

60

SINTESI

Pubblicazione di CRIF / **inverno 2022**

PNRR

IN EVIDENZA

- / PNRR E RIVOLUZIONE VERDE: INDICATORI ESG E PIATTAFORME DIGITALI PER INDIVIDUARE LE IMPRESE TARGET >
- / EMBEDDED FINANCE: STEP E AZIMUT MARKETPLACE SCELGONO LE SOLUZIONI CRIF >
- / CRESCE IN ITALIA IL FENOMENO DEL BUY NOW PAY LATER >
- / SUPERBONUS E BONUS EDILIZI: BANCA SELLA PER LA SOSTENIBILITÀ CON LA PARTNERSHIP TECNICA DI CRIF >
- / RICERCA CRIF-SDA BOCCONI-ASSOFIN: IL CREDITO AL CONSUMO "GREEN" RAGGIUNGE IL 7% DEL MERCATO >

INDICE COMPLETO

- 03** | **PNRR e rivoluzione verde:** indicatori ESG e piattaforme digitali per individuare le imprese target >
- 05** | **Embedded finance:** STEP e Azimut Marketplace scelgono le soluzioni di digital onboarding e BFM di CRIF >
- 07** | **Cresce in Italia il fenomeno del Buy Now Pay Later** >
- 09** | **Superbonus e bonus edilizi: Banca Sella per la sostenibilità.** Un'esperienza distintiva di supporto ai clienti costruita con la partnership tecnica di CRIF >
- 11** | **Ricerca CRIF-SDA Bocconi-Assofin:** il credito al consumo "green" raggiunge il 7% del mercato >
- 13** | **I rischi fisici a integrazione delle valutazioni immobiliari** >
- 15** | **Nuova legge di bilancio e credito alle imprese:** i vantaggi della soluzione di CRIF BPO >
- 17** | **Fondo di Garanzia Mediocredito Centrale:** il 10% delle pratiche presenta "difettosità" >
- 18** | **Ricerca "Next Level for Insurance – SME segment":** 1 milione e 653 mila PMI non sono assicurate >
- 20** | **PMI e credito deteriorato:** analisi di CRIBIS Credit Management sulle imprese che registrano esposizioni Past Due e UTP >
- 22** | **Frodi creditizie: 12.200 casi nel I semestre 2021** per un danno che supera i 63 milioni di euro >
- 23** | **CRIF acquisisce in Irlanda la maggioranza di HPI (Hire Purchase Information)** >
- 24** | **CRIF acquisisce ICAP** leader nell'Europa Sud orientale nei servizi b2b >



SINTESI

Pubblicazione di CRIF
numero 60 – inverno 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 | 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

PNRR E RIVOLUZIONE VERDE: indicatori ESG e piattaforme digitali per individuare le imprese target

I PLAYER FINANZIARI HANNO LA GRANDE OPPORTUNITÀ DI GIOCARE UN RUOLO CENTRALE NEL CONTRIBUIRE NELLA MESSA A TERRA DEL PIANO NAZIONALE DI RIPRESA E RESILIENZA (PNRR).

Dall'ecosistema di dati del CRIF Market Outlook emerge come nel 2021 si sia assistito a un rimbalzo dei fatturati delle imprese, anche se si prevede che torneranno ai livelli pre-pandemia solo a fine 2022. Entrando nel dettaglio, nel 2021 le imprese hanno fatto segnare in media un +7,9% del fatturato rispetto al 2020, gli scambi commerciali sono cresciuti del 34% e le imprese che hanno pagato puntualmente i propri fornitori a settembre sono state il 38%, il miglior dato degli ultimi 10 anni. Dati incoraggianti ma per essere competitivi e profittevoli, in un contesto economico globale segnato dal Covid-19 e dalla crisi climatica, vi è la necessità di adottare un **modello economico orientato verso la sostenibilità e ai processi digitali**. Pertanto, per continuare questo percorso di ripresa, i player finanziari e le imprese hanno l'opportunità di fare leva sul *new deal* europeo, ovvero il [Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza \(PNRR\)](#) che prevede oltre 191,5 miliardi di fondi destinati agli investimenti (un terzo destinato a imprese e privati) sui seguenti assi strategici: digitalizzazione e innovazione, transizione ecologica e inclusione sociale.

PNRR: QUALE RUOLO PER I PLAYER FINANZIARI?

I player finanziari hanno la grande opportunità di giocare un ruolo centrale nel contribuire nella messa a terra del Piano. In primis,

assumendo un ruolo di informazione e advisory alle imprese sulle opportunità e gli strumenti di finanza agevolata del Piano stesso. Infatti, da ricerche di mercato emerge che esiste un scarso grado di conoscenza degli imprenditori sul tema PNRR e che buona parte del tessuto economico del nostro Paese – quello che fa riferimento alle PMI – non si senta possibile beneficiario di tali investimenti. In questo contesto, è necessario che i player finanziari sappiano per primi aggiornare il loro tradizionale ruolo di puri prestatori di credito, fornendo un servizio di consulenza, e accompagnando le imprese meritevoli verso l'ottenimento di questi fondi.

PNRR: QUALI SONO GLI STRUMENTI DI FINANZA AGEVOLATA MESSI A DISPOSIZIONE E CHI SONO LE IMPRESE MERITEVOLI?

Il PNRR si prospetta come un vero e proprio Piano Marshall, e in questo scenario propulsivo i player finanziari devono essere in grado di conoscere i bandi e le opportunità di finanza agevolata aperte sul territorio selezionando le imprese in portafoglio/prospect. C'è, infatti, la necessità per i player finanziari di effettuare una corretta analisi dell'adeguatezza delle imprese in relazione ai singoli strumenti agevolativi previsti nell'impianto del PNRR e sulla base dei singoli progetti di sviluppo o



investimento delle imprese, ma anche del loro merito creditizio, affinché possano essere individuate e premiate le imprese più virtuose e con un profilo coerente con le missioni del Piano e le relative politiche di credito.





GLI ACCELERATORI CRIF PER COGLIERE TUTTE LE OPPORTUNITÀ DEL PNRR

Per permettere ai player finanziari di posizionarsi come apri pista e stringere una relazione di fiducia continuativa e di lungo periodo, CRIF ha sviluppato il [PNRR Journey](#), ovvero una piattaforma di servizi e acceleratori data driven, che si uniscono ad advisory e formazione specialistica per la rete di gestori e imprese; per cogliere tutte le opportunità del Piano e promuovere una crescita economica resiliente e sostenibile.

- **CRIBIS RADAR:** il servizio digitale che integra consulenza e tecnologia, nato dalla partnership tra Credit Data Research Italia e CRIBIS, e consente di conoscere e monitorare le opportunità di finanza agevolata disponibili, per aiutare i player finanziari a orientarsi nel complesso panorama dei fondi del PNRR.
- **Margò:** la piattaforma di Marketing Intelligence e sales automation che integra strumenti di analisi e targeting sul 100% delle aziende in Italia, per individuare le imprese “PNRR compliant” sul territorio.
- **CRIF ESG Score:** un sistema di algoritmi che sintetizza il livello di adeguatezza di una PMI rispetto ai fattori ESG, basato sull’ecosistema di dati e analytics del CRIF Information Core e le evidenze qualitative raccolte da [Sinesgy](#), la digital platform globale sviluppata da CRIF. La piattaforma permette alle PMI, tramite la compilazione di un questionario redatto secondo le indicazioni EU, di ottenere gratuitamente una auto valutazione ESG. CRIF ESG Score permette ai player finanziari non solo di misurare in modo puntuale l’adeguatezza ESG delle imprese ma, messo in relazione con la misurazione del merito creditizio e la probabilità di default, permette di misurare e monitorare la “transizione green” delle imprese del proprio portafoglio, così da seguire nel medio periodo la migrazione verso classi di score ESG e di rischio di default migliori.

Scarica
il White Paper

[contattaci](#)

PNRR: OLTRE 68 MILIARDI DEDICATI ALLA RIVOLUZIONE VERDE E TRANSIZIONE ECOLOGICA

Analizzando i fondi messi a disposizione dal PNRR emerge che un terzo del totale è dedicato alla transizione green. Di conseguenza, si apre un’ulteriore sfida e opportunità per i player finanziari, che implica la necessità non solo di individuare i bandi e le agevolazioni aperte sul territorio, ma anche di disporre di un mix di nuove competenze e analytics “ready to use”, per individuare segmenti di imprese secondo il loro impatto ambientale rispetto al settore merceologico di appartenenza (definito secondo la Tassonomia verde EU) e la loro adeguatezza ESG. Qui c’è un dato molto significativo: circa l’80% delle aziende a cui è possibile associare una TAC (Taxonomy Alignment Coefficient) e che è riconducibile a settori a elevato impatto ambientale ha comunque un profilo di alta adeguatezza ESG.

Vale a dire che aziende con TAC mediocre possono essere adeguate dal punto di vista ESG, con la possibilità degli istituti di credito di costruire prodotti di finanza green. Il PNRR è appena al via, tuttavia i player finanziari non devono farsi trovare impreparati e cogliere questa opportunità fin da subito. In

questo percorso, [CRIF supporta i player finanziari](#) facendo leva sul proprio ecosistema integrato di dati analytics avanzati, piattaforme, strumenti innovativi e team di advisory; il tutto per promuovere un’economia resiliente e supportando una crescita sostenibile.

EMBEDDED FINANCE: STEP E AZIMUT MARKETPLACE scelgono le soluzioni di digital onboarding e Business Financial Management di CRIF

Dott. Montagnani, la pandemia ha contribuito ad accelerare alcuni trend, tra i quali la trasformazione digitale, gli ecosistemi open, l'intelligenza artificiale, l'innovazione tecnologica. Quanto questi rappresentano i presupposti per un nuovo rapporto tra player finanziari e aziende?

Dal punto di vista di un player sul mercato come **STEP 4 Business**, una realtà puramente digitale che scommette sulla trasformazione e sull'adozione di nuovi canali innovativi da parte delle PMI, crediamo sia arrivato il momento, anche per le imprese, di avere un rapporto completamente digitale con il proprio provider



Marco Montagnani,
Founder & CEO di STEP 4
Business e Azimut
Marketplace.



