

# SINTESI



Newsletter  
febbraio 2025

## IN EVIDENZA

- / **CRIF E FLOWPAY:  
UNA NUOVA ERA  
PER LA GESTIONE  
FINANZIARIA E I  
PAGAMENTI DIGITALI >**
- / **CONTINUA A CRESCERE  
LA FIDUCIA DEGLI  
ITALIANI SULL'OPEN  
BANKING >**
- / **SVILUPPO SUL  
SEGMENTO PMI:  
IL PROGETTO  
DI CREDEM >**
- / **BNL BNP PARIBAS  
CONOSCE MEGLIO  
I CLIENTI CON IL  
SUPPORTO DI CRIF >**
- / **RIPRESA DEL MERCATO  
CREDITIZIO E NUOVE  
TENDENZE NELLE SCELTE  
FINANZIARIE DELLE  
FAMIGLIE ITALIANE >**



# INDICE COMPLETO

- 03** | **CRIF e FlowPay:** una nuova era per la gestione finanziaria e i pagamenti digitali >
- 04** | **Continua a crescere la fiducia degli italiani sull'Open Banking** >
- 07** | **Sviluppo sul segmento PMI: il progetto di CREDEM** >
- 09** | **Legge di bilancio 2025 e le novità sul credito alle imprese** >
- 10** | **BNL BNP Paribas conosce meglio i clienti con il supporto di CRIF** >
- 11** | **Ripresa del mercato creditizio e nuove tendenze nelle scelte finanziarie delle famiglie italiane** >
- 14** | **VAS CASA:** la suite di servizi a valore aggiunto di CRIF per i clienti della banca >
- 16** | **Frodi creditizie:** i criminali cambiano strategia e puntano su importi sopra i 10.000 euro >
- 17** | **CRIF sigla un accordo di joint-venture con Beltone Capital per lo sviluppo di servizi di rating** >



[crif.it](https://www.crif.it)

[sintesi@crif.com](mailto:sintesi@crif.com)

[LinkedIn](#)

Se non desideri più ricevere la newsletter di CRIF:  
[consensoprivacy@crif.com](mailto:consensoprivacy@crif.com)

## CRIF E FLOWPAY: una nuova era per la gestione finanziaria e i pagamenti digitali

**LA PARTNERSHIP STRATEGICA POTENZIA LE SOLUZIONI PER GLI ISTITUTI FINANZIARI, CONIUGANDO OPEN BANKING E INNOVAZIONE FINTECH.**

CRIF ha da poco siglato una [partnership con FlowPay](#), fintech fiorentina specializzata in soluzioni di pagamento innovative. L'obiettivo è chiaro: rivoluzionare il modo in cui gli istituti finanziari supportano le PMI e i clienti retail nella gestione delle finanze e nei pagamenti digitali.

### UN'ALLEANZA CHE GUARDA AL FUTURO

In un contesto di crescente digitalizzazione, banche e finanziarie si trovano ad affrontare una sfida cruciale: offrire strumenti che siano al tempo stesso semplici da utilizzare e tecnologicamente avanzati. La collaborazione tra CRIF e FlowPay risponde a questa esigenza, integrando la tecnologia fintech con la solidità delle piattaforme CRIF.

La partnership porterà a un'evoluzione significativa delle piattaforme di [Personal Financial Management \(PFM\) e Business Financial Management \(BFM\)](#), garantendo a istituti finanziari e utenti finali una gestione delle finanze ancora più fluida e performante.

“Grazie a questa partnership siamo in grado di trasformare la sfida dell'ottimizzazione delle finanze in una grande opportunità e siamo molto felici di poter percorrere questa strada insieme a una società come CRIF.”

Federico Masi, CEO di FlowPay

### I VANTAGGI PER BANCHE E FINANZIARIE

La tecnologia FlowPay insieme alle soluzioni CRIF consente:

- **Pagamenti integrati e immediati**, con accesso a tutte le funzionalità in un unico ambiente digitale.
- **Notifiche personalizzate**, utili per avvisare clienti di scadenze, stress finanziari o opportunità di ottimizzazione finanziaria.
- **Gestione semplificata dei flussi di cassa**, con strumenti che facilitano i trasferimenti tra conti e il pagamento di fatture.

Per le banche, tutto questo si traduce in una maggiore capacità di attrarre e fidelizzare clienti, offrendo servizi ad alto valore aggiunto in un mercato sempre più competitivo.

### UN MODELLO DI SERVIZIO OTTIMIZZATO

Un elemento distintivo della partnership è l'utilizzo della licenza **Payment Initiation Service Provider (PISP)** di FlowPay, che consente a banche e finanziarie una **riduzione dei tempi di implementazione** per nuovi servizi di pagamento e la possibilità di ampliare l'offerta senza dover richiedere autorizzazioni specifiche.

Questo approccio “chiavi in mano” rappresenta un'opportunità unica per accelerare l'adozione di soluzioni innovative.

“Si tratta di una partnership in grado di trasformare la sfida dell'ottimizzazione delle finanze in una grande opportunità e siamo molto felici di poter percorrere questa strada assieme a una società come CRIF” - sottolinea **Federico Masi**, CEO di FlowPay.

**Massimo Longatti**, Personal Solutions & FM Senior Manager di CRIF, aggiunge: “Questa partnership ci consente di offrire soluzioni ancora più robuste e affidabili, rispondendo alle crescenti esigenze di digitalizzazione di imprese e consumatori”.

Con la partnership tra CRIF e FlowPay, le banche italiane avranno la possibilità di offrire strumenti altamente personalizzati e performanti, rafforzando il loro ruolo di guida nella digitalizzazione del settore finanziario. 🚀

## CONTINUA A CRESCERE LA FIDUCIA DEGLI ITALIANI SULL'OPEN BANKING

**IL 49,2% DEGLI UTENTI HA ALMENO UN CONTO CONNESSO. TRA I CONSUMATORI DIGITALI CHE UTILIZZANO L'OPEN BANKING SI RIDUCONO I PROFILI AD ALTO RISCHIO, CON UN CALO DI 9 PUNTI PERCENTUALI.**



↓ Scarica il paper

Cresce la platea di consumatori digitali che utilizzano soluzioni di Open Banking in Italia, con un tasso di successo nell'accesso ai dati dei conti correnti che nel primo semestre del 2024 aumenta complessivamente di 1,7 punti percentuali, raggiungendo quota 49,2%. Una maggiore fiducia che è dimostrata anche dal progressivo aumento delle quote della clientela meno giovane, come gli appartenenti alla Generazione X e i Baby Boomers. Si riduce anche la quota di profili ad alto rischio. Queste sono alcune delle evidenze che emergono dal [market outlook realizzato da CRIF sull'Open Banking in Italia](#). Lo studio analizza il profilo e le caratteristiche degli utenti, i loro bisogni, attitudini creditizie e abitudini di pagamento. Il campione rappresentativo alla base dello studio è di circa 180.000 controparti e quasi 240.000 conti correnti, con circa 74 milioni di transazioni, estratto dai servizi di account

aggregation di CRIF che sin dal 2019 opera con AISP (Account Information Service Provider) al fianco dei player finanziari nazionali e internazionali.

