel presente e nel futuro. Valore condiviso fra la compagnia assicurativa, i suoi clienti e la comunità nel suo complesso. 

## TECNOLOGIE INNOVATIVE PER GESTIRE LE INFORMAZIONI

CRIF da diversi anni ha instaurato solide partnership con istituzioni europee e partner nazionali che si impegnano nella creazione di modelli economici sostenibili. Attraverso una costante attività di ricerca e sviluppo di prodotti e servizi sulla sostenibilità, il team di CRIF può supportare le compagnie di assicurazioni nella transizione verso business sostenibili con tre importanti leve di innovazione:

- **Ecosistema di dati e analytics ESG**, per "connettere" le diverse attività e settori economici indicati dalle normative (la tassonomia EU) secondo i loro attributi ESG e sintetizzando il livello di adeguatezza di ogni singola impresa sui fattori di Environmental, Social e Governance.
- **Questionari Qualitativi**, che integrano la valutazione quantitativa e statistica; su questo fronte CRIF mette a disposizione [Synesgy](#), una piattaforma sviluppata a livello globale e partner dell'iniziativa TransArEEnS. Quest'ultimo è il progetto finanziato dalla Commissione europea e coordinato dall'Università Ca' Foscari di Venezia per raccogliere informazioni sull'efficientamento energetico e le performance ESG.
- **ESG Platform**, piattaforma di dati, analytics, che integra i diversi fattori ESG e di scenario (per esempio sul cambiamento climatico) in modelli predittivi di rischio e in dashboard di monitoring e reporting ESG.

## IL PERCORSO DI TRASFORMAZIONE DI HSBC come banca per le piccole e medie imprese

HSBC ha sviluppato con [Strands](#) – società del Gruppo CRIF specializzata in soluzioni avanzate di digital banking – la piattaforma di [Business Financial Management \(BFM\) Kinetic](#).

La piattaforma di gestione finanziaria aziendale di HSBC adotta tecniche di machine learning e consente alle PMI nel Regno Unito di gestire efficacemente le proprie finanze.

Prima di creare la sua nuova piattaforma di gestione finanziaria aziendale, HSBC ha intervistato 3.000 imprese nella consapevolezza che la piattaforma dovesse rispondere alle esigenze del cliente e offrire un reale valore. In questa fase di analisi, HSBC aveva rilevato

[@contattaci](#)

### VIDEO



“**In collaborazione con Strands abbiamo sviluppato un motore di categorizzazione di alto livello all'interno di HSBC che è allineato all'ufficio delle imposte del Regno Unito.**”

**Erdi A. Karaca,**  
HSBC Kinetic's Head of Banking  
and Beyond Banking.

che il 70% dei suoi clienti PMI gestiva le proprie finanze manualmente attraverso fogli di calcolo Excel, con il supporto di contabili e commercialisti. Avendo accesso a tutte le transazioni in entrata e in uscita dei propri clienti, la banca si è resa conto di avere un'enorme opportunità, ovvero sfruttare le proprie conoscenze e dati e diventare per loro un vero e proprio consulente finanziario di fiducia. Tuttavia, per farlo, HSBC aveva bisogno di raccogliere tutti i dati finanziari delle imprese clienti in un unico ambiente.

La solida partnership che si è venuta a creare

tra HSBC e Strands ha permesso di convogliare i dati contabili esterni in Kinetic, quale unica applicazione digitale di gestione finanziaria al servizio delle piccole e medie imprese. Con Kinetic, HSBC ha costruito una customer experience in un ambiente di sviluppo agile, in cloud, con una app digitale di onboarding automatizzato e una gamma di strumenti di budgeting, cashflow management, gestione degli sconfini di conto corrente e carte per ottimizzare la gestione finanziaria.

“In collaborazione con Strands abbiamo sviluppato un motore di categorizzazione di alto livello all'interno di HSBC che è allineato all'ufficio delle imposte del Regno Unito” – commenta **Erdi A. Karaca**, HSBC Kinetic's Head of Banking and Beyond Banking. Grazie a questo potente motore di categorizzazione delle transazioni, ogni mese la banca fa risparmiare ai propri clienti diversi giorni di lavoro che prima erano dedicati a riconciliare manualmente la categoria di spesa e le fatture. I clienti hanno in questo modo una visione più chiara dei flussi e viste mensili sulle variazioni che avvengono nelle varie categorie di spesa. 🏹

**LA SOLIDA PARTNERSHIP CHE SI È VENUTA A CREARE TRA HSBC E STRANDS HA PERMESSO DI CONVOGLIARE I DATI CONTABILI ESTERNI IN KINETIC, QUALE UNICA APPLICAZIONE DIGITALE DI GESTIONE FINANZIARIA AL SERVIZIO DELLE PMI.**

## CYBERSECURITY E PMI: STEP amplia la propria offerta di servizi ai clienti business



Andrea Bertini, Co-Founder  
e Country Manager Italy  
di STEP 4 Business

Negli ultimi anni abbiamo assistito a una evoluzione dell'e-commerce, una realtà ormai imprescindibile per le imprese italiane in una logica di marketplace, che si sta rafforzando sempre di più. Secondo uno studio di Netcomm, nel 2019 i **marketplace generavano già oltre 8 miliardi di euro di fatturato**, occupando più di 16mila persone in Italia. Il loro fatturato registra un trend in forte crescita, tanto che nel 2020 è aumentato di un ulteriore **+81%**, dopo aver registrato una crescita media del **+26%** dal 2015

**STEP SCEGLIE CRIF  
COME PARTNER PER  
SUPPORTARE LE IMPRESE  
NELLA PROTEZIONE  
CONTRO IL CYBER RISK.**

al 2019. Da segnalare inoltre che, in termini di occupazione, il comparto dei marketplace è cresciuto del **+21%** medio annuo.

Inoltre, nel **contesto BTB** le piattaforme di marketplace sono utilizzate dal **77% delle aziende italiane per comprare**, e dal **31% delle aziende per vendere** prodotti.

Una fintech che applica il modello delle piattaforme elettroniche ai servizi digitali per le PMI è **Azimut Marketplace**: una nuova realtà nata dalla collaborazione tra **Azimut**, operatore indipendente nel risparmio gestito in Europa, e **STEP**, operatore internazionale nel campo dei servizi digitali alle imprese. Grazie a questa cooperazione, per le piccole e medie imprese italiane è ora possibile accedere da un'unica piattaforma a una serie di servizi digitali, sfruttando le potenzialità della direttiva PSD2 e dell'open banking, e altri servizi di natura finanziaria.