Gaia Cioci, Senior Director
di CRIF.

di servizi finanziari e non solo. Per questo è nato poco più di un anno fa il progetto di STEP 4 Business, partito da un gruppo di professionisti già attivi nel settore finanziario in Italia e all'estero. Le parole d'ordine per STEP 4 Business sono, in primis, la piattaforma in cloud, efficiente e scalabile: un mediation layer, per usare una terminologia di Gartner, in grado di creare un ecosistema aperto, che sfrutti l'open banking come fattore abilitante; e l'embedded finance, quindi l'integrazione attraverso APIs e microservizi di player terzi che offrano prodotti e servizi digitali alle imprese, come quelli di aggregazione conti, business financial management, instant lending, working capital e invoice discounting, incassi e pagamenti digitali, ESG, finanza agevolata. STEP 4 Business ha quindi l'obiettivo di creare un unico ecosistema

fintech, in cui l'imprenditore attraverso un modello marketplace e una piattaforma completamente gratuita possa accedere ai migliori fornitori di servizi per le imprese. Ovviamente il centro è il cliente, che deve essere sempre il punto focale. STEP è già attiva in Italia da ottobre con Azimut Marketplace by STEP, piattaforma lanciata sul mercato domestico con Azimut, uno dei principali operatori indipendenti nel risparmio gestito in Europa. STEP ha inoltre a piano un progetto di espansione internazionale molto rapido, "blitz scaling" con un'espressione molto in voga nella Silicon Valley, per essere presenti in Spagna entro la fine dell'anno e successivamente in Portogallo e poi Brasile. In questo percorso ci accompagneranno partner con vocazione internazionale come CRIF, partner digitali, scalabili e con una presenza globale.

Dott.ssa Cioci, qual è stato già il contributo concreto di CRIF al progetto di STEP?

CRIF è al fianco di STEP per supportarla in questo ambizioso progetto attraverso i propri asset tecnologici e data driven per accelerare la trasformazione digitale del mercato finanziario. Nello specifico, CRIF tramite API di ultima generazione fornisce una soluzione smart e completamente digitale di onboarding e identificazione dell'utente, di aggregazione dei conti anche internazionali e uno strumento di advisory digitale per aiutare le imprese a

VIDEOINTERVISTA





“Abbiamo costruito, grazie alla partnership con CRIF, tutto il modello di relazione con il cliente-impresa di STEP 4 Business attorno all'esperienza di Business Financial Management (BFM). In concreto, il primo step che il cliente-impresa realizza sulla piattaforma lanciata in Italia è proprio quello dell'aggregazione dei conti: sfruttiamo la PSD2 come fattore abilitante e utilizziamo il BFM per aggiungere valore all'imprenditore e dargli una sorta di digital CFO (assistente digitale).”

Marco Montagnani,
Founder & CEO di STEP 4 Business e Azimut Marketplace.

ottimizzare la gestione finanziaria, grazie anche alla possibilità di recuperare i dati di fattura elettronica dai principali provider e caricare le fatture secondo lo standard SDI. Siamo lieti di contribuire alla messa a terra di questa iniziativa a carattere fortemente innovativo, che si sposa perfettamente con il DNA di CRIF che recentemente si è confermata per il nono anno consecutivo tra le Top 100 nella classifica IDC FinTech Rankings 2021. Per il triennio 2021-2023 il nostro piano industriale prevede investimenti per complessivi 350 milioni di euro, volti a consolidare il nostro posizionamento su scala globale e far evolvere ulteriormente la nostra offerta in ambito dell'open finance, sia attraverso lo sviluppo delle nostre soluzioni sia tramite la collaborazione con partner in una logica aperta e di ecosistema.

Dott. Montagnani, quanto questi strumenti digitali, come il Business Financial Manager ad esempio, sono utili per assicurare una customer experience positiva al cliente-azienda?

Dal nostro punto di vista è assolutamente fondamentale: di fatto abbiamo costruito, grazie alla partnership con CRIF, tutto il modello di relazione con il cliente-impresa di STEP 4 Business attorno all'esperienza di Business Financial Management (BFM). In concreto, il primo passo che il cliente-impresa realizza sulla piattaforma lanciata in Italia, appunto Azimut Marketplace by STEP, è proprio quello dell'aggregazione dei conti: sfruttiamo la PSD2 come fattore abilitante e utilizziamo il BFM per aggiungere valore all'imprenditore e dargli una sorta di digital CFO (assistente digitale), che gli permetta di tenere sotto controllo le proprie finanze, gestire un calendario finanziario, integrare i tool di fatturazione elettronica. Questo servizio viene erogato da parte di STEP 4 Business in maniera completamente gratuita, perché crediamo sia un fattore di grande valore per il cliente che inoltre ci permette di costruire un'offerta targetizzata di prodotti dei player di terze parti che integriamo sulla piattaforma. In

sintesi, creiamo un vero e proprio ecosistema completo di open finance o embedded finance, sfruttando i migliori player fintech per coprire a tutto tondo le necessità delle aziende e degli imprenditori. I dati confermano la nostra strategia: in poche settimane oltre 600 imprese si sono registrate alla piattaforma Azimut Marketplace by STEP e il 98,5% di queste hanno già aggregato i loro conti – con una media di 2,7 conti per azienda – e stanno già utilizzando il BFM. È molto significativo vedere come, se l'esperienza è costruita attorno al Business Financial Manager, il cliente lo reputi uno strumento di assoluto valore e fondamentale per la propria customer experience e per la gestione della tesoreria aziendale. Inoltre, è un efficiente strumento di targetizzazione intelligente, che permette di identificare “next best offer” per le imprese che hanno fatto sì che in poche settimane l'indice di cross selling sia già del 15%, con oltre 25 milioni di euro di operazioni in pipeline. 🚀

CRESCE IN ITALIA IL FENOMENO DEL BUY NOW PAY LATER

L'IMPATTO DELLA PANDEMIA DI COVID-19 SUI COMPORTAMENTI DEI CONSUMATORI HA RAPPRESENTATO UN ECCEZIONALE ACCELERATORE PER LE VENDITE ONLINE.

L'opzione Buy Now Pay Later (BNPL) rappresenta un'alternativa nuova per il mercato italiano e ancora non troppo diffusa: si stima che gli acquisti dilazionati rappresentino solo un 2% del totale fatturato e-commerce, ma con un margine di penetrazione importante e in forte espansione grazie alla crescita degli acquisti digitali.

Se l'uso del BNPL è esploso durante la pandemia in coincidenza con il sempre più capillare utilizzo dell'e-commerce per gli acquisti, in **Italia** il mercato si trova ancora in una **fase di scarsa maturità, con volumi contenuti e una diffusione non capillare di questo tipo di soluzioni**. È però significativo notare come nel nostro Paese gli operatori di credito al consumo sembrano aver recepito le indicazioni provenienti da altri mercati e stiano a loro volta offrendo soluzioni di BNPL presso reti di merchant convenzionati. Esiste, inoltre, un panorama di startup di settore attive, che attraggono l'attenzione sempre crescente di finanziatori, come dimostra il round da 155 milioni di euro completato da Scalapay.

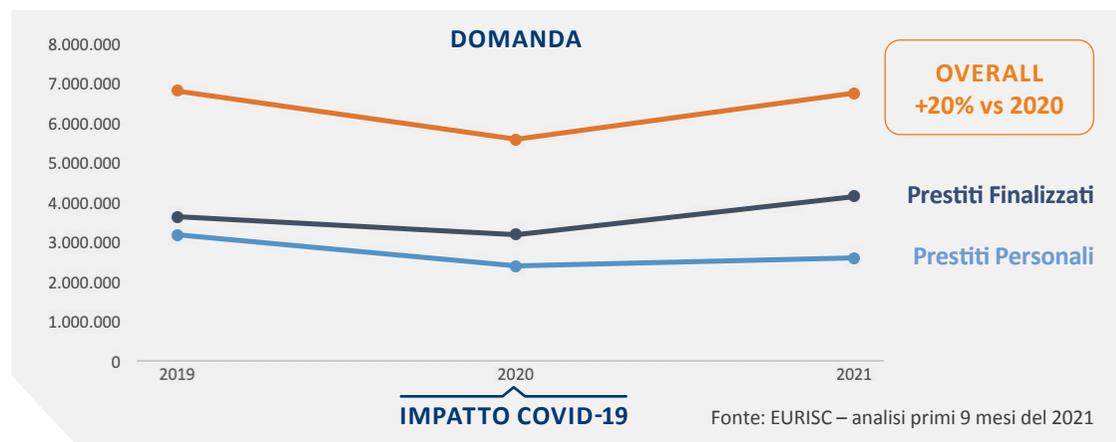
L'impatto della pandemia di Covid-19 sui comportamenti dei consumatori ha rappresentato un eccezionale acceleratore per le vendite online, con i canali digitali che registrano anni di crescita in pochi mesi. Da una ricerca condotta da Nomisma emerge

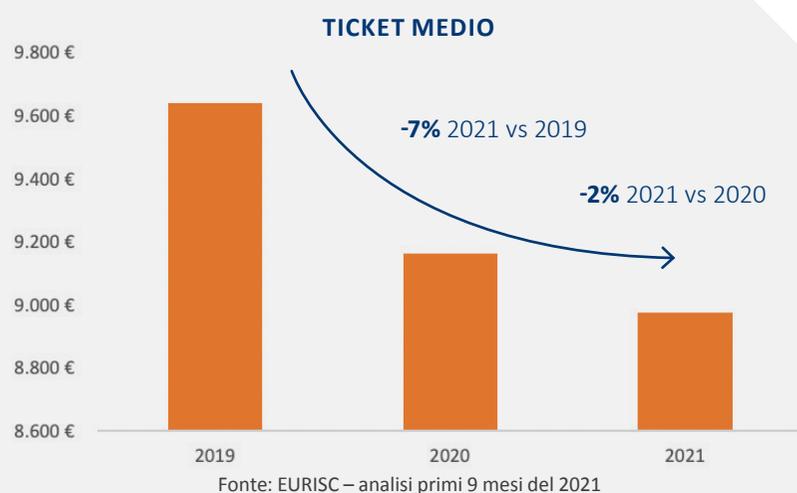
infatti che anche l'Italia, tradizionalmente indietro rispetto ad altri paesi europei per attitudine digitale, complice anche la situazione pandemica, ha fatto registrare un incremento nell'utilizzo dei canali e delle vendite online (+31% il valore degli acquisti e-commerce nel 2020 rispetto a 2019, secondo i dati dell'Osservatorio del Politecnico di Milano).