“Il fenomeno dell'Open Banking è in evoluzione anche in Italia, seppur a ritmi inferiori rispetto ai mercati dove è più maturo come il Regno Unito. Dall'analisi del nostro outlook sulle caratteristiche e peculiarità dei consumatori digitali italiani che utilizzano l'Open Banking emerge che non appartengono solo alle generazioni più giovani, native digitali, anzi crescono quest'anno maggiormente Generazione X e Baby Boomers. Coerentemente, rileviamo uno spostamento verso utenti con classi di reddito più alte e una crescita tra coloro che sono già attivi nel mercato del credito” – commenta **Simone Capecchi**, Executive Director di CRIF.

**Dall'analisi del nostro outlook sulle caratteristiche e peculiarità dei consumatori digitali italiani che utilizzano l'Open Banking emerge che non appartengono solo alle generazioni più giovani, anzi crescono quest'anno maggiormente Generazione X e Baby Boomers.**

**Simone Capecchi**, Executive Director di CRIF

**I CLIENTI ASSOCIATI A CONTI SECONDARI PRESENTANO UN PROFILO DI RISCHIO PEGGIORE DEL 57% RISPETTO A CHI COLLEGA UN CONTO PRINCIPALE.**

**LA DIFFUSIONE DEI SERVIZI DI OPEN BANKING NEL NOSTRO PAESE**

CRIF registra trend positivi nella diffusione dell'Open Banking in Italia. Da notare infatti il costante aumento del tasso di successo<sup>1</sup> nell'accesso ai conti da parte dei consumatori, che cresce di 1,7 punti percentuali nel primo semestre 2024, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. In questo modo, la percentuale complessiva degli utenti che hanno avviato procedure di accesso ai propri dati di conto corrente (procedura detta anche Access to Account) passa dal 47,5% del I semestre 2023 al 49,2% del corrispondente semestre 2024.

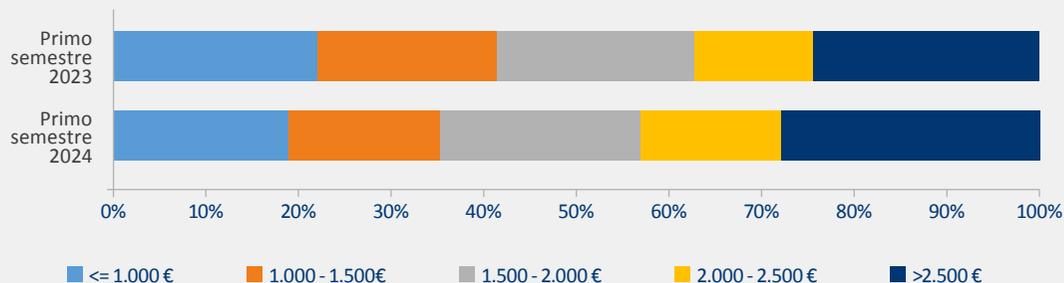
**LE CARATTERISTICHE PECULIARI DEGLI ITALIANI CHE UTILIZZANO L'OPEN BANKING**

Gli italiani guardano con maggior fiducia all'Open Banking e questo è testimoniato anche dallo spostamento verso generazioni meno giovani, con un incremento della quota di utenti appartenenti alla Generazione X e ai Baby Boomers, rispettivamente del +4,8 e +6,5 punti percentuali nel primo semestre del 2024. A un aumento della popolazione più anziana corrisponde una crescita nella distribuzione delle classi di reddito più alte e una diminuzione dell'incidenza di coloro che hanno un reddito mensile medio inferiore ai 1000 euro.

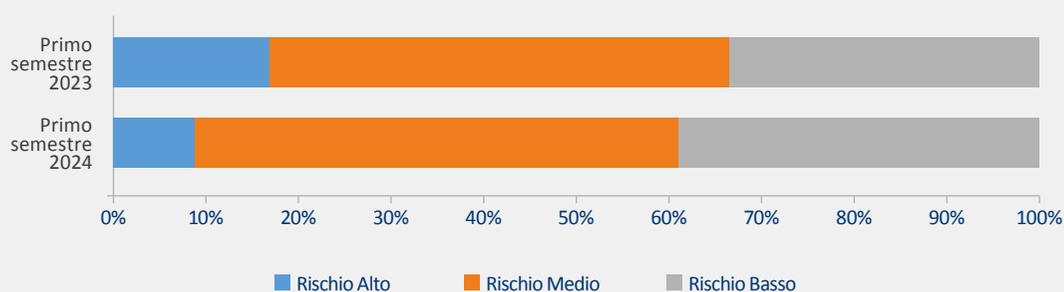
Inoltre, si registra un sempre maggiore incremento (+15 punti percentuali) degli utenti "Active to Credit", già titolari di una linea di finanziamento e attivi sul mercato creditizio.

<sup>1</sup> Il tasso di successo, ovvero il numero di volte in cui il processo scarica e analizza i dati di conto, è calcolato su tutti i clienti che hanno avviato la procedura di accesso dei propri dati di conto. Va ricordato infatti che il processo di Open Banking richiede al consumatore due distinte interazioni: la prima è la fornitura del consenso a condividere i dati di conto, cui segue l'autenticazione a mezzo Strong Customer Authentication sul proprio conto corrente.

**Distribuzione per classe di reddito (stipendi o pensioni)**



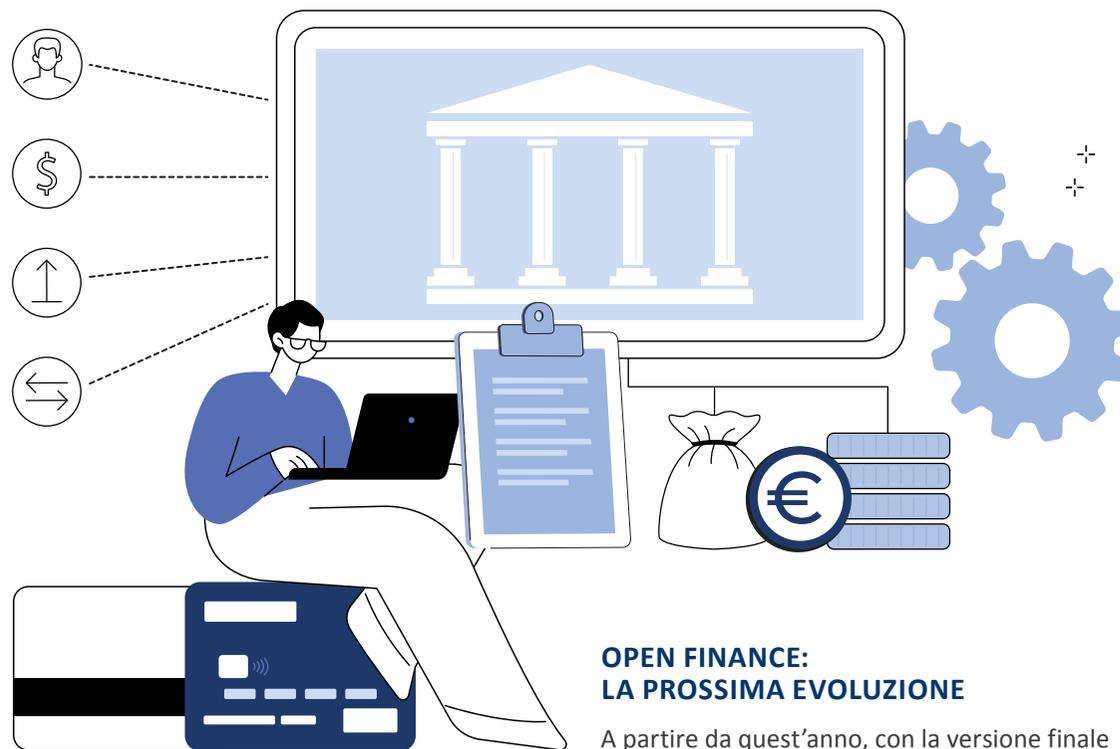
**Distribuzione dei clienti che hanno concluso con successo la procedura di Access2Account per area di rischio Perform 2.0**



