

## CESSIONE DEL QUINTO: PITAGORA E CRIF DELINEANO LO SCENARIO DEL MERCATO E LE OPPORTUNITÀ DI UNA NUOVA SOLUZIONE END-TO-END

**Keywords: Credito al consumo, Valutazione ATC, Risk Based Pricing, Responsible Lending**

Nell'ambito dei segnali di ripresa del comparto complessivo del credito al consumo, anche i finanziamenti contro cessione del quinto dello stipendio/pensione (CQS/CQP) sono tornati a mostrare una crescita dei flussi finanziati. In particolare, nei primi tre mesi del 2015 hanno segnato un incremento del +6,1%, grazie al deciso recupero delle erogazioni ai pensionati, che pesano per il 45%, e all'accelerazione dei prestiti erogati ai dipendenti pubblici, cui fa riferimento il 40% dei flussi (fonte: Osservatorio Credito al Dettaglio Assofin, CRIF, Prometeia – vol. 38).

La Cessione del Quinto presenta ampi margini di crescita e sta raccogliendo un rinnovato interesse da parte di banche e investitori per le sue caratteristiche di minor rischio, di elevata affidabilità del prodotto e appetibilità del buon rendimento che le è riconosciuta come asset class nel confronto con altre cartolarizzazioni. Inoltre, la vicinanza alle esigenze dei pensionati potrebbe consentire, in futuro, di esportare questa tipologia di finanziamento anche in altri Paesi europei. Esiste già un'iniziativa in tal senso da parte di ABI e Assofin. Abbiamo incontrato **Paolo Rossi**, Direttore Direzione Partnership e Marketing di Pitagora, per approfondire con lui l'analisi del contesto di mercato e le sfide da affrontare per gli istituti in materia di CQ.

*“Se in passato la CQ era esclusiva di un target preciso, che possiamo definire ‘sub-prime’, oggi le minori commissioni e i tassi appetibili la fanno scegliere dai consumatori non solo per esigenze di liquidità ma anche per la sua convenienza. I nostri dati evidenziano come, nel 2014, il 22% dei clienti si è rivolto alla CQ per comprare o ristrutturare casa, il 17% per acquistare un'auto o una moto, un altro 6% per finanziare spese mediche. Parliamo quindi di un prodotto che viene scelto in risposta a bisogni primari delle famiglie. Inoltre, l'attuale liquidità del mercato finanziario sta agevolando la nascita e il riaffacciarsi sul mercato di nuovi e vecchi player, e l'entrata in vigore della Circolare Banca d'Italia n. 288 con la creazione dell'Albo delle società di intermediazione finanziaria (art. 106 TUB) determinerà un'ulteriore razionalizzazione del comparto”* - afferma Rossi.

*“Attualmente è in corso un processo di standardizzazione dei prodotti in linea con quanto avviene per gli altri comparti del credito al consumo, con conseguente adeguamento delle metodologie di valutazione del rischio e di gestione. Il prodotto Cessione del Quinto ha visto di conseguenza modificare le proprie leve competitive: dalla tradizionale competizione sui canali e sulle reti di distribuzione, alla concorrenza di prodotto che tiene in considerazione l'efficienza operativa. La corretta valutazione del merito creditizio, del livello di indebitamento e della sostenibilità finanziaria dell'operazione del soggetto - in ottica Responsible Lending - si sono ormai affiancati ai temi delle coperture assicurative e di un'attenta valutazione all'Amministrazione Terza Ceduta (ATC)”* - continua Rossi.