Questa trasformazione nelle abitudini digitali e nell'accesso ai servizi online si è riflessa anche sull'andamento del mercato del credito. Dall'osservatorio privilegiato CRIF emergono dati interessanti sia per confermare e contestualizzare il cambiamento delle abitudini creditizie degli italiani, sia per misurare e profilare il fenomeno

(che come abbiamo detto è ancora circoscritto, ma appare in fortissima crescita).

Analizzando la domanda di credito degli ultimi 2 anni, si evidenzia un trend di aumento della domanda di credito finalizzato (a discapito dei prestiti personali), nel quale appare preponderante l'incremento di domanda delle generazioni più giovani (la domanda della generazione Z nel 2021 appare quasi doppia rispetto all'anno precedente). Contestualmente assistiamo a un progressivo decremento del ticket medio; a riprova del cambiamento delle abitudini creditizie degli italiani che appaiono più inclini a ricorrere a linee di credito per rateizzare anche importi contenuti.





EURISC, IL SIC DI CRIF, DAL 1° GENNAIO 2022 HA RECEPITO E INTEGRATO ALL'INTERNO DEL SUO CREDIT REPORT QUESTE NUOVE FORME DI CREDITO.

Le informazioni beneficeranno di regole di aggregazione e visualizzazione diversificate per rispettare le peculiarità di questa nuova forma tecnica e consentire di rispecchiare il reale profilo creditizio del consumatore.

L'inclusione (segnalazione) delle linee di credito BNPL nei credit report abiliterà **una protezione più accurata dei consumatori contro il rischio di sovra-indebitamento** e aiuterà i player a prendere decisioni più consapevoli.

MODELLI DI BUSINESS E VALUTAZIONE DEL CREDITO

La maggior parte delle soluzioni BNPL si differenzia dalle altre forme di POS Financing principalmente per il fatto che non applicano alcuna commissione al consumatore per il servizio di dilazione sotto forma di tasso di interesse. È il merchant che paga una fee (percentuale rispetto all'importo dilazionato e/o fissa) che va a remunerare il player BNPL insieme alle fee di ritardato pagamento, queste sì a carico dei consumatori, che di solito presentano un importo fisso, che può aumentare se il ritardo si protrae.

Pur trattandosi a tutti gli effetti di una linea di credito, il BNPL evidenzia delle specificità "gestionali" del tutto peculiari. Abbiamo già detto come la dilazione di pagamento non sia affatto un concetto nuovo: la vera novità nel caso di BNPL è che si può ottenere con un clic. Tale modalità ha impatti sul processo di gestione e di valutazione: la user experience e il time to yes diventano fattori dirimenti (la concessione di credito diventa parte integrante del processo d'acquisto, e la customer journey diventa più importante dei processi di digital lending). Di conseguenza, l'esperienza di onboarding è più agile e veloce grazie a una valutazione real time, basata su un ridotto set di dati di input, con un esito on/off in cui non c'è spazio per la tradizionale valutazione manuale. È in questa direzione che CRIF ha investito per essere a fianco dei player che vogliono cogliere questa opportunità di mercato, con una soluzione mirata di credit check che fa leva su analisi automatiche e intelligenti dell'ecosistema di dati disponibili per impostare processi decisionali fortemente data driven.

Altra tematica rilevante riguarda **l'assunzione del rischio di credito connesso alla dilazione del pagamento**. In questo caso i player attivi nel BNPL si distinguono in due gruppi principali. Il **primo gruppo è costituito da coloro che si fanno carico del rischio di credito**. Per farlo hanno bisogno di praticare un assessment del rischio durante la fase di onboarding del cliente. Tale processo di istruttoria veloce si basa su sistemi di scoring proprietari alimentati da informazioni facilmente reperibili per il cliente, quali i dati anagrafici e dati della carta di credito e può essere approfondito tramite chiamate ai credit bureau. Un **secondo gruppo di operatori invece non si assume il rischio di credito**, che rimane in capo all'istituto che ha emesso la carta di credito a garanzia del pagamento. In questo caso, per selezionare l'opzione di acquisto tramite BNPL, l'utente deve dimostrare di avere plafond di spesa sufficiente sulla propria carta. L'importo viene pre-autorizzato per la sua totalità e scalato mano a mano che vengono addebitati gli importi delle singole rate. Dati i margini piuttosto ristretti e il crescente affollamento dell'arena competitiva, anche i modelli di business più tradizionali si stanno evolvendo: alcuni player con skill consolidati di risk management stanno migrando verso linee di credito con piani di ammortamento più lunghi e linee di credito più tradizionali. Altri si stanno espandendo fuori dai confini nazionali cercando nella scalabilità la chiave di volta del successo, altri ancora stanno diversificando l'offerta offrendo prodotti ancillari, altri ancora stanno cercando di occupare anche lo spazio fisico (BNPL in shop).

SUPERBONUS E BONUS EDILIZI: BANCA SELLA PER LA SOSTENIBILITÀ

Un'esperienza distintiva di supporto ai clienti costruita con la partnership tecnica di CRIF

BANCA SELLA

AZIENDA DI CREDITO: Banca Sella è la banca commerciale del Gruppo Sella e conta circa 300 succursali in tutto il territorio nazionale. È riconosciuta per le sue eccellenze nell'innovazione dei sistemi di pagamento, nel commercio elettronico e nel private banking.

SOLUZIONI: Servizi per il Superbonus 110% e per gli altri bonus edilizi

ESIGENZE: Fornire supporto tecnico ai clienti per la cessione del credito fiscale e ai finanziamenti ponte per gli interventi di riqualificazione edilizia.

Andrea Massitti, Head of Corporate and Small Business di Banca Sella, illustra le strategie dell'istituto sul tema della sostenibilità portando l'esempio di successo della partnership strategica con CRIF Real Estate Services: "Banca Sella ha voluto fermamente e intende ancora giocare un ruolo da protagonista nello scenario di transizione economica. Già dal 2020 la Banca ha infatti attivato un progetto innovativo focalizzato sui seguenti obiettivi:

- **impatto diretto** – siamo un operatore economico che si interfaccia con diversi stakeholder, quali l'ambiente, la comunità, le persone del nostro team, i clienti, i fornitori. Tutti soggetti verso i quali vogliamo avere un impatto positivo;
- **impatto su ecosistema** – il nostro ruolo di intermediario finanziario e la nostra capacità di intermediare i flussi degli investimenti e dei finanziamenti dei nostri clienti ci consente di canalizzarli verso iniziative utili a livello ambientale e sociale.



Andrea Massitti,
Head of Corporate and Small
Business di Banca Sella.

RISULTATI

Banca Sella è stata tra i primi istituti italiani a lanciare sul mercato una suite di servizi end-to-end di supporto ai propri clienti per il Superbonus 110% e per gli altri bonus edilizi ove [CRIF Real Estate Services](#) rappresenta il partner tecnico per la produzione della documentazione necessaria ai fini dell'ottenimento delle agevolazioni fiscali per gli interventi sul patrimonio immobiliare. La sensibilità nei confronti delle tematiche ESG (Environmental, Social e Governance) è cresciuta notevolmente, accelerata dall'emergenza sanitaria. Anche le massime istituzioni internazionali e nazionali sono intervenute concretamente sottolineando a più voci la necessità di un cambiamento radicale impostato su un modello di sviluppo sostenibile.



In questo contesto si inserisce la presenza di Banca Sella anche nell'ambito del Superbonus 110% e degli altri bonus edilizi”.

Gli elementi distintivi del servizio Superbonus si possono riassumere in:

- assoluta novità del prodotto;
- complessità della materia, che coniuga competenze e conoscenze in ambito tecnico, tecnologico, edilizio oltre che legale e fiscale;
- tempestività di messa a terra dell'offerta.

“Per dare concretezza alla nostra offerta”, prosegue Massitti, “è stato quindi previsto un

[@contattaci](#)

VIDEOINTERVISTA



servizio di consulenza a 360 gradi alla nostra clientela che prevedesse un supporto professionale, consulenziale e di elevato standing, con un team all'altezza di gestire tutta la complessità richiesta dalla misura governativa. Ecco che la partnership con CRIF e un primario player di consulenza fiscale ha permesso ai nostri clienti di avvalersi di un processo end-to-end che è allo stesso tempo flessibile e modulare”.

Si è dunque partiti dall'individuazione e categorizzazione delle principali esigenze dei clienti, che si riconducono alla cessione del credito fiscale e ai finanziamenti ponte per gli interventi di riqualificazione edilizia. Per ciascuna esigenza è stato definito un processo in grado di rispondere ai differenti bisogni dei clienti.

È stato quindi individuato CRIF come partner tecnico-immobiliare per il supporto e redazione della documentazione necessaria per l'accesso alle agevolazioni fiscali.

Tali servizi comprendono:

- l'analisi dell'eleggibilità tecnica degli immobili per capirne la possibilità di ottenere le agevolazioni previste;
- le attestazioni di prestazione energetica pre e post intervento di riqualificazione;
- l'analisi preliminare di congruità tecnica di progetto;
- le asseverazioni tecniche finali.

“La partnership con CRIF e un primario player di consulenza fiscale ha permesso ai nostri clienti di avvalersi di un processo end-to-end che è allo stesso tempo flessibile e modulare.”

Andrea Massitti,
Head of Corporate and Small
Business di Banca Sella.

CRIF da sempre collabora con i player finanziari con servizi e soluzioni specialistiche e quindi rappresentava per Banca Sella il miglior partner strategico per offrire un supporto tecnico qualificato all'istituto e ai suoi clienti finali.

Un supporto basato su fattori di eccellenza di CRIF quali il network di professionisti, l'expertise maturata in campo immobiliare, i tool tecnologici proprietari e l'assistenza professionale in affiancamento alla clientela per tutti i delicati passaggi individuati dalla norma.

In tal modo, si è data concretezza all'intento strategico di fornire una consulenza a 360 gradi ai clienti dell'istituto, seguendoli da vicino e trovando risposte qualificate alle singole esigenze.

IL CREDITO AL CONSUMO “GREEN” RAGGIUNGE IL 7% DEL MERCATO: 8 banche su 10 offrono soluzioni dedicate, con agevolazioni per i consumatori

A fronte di un [PNRR](#) che per l'Italia prevede quasi 70 miliardi di risorse stanziate per agevolare la rivoluzione verde e la transizione ecologica, la maggior parte degli intermediari finanziari italiani ha già integrato la sostenibilità nel proprio piano strategico ma, soprattutto, sta lanciando un'offerta di soluzioni in linea con i nuovi paradigmi ESG (Environmental – Social – Governance).