In questo contesto, **STEP ha scelto CRIF come partner strategico**, per una collaborazione che si sviluppa su più fronti: oltre al digital onboarding e al Business Financial Management (BFM), ora si è allargata anche a **SICURNET BUSINESS**, la soluzione di CRIF per la gestione e la prevenzione del rischio cyber dedicata alle PMI.

La digitalizzazione, infatti, aumenta le opportunità di business per le PMI che trovano nel digitale nuove opportunità di crescita ma, al tempo stesso, le espone a nuovi rischi, chiamandole ad aumentare i livelli di sicurezza



VIDEO



“ Per supportare al meglio le nostre imprese clienti e metterle in sicurezza abbiamo scelto SICURNET BUSINESS di CRIF, un servizio innovativo e specifico per affrontare il rischio cyber.

Andrea Bertini,  
Co-Founder e Country  
Manager Italy di STEP 4 Business.

informatica per evitare attacchi fraudolenti. Secondo l'ultimo Rapporto Clusit, nel 2021 si registra il **record negativo degli attacchi informatici**, con un aumento del numero di **attacchi gravi** per anno del **+32%** nel quadriennio 2018-2021. Inoltre, il **rischio cyber** risulta tra i rischi maggiormente temuti dal 44% delle aziende, collocandosi al primo posto nella classifica stilata dall'Allianz Risk Barometer 2022. Tra le evidenze dell'Osservatorio Cyber realizzato da CRIF, emerge che email e password sono i dati più vulnerabili, con gli account aziendali che rappresentano il 22% degli account che circolano sul dark web. “Nei prossimi anni si prevede che la crescita della digitalizzazione moltiplicherà i rischi cyber

per le aziende italiane. Pertanto, per supportare al meglio le nostre imprese clienti e metterle in sicurezza abbiamo scelto SICURNET BUSINESS di CRIF, un servizio innovativo e specifico per affrontare il rischio cyber attraverso una esperienza digitale, semplice e trasparente, in linea con la nostra filosofia aziendale” – commenta **Andrea Bertini**, Co-Founder e Country Manager Italy di STEP 4 Business.

Il progetto si è articolato in diverse fasi: per ottimizzare il **customer journey** del cliente, il servizio è stato pienamente integrato nella piattaforma di STEP, grazie alle API. Inoltre, l'esperienza del cliente è full-digital sia in fase di acquisto, sia di fruizione del

servizio, che prevede l'accesso all'area riservata di SICURNET BUSINESS tramite SSO (Single Sign On).

“SICURNET BUSINESS è uno dei servizi a valore aggiunto disponibili tramite [CRIF Digital](#), 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. Siamo lieti della partnership con STEP 4 Business e di far parte dell'ecosistema fintech di Azimut Marketplace, mettendo a disposizione le nostre avanzate soluzioni digitali per le PMI” – commenta **Gaia Cioci**, Senior Director di CRIF. 🏹

## DATI PERSONALI RUBATI SUL WEB, in Italia un 2021 da record con +49%

Le attività degli hacker hanno avuto una grande intensità nel 2021, anno in cui sono cresciuti del +48,7% gli utenti italiani che hanno ricevuto un avviso di un attacco informatico ai danni dei propri dati personali. In particolare, il dato si riferisce agli alert relativi a informazioni ritrovate sul dark web. Complessivamente il numero degli alert riferiti a dati rilevati sul dark web è stato di 1,8 milioni nel 2021, in crescita del +57,9% rispetto al 2020. Quelli inviati con riferimento a segnalazioni sull'open web sono stati oltre 150.000, +16,4% rispetto al 2020.

### COSA CIRCOLA SUL DARK WEB

Le informazioni rubate possono essere utilizzate per diversi scopi, ad esempio per entrare negli account delle vittime, utilizzare servizi in modo abusivo, oppure estorcere o rubare denaro. Secondo quanto risulta dall'Osservatorio Cyber di CRIF, i dati personali degli utenti italiani che prevalentemente circolano sul dark web risultano essere le credenziali email, in secondo luogo il numero di telefono. Questi preziosi dati potrebbero essere utilizzati per cercare di compiere truffe, ad esempio attraverso *phishing* o *smishing*. Inoltre, da segnalare come i codici fiscali rilevati sul dark web siano cresciuti del +51% nell'ultimo anno di osservazione. Secondo l'Osservatorio risulta che quasi sempre le email sono associate a una password (nel 94,7% dei casi); spesso le password sono

combinazioni di numeri e lettere anche molto semplici per cui è molto facile per gli hacker riuscire a scoprirle. Se quelli ritrovati sul dark web sono per la maggior parte account email personali, si nota però una certa accelerazione sul fronte delle violazioni sugli account business, che arrivano a rappresentare il 22,0% del totale.

### GLI ACCOUNT COMPROMESSI

Nel 2021 va segnalato il proliferare di scambi sul dark web di credenziali di account compromessi, dati estremamente preziosi per gli hacker. Nel complesso, gli account legati ai siti di intrattenimento restano quelli maggiormente esposti alla sottrazione di dati personali, con il 48,6% dei casi totali. Al secondo posto, si trova il furto degli account di forum e siti web (22,9%). Seguono i servizi streaming, con il 15,5% degli account rilevati, e gli account di social media (11,4% dei casi).

### L'ITALIA TRA 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, Francia e Germania, seguiti dal Regno Unito e dall'Italia, che occupa il 6° posto assoluto, come già nell'anno precedente. Completano la top 10 Polonia, Brasile, India e Giappone. Un'altra area di indagine dell'Osservatorio Cyber è quella dedicata alla classifica dei Paesi



OSSERVATORIO CYBER CRIF  
ANNO 2021



RECORD DI DATI PERSONALI  
RUBATI SUL WEB

QUASI 2 MILIONI GLI ALERT CYBER DI CRIF



+ 48,7% utenti allertati  
per attacco informatico ai danni  
dei loro dati personali  
2021 vs 2020

maggiormente soggetti a scambio di dati illeciti di carte di credito. Questa graduatoria è guidata dagli USA, seguiti da India e Messico, con l'Italia che occupa la 10° posizione assoluta.