Fonte: CRIF Market Outlook sull'Open Banking, 2024

L'analisi del profilo di rischio dei consumatori digitali che utilizzano l'Open Banking nel 2024 evidenzia anche uno spostamento verso profili meno rischiosi. Nel primo semestre 2024 i soggetti che concludono la procedura PSD2 sono molto meno concentrati nell'area a Rischio Alto (-9 p.p.).

L'analisi è stata condotta utilizzando l'indicatore sintetico di rischiosità creditizia basato sui dati del Sistema di Informazioni Creditizie (SIC) di CRIF, che aggrega la probabilità di default prospettica delle controparti in tre aree di rischio (Alto, Medio, Basso).



<sup>2</sup> Per conto significativo si intende un conto operativo, con transazioni recenti e con accredito dello stipendio/pensione.

L'analisi CRIF evidenzia inoltre una significativa disparità di rischio tra utenti che autenticano l'accesso con un conto corrente principale<sup>2</sup> e quelli che utilizzano conti secondari. I clienti associati a conti secondari presentano un profilo di rischio peggiore del 57% rispetto a chi collega un conto principale. Ciò sottolinea l'importanza di identificare e classificare la tipologia di conto corrente utilizzato per garantire una valutazione del rischio accurata e completa. Solo i dati provenienti da conti principali, caratterizzati da transazioni recenti e accrediti regolari, offrono un'immagine precisa del comportamento finanziario dell'utente e possono essere utilizzati efficacemente nei processi decisionali.

@contattaci

## OPEN FINANCE: LA PROSSIMA EVOLUZIONE

A partire da quest'anno, con la versione finale del Regolamento europeo FIDA (Financial Data Access), che prevede l'accesso regolamentato per tutti i servizi finanziari, entreremo nell'era dell'Open Finance.

L'Open Finance guarda oltre l'Open Banking, prevedendo la condivisione e l'accesso a un numero ancora maggiore di dati e prodotti bancari tramite API. In particolare, si propone di ampliare ulteriormente l'accesso ai dati finanziari, superando i confini dell'Open Banking

e abbracciando un'ampia gamma di prodotti e servizi, tra cui: credito, mutui, risparmi, pensioni, tasse, assicurazioni, investimenti.

Attraverso la condivisione sicura di questi dati, l'Open Finance mira a creare un ecosistema finanziario più integrato e collaborativo, dove clienti, banche, istituzioni finanziarie e nuovi attori (come i FISP, ovvero i Fornitori di Servizi di Informazioni Finanziarie) possono interagire per offrire soluzioni innovative e personalizzate.

“L'implementazione dell'Open Finance dovrà affrontare le stesse sfide che, ad oggi, hanno in parte frenato la diffusione dell'Open Banking; per esempio la sicurezza e la privacy dei dati, definire standard comuni e armonizzati a livello nazionale e internazionale; promuovere l'educazione finanziaria dei consumatori; gestire i rischi associati all'aumento della concorrenza. Queste sfide rappresentano anche l'opportunità per creare un ecosistema finanziario più sicuro, trasparente e competitivo.

La collaborazione tra tutti gli attori in gioco sarà fondamentale per il successo dell'Open Finance e per la realizzazione del suo pieno potenziale” - spiega **Antonio Deledda**, Executive Director di CRIF. 🏹

Le sfide dell'Open Banking rappresentano al tempo stesso l'opportunità per creare un ecosistema finanziario più sicuro, trasparente e competitivo.

Antonio Deledda, Executive Director di CRIF

## SVILUPPO SUL SEGMENTO PMI: IL PROGETTO DI CREDEM



Le imprese si muovono in un contesto sempre più complesso ed eterogeneo, pertanto diventa cruciale per le banche disporre sia di informazioni accurate e tempestive per la valutazione del rischio, sia di strumenti idonei ad anticipare e soddisfare i bisogni per quelle imprese ad alto potenziale di sviluppo.

È proprio in risposta a queste esigenze che nasce la collaborazione tra CREDEM e CRIF. “Il 2024 evidenzia un rallentamento negli investimenti da parte delle imprese, principalmente a causa dell’elevato costo del denaro. Tuttavia, ci aspettiamo una forte ripresa nel 2025, anche grazie agli incentivi

**INNOVAZIONE E DATI NEL CREDITO ALLE IMPRESE CON MARGÒ DI CRIF, CREDEM È IN GRADO DI DISTRIBUIRE INIZIATIVE COMMERCIALI IN MANIERA MIRATA, MONITORARE L’ANDAMENTO DELLE OPERAZIONI E OTTENERE UN FEEDBACK CONTINUO DA PARTE DELLA RETE.**

fiscali legati alla transizione 5.0 e 4.0. Questo ci porta a vedere un mercato in espansione, in cui diventa fondamentale disporre di una solida base dati per comprendere le esigenze delle imprese e rispondere in maniera tempestiva” - spiega **Alberto Bianchini**, Responsabile Marketing Strategico & Customer Analytics di CREDEM. Grazie alla collaborazione con CRIF e in particolare all’utilizzo della [piattaforma Margò](#), CREDEM può accedere a una vasta gamma di informazioni, che spaziano dalla valutazione del rischio di credito alle opportunità legate a digitalizzazione, internazionalizzazione e criteri ESG (Environmental, Social, Governance).

“La piattaforma CRIF ci fornisce un database profondo sulle imprese italiane, sia clienti che potenziali, e ci consente di pianificare strategie di sviluppo su base geografica e settoriale, rispondendo alle esigenze di innovazione e sostenibilità che caratterizzano il mercato attuale. Utilizziamo la piattaforma sia per la pianificazione strategica sia come strumento operativo per interagire con la nostra rete commerciale. Con Margò di CRIF, CREDEM è in grado di distribuire iniziative commerciali in maniera mirata, monitorare l’andamento delle operazioni e ottenere un feedback continuo da parte della rete”.