**CONTINUA A CRESCERE
IL PESO DEL CREDITO
DESTINATO A FINANZIARE
L'ACQUISTO DI BENI
A BASSO IMPATTO
AMBIENTALE O CHE NE
SOSTITUISCONO ALTRI
A BASSO CONSUMO.**

A questo riguardo la ricerca “**Consumer ESG Credit**” – realizzata da CRIF in collaborazione con **SDA Bocconi School of Management** e **Assofin** – ha indagato, per la prima volta in Italia con riferimento ai finanziamenti retail, il grado di sensibilità verso le tematiche ESG di un campione di banche generaliste e operatori specializzati nel credito al consumo, multi-franchise e captive, rappresentativi del mercato italiano, al fine di comprendere come questo fenomeno di trasformazione stia impattando la domanda e l'offerta di credito al consumo.

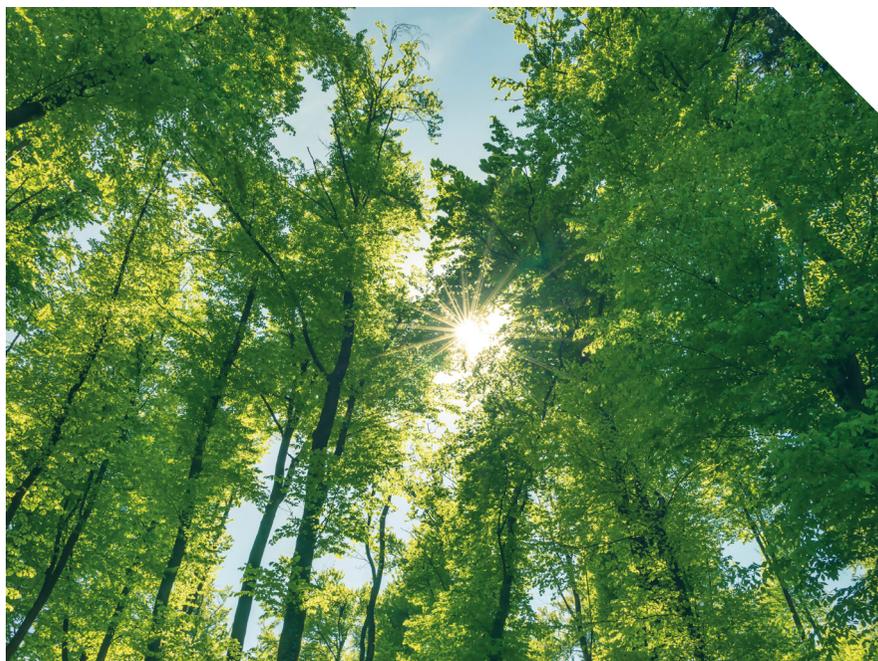
L'OFFERTA DI FINANZIAMENTI AL CONSUMO GREEN

Gli istituti di credito intervistati hanno dichiarato che l'incidenza del credito a sostegno degli acquisti di prodotti a basso impatto ambientale, rispetto al totale dei flussi finanziati, sia stata in leggera crescita nel 2020.

Dall'indagine quantitativa emerge che la percentuale di finanziamenti per spese “green” passa dal 4% nel 2019 al 7% nel 2020 (non considerando le carte di credito), evidenziando un importante incremento dell'incidenza del green lending e anche le prospettive per il 2021 sono ancora di crescita.

I PRESTITI FINALIZZATI

Per quanto riguarda i **prestiti finalizzati “green”**, le società di credito offrono principalmente soluzioni per supportare investimenti per la mobilità sostenibile, per impianti a energia rinnovabile, isolamenti termici e altri interventi finalizzati a ridurre l'impatto ambientale delle abitazioni. In questo caso il contratto di finanziamento è correlato all'acquisto del bene o servizio, che facilita, anche se non sempre, l'identificazione di una finalizzazione “green”. Nonostante gli impatti della pandemia gli operatori intervistati dichiarano di osservare un costante aumento delle richieste da parte dei consumatori di **prestiti finalizzati per l'acquisto di autovetture ibride/elettriche o a due ruote elettriche** negli ultimi anni. Al riguardo, dall'indagine campionaria condotta nell'ambito della ricerca emerge che 1/4 dei flussi finanziati nel 2020 per autovetture nuove si riferisce ad acquisti di veicoli ibridi ed elettrici. Gli opinion leader coinvolti nella fase qualitativa dichiarano inoltre che tale



AUMENTANO LE AGEVOLAZIONI NELL'OFFERTA DI FINANZIAMENTI "GREEN" CON PIANI DI AMMORTAMENTO FLESSIBILI, TASSI DI INTERESSE PIU' BASSI, O ZERO SPESE DI ISTRUTTORIA.

percentuale sta assumendo un valore ancora più elevato nel corso del 2021. Accanto a questo dato occorre considerare come, tra le banche e le società finanziarie che propongono prestiti finalizzati al sostegno di acquisti green, il 50% di questi soggetti include degli incentivi nella propria offerta, per le richieste di prestiti destinati all'acquisto di auto e moto a basso impatto ambientale. Nello specifico, il 29% di queste propone un piano di ammortamento flessibile o un tasso di interesse più basso mentre il 21% delle società rispondenti offre altre tipologie di agevolazione, come per esempio l'azzeramento delle spese di istruttoria che permette di indirizzare la clientela verso scelte green. Non sono rare, inoltre, le proposte di finanziamento con durata più lunga, anche del 40%, per le quattroruote elettriche al fine di accompagnare il cliente al cambiamento. Dalla Ricerca emerge come tutte le società finanziarie – che al momento non offrono prestiti

finalizzati agevolati per incentivare l'acquisto di veicoli "green" – dichiarino di voler inserire questo tipo di prodotto all'interno del proprio portafoglio di offerte nei prossimi 2/3 anni. Relativamente ai prestiti finalizzati all'acquisto di beni per la casa, invece, il 64% delle società che offre questo tipo di finanziamenti propone una linea di prodotti pensati per acquisti in linea con l'efficiamento energetico delle abitazioni e l'energia rinnovabile. Tra le agevolazioni proposte da circa due terzi delle banche e società finanziarie intervistate, la ricerca CRIF-SDA Bocconi-Assofin rileva che il 60% di esse offre un tasso di interesse più basso per i prestiti finalizzati all'acquisto di beni "green" per la casa, rispetto a quelli tradizionali, mentre il 20% propone un piano di ammortamento flessibile. Nello specifico, la totalità delle società rispondenti osserva un aumento delle richieste di questo tipo di finanziamenti finalizzati negli ultimi 2/3 anni.

PRESTITI PERSONALI

Per quanto riguarda i **prestiti personali**, invece, il 44% degli istituti finanziari coinvolti nella ricerca dichiara di avere evidenza che il prestito concesso sia stato utilizzato per spese e investimenti in prodotti "green" quali autovetture ibride o

elettriche e impianti per l'efficiamento energetico delle abitazioni. Inoltre, quasi la metà dei rispondenti ha confermato di offrire una linea di prodotti con particolari caratteristiche per i prestiti personali "green", proponendo un tasso di interesse più basso (nel 50% dei casi) e minori commissioni (per il 25%) rispetto all'erogazione di un prestito tradizionale.

L'ATTENZIONE DEGLI ISTITUTI DI CREDITO AI TEMI ESG

Dalla Ricerca CRIF-SDA Bocconi-Assofin emerge che già oggi **l'81% delle società intervistate offre soluzioni di prestito "green" ai propri clienti**, ovvero finanziamenti dedicati all'acquisto di beni e servizi che contribuiscono principalmente a ridurre il proprio consumo energetico o l'utilizzo di energia da fonti fossili. Se fino a qualche anno fa i prodotti "green" occupavano una parte minoritaria del portafoglio delle offerte di credito ai consumatori, oggi per il 43% delle banche e società finanziarie rappresentano una priorità addirittura maggiore dei prodotti tradizionali. Per altro, questa priorità è destinata a crescere sostanzialmente nei prossimi 2/3 anni per oltre il 57% delle aziende di credito intervistate.

CIRCA 1/4 DEI PRESTITI FINALIZZATI NEL 2020 PER AUTOVETTURE NUOVE SI RIFERISCE AD ACQUISTI DI VEICOLI IBRIDI ED ELETTRICI.

[Richiedi la ricerca](#)

[@contattaci](#)



I RISCHI FISICI A INTEGRAZIONE DELLE VALUTAZIONI IMMOBILIARI

IL SISTEMA DI REPORTISTICA E DI INDICATORI DI CRIF MISURA IL LIVELLO DI RISCHIO DI OGNI SINGOLA UNITÀ IMMOBILIARE.

Non vi sono oramai più dubbi sul fatto che i cambiamenti climatici e il degrado ambientale stiano dando origine a mutamenti strutturali che impattano sulla situazione economica e sociale di tutto il pianeta e di cui anche il sistema finanziario dovrà tenere sempre più conto in sede di erogazione del credito a famiglie e imprese. Nell'ambito dei rischi climatici e ambientali rientrano quindi i due fattori di rischio principali:

- **Rischi fisici:** l'impatto finanziario dei cambiamenti climatici, compresi eventi metereologici estremi più frequenti e mutamenti gradualmente del clima, nonché del degrado ambientale, ossia inquinamento atmosferico, dell'acqua e del suolo, stress idrico, perdita di biodiversità e deforestazione;
- **Rischi di transizione:** la perdita finanziaria in cui si può incorrere a seguito del processo di aggiustamento verso un'economia a basse emissioni di carbonio. Tale situazione potrebbe essere causata, ad esempio, dall'adozione di politiche o norme che impattano sul valore dei beni.

I fattori di rischio sopra indicati assumono una valenza sempre più rilevante anche con riferimento agli immobili sia in fase di valutazione, sia nelle fasi di scelta di

investimento e di politiche di finanziamento. Sebbene la misurazione dell'impatto non abbia ancora una valutazione oggettiva, le rispettive informazioni ricoprono un ruolo rilevante nelle diverse fasi del processo decisionale.