*“In questo ambito, le aziende che si occupano di Cessione del Quinto dovranno fronteggiare la sfida dell'efficientamento dei livelli di servizio e dei tempi di erogazione, con l'automazione dei processi di pre e post vendita e della gestione delle reti distributive”.*

### La soluzione end-to-end per la CQ di CRIF

Per rispondere a queste esigenze CRIF ha studiato un servizio che permette di standardizzare l'iter di istruttoria e approvazione di una pratica di CQ e supporta le aziende di credito nella corretta valutazione delle operazioni di finanziamento. La soluzione per la CQ di CRIF è una soluzione **modulare** che, in **modalità SaaS** senza impatti IT per l'istituto, consente di valutare in modo complessivo tutti gli attori coinvolti - ATC, soggetto, richiedente, componente assicurativa - grazie all'integrazione dei dati creditizi provenienti dal SIC e dalle

business information di CRIF con indicatori sintetici e modelli quantitativi. *“Le informazioni creditizie del SIC EURISC di CRIF risultano fondamentali all'interno del processo di erogazione di una pratica di CQ”* - spiega Paolo Rossi - *“in quanto determinanti per la gestione del rischio e la limitazione del pricing, favorendo l'accesso al credito in forme e condizioni compatibili con le esigenze di tutela del consumatore dai rischi di un eccessivo indebitamento”.*

Nello specifico, la soluzione CRIF si occupa di avviare una serie di controlli e verifiche sull'ATC e sul richiedente, quali:

- verificare che l'ATC non presenti **protesti o pregiudizievoli** o segnali di anomalia in ottica **antifrode** e antiriciclaggio;
- effettuare una **valutazione qualitativa e patrimoniale dell'ATC**, attraverso le informazioni esclusive del CRIF Information Core e gli indicatori sintetici sull'andamento del settore/territorio in cui l'Amministrazione opera e, grazie al CRIF Management Score, misurare la bontà della governance e il profilo del management;
- controllare il **merito creditizio e la sostenibilità finanziaria** del soggetto in ottica Responsible Lending.

Tali informazioni concorrono a determinare il prezzo espresso dal TAEG finale dell'operazione in linea con i costi di accantonamento, la politica di rischio dell'istituto e la valutazione della redditività delle linee di credito attive e in erogazione.

Inoltre, la soluzione per la CQ di CRIF consente all'istituto di implementare rapidamente processi sofisticati di monitoraggio dei propri canali di erogazione e delle reti di vendita.

Più nel dettaglio, il modulo di reporting “cruscotto direzionale” permette di monitorare sia le opportunità commerciali della propria quota di mercato e delle performance della rete, sia del portafoglio acquisito, dei sistemi di accettazione e delle politiche decisionali. Il modulo “Monitoring e Collection” si occupa invece di inviare alert sull'ATC (ad esempio in caso di fusione in altra società) e sul prestatore (ad esempio in caso di variazione dell'indirizzo abitativo) e attivare e gestire in maniera strutturata l'intero flusso di lavorazione delle pratiche, dal post vendita al recupero crediti.

Infine, la disponibilità di informazioni e KPI consente di strutturare i processi di intervento in base alla segmentazione delle pratiche, - dipendenti pubblici, dipendenti privati - che prevedono successive strategie operative disegnate su casistiche definite e sul valore del cliente. È possibile, infatti, integrare le attività di collection con attività collaterali di post vendita - interne ed esterne - come, ad esempio, la verifica della corretta quadratura degli incassi, la richiesta del conteggio estintivo per il riscatto del TFR, il reperimento della documentazione per attivare in maniera tempestiva i sinistri temporanei e il recupero delle quote parziali.

Con la soluzione per la CQ di CRIF gli istituti possono quindi standardizzare e automatizzare l'iter di istruttoria e approvativo di una pratica di Cessione del Quinto e beneficiare di considerevoli risparmi di tempo e costi, per poter offrire il prodotto a tassi più appetibili, con tempi di servizio abbreviati e, al contempo, mantenendo un efficace presidio delle politiche e dei canali di erogazione attraverso l'ottimizzazione dei processi di post vendita e di collection. Inoltre, grazie alla standardizzazione dei processi e alle funzionalità di workflow management, la soluzione CRIF semplifica e ottimizza le operazioni propedeutiche alle operazioni di cartolarizzazione.

Per maggiori informazioni: [marketing@crif.com](mailto:marketing@crif.com)