“**La piattaforma CRIF ci fornisce un database profondo sulle imprese italiane, sia clienti che potenziali, e ci consente di pianificare strategie di sviluppo su base geografica e settoriale, rispondendo alle esigenze di innovazione e sostenibilità che caratterizzano il mercato attuale. Utilizziamo la piattaforma sia per la pianificazione strategica sia come strumento operativo per interagire con la nostra rete commerciale.**”

**Alberto Bianchini,**  
Responsabile Marketing Strategico & Customer Analytics di CREDEM

[Torna all'indice](#)



[@contattaci](#)

## GUARDA LA VIDEOINTERVISTA



Uno dei principali vantaggi è la possibilità di accedere a una serie di score che permettono di valutare la propensione delle imprese a investire in settori strategici come la digitalizzazione e l'internazionalizzazione. Questi indicatori, uniti all'analisi dei dati finanziari, consentono alla banca di anticipare i bisogni delle imprese e di proporre soluzioni su misura.

“Siamo riusciti a creare iniziative commerciali in tempi più brevi e a cogliere i bisogni delle imprese con maggiore precisione, migliorando sia l'efficienza che l'efficacia del nostro operato” - sottolinea Bianchini in merito ai benefici sulla qualità del servizio offerto ai clienti, ma anche alla capacità di CREDEM di individuare nuove opportunità di business.

La piattaforma di marketing intelligence di CRIF si basa sull'utilizzo di tecnologie avanzate come l'intelligenza artificiale, che analizza grandi quantità di dati per fornire informazioni dettagliate su trend di mercato e bisogni delle imprese. Uno degli elementi più innovativi è lo “**score di stagionalità**”, che identifica i periodi in cui le imprese necessitano maggiormente di credito, supportando gli istituti finanziari nella proposizione di strategie finanziarie mirate e ottimizzate. Inoltre, le analisi di similarità permettono di individuare nuovi clienti prospect, simili a quelli esistenti per strategie di targeting più precise.

## IL FUTURO DEL CREDITO ALLE IMPRESE

La collaborazione tra CREDEM e CRIF è un esempio concreto di come l'innovazione tecnologica possa supportare la crescita del settore finanziario, offrendo soluzioni basate sui dati che migliorano la capacità delle banche di interpretare e rispondere alle esigenze delle imprese in un mondo sempre più digitalizzato e orientato alla sostenibilità.

“Abbiamo ottenuto risultati importanti, ma siamo solo all'inizio di un percorso che vedrà ulteriori sviluppi. La piattaforma CRIF ci offre una base solida su cui costruire le nostre strategie future, permettendoci di rimanere competitivi e di rispondere alle sfide che il mercato ci pone. Siamo convinti che il 2025 sarà un anno di grandi opportunità, e siamo pronti a coglierle grazie alla collaborazione con CRIF e all'utilizzo di strumenti innovativi che ci mette a disposizione” - conclude Bianchini. 🚀

## LEGGE DI BILANCIO 2025 e le novità sul credito alle imprese

### AKITA CONSULT SUPPORTA LE IMPRESE A 360° PER LA GESTIONE DEI FINANZIAMENTI AGEVOLATI.

Riduzione della pressione fiscale, sostegno ai redditi medio-bassi, sostegno alle famiglie numerose e alla natalità e incentivi per le imprese, sono solo alcune delle misure principali previste dalla **Legge di Bilancio 2025**. In particolare, la Legge di Bilancio 2025 introduce un pacchetto di misure articolato che impatta su diversi aspetti dell'attività imprenditoriale. L'obiettivo del Governo è di ridurre la pressione fiscale, incentivare gli investimenti e promuovere la crescita economica.

#### LE PRINCIPALI MISURE A SOSTEGNO DELLE IMPRESE

- Introdotte importanti modifiche e semplificazioni al **Programma Piano Transizione 5.0**. Tra le principali novità vi è la cumulabilità con altri incentivi, l'unificazione dei primi due scaglioni per investimenti fino a 10 milioni, con estensione delle aliquote del 35%, 40% e 45%, previste in precedenza solo per investimenti fino a 2,5 milioni. Eliminato il calcolo energetico per i macchinari obsoleti, comunque vincolati a un'aliquota massima del 35% fino a 10 milioni. Vengono inoltre semplificate le procedure per i progetti gestiti dalle ESCo.
- Sono state incrementate le risorse della **Nuova Sabatini** per un totale di 1,7 miliardi di euro per il periodo 2025-2029.

- Proroga del **Fondo di Garanzia** per le PMI: la legge di Bilancio 2025 stabilisce per le operazioni di liquidità un'aliquota unica al 50% al posto delle due fino a oggi previste (55% e 60%). Rimane invariato l'intervento sulle altre operazioni e, in particolare, la copertura all'80% per le domande a fronte di investimenti. Un'ulteriore modifica interessa le operazioni di importo ridotto che vedranno l'innalzamento dell'importo massimo fino a 100 mila euro.
- Sono stati stanziati **1,6 miliardi di euro per finanziare un credito di imposta** per le imprese che effettuano l'acquisizione dei beni strumentali destinati a strutture produttive ubicate nel Mezzogiorno.
- Incremento della dotazione del **Fondo SIMEST** per l'internazionalizzazione.
- La dotazione della **ZES Unica** per il 2025 è pari a 2,2 miliardi di euro. Gli investimenti agevolabili devono essere realizzati all'interno della finestra temporale che va dal 1° gennaio al 15 novembre 2025.

In un contesto nel quale la normativa sarà focalizzata nei prossimi anni sul supporto al tessuto produttivo, [AKITA Consult](#), linea di business di CRIBIS, offre supporto alle imprese e ai player finanziari con soluzioni complete per



la gestione dei finanziamenti agevolati (Piano Transizione 5.0, Nuova Sabatini, Fondo di Garanzia MCC, ZES ecc.).

La scelta di un partner come AKITA Consult, specializzata nella gestione in outsourcing dei processi di Finanza Agevolata, consente di avere un supporto specialistico a 360°, garantendo la gestione di tutti gli adempimenti e scadenze previsti da normativa, oltre alla massima competenza per sfruttare al meglio la cumulabilità tra i vari incentivi. 🏹

## BNL BNP PARIBAS CONOSCE MEGLIO I CLIENTI con il supporto di CRIF

Nel panorama bancario italiano, la collaborazione tra BNL BNP Paribas e CRIF rappresenta un caso esemplare di come la potenza dei dati, l'intelligenza artificiale e le competenze strategiche possano supportare un'innovativa gestione della clientela. Grazie a questa partnership la banca è riuscita infatti a trasformare il modo di interagire con i propri clienti sia retail che PMI, ottenendo risultati significativi in termini di efficienza, redditività e sostenibilità del business.

“La collaborazione con CRIF ci ha permesso di analizzare e conoscere meglio i nostri clienti, attraverso la segnalazione puntuale e tempestiva delle variazioni del loro profilo creditizio di rischio” - spiega **Lorenzo Barbieri**, Responsabile Commercial Planning e CRM di BNL BNP Paribas.