### IL PROFILO DEI SOGGETTI ALLERTATI

In Italia la fascia di popolazione maggiormente colpita è quella di età compresa tra 41 e 50 anni (con il 26,4% del totale) seguita dai 51-60enni (25,6%) e dagli over 60 anni (24,8%). Gli uomini rappresentano la maggioranza degli utenti allertati (nel 63,8% dei casi). "Cosa fare, quindi, per proteggere adeguatamente i nostri dati personali? Innanzi tutto è opportuno verificare le comunicazioni che riceviamo ogni giorno prima di cliccare, e prestare molta attenzione prima di inserire dati riservati e credenziali per accedere a servizi online. Un'ulteriore opportunità è rappresentata dai servizi di monitoraggio, che offrono un migliore controllo sull'esposizione dei nostri dati sul web e rilevano l'indebita circolazione di codici e password" – commenta **Beatrice Rubini**, Executive Director di CRIF. 🗨️

## NASCE BOOM, il nuovo knowledge e innovation hub di CRIF



**IL NUOVO POLO SARÀ DEDICATO ALL'EDUCATION, ALLA FORMAZIONE E ALL'INNOVAZIONE SU TEMI DI SVILUPPO TECNOLOGICO E DI BUSINESS.**

CRIF ha lanciato **BOOM**, il nuovo knowledge e innovation hub di CRIF che promuove iniziative e percorsi di formazione dedicati a studenti di ogni grado scolastico, professionisti, imprenditori, startupper, executive e corporate. BOOM sarà un luogo fisico e digitale dove formazione, innovazione, imprenditoria si incontrano e si contaminano per generare nuove opportunità di crescita e favorire uno scambio continuo di know-how. Nello specifico, il progetto di BOOM è partito con i primi laboratori e workshop online ma con l'inaugurazione, programmata negli ultimi mesi

dell'anno, del nuovo spazio di Osteria Grande alle porte di Bologna si aprirà poi rapidamente a collaborazioni nazionali e internazionali unendo risorse e competenze di diversi settori con l'obiettivo di diventare un polo di riferimento per l'innovazione a livello nazionale e non solo. Il nuovo centro della conoscenza, progettato all'insegna della sostenibilità, della flessibilità e della fruibilità degli spazi interni ed esterni, verrà realizzato da CRIF con un investimento complessivo pari a circa 11 milioni di Euro e sarà aperto a tutti.

Un ecosistema dell'apprendimento e della sperimentazione che coinvolgerà giovani talenti, centri di ricerca, università, enti di formazione, aziende, start-up, incubatori e acceleratori, organizzazioni non profit e famiglie per costruire tutti insieme, con uno sguardo rivolto al futuro, una rete sempre più forte di supporto reciproco per affrontare il mondo che cambia.

Fondazione Golinelli sarà il principale partner di CRIF per la progettazione, la gestione e l'erogazione di tutte le attività educative e formative per le scuole, di iniziative volte al sostegno e alla crescita di startup e di nuove realtà imprenditoriali, attraverso programmi di accelerazione e altri progetti a stimolo dell'innovazione.

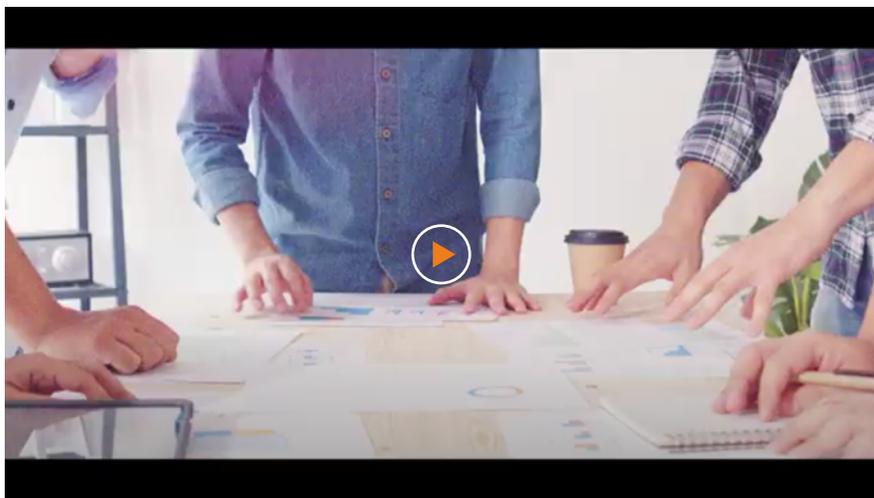
### PERCHÉ NASCE BOOM?

- Per creare un luogo di confronto sui temi innovativi e **tradurre l'innovazione in piani e progetti concreti**;
- per **sviluppare percorsi di formazione** a supporto di nuove opportunità di business legate all'innovazione;
- per **avviare iniziative di education** che riducano la carenza di competenze e di nuove professioni richieste dalle aziende.

Inoltre, coerentemente con la sua vocazione all'innovazione, BOOM ospiterà anche le iniziative di **InnovEcos**, l'**open innovation hub di CRIF** che ha come propria mission supportare lo sviluppo a livello globale di nuovi modelli di business e identificare i trend tecnologici che nel futuro potranno contribuire all'innovazione di prodotti, servizi e processi attraverso la ricerca, la sperimentazione e la collaborazione strategica con startup e terze parti.

“CRIF ha nel suo DNA l'innovazione continua, l'utilizzo delle tecnologie più evolute e una solida cultura di information management. Da oltre 30 anni investiamo costantemente per ampliare il nostro ecosistema sia attraverso numerose acquisizioni che abbiamo concluso in Italia e in altri paesi, sia grazie allo sviluppo di partnership e collaborazioni con start-up e

### VIDEO



CRIF ha nel suo DNA l'innovazione continua, l'utilizzo delle tecnologie più evolute e una solida cultura di information management. Da oltre 30 anni investiamo costantemente per ampliare il nostro ecosistema sia attraverso numerose acquisizioni che abbiamo concluso in Italia e in altri paesi, sia grazie allo sviluppo di partnership e collaborazioni con start-up e con hub d'innovazione attivi anche a livello internazionale.

Carlo Gherardi,  
Amministratore delegato di CRIF.

con hub d'innovazione attivi anche a livello internazionale. Questo ci ha consentito di abilitare la sperimentazione, specie in ambito digitale, e favorire la cross fertilization tra domini culturali e tecnologici differenti. Alla luce di questo, il progetto BOOM non solo è assolutamente coerente con la nostra forte vocazione all'innovazione, ma si inserisce alla perfezione nella nostra strategia di investimenti che mira a favorire lo sviluppo di una nuova imprenditorialità ad alto contenuto tecnologico e di nuove competenze in grado di sperimentare nuove strade per creare idee realmente innovative e tradurle in progetti concreti" – dichiara **Carlo Gherardi**, Amministratore delegato di CRIF. 