Per quanto attiene i rischi fisici degli immobili diventa infatti cruciale la capacità di misurare le probabilità di un evento catastrofico e il suo impatto sul valore del bene in termini di costi di ricostruzione, interruzione dell'attività



RISCHI FISICI		RISCHI DI TRANSIZIONE	
Climatici	Ambientali	Climatici	Ambientali
<ul style="list-style-type: none"> • Eventi meteorologici estremi • Condizioni meteorologiche croniche 	<ul style="list-style-type: none"> • Stress idrico • Scarsità di risorse • Perdita di biodiversità • Inquinamento • Altro 	<ul style="list-style-type: none"> • Politiche e regolamentazione • Tecnologia • Fiducia dei mercati 	<ul style="list-style-type: none"> • Politiche e regolamentazione • Tecnologia • Fiducia dei mercati

operativa oltre che di impatto di bilancio sull'azienda.

Sui rischi di transizione è necessario riuscire a misurare le caratteristiche energetico-ambientali dell'edificio con i dati contenuti all'interno dell'Attestato di Prestazione Energetica (APE) assumendo un impatto in termini di rischio di transizione.

Le perdite attese per gli immobili vengono stimate in termini di costi di ricostruzione da sostenere a seguito di eventi naturali che è possibile si manifestino nel corso di vita dell'immobile (o del credito a esso collegato). Le determinanti per la stima delle perdite connesse agli eventi naturali sono in funzione della **pericolosità** di una data entità (quanto è probabile che in uno specifico luogo si verifichi un evento catastrofe come ad esempio un terremoto), dell'**esposizione** (qual è il valore di riferimento su cui agiscono le perdite derivanti dall'evento naturale, come per esempio il valore di ricostruzione), dalla **vulnerabilità** (incidenza delle perdite attese sull'asset in funzione delle sue caratteristiche e dell'entità dell'evento).

CRIF ha quindi messo a punto **un sistema di reportistica e di indicatori** atti a misurare con un grado di dettaglio granulare per ogni singola unità immobiliare il livello di rischio fornendo la valutazione:

- del livello di pericolosità territoriale a cui è esposto l'immobile;
- del livello di perdita attesa annua, data la sua vulnerabilità in funzione delle caratteristiche dell'immobile;

- della probabilità di incorrere in almeno un evento che comporti una perdita economica estrema sull'immobile nell'arco di un determinato orizzonte temporale;
- dell'evoluzione della pericolosità territoriale e della perdita media annua attesa a seguito dei cambiamenti climatici, dato un

particolare scenario internazionale di emissioni e temperatura.

Ne consegue che un sistema di informazioni completo, tempestivo e dettagliato anche sui rischi di natura fisica e di transizione aiuterà a delineare una valutazione in linea con il reale valore economico dell'immobile. 🏠

PNRR A SOSTEGNO DELL'AGRICOLTURA: AGRIVALUE IL NUOVO STRUMENTO DI CRIF PER LA VALUTAZIONE DI TERRENI E AZIENDE AGRICOLE

Il settore agricolo contribuisce al PIL nazionale con il 4,1% ed è al primo posto della classifica europea per valore aggiunto (31,9 miliardi di euro nel 2019) superando Francia, Spagna e Germania. Pertanto, il settore agricolo ha una funzione strategica per l'economia nazionale, confermata dai quasi 6 miliardi di fondi di investimento presenti nel PNRR e dedicati a uno sviluppo sostenibile, resiliente e circolare. Tuttavia, il settore agricolo si caratterizza per un livello di finanziarizzazione ancora scarso; probabilmente per l'insufficiente specializzazione degli operatori finanziari. Il pregiudizio sulle imprese del settore agricolo porta a considerarle di elevato rischio, e a seguito delle scarse informazioni a disposizione non si attua un processo di valutazione oggettivo, in linea con i moderni sistemi di credit scoring e rating.

Come gli operatori finanziari possono favorire l'accesso delle imprese agricole ai fondi del PNRR?

CRIF Real Estate Services si è da tempo dedicata alla progettazione e alla implementazione di servizi e soluzioni destinati al settore agrario, ad esempio con le attività di valutazione di terreni e aziende agricole a fini di finanziamento. Sono infatti oltre 10 mila i terreni e le aziende agricole valutate sino ad oggi con un controvalore che supera gli 11,3 miliardi di euro. Nel 2021, il servizio specialistico di valutazioni agrarie si evolve ulteriormente con "AgriValue" grazie all'accesso strutturato e organizzato a nuove banche dati e fonti informative, proprietarie ed esterne, che permettono di ottenere contenuti e analisi più evoluti, potendo consultare in modo trasparente ed efficiente fonti e basi informative ancora più complete. Grazie all'approccio metodologico innovativo di "AgriValue", le valutazioni degli asset agricoli sono più precise e vanno quindi a ridurre, a parità di costi, il rischio di erogazione alle realtà agricole. Il settore bancario potrà quindi valutare meglio il rischio di questa tipologia di clientela per poi effettuare scelte di erogazione più consapevoli e basate su un supporto informativo ancora più solido e in tempi ridotti.

NUOVA LEGGE DI BILANCIO E CREDITO ALLE IMPRESE: i vantaggi della soluzione di CRIF BPO per la gestione in outsourcing dell'accesso alle garanzie pubbliche

**CRIF BPO OFFRE
SOLUZIONI
END-TO-END
COMPLETE PER
LA GESTIONE
DELL'INTERO
PROCESSO DI
ACCESSO AI
"FINANZIAMENTI
AGEVOLATI"
ALLE IMPRESE.**

Sgravi per famiglie e imprese, lavoro e pensioni, aiuti per la scuola, agevolazioni per le imprese e finanziamenti, sono solo alcune delle misure principali previste dalla Legge di Bilancio 2022 (legge n. 234/2021) pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale il 31 dicembre 2021, ed entrata in vigore il 1° gennaio 2022. Numerose dunque le proroghe e le modifiche previste dalla **Nuova legge di Bilancio** per quanto riguarda gli aiuti alle imprese per favorire la competitività del sistema produttivo del Paese, dagli investimenti legati alla transizione digitale e sostenibile, al PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza), sino al rifinanziamento di garanzie pubbliche. Di seguito alcune delle principali misure previste a sostegno delle imprese.



NUOVA SABATINI E FONDO SACE

Sono stati rifinanziati:

- **Nuova Sabatini** con 900 milioni di euro complessivi dal 2022 al 2026. È stata inoltre reintrodotta l'erogazione in più quote per i finanziamenti di importo non superiore a 200.000 euro;
- **Fondo SIMEST per il sostegno all'internazionalizzazione** con 1,5 miliardi annui (dal 2022 al 2026) a favore delle imprese italiane che operano sui mercati esteri, e con 150 milioni annui (dal 2022 al 2026) per la promozione integrata.

Per quanto riguarda il Fondo SACE, la manovra prevede inoltre la proroga al 30 giugno 2022 della Garanzia Italia, lo strumento straordinario messo in campo per sostenere le imprese italiane colpite dall'emergenza Covid-19 e viene confermata alla stessa data la garanzia SACE per le mid-cap.

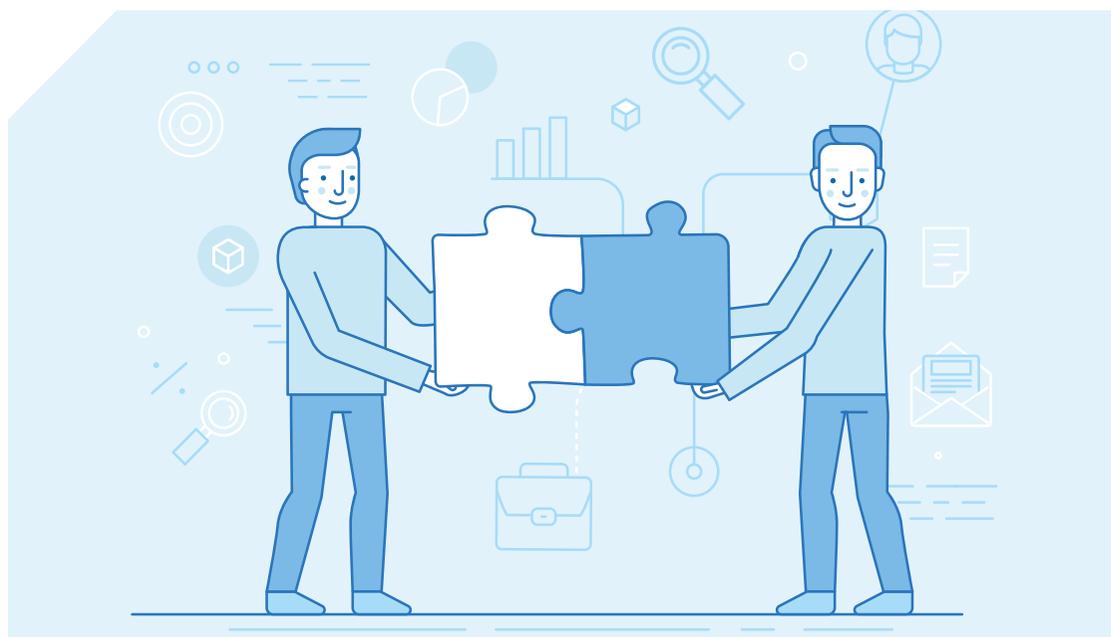
FONDO DI GARANZIA MEDIOCREDITO CENTRALE

In merito al Fondo di Garanzia del Mediocredito Centrale la legge di Bilancio proroga fino al 30 giugno 2022 la disciplina straordinaria prevista dal decreto Liquidità. Tuttavia, a partire dal 1° aprile 2022, le garanzie saranno concesse previo pagamento

di una commissione da versare al Fondo. Viene inoltre disposto che a partire dal 1° gennaio 2022, la copertura del Fondo per i finanziamenti fino a 30.000 euro passi dal 90 all'80%. Infine, a decorrere dal 1° luglio 2022 e fino al 31 dicembre 2022, cessata quindi la disciplina straordinaria, è previsto che:

- l'importo massimo garantito per singola impresa rimanga pari a 5 milioni di euro;
- la garanzia sarà concessa mediante applicazione del **modello di valutazione** (rating), fatta salva l'ammissibilità alla garanzia del Fondo dei soggetti rientranti nella fascia 5 del medesimo modello di valutazione (prima non ammissibile);
- le operazioni finanziarie concesse, per esigenze diverse dal sostegno alla realizzazione di investimenti, in favore dei soggetti beneficiari rientranti nelle fasce 1 e 2 del modello di valutazione saranno garantite dal Fondo nella misura massima del 60% dell'importo della medesima operazione finanziaria;
- in relazione alla riassicurazione, la misura massima del 60% è riferita alla misura della copertura del Fondo di garanzia rispetto all'importo dell'operazione finanziaria sottostante.