[@contattaci](#)

### GUARDA LA VIDEOINTERVISTA



**LA BANCA MIGLIORA LA GESTIONE CUSTOMER-CENTRICA DI FAMIGLIE E PMI CON L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE E LE SOLUZIONI TRIGGER-BASED DI CRIF.**

### L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE AL SERVIZIO DELLA RELAZIONE BANCA-CLIENTE

Fattore centrale del progetto è l'utilizzo di **sofisticati algoritmi di intelligenza artificiale sviluppati da CRIF** che, analizzando un'ampia mole di dati, consentono di costruire profili cliente estremamente dettagliati.

“La segnalazione di queste variazioni avviene attraverso la generazione di alert da parte di sistemi di detection evoluti. I trigger che attivano questi alert utilizzano un mix di dati che provengono dal patrimonio interno della banca e dalle molteplici fonti informative messe a disposizione dal Gruppo CRIF. Questa capacità di **prevedere i bisogni dei clienti** ci ha permesso di gestire in maniera proattiva le relazioni, ottimizzare i processi decisionali e sviluppare nuove iniziative, per esempio, di offerta. In questo modo, abbiamo migliorato anche l'efficacia commerciale della relazione dei nostri colleghi in rete con i clienti” - afferma Barbieri.

Uno degli aspetti cruciali del progetto risiede, nondimeno, nella **velocità di intervento**:

“Gli alert che riceviamo vengono immediatamente lavorati dal nostro team di CRM e messi a disposizione della rete di vendita. Questo approccio permette alla rete commerciale di strutturare interventi ad hoc, in grado di incrementare la soddisfazione dei clienti e di costruire relazioni più solide e durature” - continua Barbieri.

A nove mesi dall'avvio del progetto, BNL BNP Paribas ha già registrato risultati concreti: “Monitoriamo mensilmente circa 1.000.000 di posizioni nell'intero perimetro retail e abbiamo generato oltre 20.000 sollecitazioni di intervento. Questi numeri confermano la capacità del sistema di intercettare con rapidità le variazioni del profilo dei clienti e di orientare le azioni della rete di vendita in modo mirato” - aggiunge Barbieri. In questa collaborazione, CRIF ha messo a disposizione i suoi asset distintivi.

“Con un ecosistema unico di dati sul mercato, oltre 300 data scientist, piattaforme tecnologiche avanzate e advisory specializzata, CRIF supporta banche e società finanziarie nello sviluppo di customer journey innovativi e digitali. Grazie a questo mix di valore, CRIF garantisce soluzioni modulari, integrate via API e perfettamente adattabili alle esigenze sempre più sofisticate di famiglie e imprese” - commenta **Simone Rosti**, Senior Director di CRIF. 🚀

## RIPRESA DEL MERCATO CREDITIZIO e nuove tendenze nelle scelte finanziarie delle famiglie italiane

### PUBBLICATA LA SESTA EDIZIONE DELL'OSSERVATORIO NPE DI CRIBIS CREDIT MANAGEMENT.

A partire dal 2024, la politica monetaria della BCE ha portato a una **riduzione dei tassi di riferimento**, restituendo dinamismo al settore. Le nuove dinamiche di mercato hanno incentivato molte famiglie a rivalutare progetti di acquisto casa e ristrutturazione, supportate anche da incentivi come i mutui green e da aspettative di ulteriori ribassi. Le banche hanno adattato le offerte per rispondere a una domanda più ampia e diversificata, contribuendo a una prima inversione di tendenza dopo anni di contrazione. Tuttavia, nel settore dei finanziamenti al consumo, le famiglie hanno adottato un atteggiamento prudente, con quasi la metà delle richieste che si focalizza principalmente su importi inferiori ai 5.000 euro e una crescente preferenza per piani di rimborso più lunghi, volti a garantire una maggiore sostenibilità finanziaria. Mentre i prestiti personali, grazie a una maggiore flessibilità, hanno registrato una crescita significativa, i prestiti finalizzati hanno subito una contrazione, riflettendo una maggiore cautela nelle spese. Questo quadro evidenzia **un'evoluzione nelle esigenze delle famiglie, con operatori tradizionali e digitali che puntano sull'innovazione** per soddisfare consumatori sempre più attenti e selettivi. In tale contesto, emerge un cambiamento significativo nelle scelte delle famiglie, che,



oltre a preferire prestiti più sostenibili, si orientano anche verso soluzioni di pagamento più flessibili, come il modello [Buy Now, Pay Later \(BNPL\)](#), che ha registrato una crescita del 133% tra il 2022 e il 2024. Questo strumento innovativo si sta affermando come una scelta strategica per le famiglie nella gestione delle spese quotidiane, confermando la crescente ricerca di opzioni finanziarie più adattabili.

### TASSI DI RECUPERO PER I CREDITI RETAIL GARANTITI DA IMMOBILI: CONTRAZIONE DEI VOLUMI NPE E LIEVE AUMENTO DEI TASSI DI DEFAULT

In un contesto di graduale recupero e rinnovata fiducia nel mercato, emerge un aspetto fondamentale che richiede attenzione: **l'evoluzione del rischio di credito**. Nonostante il settore stia mostrando segnali positivi, negli ultimi anni l'andamento del credito anomalo nei bilanci bancari ha subito cambiamenti significativi ed è stato influenzato da vari fattori economici, normativi e congiunturali che hanno fatto emergere alcune tendenze significative, che riassumiamo come segue.

### LA CONTRAZIONE DEI VOLUMI DI NPE NEI BILANCI DELLE BANCHE

Dal 2015 si è osservato un progressivo calo dello stock di NPE, favorito da una stabilizzazione dei nuovi flussi di credito deteriorato e dall'adozione strategica delle cessioni come strumento per ridurre l'esposizione sui crediti problematici. Questo approccio ha permesso di contenere accantonamenti, perdite e svalutazioni, mantenendo l'NPE Ratio entro livelli di controllo.

### IL LIEVE AUMENTO DEI TASSI DI DEFAULT

Dal 2022 si è registrato un leggero incremento su tutti i segmenti di clientela, con la rischiosità creditizia che tuttavia rimane nel 2024 su livelli

contenuti, anche per la costante attenzione delle istituzioni finanziarie verso la gestione dei rischi associati alla qualità del credito.