## CRIF E FONDAZIONE GOLINELLI LANCIANO LA SECONDA EDIZIONE DELLA CALL PER FINANZIARE L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA

Saranno investiti oltre 1,5 milioni di euro per 5 Call dedicate a start-up innovative che saranno gestite dall'incubatore-acceleratore G-Factor

Dopo l'esperienza di successo dello scorso anno (con oltre 240 proposte pervenute e valutate), CRIF e Fondazione hanno lanciato [I-Tech Innovation 2022](#), la seconda edizione del programma di accelerazione che prevede investimenti per oltre 1,5 milioni di euro rivolti a start-up innovative. L'obiettivo dei promotori è favorire nell'immediato la creazione di una nuova imprenditorialità ad alto contenuto innovativo e tecnologico, investendo su settori strategici a livello nazionale e internazionale, e nel lungo periodo contribuire a colmare il grave ritardo dell'Italia in ambito tecnologico.

Il progetto si articola in 3 Call for Innovation nei settori principali confermati:

**Fintech&Insurtech**, **Life Science&Digital Health** e **AgriTech&FoodTech**. A queste si affiancano quest'anno 2 Call for Plug In per due nuove verticali sperimentali: la prima dedicata a **Industry 4.0**, **Big Data processing-HCP & Applied Artificial Intelligence**, la seconda a **Social Impact**.

Saranno selezionate un massimo di 16 start-up tra quelle che proporranno soluzioni altamente innovative per le quali sia stato già effettuato un test sul mercato dimostrando un alto grado di maturità e solidità della tecnologia e che dispongano di un solido e avanzato piano di sviluppo e protezione della proprietà intellettuale. I team selezionati parteciperanno a un programma strutturato di mentorship e di supporto allo sviluppo dei loro modelli di business della durata di 4 mesi e potranno usufruire di una serie di facility e servizi offerti dai promotori e dai partner delle call. Playmaker dell'operazione sarà l'incubatore-acceleratore G-Factor di Fondazione Golinelli, che vanta una solida esperienza nella relazione e negli investimenti in start-up e progetti innovativi a livello nazionale, coadiuvata da CRIF, che nel tempo ha consolidato avanzate competenze in ambito open business e open innovation a supporto dello sviluppo anche di nuovi modelli di business e nuove realtà imprenditoriali ad elevato contenuto tecnologico e innovativo.

Le call di I-Tech Innovation 2022 saranno gestite da G-Factor e CRIF dalla promozione alla selezione, fino al programma di accelerazione G-force, che si svolgerà principalmente presso BOOM, il nuovo knowledge e innovation hub di CRIF. Inoltre, la seconda edizione di I-Tech Innovation si apre anche ad altre partnership con aziende e istituzioni, tra i quali il Competence Center BI-REX, Emil Banca, Gruppo BCC Iccrea e BPER.

## LA DIGITAL VALUATION: una rivoluzione per la valutazione degli immobili

LA DIGITAL VALUATION DI CRIF RES SI PROPONE DI TRASFORMARE UN PROCESSO, CHE TRADIZIONALMENTE SI CONNOTAVA PER ESSERE PRETTAMENTE "FISICO", IN UN WORKFLOW TOTALMENTE DIGITALE.

CRIF Real Estate Services, la linea di business di CRIF da oltre 15 anni leader nel settore delle valutazioni immobiliari, ha sempre avuto una vocazione all'innovazione.

Oggi lancia sul mercato una modalità rivoluzionaria per la valutazione immobiliare, rivolta in particolar modo agli istituti che intendano sviluppare e potenziare una strategia di digital lending, di digital customer experience, o che in ogni caso vogliano modernizzare sensibilmente le modalità di interazione con i propri clienti.

La Digital Valuation di CRIF RES si propone di trasformare un processo, che tradizionalmente si connotava per essere prettamente "fisico", in un workflow totalmente digitale. La valutazione immobiliare è effettuata da periti esperti e qualificati, pur con un approccio del tutto nuovo. Infatti, tutte le fasi che portano alla redazione di una perizia immobiliare passano per tool digitali innovativi e di remote collaboration.

Nello specifico, il servizio garantisce un'esperienza completamente digitale al cliente e al contempo un processo ottimizzato per il risk management dell'istituto e rappresenta una modalità per migliorare sensibilmente l'efficienza del processo di valutazione su specifici segmenti di immobili (in particolare quelli residenziali standard).

### LE FASI DEL PROCESSO DI VALUTAZIONE IMMOBILIARE FULLY DIGITAL DI CRIF RES

La Digital Valuation prevede che tutte le attività siano svolte tramite strumenti digitali, nel pieno rispetto di elevati livelli di sicurezza per la banca.

- 1. Richiesta e acquisto del servizio:** avviene attraverso il sito di **e-commerce di CRIF RES** che prevede il pagamento del servizio di valutazione con carta di credito o bonifico bancario.
- 2. Pianificazione del sopralluogo del perito:** avviene tramite la **web app** proprietaria "**Lamiaperizia**" che permette:
  - la gestione dell'**appuntamento**, definendo e/o modificando data e orario;
  - il caricamento di **documenti** per l'esecuzione della valutazione;
  - la ricezione di **notifiche** sul processo di perizia o la necessità di integrazione dei documenti.
- 3. Reperimento e scambio di documenti:** che potrà avvenire tramite la web app "**Lamiaperizia**". In caso di documentazione mancante, tramite la web app sarà possibile l'acquisto di quanto necessario, grazie all'integrazione con il sito di e-commerce di CRIF RES.
- 4. Ispezione/sopralluogo dell'immobile:** sempre tramite la web app "**Lamiaperizia**", il cliente riceverà un link per effettuare una

**"Remote Inspection"**, ovvero un sopralluogo guidato da remoto dal perito incaricato CRIF RES grazie a un tool di remote collaboration con collegamento video. Durante la Remote Inspection il perito, cui sarà stata precedentemente fornita la documentazione necessaria (per esempio: visura, planimetria, atto di provenienza), guiderà il consumatore che si trova presso l'immobile da valutare e scatterà una foto per documentare lo stato di fatto del bene, le finiture, la dotazione impiantistica, e tutto quanto ritenuto indispensabile per la redazione della perizia. La videochiamata viene registrata e può essere riguardata dal perito anche successivamente alla chiusura del collegamento, unitamente a tutta la documentazione depositata e archiviata sulla piattaforma.

