

# Così crescerà la cessione del quinto

NUOVE REGOLE PER AFFRONTARE LA STORICA QUESTIONE REPUTAZIONALE. LA NECESSITÀ DI UNA NORMATIVA PRIMARIA ADATTA ALL'ERA DIGITALE. E SOPRATTUTTO L'INTERESSE FORTE DEL MERCATO, ITALIANO ED EUROPEO, PER UN PRODOTTO IN EVOLUZIONE. NE ABBIAMO PARLATO CON MASSIMO SANSON, AMMINISTRATORE DELEGATO DI PITAGORA (GRUPPO CR ASTI)

Con l'acquisizione della maggioranza di I.FI.VER da parte di CR Cento, si è appena conclusa la quarta operazione importante degli ultimi mesi nell'ambito della cessione del quinto. A distanza di poco più di due mesi dagli Orientamenti di Vigilanza di Banca d'Italia, che hanno fissato le best practice di

settore, la CQS resta al centro dell'attenzione per il mondo bancario.

**D. Come spiegherebbe a un non addetto ai lavori l'interesse del mercato per la cessione del quinto?**

R. Il comparto CQS è in fermento e non mi stupisce l'attenzione degli operatori bancari sul prodotto. Attualmente la disciplina di Vigilanza prudenziale fa riferimento al Regolamento UE 575/2013 che prevede un coefficiente del 75%. Sono state avviate interlocuzioni con l'Autorità di Vigilanza per ottenere un coefficiente prudenziale che riconosca le forme di mitigazione del prodotto e, nel caso sia approvata, la modifica richiesta porterebbe l'RWA al 35% con gli impatti positivi che ne conseguirebbero. Anche in termini di potenzialità del mercato non sono da sottovalutare sviluppi, considerando la tipicità del prodotto che potrebbe costituire un'attrattiva per "esportare" la CQS al di fuori dei confini nazionali, cogliendo le esigenze di pensionati e dipendenti pubblici.

**D. Sul fronte regolamentare, in Italia è recentissimo il terzo intervento della Vigilanza in questo ambito, dopo quelli del 2009 e del 2016. E ha confermato il percorso già avviato in Assofin.**

R. Gli Orientamenti di Banca d'Italia hanno lanciato un messaggio forte e chiaro al mercato indicando regole e

buone prassi cui adeguarsi. Nel 2017 Assofin ha individuato le linee guida, su cui i principali operatori hanno inteso autoregolamentarsi, giungendo alla stesura ed alla sottoscrizione di un Protocollo di Intesa, che riguarda le tematiche contrattuali, il merito creditizio, le provvigioni verso le reti per le operazioni di rinnovo. La scelta di questo percorso, che ha visto coinvolta buona parte dell'industria CQS, rappresenta una visione di lungo termine con l'attivazione di best practice che sono state riconosciute, ma anche con la conseguenza di un mercato diviso in due parti: stesso prodotto, regole del gioco diverse. Banca d'Italia è quindi intervenuta a stabilire prassi valide per tutti e mi aspetto che, nei prossimi mesi, ci sia un'ulteriore razionalizzazione del mercato su operatori di qualità.

**D. Intanto il mercato si sta già adattando al nuovo scenario: la concentrazione aumenta e i player minori sembrano in difficoltà.**

R. Credo che vedremo altre acquisizioni nei prossimi mesi: la maggioranza delle banche opera nella cessione del quinto per il tramite di una captive specializzata, solo una ha internalizzato il prodotto e le competenze. Lo scenario di mercato che si prospetta vedrà operatori strutturati, capaci di generare volumi importanti con l'esigenza per le realtà minori di mo-



Massimo Sanson,  
Amministratore  
Delegato  
di Pitagora  
(Gruppo CR Asti)

dificare la loro mission, tornando ad essere reti di vendita oppure verranno interessate a processi di merger in un mercato sempre più competitivo.