IL SERVIZIO END-TO-END MODULARE “GESTIONE MCC” GESTISCE L'INTERO WORKFLOW DI PROCESSO E VELOCCIZA L'EVASIONE DELLE PRATICHE.

In un contesto nel quale la continua evoluzione normativa sarà prevalentemente focalizzata nei prossimi anni al rilancio del tessuto produttivo del Paese, [CRIF BPO](#), la linea di business del Gruppo CRIF dedicata all'ottimizzazione e alla gestione in outsourcing dei processi di credito, offre soluzioni complete per la gestione dell'intero processo di accesso ai “finanziamenti agevolati” alle imprese. Le soluzioni offrono dalla ricerca e identificazione dell'agevolazione o del bando più adatto alla singola impresa – anche in funzione delle missioni del PNRR – fino al processo di origination del finanziamento, con eventuale

attivazione e monitoraggio delle garanzie MCC e dei Fondi Sabatini, SACE, SIMEST. CRIF BPO affianca gli istituti di credito in tutte le attività in capo a loro (prenotazione contributi, comunicazione delibere ed erogazioni, monitoraggio delle linee e comunicazioni obbligatorie), al fine di velocizzare le attività, ridurre i “ricicli” tra gli attori del processo, sgravando inoltre le operation della banca a favore di attività commerciali. Anche le imprese richiedenti possono beneficiare di un supporto completo, che va dalle fasi di presentazione e gestione della domanda a quelle di rendicontazione. Il servizio end-to-end modulare “[Gestione](#)

[Garanzie MCC](#)” consente la gestione efficiente dell'intero flusso grazie a un workflow di processo che traccia e monitora tutte le fasi e velocizza l'evaseione delle pratiche. Con oltre 15 anni di esperienza nel mercato dell'outsourcing, e grazie alle competenze di un team di oltre 400 specialisti e best practice di successo, CRIF BPO è il partner capace di identificare e sostenere le principali esigenze dei propri clienti, che ci scelgono e rinnovano in noi la fiducia consolidata nel tempo non solo per la specializzazione nella gestione dei processi del credito, ma anche per l'approccio progettuale e consulenziale in grado di garantire massimo sostegno al business.

FONDO DI GARANZIA MEDIOCREDITO CENTRALE: il 10% delle pratiche presenta “difettosità”

Il Fondo di Garanzia del Mediocredito Centrale, lo strumento agevolativo statale per favorire l'accesso al credito delle piccole e medie imprese tramite la concessione di una garanzia pubblica, ha rappresentato durante “l'era Covid-19” un elemento fondamentale per la ripresa del nostro sistema produttivo fortemente colpito dalla pandemia; ha subito nel corso del 2020 diverse modifiche, prima con il “Decreto Cura Italia” e poi con il “Decreto Liquidità”, che hanno portato a un incremento esponenziale delle richieste.

[@contattaci](#)

GUARDA IL VIDEO



CRIF BPO FORNISCE UN CONTROLLO “CHIAVI IN MANO” PER VALUTARE L'ESCUTIBILITÀ DELLE PRATICHE.

Nel 2020 le richieste di accesso al Fondo hanno infatti registrato un aumento del **+1.190,2%** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con un numero di domande presentate pari a 1.621.015 (125.639 nel 2019). Al 30 settembre 2021, le richieste di accesso al Fondo hanno invece subito un calo fisiologico rispetto al 2020 (anno di avvio della normativa “emergenziale”), registrando una riduzione del -24,2%, ma spiegando rispetto al periodo pre-pandemico un incremento del +600%.

In tale contesto, unito al fatto che, i crediti classificati “Stage 2” (Fonte PWC), stanno crescendo in misura significativa, gli istituti hanno la necessità di valutare il portafoglio in essere rispetto alla tenuta della garanzia, anche ai fini della cartolarizzazione dell'esposizione.

Agli istituti di credito che necessitano di una verifica e valutazione del proprio portafoglio “coperto” dalla garanzia Statale concessa dal Fondo, [CRIF BPO](#) offre una soluzione modulare per la gestione del “post closing” delle pratiche con Garanzia MCC. La soluzione

permette sia una verifica di base, utile alla clusterizzazione dei portafogli “Base Data Quality”, sia una vera e propria validazione delle garanzie con una “Due Diligence” approfondita e completa, fino alla Remediation per valutare non solo l'efficacia della garanzia ma anche per recuperarne l'escutibilità qualora possibile.

Da una ricerca svolta da KPMG sui portafogli crediti di alcune realtà bancarie è emerso inoltre un tasso medio di difettosità delle pratiche coperte da garanzia pari al 10%, con casi estremi che raggiungono anche un numero di istanze irregolari pari al 65% del totale. Dalla diretta esperienza di CRIF BPO, per di più, risultano circa un 8-10% di pratiche che necessitano di rettifiche per mantenere la propria validità: incompletezza nella compilazione dei documenti, utilizzo di moduli non aggiornati, calcoli non corretti relativi al debito residuo o al tasso nelle operazioni di rinegoziazione e consolidamento, sono tra gli errori più comuni maggiormente riscontrati nelle pratiche (coperte da garanzia statale) con irregolarità.

Tali difettosità rischiano pertanto di privare gli Istituti della garanzia fornita dallo Stato, ed è dunque fondamentale identificarle e dove possibile “sanarle” al fine di garantire l'escutibilità della garanzia. 🏹

RICERCA “NEXT LEVEL FOR INSURANCE – SME SEGMENT”: 1 milione e 653 mila PMI non sono assicurate

Dallo studio “Next Level for Insurance – SME segment” realizzato da CRIF, IIA – Italian Insurtech Association e Nomisma, emerge che solo il 62% delle PMI italiane dispone oggi di una copertura assicurativa, sebbene nell’ultimo anno la percezione del rischio sia aumentata per 7 imprese su 10.

Nel complesso, l’Italia sconta uno scomodo primato: i premi assicurativi valgono infatti solo l’1,1% del PIL, contro il 2,8% della media di alcuni paesi UE analizzati (Belgio, Francia, Germania, Olanda, Spagna) e, esclusa la RC auto

obbligatoria, si spende in polizze in media 300 euro per abitante contro i 937 euro dei paesi europei.

Tutto il segmento delle PMI italiane, che conta 4,35 milioni di aziende e che rappresenta il 99,3% delle imprese in attività con un ruolo strategico per il tessuto socio economico del Paese, è fortemente sotto assicurato, al punto che 1 milione e 653 mila di queste imprese (ovvero il 38% del totale sulla base del campione analizzato) non dispone di una copertura assicurativa.

Complice anche il loro scarso livello di alfabetizzazione finanziaria e digitale, le PMI italiane hanno una bassa percezione dei rischi che l’attività imprenditoriale comporta e, di conseguenza, tendono a sottostimare l’impatto che un evento può avere sulla loro attività. Infatti, oltre ad essere un segmento sotto assicurato, è ampiamente diffusa la tendenza a “sottoscrivere poco”: il 71% delle PMI ha infatti sottoscritto una copertura RC verso terzi, il 64% incendio, il 56% furto ma si scende al 39% per la responsabilità civile degli amministratori.

Sono quasi assenti, invece, le coperture per cyber risk (9%) e le interruzioni di attività (8%), due aspetti che invece nel 2021 hanno prodotto un effetto assolutamente critico sulla continuità del business delle aziende.

AUMENTA LA CONSAPEVOLEZZA DEI RISCHI DA PARTE DELLE PMI ITALIANE, TUTTAVIA RESTANO SOTTO ASSICURATE, CON IMPORTANTI CONSEGUENZE PER TUTTO IL SISTEMA ECONOMICO.

UNIPOLSAI SCEGLIE LA VIDEOOPERIZIA CRIF PER DARE BOOST ALLA DIGITALIZZAZIONE DEI SINISTRI

UnipolSai, leader di mercato e di innovazione, ha già da tempo avviato un processo di trasformazione dei sinistri e ora ha deciso di adottare la soluzione Digit Claim di CRIF per accelerare l’innovazione nella gestione dei sinistri auto e casa, mettendo a disposizione delle proprie reti di fiduciari uno strumento, integrato negli applicativi della compagnia, che consenta loro la gestione di una videoperizia completamente a distanza.

Il perito da remoto guiderà l’assicurato durante tutti i passaggi, dall’acquisizione delle immagini fino alla firma elettronica dei documenti della pratica; il tutto con una semplice videochiamata tramite il browser dello smartphone, con un miglioramento della user experience.



PER SUPERARE IL DEFICIT ASSICURATIVO BISOGNA PUNTARE SU DIGITALIZZAZIONE, SERVIZI A VALORE AGGIUNTO, POLIZZE A COPERTURA DEI RISCHI CYBER E ASSICURAZIONI MIRATE.

LA RISPOSTA DEI PLAYER ASSICURATIVI PER I PROSSIMI 12 MESI

Per far fronte a questo scenario, la risposta dei player assicurativi per i prossimi 12 mesi sarà proporre ai clienti nuovi prodotti e, soprattutto, servizi di valore, dove la consulenza assicurativa diventerà sempre più strategica per aiutare le imprese a sviluppare il loro business con una maggior attenzione ai rischi; una maggior digitalizzazione delle competenze degli intermediari e degli strumenti utilizzati per interagire con il cliente; e l'evoluzione del processo di pricing per ottimizzarlo e fornire al cliente delle proposte

su misura rispetto alle sue esigenze. Nello specifico, secondo la ricerca CRIF-IIA-Nomisma il 69% delle compagnie assicurative proporrà servizi accessori e complementari alle polizze per supportare le PMI in particolare in ambito cyber security (82%), marketing e digital advertising (59%), consulenza alla crescita del business (58%) e servizi per certificare l'impresa a livello di sostenibilità in ambito ESG (50%). Un tema quest'ultimo sempre più importante anche per le PMI, che nel 74% dei casi hanno indicato che una certificazione di sostenibilità possa contribuire ad accrescere la reputazione dell'azienda e per la metà di ridurre i rischi in

quest'ambito, potendo accedere una serie di ulteriori agevolazioni. In particolare, il **cyber risk può essere considerato una nuova categoria**. Proprio in questa direzione si stanno muovendo gli assicuratori, l'82% dei quali indica la cyber security come una priorità. Al riguardo, nei prossimi 12 mesi il 17% delle imprese assicurative la introdurrà come elemento di offering, a fronte di un 65% che già sta presidiando questa area. La seconda direttrice emersa dallo studio è l'urgenza di digitalizzazione degli intermediari, attraverso l'utilizzo di digital tool e digital service che consentano immediatezza, immersione e interazione con il cliente.