Si sottolinea che il tool di videochiamata permette:

- la georeferenziazione dell'immobile verificata e sicura;
- la video registrazione certificata oltre a fotografie non manipolabili.

- 5. Redazione della perizia:** la perizia viene **realizzata dal perito** sulla base della documentazione raccolta e dei risultati della Remote Inspection, adottando gli elevati standard internazionali di valutazione immobiliare.

**6. Spedizione della perizia al cliente:** sulla perizia vengono effettuati **controlli di qualità ad hoc** per questa tipologia di valutazione (selezione degli immobili più adatti alla Digital Valuation, come ad esempio le abitazioni standard) al termine dei quali viene inviato l'esito al cliente tramite web app "Lamiaperizia". CRIF potrà supportare la banca nella definizione delle policy per definire ove sia più indicato, il sopralluogo fisico tradizionale e non la Remote Inspection.

#### VANTAGGI DELLA DIGITAL VALUATION

- **Esperienza fully digital** grazie all'utilizzo integrato di:
  - web app "Lamiaperizia";
  - Remote Inspection;
  - e-commerce.
- **Velocità: riduzione di circa il 30% dei tempi** end-to-end della valutazione per l'eliminazione della trasferta da parte del perito.
- **Fattore ESG:** maggiore **sostenibilità** del processo valutativo per la diminuzione degli spostamenti da parte del perito. 🏡

@contattaci

#### IL MONITORAGGIO DEI VALUTATORI IMMOBILIARI: DAL REQUISITO NORMATIVO DI EBA ALLA SOLUZIONE CRIF RES CON AVM

Le Guidelines on Loan Origination and Monitoring pubblicate da EBA a giugno 2020 richiedono agli istituti di "valutare le prestazioni dei periti, in particolare l'accuratezza delle valutazioni fornite, ad esempio effettuando test retrospettivi sul valore della garanzia reale attraverso modelli statistici avanzati" - §233. Per la prima volta, quindi, si parla di "Advanced Statistical Models", dandone poi una definizione e un ambito di applicazione precisi (capitolo 7.4), come strumento utilizzabile per l'attività di controllo sulla performance dei provider di valutazioni.

#### LA SOLUZIONE CRIF RES CON IL MODELLO AVM

Il Modello di Valutazione Automatica (AVM – Automated Valuation Model) che da anni fa parte degli strumenti di valutazione di [CRIF Real Estate Services](#), è compliant a quanto previsto dalla definizione di Advanced Statistical Models di EBA e può pertanto essere utilizzato dagli istituti per l'attività di monitoraggio dell'accuratezza dei propri provider di valutazioni, incarnando perfettamente quanto richiesto dal regolatore.

In termini generali, l'utilizzo dell'AVM nel processo di controllo qualità dei provider permette di identificare un perimetro al cui interno si concentrano anomalie sui cui poter effettuare controlli mirati, con benefici in termini di effort rispetto a controlli casuali o a tappeto.

La soluzione di CRIF Real Estate Services permette di:

- **Ottimizzare le attività di controllo:** l'AVM consente di osservare le performance dei provider e approfondire con controlli mirati solamente sui casi "sospetti" piuttosto che su tutto il campione.
- **Ridurre i costi:** il controllo su campioni circoscritti riduce i costi e migliora l'efficacia di eventuali approfondimenti con rivalutazioni.
- **Aumentare la qualità:** la segnalazione delle anomalie ai provider può innescare un circolo virtuoso per un miglioramento della qualità.

➔ scopri di più



## CRIF BPO AL FIANCO DEGLI ISTITUTI DI CREDITO nella digital transformation dei processi del credito

**LA SOLUZIONE DI REMOTE SELLING È UNA USER-JOURNEY CHE ACCOMPAGNA IL CLIENTE IN OGNI FASE DEL PROCESSO SENZA MAI LASCIARLO SOLO.**

@contattaci

La digital transformation ha subito un'enorme accelerata negli ultimi anni a causa della pandemia da Covid-19, periodo durante il quale è stato necessario ridisegnare i canali e i processi di vendita in tutti i settori, compreso quello bancario e assicurativo. Il percorso di trasformazione digitale delle banche vede come una delle più importanti tappe lo sviluppo e il potenziamento dei canali digitali di vendita (remote sale), per potersi adattare e soprattutto anticipare i bisogni di una clientela sempre più abituata a operare tramite canali digitali, per poter acquistare i servizi di cui necessita in modo semplice e rapido.

In base a una ricerca realizzata dall'Osservatorio Digital Banking di ABI Lab in collaborazione con PwC su un campione di banche, tra i prodotti acquistabili digitalmente al primo contatto, il Conto corrente (offerto dal 61% delle banche tramite internet banking e 30% da mobile) e le carte di debito (52% da internet banking e 17% da mobile) sono i più presenti nell'offerta delle banche. Le tipologie di prodotti acquistabili digitalmente dopo il primo contatto sono ascrivibili ai prestiti personali (43%), prodotti finanziari (circa 30%) e assicurativi (30%), evidenziando l'impegno profuso dalle banche, dopo l'acquisizione di un nuovo cliente, nelle iniziative di cross/up-selling attraverso i canali digitali.

**CRIF BPO**, con un'esperienza di oltre 15 anni nei processi del credito, ha sviluppato un servizio di Remote Selling, una soluzione end-to-end per la lead generation e per la vendita a distanza di prodotti bancari e assicurativi, consentendo agli istituti di offrire alla propria clientela una soluzione digital che gli permette di interagire comodamente da remoto con un agente, in tutte le fasi fino alla sottoscrizione del contratto tramite firma elettronica. Il punto di forza di questa soluzione è una user-journey che accompagna il cliente in ogni fase del processo senza mai lasciarlo solo, poiché sarà sempre possibile condividere documenti,

schermate e file e lavorare in simultanea su di essi proprio come se si fosse uno accanto all'altro in totale sicurezza e trasparenza. Inoltre, grazie alla partnership con un operatore specializzato nella generazione e selezione dei lead, la soluzione di CRIF BPO consente di fornire liste profilate, su richiesta dell'Istituto di credito. Una volta scelta la fonte dei lead, il processo prosegue con l'attività di remote selling fino alla sottoscrizione del contratto passando poi all'iter istruttorio.