**D. La cessione del quinto è ancora un prodotto "da ultima spiaggia"?**

R. Le analisi sul merito creditizio dei nostri clienti, nel 2017, hanno riscontrato nel 32% dei casi un rating good o very good. Erano quindi clienti che potevano accedere anche a un prestito personale tradizionale, ma hanno scelto la cessione del quinto consapevolmente, per condizioni, rateizzazione o per importi. Dobbiamo immaginare quindi che, pur mantenendo la tipicità del prodotto, ovvero consentendo l'inclusione finanziaria, ci si debba rivolgere ad una clientela più ampia. Per raggiungere questo obiettivo, è opportuno lavorare su più fronti, dalla struttura del prodotto alla specializzazione della rete di vendita.

**D. Il 50% del mercato di riferimento, però, è ancora in cerca di liquidità.**

R. La CQS mantiene la caratteristica dell'inclusione finanziaria ed è naturale che si rivolga a noi questo tipo di clientela ma l'evoluzione del prodotto passa per processi di semplificazione che devono portare a un miglioramento in termini di tempi medi di erogazione, che si collocano ancora attualmente intorno ai 20 giorni. Ci auspichiamo quindi una riforma che porti ad una revisione del DPR datato 1950.

**D. Ogni rapporto dell'Arbitro Bancario e Finanziario indica però la ces-**

**sione tra i prodotti con il maggior numero di contenziosi. Il prodotto resta problematico?**

R. È certamente una eredità del passato, che ha portato Banca d'Italia a intervenire nel 2009, con una lettera al mercato a firma di Draghi. Molte evoluzioni sono intercorse sulla struttura del prodotto da quel momento ad oggi e, a partire dal 2016, con la successiva applicazione del protocollo Assofin, il comparto CQS penso abbia "radicalmente cambiato pelle". Si assisterà quindi ad un graduale rientro alla normalità, ed alla progressiva risoluzione del contenzioso aperto, restituendo al prodotto la dignità che gli spetta.

**D. Applicate le nuove regole, il mercato crescerà?**

R. L'anno scorso gli aderenti Assofin, che rappresentano circa il 90% del credito al consumo italiano, hanno erogato circa 50 miliardi di prestiti. La cessione del quinto ne vale circa 5, con una quota di poco superiore al 10%. Un prodotto che offre, oggi, tassi e condizioni migliori di un prestito personale, per importi superiori ai 15mila euro, ma che pur tuttavia resta ancora di nicchia. Dobbiamo affrontare il problema reputazionale, lavorare sull'efficienza e sulla credibilità, attraverso una sempre maggiore attenzione alla formazione della rete vendita, al fine di giungere ad una revisione della normativa, per introdurre quelle innovazioni, anche tecnologiche, che faciliteranno la crescita della CQS. È necessario credere nel futuro di questo prodotto, che pur

avendo 70 anni di storia, è ancora straordinariamente giovane.

**D. Quali sono state le vostre performance nel 2017 e quali sono le linee di azione che avete perseguito?**

R. Nel corso del 2017 Pitagora ha registrato un volume d'affari di oltre 430 milioni di euro, realizzando un utile netto pari a 10,9 milioni. Le performance sono il risultato di una politica di sviluppo prevista dal Piano Industriale, che preservando i fattori distintivi del proprio business model, ha proseguito il processo di integrazione all'interno del Gruppo CrAsti. Le linee guida che abbiamo inteso perseguire hanno riguardato, nel rispetto del protocollo Assofin, il consolidamento delle politiche di funding, realizzando anche nel 2017 operazioni di cartolarizzazione e di cessione pro-soluto dei crediti ed il rafforzamento dei rapporti con i principali partner assicurativi. Livello di servizio, ampliamento della rete commerciale, processi di formazione e sviluppo del modello di business a servizio delle banche partner hanno consentito di raggiungere una crescita delle erogazioni di oltre il 10% con conseguenti risultati in termini di conto economico. Nell'anno corrente è prevista la prosecuzione dei progetti avviati nel 2017 e stiamo allo stesso tempo valutando alcuni temi strategici, al fine di rendere Pitagora sempre più leader del mercato e sempre più competitiva, rispetto ai principali player del comparto CQS.

A.G.