Gli **strumenti di Analytics e di Artificial Intelligence**, utilizzati da oltre la metà degli operatori (56%) per la profilazione del cliente, si delineano sempre più come elementi imprescindibili per un cambio di paradigma nel processo di conoscenza del cliente. Nel 2022 l'introduzione di strumenti digitali con queste finalità è considerata una priorità per il 75% degli stessi. Il fattore umano non sarà comunque trascurato e continuerà a essere importante sia nella fase di acquisizione sia in quella di gestione del rapporto, in quanto la relazione fisica è comunque una parte fondamentale del rapporto tra compagnia e il cliente finale. Infine, la terza priorità d'azione per il 2022 sarà **l'ottimizzazione del processo di pricing**, per una quotazione sempre più taylor made delle polizze assicurative, in un contesto di mercato sempre più competitivo. 🏹

ASSICURARSI L'INNOVAZIONE CON DIGIT CLAIM

Digit Claim di CRIF è di facile utilizzo, disponibile per web, tablet e mobile, via browser o app. Il sistema, dotato di una tecnologia phygital brevettata, abilita un processo guidato step-by-step tra cliente e operatore, o in modalità self per il cliente, configurabile sulla base degli specifici processi operativi della compagnia. Tra le altre cose Digit Claim consente la geolocalizzazione dell'assicurato, il riconoscimento automatico dei documenti di identità e la firma digitale dell'accordo. "La digitalizzazione dell'intero processo di perizia alleggerisce il carico amministrativo e facilita periti e Compagnie nella chiusura veloce e soddisfacente della pratica" – spiega **Filippo Sirotti**, Senior Director – Insurance Offering Development di CRIF. L'infrastruttura è stata ideata per garantire **affidabilità e stabilità**, nel rispetto dei più elevati standard di sicurezza informatica e data protection. Tutti i sistemi sono progettati e configurati per continuare a funzionare anche in caso di guasto hardware/software e vengono monitorati tramite strumenti specifici che consentono un controllo continuo e approfondito delle performance e dello stato di salute di server, apparati di rete e dispositivi di archiviazione.

[Richiedi la ricerca](#)

[@contattaci](#)

PMI E CREDITO DETERIORATO: analisi di CRIBIS Credit Management sulle imprese che registrano esposizioni Past Due e UTP

Grazie al patrimonio informativo del Gruppo CRIF, [CRIBIS Credit Management](#) ha realizzato un'analisi concentrata sulle linee di credito vive, non ancora classificate in sofferenza (Bad Loans), al fine di rappresentare le dinamiche di deterioramento delle esposizioni finanziarie di PMI italiane e con lo specifico obiettivo di dimensionare gli effetti dell'emergenza pandemica sul rischio del settore bancario.

L'analisi consente di identificare e qualificare le imprese che registrano esposizioni classificate come Past Due e UTP a sistema. Partendo da una base di oltre 200 mila realtà, per il 70% sono Famiglie Produttrici e per il 30% Imprese, è stato riscontrato un campione estremamente eterogeneo in termini di caratteristiche di indebitamento e performance economiche.

L'IMPORTANZA DELL'INDUSTRIALIZZAZIONE

Il numero delle realtà interessate e le dimensioni delle singole esposizioni fanno riflettere sulla necessità di gestire con logica industriale queste esposizioni, al fine di massimizzare efficienza ed efficacia dei processi di credit management.

In quest'ottica, è importante sottolineare come un processo industriale risulti di qualità ed efficiente se è studiato bene a monte. È molto faticoso, infatti, recuperare performance in corso d'opera se ci sono delle premesse sbagliate. In questo contesto, i dati e le analisi permettono di individuare elementi di caratterizzazione utili a indirizzare in maniera diversificata le azioni da porre in essere con tempestività e con le giuste competenze. Dal punto di vista di CRIBIS Credit Management un processo industriale virtuoso prevede 4 step:

1. **Dati:** raccogliere tutti i dati disponibili a quantificare esposizioni e controparti;
2. **Segmentazione:** interpretare i dati per individuare segmenti omogenei di trattamento;
3. **Processi:** stabilire a monte quali azioni fare e quando farle sui singoli segmenti;
4. **Esecuzione:** stabilire a monte come implementare, e con quali competenze, i processi individuati sui segmenti.



IL 35% DELLE AZIENDE CON TENSIONI FINANZIARE RISPETTO AL SETTORE BANCARIO HA CHIUSO IL 2020 REGISTRANDO UN UTILE DI ESERCIZIO.

DIFFERENTI PERFORMANCE ECONOMICHE PER LE PMI IN PAST DUE E UTP

Con un primo approfondimento di analisi, possiamo verificare come le imprese con performance economiche meno soddisfacenti siano anche quelle più indebitate. A titolo esemplificativo, dall'analisi si evince che il 35% delle aziende che ad oggi manifestano tensioni finanziarie rispetto al settore bancario ha chiuso il 2020 registrando un utile di esercizio. Le realtà appartenenti a questo segmento hanno quindi un business sostenibile, che andrebbe supportato con azioni tempestive in modo da permettere il proseguimento dell'attività e il rientro delle esposizioni scadute, prevenendo il deterioramento del credito.

QUANTI ISTITUTI BANCARI DI RIFERIMENTO PER LE PMI IN PAST DUE E UTP?

All'interno del comparto osservato, solo il 29% delle imprese, tendenzialmente le più strutturate, risulta multi bancarizzato, mantenendo rapporti con almeno 3 istituti di

credito. Il restante 71%, invece, fa affidamento su un unico istituto, garantendo una lavorazione più agevole della rimodulazione del debito e permettendo di gestire l'esposizione complessiva del soggetto in un'unica soluzione.

SI REGISTRA UNA CRESCITA DEI CREDITI DETERIORATI PER I SETTORI PIÙ IMPATTATI DALL'EMERGENZA PANDEMICA

L'analisi conferma inoltre la crescita della concentrazione di esposizioni deteriorate per i settori maggiormente colpiti dalla pandemia (costruzioni, automotive, intrattenimento, abbigliamento). Per questi comparti sarebbe opportuno identificare le imprese più meritevoli e ragionare sul rientro del debito in un'ottica di medio termine, anche facendo subentrare terzi investitori per l'immissione di nuova finanza utile a sostenerne il business. Le analisi, che saranno il tema centrale della terza edizione dell'[Osservatorio NPE](#) di CCM in uscita a marzo 2022, terranno conto di queste riflessioni e amplieranno le viste quantitative presentate in questo articolo.

CRIF ACADEMY DIGITAL LEARNING: LA FORMAZIONE DIGITALE SPECIALISTICA PER I PROFESSIONISTI DEL BANKING

È stata lanciata dalla business school di CRIF la **piattaforma digitale di learning multimediale per percorsi formativi tecnico-specialistici interni alle aziende**. **CRIF Academy Digital Learning** mette a disposizione dei player finanziari sia la propria piattaforma di e-learning, con collane e pillole digitali, sia i singoli corsi da implementare all'interno dei sistemi aziendali. Inoltre, è possibile cucire su misura percorsi formativi in base all'esigenza dell'organizzazione. Sappiamo, infatti, quanto la formazione professionale continua sia una leva fondamentale per le Risorse Umane per mantenere il dipendente motivato e per far crescere le competenze della propria organizzazione. Per questo motivo, CRIF Academy offre contenuti formativi in modalità e-learning multimediale sulle competenze specialistiche più richieste dal mercato, nonché sui trend innovativi che anticipano le figure professionali di domani.

Di seguito i principali temi affrontati da CRIF Academy Digital Learning:

- ANTIRICICLAGGIO E PREVENZIONE FRODI
- ARTIFICIAL INTELLIGENCE
- DIGITAL MARKETING
- GUIDELINES EBA – LOAN ORIGINATION & MONITORING
- ESG – Environmental Social Governance
- CYBERSECURITY
- BIG DATA
- BLOCKCHAIN
- DIGITAL PAYMENT

Inoltre, vi è la possibilità di organizzare **workshop** da svolgere in aula virtuale o fisica per approfondire e mettere in pratica quanto appreso nei corsi e-learning.

[@contattaci](#)

FRODI CREDITIZIE: 12.200 CASI NEL I SEMESTRE 2021 per un danno che supera i 63 milioni di euro

LA MAGGIORANZA DELLE VITTIME FRODATE È RAPPRESENTATA DA UOMINI (64,1%) NELLA FASCIA D'ETÀ 18-30 ANNI.

Nel primo semestre 2021 sono tornate a crescere in modo deciso le frodi creditizie perpetrate mediante furto di identità (+8,7% rispetto al 2020). Sono stati ben 12.197 i casi di illecito nell'utilizzo di dati personali e finanziari per ottenere credito o acquisire beni con l'intenzione premeditata di non rimborsare il finanziamento e non pagare il bene.

L'ultimo aggiornamento dell'[Osservatorio sulle Frodi Creditizie e i furti di identità realizzato da CRIF – MisterCredit](#) evidenzia come il

danno stimato abbia superato i 63 milioni di euro, con un valore medio che si è attestato a 5.168 euro.

Secondo l'Osservatorio CRIF – Mister Credit emerge ancora una volta che la maggioranza delle vittime è rappresentata da uomini, nel 64,1% dei casi. La classe di età in cui si concentra il maggior numero di casi è quella compresa tra i 18-30 anni (con il 24,2% del totale), malgrado in questa fascia di popolazione il ricorso al credito sia decisamente inferiore rispetto ad altri segmenti più maturi. Tra le altre fasce di popolazione più colpite dal fenomeno, vi sono i consumatori di età compresa tra 41 e 50 anni che si attestano sul 22,7% del totale, seguiti dalla fascia 31-40, con il 22,4%.