### L'AUMENTO GENERALE DEI TASSI DI INTERESSE

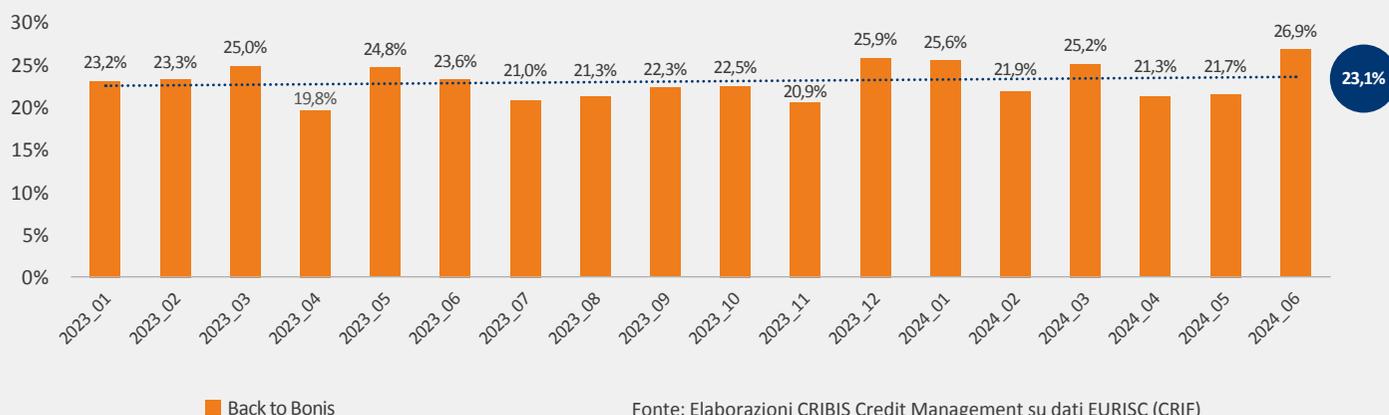
A partire dal 2022 l'elevato costo del denaro sui finanziamenti concessi ha influenzato negativamente la domanda e portato a un irrigidimento delle condizioni di offerta da parte degli intermediari finanziari. Solo negli ultimi mesi, con i primi tagli dei tassi, la BCE ha invertito la tendenza di politica monetaria.

Nell'ambito del proprio [Osservatorio NPE](#), CRIBIS Credit Management (CCM) monitora costantemente le **principali tendenze del credito anomalo**, al fine di offrire ai player di settore un punto di osservazione e aggiornato sull'evoluzione dei crediti deteriorati e dei rischi a essi associati. In particolare, da gennaio 2023 a giugno 2024, CCM ha focalizzato l'analisi su un campione di banche significativo attraverso i dati contribuiti in EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF. Nello specifico, è stato esaminato l'andamento del rischio di credito (roll rate) relativo alle famiglie consumatrici, per le quali sono stati analizzati gli indicatori relativi ai crediti garantiti da immobili (secured).

Un ulteriore livello di approfondimento ha riguardato la fase del recupero crediti, con una suddivisione in base al grado di arretrati accumulati. In particolare, sono stati distinti i crediti in fase di early collection e i crediti in fase di mid-late collection, dove l'importo dell'arretrato è più rilevante e il rischio di default risulta maggiore. Gli indicatori presi in considerazione sono costruiti in maniera differente a seconda della fase in cui si trova l'insolvenza:

- Il **Back to Bonis Rate** è il rapporto tra le posizioni che non presentano alcuna insolvenza nel mese successivo a quello di osservazione e il totale delle posizioni con 1-3 insolvenze nel mese di osservazione (oltre 3 insolvenze nella mid-late collection).
- Il **Deterioration Rate** è il rapporto tra le posizioni in cui è stato rilevato un aumento nel numero delle insolvenze nel mese successivo a quello di osservazione, rispetto al totale delle posizioni con 1-3 insolvenze nel mese di osservazione (oltre 3 insolvenze nella mid-late collection).

Andamento del Back to Bonis  
gennaio 2023 - giugno 2024



### FOCUS EARLY COLLECTION: AUMENTO DEL BACK TO BONIS NEL SEGMENTO FAMIGLIE

Analizzando il segmento delle famiglie consumatrici, relativamente ai crediti garantiti da immobili, il valore medio rilevato nel primo semestre 2024 del Back to Bonis Rate si attesta intorno al 23,8%, in aumento di +0,5 p.p. rispetto al valore medio riscontrato nel pari semestre 2023 (valore medio del periodo di riferimento: 23,1%).

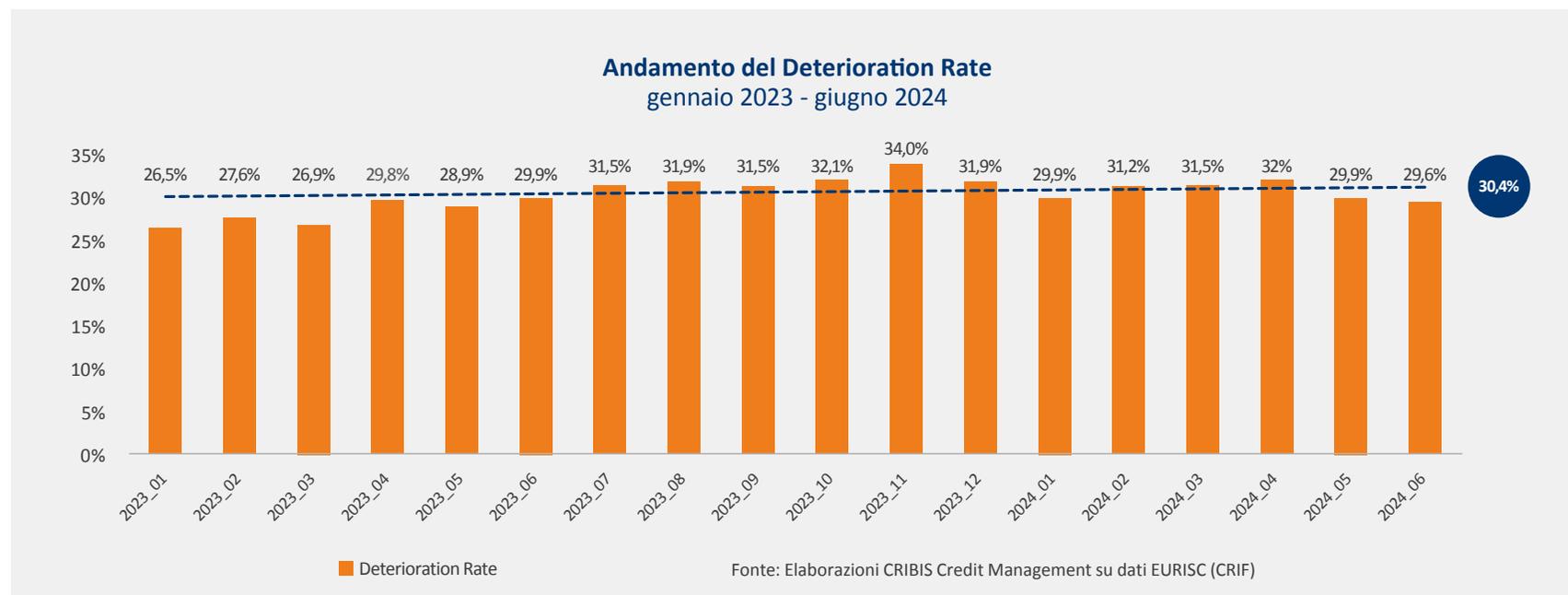
## FOCUS LATE COLLECTION: PEGGIORAMENTO DEL DETERIORATION RATE NEL SEGMENTO FAMIGLIE

Il Deterioration rate per il segmento delle famiglie consumatrici relativamente ai crediti garantiti da immobili mostra un peggioramento. Il valore medio del 30,7% registrato nel primo semestre del 2024 segna un aumento di +2,4 p.p. rispetto al dato del primo semestre 2023 (valore medio del periodo di riferimento: 30,4%). Alla luce dei risultati emersi dall'analisi, si può concludere che, nonostante il contesto economico-finanziario complesso che continua a caratterizzare il mercato italiano, i segnali relativi al rischio di credito e alle attività di

recupero crediti rimangono complessivamente confortanti, indicando una generale resilienza del settore. Infatti, si sono evidenziati miglioramenti su entrambi gli indicatori analizzati, per quanto riguarda i crediti in Early collection.