### I BENEFICI DELLA SOLUZIONE DI REMOTE SELLING

- Accrescere sensibilmente i risultati commerciali sui canali diretti (web e dispositivi mobili);
- ridurre i tempi di acquisto;
- semplificare l'acquisto grazie a un processo interamente online, veloce e sicuro.

Affidarsi a un player specializzato come CRIF BPO permette non solo di avvalersi di tutte le funzionalità e benefici della soluzione di "Remote Selling" ma anche di gestire in modo efficiente e ottimale tutte le fasi di pre e post vendita dei processi di erogazione del credito: analisi preliminare della credit eligibility, progettazione ed esecuzione della vendita a distanza, istruttoria delle pratiche e gestione del back office. 🏹



## RITORNO AL RATING MCC: impatti e opportunità nei finanziamenti alle PMI

**UN PARTNER COME CRIF BPO RISULTA STRATEGICO PER GLI ISTITUTI CHE VOGLIONO ACCELERARE I TEMPI DI ADEGUAMENTO ALLE NUOVE PROCEDURE, E PER COGLIERE L'OPPORTUNITÀ DI EVOLVERE IL PROPRIO RUOLO NEI CONFRONTI DELLE PMI.**

Dal prossimo 1° luglio, in applicazione alla legge di bilancio 2022, tornerà progressivamente in vigore il **modello rating del Fondo Centrale di Garanzia (FCG)**, sospeso da marzo 2020 per fronteggiare l'emergenza pandemica. Le PMI che vorranno usufruire della garanzia statale torneranno a sottoporsi al vaglio del Fondo, che le collocherà in classi e fasce di rischio, stabilendo in modo inversamente proporzionale ad esso il grado di copertura della garanzia associato al finanziamento.

Nonostante volumi attesi in riduzione rispetto al 2020, le imprese, oltre che per rinnovare linee di breve o rinegoziare posizioni già esistenti, utilizzeranno il Fondo per operazioni di investimento (ad esempio legate al **PNRR**) o per compensare gli effetti economici causati dal conflitto in corso.

Gli Istituti di credito continueranno dunque a giocare il ruolo cruciale di abilitatori dello sviluppo del tessuto produttivo del Paese. Gli investimenti che sosterranno per adeguare il processo alle nuove procedure, possono diventare un'opportunità per migliorare ulteriormente questo loro compito. Lo sviluppo di un sistema di rating efficace ed efficiente (anche in relazione al perimetro dimensionale), permetterà di fornire una risposta più rapida alle aziende in merito all'ammissibilità al finanziamento garantito. Le prevalutazioni potranno inoltre essere operate

massivamente, consentendo all'Istituto di clusterizzare il proprio portafoglio in vista di campagne mirate. Questo vale, ad esempio, nel caso di iniziative di finanzia agevolata che possono essere garantite dal FCG, infatti determinare in anticipo l'insieme di aziende ammissibili a entrambi gli strumenti può rappresentare un potente strumento. Inoltre, nell'ambito della gestione dell'ampio portafoglio di finanziamenti garantiti, sarà possibile potenziare le fasi di monitoraggio della garanzia con una profilazione del rischio dinamica, attraverso un'analisi derivante da molteplici fonti di dati (per esempio BI, sistemi di informazioni creditizie, movimenti dei conti correnti ecc.). Il monitoraggio attivo permetterà agli Istituti, in un contesto di imprevedibilità dei mercati, di rafforzare il ruolo di partner delle

aziende, anticipando le azioni volte a supportarle e a mantenere l'efficacia della garanzia. In questa fase di transizione, il ricorso a un partner come **CRIF BPO**, con una specializzazione pluriennale nella gestione in outsourcing dei processi del credito e dei finanziamenti garantiti, risulta strategico per gli Istituti che vogliono accelerare i tempi di adeguamento alle nuove procedure, e per cogliere l'opportunità di evolvere il proprio ruolo nei confronti delle PMI. La soluzione di CRIF BPO offrirà agli Istituti il **Rating Massivo** in fase di prevalutazione per rispondere rapidamente alle aziende e massimizzare le opportunità di finanziamento, e il **monitoraggio attivo** per un maggior controllo del processo in post concessione per ridurre il rischio di inefficacia della garanzia. 🚀



## MAPPA DEL CREDITO 2021: aumenta il ricorso al credito e migliora la sostenibilità del debito

**IL 44,5% DELLA POPOLAZIONE MAGGIORENNE IN ITALIA HA UN MUTUO O UN PRESTITO IN CORSO.**

È stata pubblicata l'ultima edizione della [Mappa del Credito](#), lo studio sull'utilizzo del credito da parte degli italiani realizzato da [Mister Credit](#) partendo dall'analisi dei dati disponibili in EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie. Anche per l'anno 2021, lo studio evidenzia un aumento del ricorso al credito bancario (+5,4% vs 2020), confermando il trend di crescita iniziato nel 2016 e consolidatosi negli ultimi due

anni di pandemia, caratterizzati da **condizioni di accesso al credito** particolarmente favorevoli anche per importi contenuti.

Migliora anche la **sostenibilità finanziaria** delle famiglie italiane, con il rischio di credito che nell'ultima rilevazione del 2021 ha visto il **tasso di default 90 past due** ancora in diminuzione, attestandosi all'1,2%, il livello più basso degli ultimi anni.

È significativa anche la riduzione dell'importo della rata media mensile pro capite: **315 euro (-2,8%** rispetto al 2020) mentre l'**importo residuo** da rimborsare per estinguere i finanziamenti in corso si è attestato a **32.191 euro**, anche questo in lieve flessione rispetto al 2020.

resilienza dei consumi di elettrodomestici, elettronica e articoli di arredamento e per la casa durante la pandemia, dall'altro dall'**espansione degli acquisti digitali**. La Mappa del Credito mostra, inoltre, come i cambiamenti nel ricorso al credito riflettano l'evoluzione dei comportamenti digitali delle famiglie italiane, che sempre più utilizzano le nuove tecnologie anche per l'accesso al credito: nel 2021 sono cresciute dell'83% le **richieste di credito indirizzate verso le piattaforme di operatori "nativi digitali"**.