Riguardo la regione di residenza delle vittime, la ripartizione delle frodi mostra una maggiore incidenza dei casi in Campania (quasi 1.900 casi), Lombardia (oltre 1.500), Sicilia (circa 1.400) e Lazio (più di 1.300). Il maggior incremento rispetto allo scorso anno si registra invece in Calabria (+30,9%) seguita da Puglia (+23,5%) e Campania (+12,6%).

Il prestito finalizzato, seppur continui a essere la tipologia di finanziamento maggiormente interessata dai casi di frode, con il 43,1% del

totale, fa segnare un calo del -14,4% rispetto allo stesso periodo del 2020.

Aumentano invece i casi di frode che interessano le carte di credito (+32,2%), che arrivano a rappresentare oltre un quarto del totale dei casi registrati nel periodo di osservazione (il 26,7% per la precisione). Anche per i prestiti personali si registra un vero e proprio boom nel I semestre 2021, con un +56,8%, rappresentando il 16,6% del totale dei casi.

Infine, è da segnalare che al primo posto della graduatoria dei finanziamenti fraudolenti vi è l'acquisto di elettrodomestici (con il 48,2% dei casi), a fronte di una crescita del +30,2% rispetto al primo semestre 2020. Al secondo posto si piazzano i prestiti per l'acquisto di auto-moto (con più di 1.600 casi in soli 6 mesi), seguiti dagli acquisti di prodotti di elettronica-informatica-telefonia, con il 12,0% del totale a fronte di un aumento del +24,4%.

Sempre di più i tempi di scoperta si polarizzano in due macro categorie: da un lato il 52,5% dei casi viene scoperto entro 6 mesi, dall'altro lato continuano a emergere casi di frode messi in atto addirittura dopo cinque anni, che rappresentano il 22% del totale (+31,5% rispetto al I semestre 2020). 🏹

SCOPRI L'INFOGRAFICA



OSSERVATORIO CRIF - Mister Credit
SUI FURTI D'IDENTITÀ E LE FRODI CREDITIZIE IN ITALIA
33ª EDIZIONE - DICEMBRE 2021



Frodi creditizie: nel primo semestre 2021,

circa 12.200 casi

per un danno stimato superiore ai

63 milioni di euro

CRIF ACQUISISCE IN IRLANDA LA MAGGIORANZA DI HPI (Hire Purchase Information)

“Combinando il know-how e l'esperienza globale di CRIF con le competenze distintive di HPI potremo aiutare i nostri clienti a cogliere nuove opportunità e a generare nuove possibilità di crescita e innovazione.”

Carlo Gherardi, Presidente e CEO di CRIF

All'inizio di gennaio **CRIF** ha ufficializzato l'**acquisizione del 73% delle azioni di HPI, service provider con sede a Dublino**, rafforzando così la propria presenza locale come provider di soluzioni di supporto decisionale e di gestione del rischio. HPI, azienda leader che opera in un mercato altamente competitivo e sofisticato, nasce nel 1948 con l'obiettivo di istituire e gestire il registro irlandese dei beni finanziati. Con un focus particolare sui veicoli a motore soggetti a contratti di acquisto a rate o altre forme di prestito, HPI rappresenta un fondamentale touchpoint di accesso alle informazioni fornite da un pool di partecipanti, AIB (Allied Irish Bank), BOI (Bank of Ireland) e UB (Ulster Bank), che sono anche azionisti. Inoltre, la società offre verifiche finanziarie complete e in tempo reale su auto, camion e altri tipi di beni sia ai potenziali acquirenti che agli enti finanziatori, attraverso una molteplicità di canali B2B e B2B2C.

CRIF opera da molti anni nel Regno Unito e in Irlanda, supportando una varietà di attori, tra cui istituti finanziari, compagnie assicurative, imprese e altre organizzazioni, con i suoi innovativi sistemi di supporto decisionale, analytics e soluzioni software. Inoltre, grazie all'acquisizione di Vision-Net, società leader nel settore delle informazioni commerciali con sede a Dublino, CRIF fornisce anche un accesso immediato a credit report e

informazioni commerciali su qualsiasi impresa in Irlanda e nel Regno Unito.

Attraverso questa acquisizione CRIF consoliderà ulteriormente la propria presenza nella regione, portando sul mercato servizi innovativi e a valore aggiunto. Grazie al mix di competenze e soluzioni offerte a livello internazionale unite all'eccellenza e al posizionamento unico di HPI nel settore automotive, CRIF sarà in grado di supportare i clienti con un'ampia gamma di nuovi prodotti e servizi dedicati alla gestione del rischio, allo sviluppo del business e all'onboarding della clientela. **Giovanni Catinari**, Direttore di CRIF, assumerà la gestione della società lavorando al fianco di **Sara Costantini**, Regional Director di CRIF per il Regno Unito e l'Irlanda, per rafforzare la strategia e la crescita di CRIF in Irlanda.



“Questo accordo rappresenta un altro passo importante nel consolidamento della presenza di CRIF in Irlanda portando vantaggi significativi ai clienti locali. La nostra visione si basa sullo sviluppo di nuove partnership per rafforzare la nostra proposizione e anticipare le esigenze del mercato. Combinando il know-how e l'esperienza globale di CRIF con le competenze distintive di HPI potremo aiutare i nostri clienti a cogliere nuove opportunità e a generare nuove possibilità di crescita e innovazione” – commenta **Carlo Gherardi**, Presidente e CEO di CRIF.

“Sono molto contenta di questa acquisizione perché CRIF e HPI condividono valori e driver comuni, in particolare il forte impegno verso la soddisfazione del cliente e l'attenzione al data quality che rendono unica la nostra proposizione sul mercato. Questa unicità risiede in particolare nello sviluppo di sinergie e nell'integrazione delle nicchie in cui operiamo: la presenza distintiva di HPI e la sua conoscenza delle esigenze del mercato locale e il riconosciuto posizionamento di CRIF a livello globale in questo e in altri settori. Dopo l'acquisizione di Vision-net e i progetti sviluppati nel Paese, questa operazione permette di fare un ulteriore passo in avanti nel consolidamento di un mercato che considero assolutamente strategico, anche alla luce dell'attuale contesto europeo” – aggiunge **Costantini**. 🗨️

CRIF ACQUISISCE ICAP leader nell'Europa Sud orientale nei servizi b2b

“CRIF e ICAP sono totalmente focalizzati sul fornire un'offerta integrata in grado di ridurre le perdite di portafoglio, massimizzare le performance e contribuire alla crescita profittabile e di lungo termine del business dei nostri clienti.”

Carlo Gherardi,
Presidente e CEO
di CRIF

Coerentemente con la strategia di investimenti finalizzati ad ampliare il proprio ecosistema, CRIF ha perfezionato l'acquisizione di **ICAP, il principale provider di servizi B2B in Grecia, con una forte presenza anche in Romania, Bulgaria e Cipro.**

Fondata nel 1964 in Grecia, nel 2007 la maggioranza azionaria di ICAP è stata acquisita da South Eastern Europe Fund – supportata come advisor da Global Finance – con Coface, uno dei maggiori assicuratori di credito e provider di business information a livello globale, che ha partecipato all'acquisizione.

Con un team composto complessivamente da 259 professionisti, attualmente ICAP serve i mercati locali e i propri clienti globali attraverso un'ampia gamma di servizi a valore aggiunto e soluzioni innovative nel campo delle Credit Risk & Business Information Solutions.

Inoltre, ICAP è l'unica società in Grecia ad essere stata riconosciuta come External Credit Assessment Institution (ECAI) dalla Banca di Grecia ed è una delle pochissime società in Europa approvata come “Credit Rating Agency” dall'ESMA (European Securities and Markets Authority).

Nello specifico, i report di ICAP sono una fonte unica di informazioni commerciali in grado di offrire insight accurati e altamente affidabili sulle aziende locali. In particolare, i Credit Risk Services di ICAP forniscono informazioni commerciali e finanziarie, integrate e aggiornate, presenti

nell'ICAP DATABANK, il più grande database business dell'Europa Sud orientale, con una copertura di 8,7 milioni di aziende in 4 paesi (Grecia, Bulgaria, Romania e Cipro). Inoltre, in qualità di membro del network Dun&Bradstreet, ICAP consente l'accesso anche a informazioni su 300 milioni di imprese attive in più di 190 paesi, supportando le decisioni di business relative a oltre 1 milione di transazioni commerciali all'anno. L'integrazione tra la consolidata offerta di soluzioni altamente innovative a supporto dello sviluppo del business e per la gestione del credito che CRIF ha consolidato nel tempo e gli avanzati servizi di ICAP consentirà di ampliare ulteriormente l'ecosistema di partner globali e creare nuove sinergie in grado di portare benefici concreti e immediati anche agli operatori dell'Europa Sud Orientale.

“Malgrado gli impatti della pandemia sull'economia globale, negli ultimi due anni il fatturato consolidato di CRIF è ulteriormente cresciuto, con una previsione per il 2021 superiore al 6,5%. Questo ci ha consentito di confermare il piano industriale che per il triennio 2021-2023 prevede investimenti per complessivi 350 milioni di euro. Oltre all'espansione geografica, con una presenza diretta che ad oggi si estende in circa 40 Paesi di 4 continenti, nel tempo il nostro ecosistema si è costantemente arricchito anche grazie a partnership con realtà

in ambito Fintech e Insurtech dalle grandi potenzialità. L'acquisizione di ICAP consentirà a CRIF di consolidare la propria presenza in una Regione che presenta indubbe potenzialità di sviluppo. Sia CRIF che ICAP sono totalmente focalizzati sul fornire un'offerta integrata in grado di ridurre le perdite di portafoglio, massimizzare le performance e contribuire alla crescita profittabile e di lungo termine del business dei nostri clienti. Nello specifico, attraverso questo accordo CRIF potrà combinare le sue consolidate competenze e le sue soluzioni innovative con la profonda conoscenza dei mercati di riferimento e i servizi a valore aggiunto offerti da ICAP, supportando così le aziende locali e i nostri clienti globali nel loro processo di crescita e innovazione” – illustra **Carlo Gherardi**, Presidente e CEO di CRIF. 🚀





PIANO NAZIONALE DI RIPRESA E RESILIENZA (PNRR)

I player finanziari a supporto di famiglie e imprese.

[Scopri le CRIF PNRR STORIES >](#)

PNRR



crif.it
sintesi@crif.com