Discorso leggermente diverso sui crediti in mid-late collection, dove ci sono timidi segnali di ripresa sul Back to Bonis Rate, mentre il Deterioration Rate è superiore rispetto ai valori osservati nei 2 anni precedenti. 🏹

**I SEGNALI RELATIVI AL RISCHIO DI CREDITO E ALLE ATTIVITÀ DI RECUPERO CREDITI RIMANGONO COMPLESSIVAMENTE CONFORTANTI, INDICANDO UNA GENERALE RESILIENZA DEL SETTORE.**



## VAS CASA: LA SUITE DI SERVIZI A VALORE AGGIUNTO DI CRIF per i clienti della banca

### CRIF OFFRE UNA SUITE COMPLETA DI PRODOTTI E SERVIZI PROGETTATI PER SODDISFARE LE DIVERSE ESIGENZE DEI CONSUMATORI IN OGNI FASE DEL CICLO DI VITA DELLA CASA.

Nel quadro della crescente spinta verso la **transizione energetica**, oggi come mai prima, la banca si propone non più quale semplice ente finanziatore, ma come consulente a 360° nei confronti della propria clientela.

In quest'ottica, diversi istituti hanno scelto di mettere a disposizione dei propri clienti un ecosistema di servizi a condizioni agevolate offerti da partner scelti e affidabili, che possano supportarli in tutte le attività che orbitano attorno a uno degli elementi più importanti per le famiglie ma anche di maggior impatto sull'ambiente: **la Casa**.

CRIF è stata scelta da diversi istituti come partner per offrire ai clienti finali, privati e imprese, una suite di Value Added Services (VAS) sulla casa che vanno a rispondere a esigenze diverse:

- comprare, vendere o affittare casa;
- riqualificare dal punto di vista energetico la propria casa;
- proteggere la propria casa da danni derivanti da rischi climatici o ambientali.

### I SERVIZI DELLA SUITE VAS CASA DI CRIF

- [Perizie, servizi tecnici e informazioni immobiliari](#)

L'intera suite di servizi di CRIF Real Estate Valuation può essere messa a disposizione dei privati per supportarli, ad esempio, nella raccolta di documentazione relativa al proprio immobile (Recupero Planimetria, Visura immobiliare, Recupero Atti, ecc.) o nella redazione dei documenti propedeutici alla vendita come l'Attestato di Prestazione Energetica o la Relazione tecnica integrata.

- [Green BEES® \(Building Energy Efficiency Simulator\)](#)

La piattaforma CRIF semplice e intuitiva, che permette di scoprire in pochi clic quali interventi di riqualificazione potrebbero migliorare le prestazioni energetiche dell'immobile preso in esame.

È utile per supportare i clienti che vogliono intraprendere una riqualificazione energetica del proprio immobile, per la quale necessitano di un finanziamento o vogliono approfittare delle eventuali detrazioni fiscali.

- [RE Risk](#)

Il report automatico, nato dalla partnership tra CRIF e RED (società specializzata nella definizione di modelli di stima dei rischi catastrofali), che fornisce alcuni indicatori di

rischio fisico di natura climatica e ambientale, associato ai singoli immobili, quantificando il livello di pericolosità del territorio circostante. Può essere un valido strumento per promuovere la vendita di prodotti assicurativi.

- [Relazione Tecnica sui Rischi climatici e ambientali](#)

Il servizio che fornisce un'analisi della vulnerabilità dell'immobile approfondita, svolta da un tecnico qualificato a seguito di un attento sopralluogo, con indicazione degli attuali livelli di rischio della zona in cui si trova l'immobile, nonché dei possibili interventi edilizi da effettuare sull'immobile e una stima dei relativi costi.

- [Valore Assicurabile dell'immobile](#)

Servizio di stima (speditiva o con sopralluogo) del valore di ricostruzione di un immobile, disponibile desktop oppure con sopralluogo da parte di un perito. Questo valore è funzionale al calcolo del premio per polizze assicurative.

- [Affittabile](#)

Il servizio dedicato ai potenziali inquilini, che li supporta nel referenziare la propria capacità di pagamento dell'affitto e indica il canone mensile sostenibile. L'inquilino può condividere una sintesi dei risultati con agenzie immobiliari e proprietari di casa, per aumentare la probabilità di trovare l'appartamento ideale in breve tempo.

## I VAS DI CRIF: COME VIVERE LA CASA OLTRE IL CREDITO

### Esigenze dei clienti

#### COMPRARE/VENDERE

Supportare i clienti nel momento in cui stanno **acquistando/vendendo casa**, affiancandoli con soluzioni/servizi per la **valutazione dell'immobile**.

#### RISTRUTTURARE

Aiutare i clienti nell'esigenza di **ristrutturazione/efficientamento energetico** della casa, affiancandoli con soluzioni/servizi per la valutazione dello **stato dell'immobile** e l'**indicazione degli interventi migliorativi** da effettuare.

#### PROTEGGERE

Supportare i clienti (privati e imprese), comprendere il **rischio fisico** a cui i propri beni immobiliari sono esposti al fine di stipulare una adeguata **polizza assicurativa** o di effettuare interventi per **aumentare la protezione da eventi climatici**.

#### AFFITTARE

Facilitare la ricerca di una casa in affitto, permettendo agli affittuari di **dimostrare la propria affidabilità** ai proprietari. Aiutare i proprietari a **trovare inquilini affidabili**, velocizzando il processo e prevenendo imprevisti nella locazione.

### OFFERTA VAS CASA DI CRIF



Perizie e Servizi tecnici



Green BEES®



Relazione Tecnica  
rischi climatici e ambientali



**AFFITTABILE®**



Re Risk



Valore Assicurabile  
Immobile

## FRODI CREDITIZIE: I CRIMINALI CAMBIANO STRATEGIA e puntano su importi sopra i 10.000 euro

**LE FRODI SONO SEMPRE PIÙ DIFFICILI DA RILEVARE TEMPESTIVAMENTE: LE CATEGORIE CON I MAGGIORI AUMENTI NEI TEMPI DI SCOPERTA SONO QUELLE TRA 1 E 2 ANNI (+78%) E TRA 3 E 4 ANNI (+44,2%).**

Dall'ultimo aggiornamento dell'[Osservatorio CRIF – Mister Credit sulle Frodi Creditizie](#) emerge un cambiamento nelle strategie criminali e un aumento delle frodi con importi elevati. Sono infatti le frodi con importi superiori ai 10.000 euro a segnare il maggior incremento (+82,2%).