“Nel corso dell'ultimo anno i flussi di credito erogato alle famiglie sono cresciuti in modo significativo per riportarsi sui livelli non troppo distanti da quelli pre Covid. In particolare, la dinamica è stata positiva per il credito al consumo e per il comparto dei mutui mentre i prestiti personali hanno risentito ancora degli effetti della crisi generata dalla pandemia. Nel complesso la sostenibilità degli impegni finanziari da parte delle famiglie si è confermata elevata, ma per il prossimo futuro bisognerà valutare gli impatti derivanti dall'evoluzione della pandemia, dall'incertezza causata dal conflitto in Ucraina, nonché dalla crescita dei costi dell'energia e delle materie prime, oltre che dei tassi di interesse. Indubbiamente, si tratta di fattori che rappresentano un motivo di preoccupazione per gli italiani” – commenta **Beatrice Rubini**, Direttore della linea Mister Credit di CRIF. 🏠

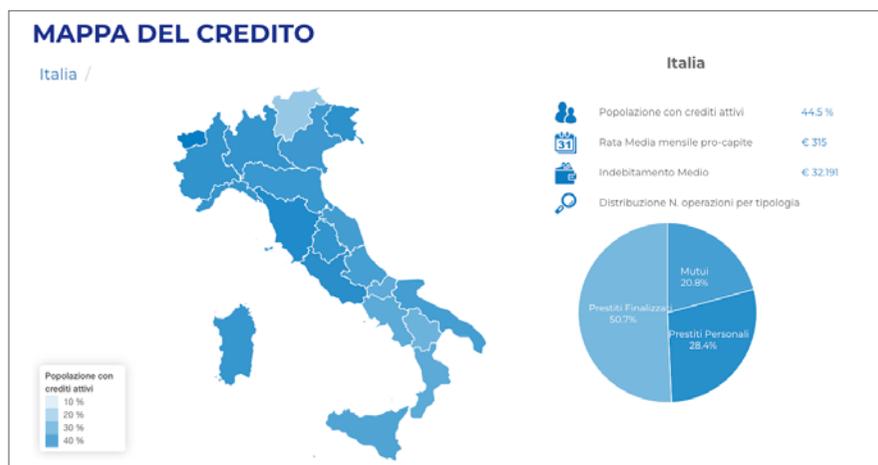
### AUMENTO COSTANTE DEL RICORSO AL CREDITO DAL 2016 AD OGGI

Analizzando la **composizione degli impegni** per i quali le famiglie italiane fanno ricorso al credito, si evidenzia come, sebbene i mutui ipotecari continuino ad avere un'incidenza significativa nel portafoglio delle famiglie italiane, la quota di **mutui immobiliari** è in lieve diminuzione (al 20,8% vs il 22,8% del 2016) così come cala l'incidenza dei **prestiti personali** (scesi al 28,4% del totale) a fronte di una crescita dei **prestiti finalizzati all'acquisto di beni e servizi**, che nell'ultima rilevazione sono il **50,7% del totale**.

Questa crescita è collegata da un lato alla

🔗 [consulta la mappa del credito](#)

@ [contattaci](#)



## CREDITI DETERIORATI NEL 2021: rischio ai minimi storici ma recupero giudiziale più lento

L'ANALISI NEL PERIODO COMPRESO DA DICEMBRE 2020 A DICEMBRE 2021 MOSTRA PER LE SOCIETÀ DI CAPITALI UN TASSO DI DEFAULT CHE PASSA DAL 2,6% ALL'1,6%, MENTRE PER LE PERSONE FISICHE PASSA DAL 1,6% AL 1,2%.

Nel 2021, l'andamento degli **NPE (Non Performing Exposure)** è caratterizzato dalla **contrazione dei tassi di default** per i crediti concessi a famiglie e imprese. Le previsioni, considerato il termine delle misure di sostegno del credito, sono di una plausibile inversione di tendenza con un aumento del rischio nei prossimi mesi, con particolare effetto atteso sulle piccole e medie imprese. Questo il quadro che emerge dalla terza edizione dell'**Osservatorio NPE di CRIBIS Credit Management** – società del Gruppo CRIF specializzata nella gestione dei processi di Collection e di NPL management – che si pone l'obiettivo di fornire una visione complessiva e aggiornata sul mercato degli NPE.

### L'ANDAMENTO DEL RISCHIO DI CREDITO

Relativamente al **rischio di credito**, nel 2021 è proseguita la **contrazione dei tassi dei default** sui crediti concessi a famiglie e imprese.

A **dicembre 2021 le moratorie** ancora in essere si attestano al 10,2% del totale attivato, mostrando come l'effetto sul **contenimento del rischio di credito abbia fatto il suo corso**. Entro il secondo semestre 2022 si prevede che il fenomeno venga totalmente assorbito, a meno che non siano attuate nuove iniziative per evitare potenziali shock dovuti ai recenti sviluppi socio-economici.

In particolare, l'analisi nel periodo compreso da dicembre 2020 a dicembre 2021 mostra per le società di capitali un tasso di default che passa dal 2,6% all'1,6%, mentre per le persone fisiche passa dall'1,6% al 1,2%.

### STOCK E MERCATO NPE

Nel 2021 lo stock dei crediti deteriorati lordi risulta in contrazione passando dai 97 miliardi di euro nel 2020 a 88,4 miliardi nel 2021.

All'interno di questo scenario la componente UTP si attesta a quota 43,1 miliardi, sorpassando la quota di Sofferenze (Bad Loans) che si attesa a 41,6 miliardi.

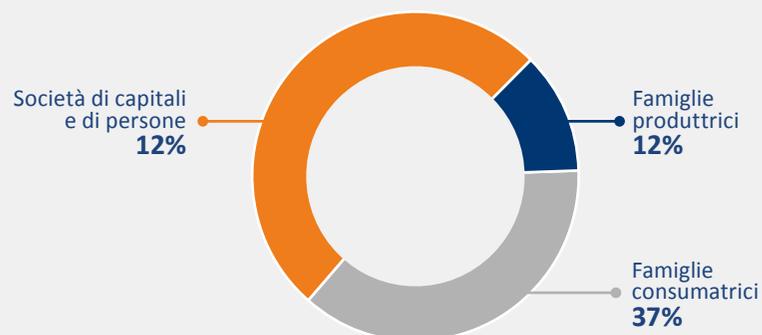
Per analizzare le dinamiche dello Stock NPE si conferma anche per la terza edizione l'**analisi in partnership con Credit Village** focalizzata

sull'**andamento delle cessioni dei crediti**.

Durante il 2021, sul mercato italiano si riscontrano un numero di operazioni superiori rispetto al 2020, sebbene si sia verificata una riduzione dei volumi del 14,6%. Contrariamente a quanto osservato nel 2020, cala l'interesse per i portafogli UTP: diminuisce la quota di cessioni UTP rispetto agli NPL, scendendo dal 20% al 6% del totale transato. Di contro la quota relativa agli NPL cresce attestandosi al 94% dei volumi. Crescono le cessioni dei crediti **Unsecured**, crediti chirografari, **rispetto ai Secured**, crediti garantiti da immobili. I crediti non garantiti nel 2021 rappresentano il **58% dei volumi**. Lo strumento delle GACS (Garanzia Cartolarizzazione Sofferenze) continua a contribuire al supporto della dismissione dei crediti garantiti da immobili, attestandosi al 31% del totale transato. Nonostante questo fenomeno, nel 2021 si registra una diminuzione del 30% rispetto al 2020 delle operazioni assistite da GACS verso le cessioni "no GACS", che invece si attestano al 69% del totale transato.

### APPROFONDIMENTO UNLIKELY TO PAY

Per quanto riguarda le inadempienze probabili, o Unlikely to Pay, osservando la distribuzione per tipologia di clientela i numeri più alti sono collegabili a società di capitali e di persone (51%), seguite da famiglie consumatrici (37%) e infine dalle famiglie produttrici (12%).



Fonte: Elaborazioni CRIF  
(Periodo di analisi: settembre 2021)

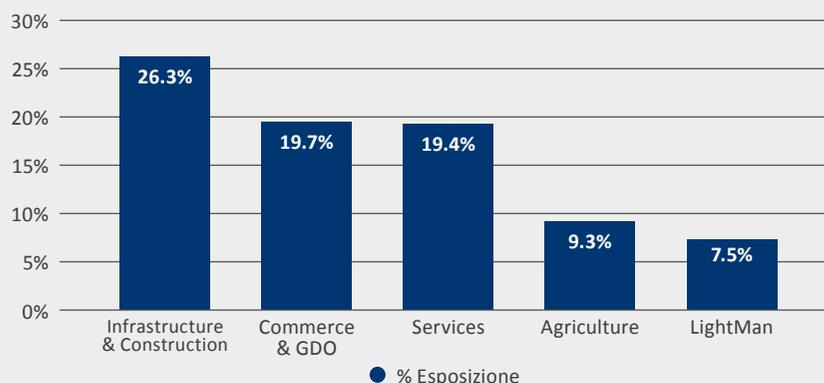
Sul territorio nazionale il Centro mostra una più alta percentuale di controparti in UTP (27,6%), seguito dal Nord-Ovest (25,3%), dal Nord-Est (24,4%) e infine dal Sud (22,7%). Anche in questo caso, ci si affida maggiormente a diversi Istituti di credito (81%) e la maggior concentrazione di UTP si osserva in settori maggiormente impattati dal Covid come costruzioni, servizi, intrattenimento e mercato immobiliare.

### APPROFONDIMENTO STAGE 2

Da un primo approfondimento di analisi si evince come il 62% dei crediti in Stage 2 sia collegabile a società di capitali e di persone, il

@contattaci

### SETTORI A MAGGIOR RISCHIO DI INSOLVENZA



Fonte: Elaborazioni CRIF (Periodo di analisi: Settembre 2021)

27% a famiglie consumatrici e il restante 11% a famiglie produttrici.

In termini di distribuzione su territorio nazionale si osserva una maggior concentrazione di questa tipologia di al Nord-Ovest (33,4%), seguito dal Nord-Est (23,5 %), dal Centro (23,4%) e in ultima istanza dal Sud (19,7%).

Per quanto riguarda il numero di Istituti Bancari delle controparti in Stage 2 solo il 22% ha rapporto con un unico Istituto Bancario, mentre il restante 78% si affida a diversi Istituti di credito, rendendo potenzialmente più complessa un'eventuale rimodulazione del debito.

Dall'analisi settoriale invece emerge come i settori più colpiti dalla crisi pandemica siano anche quelli che manifestano una maggior concentrazione di crediti in Stage 2, come ad esempio costruzioni e servizi. Allo stesso tempo risulta necessario sottolineare come il 65% delle aziende analizzate abbia chiuso il 2020 registrando un utile di esercizio.

### SETTORI A MAGGIOR RISCHIO DI INSOLVENZA

Considerando invece l'indicatore di rischio CRIF, che descrive la probabilità che la controparte vada in default nei prossimi 12 mesi, il 79,2% registra un rischio basso, il 20,3% un rischio medio e solamente lo 0,5% un rischio alto.

### PROCEDURE GIUDIZIALI

L'Osservatorio NPE presenta un'analisi

**NEL 2021 LO STOCK DEI CREDITI DETERIORATI LORDI RISULTA IN CONTRAZIONE PASSANDO DAI 97 MILIARDI DI EURO NEL 2020 A 88,4 MILIARDI NEL 2021.**

dettagliata sulle esecuzioni mobiliari, immobiliari e sulle procedure concorsuali. Dall'analisi emerge l'aumento del numero di liquidazioni giudiziali aperte rispetto al 2020 (+18,8%). In parallelo crescono, anche se in minor misura, i numeri delle altre procedure concorsuali (+11,6%) che comprendono il concordato preventivo, la liquidazione coatta amministrativa e l'amministrazione straordinaria.

Dall'analisi delle esecuzioni immobiliari, emerge come sia ancora in atto la riduzione dello stock complessivo, che da inizio 2016 a fine 2021 ha visto un calo del 49%. Nello specifico, nel corso del 2021 sono state aperte 36 mila esecuzioni immobiliari e definite circa 66 mila.

Per quanto riguarda la durata delle esecuzioni mobiliari, dopo aver raggiunto il picco di 10 mesi nel 2020, il 2021 è stato invece caratterizzato da una leggera riduzione, arrivando a una media di 8,8 mesi. Considerando invece la durata delle esecuzioni immobiliari viene confermato il trend di crescita osservato anche nel 2020: si passa da una media 4,8 a dicembre 2020 a quella di 5,2 a dicembre 2021. 🏠



# ENVIRONMENTAL, SOCIAL AND GOVERNANCE (ESG)

Ecosistema CRIF per la Sostenibilità

[Scopri le CRIF ESG STORIES >](#)



  
*Together to the next level*

[crif.it](http://crif.it)  
[sintesi@crif.com](mailto:sintesi@crif.com)