Nel complesso, **nel primo semestre del 2024 in Italia sono stati registrati oltre 17.200 casi** (+0,6% rispetto allo stesso periodo del 2023), con un importo medio frodato di 4.568 euro e un valore economico complessivo che sfiora i 79 milioni di euro.

Il **prestito finalizzato rimane la tipologia di prodotto più coinvolta** nei casi di frode, rappresentando il 32,1% del totale.

L'acquisto di elettrodomestici continua a essere la categoria più diffusa di beni finanziati attraverso pratiche fraudolente, rappresentando il 36,5% delle frodi, con un incremento del +5,3%. Al secondo posto si colloca la categoria consumi (beni generici, abbigliamento e lusso) che ha visto un significativo aumento, arrivando al 18,4%. Seguono l'acquisto di auto e moto con il 13,4%, in calo rispetto all'anno precedente (-18,7%) e i beni di elettronica, informatica e telefonia, con il 7,7%.

Le frodi sui mutui hanno subito un'impennata del +64,5%, mentre le truffe su prestiti personali e credito revolving sono cresciute

rispettivamente del +7,4% e del +31,6%.

I dati indicano che le frodi sono sempre più sofisticate, rendendo **più difficile la loro rilevazione tempestiva**.

Le categorie con i maggiori aumenti nei tempi di scoperta sono quelle tra 1 e 2 anni (+78%) e tra 3 e 4 anni (+44,2%).

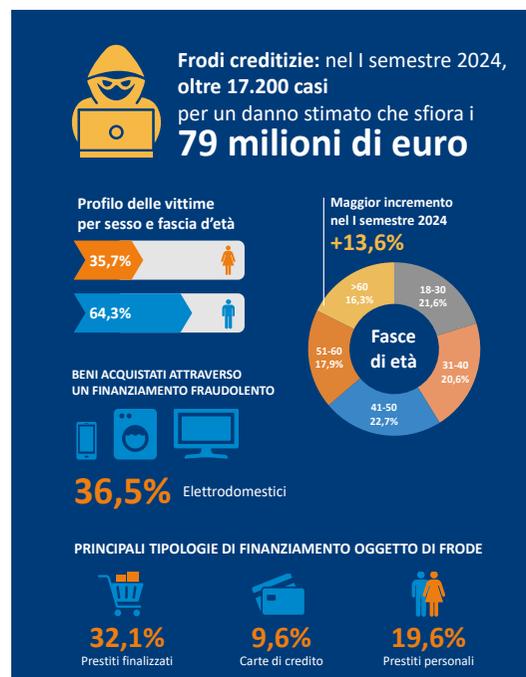
Un dato interessante riguarda la diffusione delle frodi sul [Buy Now Pay Later \(BNPL\)](#), che rappresentano il 4,5% dei casi totali, con una crescita del +60% rispetto al primo semestre del 2023. Questo fenomeno evidenzia l'evoluzione delle frodi nel settore del credito, con i criminali che puntano anche alle nuove forme di finanziamento.

L'**analisi della distribuzione delle frodi per classi di età** mostra un aumento delle vittime tra gli ultrasessantenni (+13,6%) e un calo tra gli under 30 (-9,3%). La fascia di età più colpita è quella dei 41-50 anni, con il 22,7% delle vittime, seguita dai 31-40 anni (20,6%).

A **livello regionale**, la Lombardia registra la maggiore incidenza di frodi, seguita da Sicilia, Campania e Lazio. La Sicilia ha superato la Campania, raggiungendo il secondo posto, con un incremento del +13,7% rispetto all'anno precedente.

“L'aumento dei casi con importi significativi rappresenta un dato preoccupante, suggerendo un possibile cambiamento nelle strategie criminali e una crescente sofisticazione delle frodi. Poiché il numero di casi rimane elevato, è essenziale che imprese e consumatori mantengano alta la guardia, adottando strumenti di protezione e comportamenti sicuri per tutelare i propri dati e prevenire danni economici” – spiega **Beatrice Rubini**, Executive Director della linea Mister Credit di CRIF. 

### GUARDA L'INFOGRAFICA



## CRIF SIGLA UN ACCORDO DI JOINT-VENTURE con Beltone Capital per lo sviluppo di servizi di rating



CRIF e Beltone Capital, parte di Beltone Holding, hanno sottoscritto un accordo di joint-venture per offrire soluzioni olistiche nel mercato egiziano, con la prospettiva di espansione dei servizi nella regione del Medio Oriente e Nord Africa (MENA). La società che nascerà dalla joint-venture inizierà le attività dopo aver ricevuto l'approvazione finale da parte della Financial Regulatory Authority (FRA – Egitto).

La società di nuova costituzione fornirà una vasta gamma di servizi in conformità con quanto disciplinato dal dispositivo n. 151 del 2023 della Financial Regulatory Authority (FRA – Egitto):

- Ratings per debt capital market
- Ratings per SMEs e mid-caps
- Rating di portafoglio per NBFI
- Servizi ESG
- Unsolicited ratings
- Tecnologia di onboarding per lenders

Questa vasta offerta di servizi è resa possibile anche grazie all'esperienza di [CRIF Ratings](#), una delle principali agenzie di rating europee e parte del Gruppo CRIF.

La scelta dell'Egitto ha una grande rilevanza strategica, con 2,5 milioni di piccole e medie imprese che devono accedere al mercato dei capitali. **Marco Preti**, Direttore Generale di CRIF e Amministratore Delegato di CRIBIS, spiega la valenza strategica dell'operazione: "Abbiamo costituito una vera e propria startup, investendo in competenze di alta professionalità e tecnologie d'avanguardia. L'obiettivo è vincere la sfida sul mercato egiziano, dove la gran parte delle informazioni non sono pubbliche, come accade invece in

Italia. La vera sfida sarà costruire un dialogo con le aziende locali che ci permetta di costruire i rating nel modo più efficace possibile".

CRIF, in Medio Oriente, oltre che in Egitto è già presente in tutti i Paesi chiave come Giordania, Arabia Saudita, Emirati Arabi. La joint-venture con Beltone rappresenta un'occasione per consolidare la presenza in tutta la regione MENA in quanto la partnership può essere un punto di partenza per lavorare in altri Paesi dell'area.

**Carlo Gherardi**, Presidente di CRIF, ha dichiarato: "La collaborazione con Beltone è perfettamente in linea con la nostra visione di creare valore e generare nuove opportunità attraverso l'offerta di rating affidabili, servizi di business information e soluzioni all'avanguardia. Questa cooperazione fa leva sulla nostra pluridecennale esperienza di informazioni creditizie e sistemi di business information che metteremo a disposizione di un mercato in rapida espansione attraverso un partner di assoluta eccellenza". 

“La collaborazione con Beltone è perfettamente in linea con la nostra visione di creare valore e generare nuove opportunità attraverso l'offerta di rating affidabili, servizi di business information e soluzioni all'avanguardia.”

Carlo Gherardi, Presidente di CRIF



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

