

**COMITATO PARLAMENTARE DI CONTROLLO  
SULL'ATTUAZIONE DELL'ACCORDO DI SCHENGEN, DI  
VIGILANZA SULL'ATTIVITÀ DI EUROPOL, DI CON-  
TROLLO E VIGILANZA IN MATERIA DI IMMIGRAZIONE**

**RESOCONTO STENOGRAFICO**

**INDAGINE CONOSCITIVA**

**23.**

**SEDUTA DI MERCOLEDÌ 16 GENNAIO 2008**

**PRESIDENZA DEL PRESIDENTE SANDRO GOZI**

**INDICE**

|   | PAG.          |   | PAG.            |
|---|---------------|---|-----------------|
| <b>Sulla pubblicità dei lavori:</b>               |               | Frias Mercedes Lourdes (RC-SE) ...                  | 5, 8, 12, 13    |
| Gozi Sandro, <i>Presidente</i> .....              | 2             | Lodi Enrico, <i>Direttore del Sistema infor-</i>    |                 |
| <b>INDAGINE CONOSCITIVA SULLA IMMI-</b>           |               | <i>mazioni creditizie della Centrale rischi fi-</i> |                 |
| <b>GRAZIONE E L'INTEGRAZIONE</b>                  |               | <i>nanziari (CRIF)</i> .....                        | 2, 5, 8, 12, 13 |
| <b>Audizione di rappresentanti della Centrale</b> |               | <b>ALLEGATO:</b> Documentazione consegnata dai      |                 |
| <b>rischi finanziari (CRIF):</b>                  |               | rappresentanti della Centrale rischi finan-         |                 |
| Gozi Sandro, <i>Presidente</i> .....              | 2, 12, 13, 14 | ziari (CRIF) .....                                  | 15              |

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE  
SANDRO GOZI

**La seduta comincia alle 14.**

*(Il Comitato approva il processo verbale della seduta precedente).*

**Sulla pubblicità dei lavori.**

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche attraverso l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso.

*(Così rimane stabilito).*

**Audizione di rappresentanti della Centrale rischi finanziari (CRIF).**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca, nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulla immigrazione e l'integrazione, l'audizione di rappresentanti della Centrale rischi finanziari (CRIF).

È presente il dottor Enrico Lodi, direttore del Sistema informazioni creditizie della Centrale rischi finanziari (CRIF), accompagnato dal dottor Piero Crivellaro e dalla dottoressa Paola Perrotti.

L'odierna audizione è molto importante per l'attività del Comitato, stante l'esigenza di comprendere quali siano le problematiche più frequenti che l'imprenditoria extracomunitaria incontra nel nostro paese, soprattutto per quanto riguarda i rapporti con il sistema bancario e finanziario e l'accesso al credito. Vorremmo altresì conoscere le informazioni in vostro possesso circa le caratteristiche principali delle imprese extracomunitarie presenti in

Italia, sapere se avete informazioni sulla destinazione delle risorse investite, ovvero se tali imprese sono nel nostro paese pienamente integrate dal punto di vista economico, se queste reinvestono in Italia oppure se sono imprese italiane in via di transizione tra i due paesi, ossia tra i paesi di origine e quello in cui si svolge l'attività economica.

Avverto che i rappresentanti del CRIF hanno predisposto una documentazione, di cui dispongo la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna.

Do quindi la parola al dottor Enrico Lodi.

ENRICO LODI, *Direttore del Sistema informazioni creditizie della Centrale rischi finanziari (CRIF)*. Nella presente audizione cercherò di dare qualche riscontro alle questioni poste dal presidente del Comitato, attraverso la presentazione di una serie di dati ed informazioni che nascono da una analisi e da una specifica ricerca realizzata nel 2007.

Vorrei preliminarmente effettuare una brevissima introduzione sul perché siamo in grado di fornire tale tipo di informazioni. Queste ultime sono reperibili anche perché in Italia — come in altri paesi europei, americani, asiatici e dell'area del Pacifico — sono attivi i cosiddetti sistemi di informazioni creditizie, che di fatto consentono ai soggetti che forniscono credito, banche ed intermediari finanziari, di condividere fra loro le informazioni sui comportamenti di pagamento della clientela — ovvero prestiti, mutui e quant'altro — che occorrono per referenziare il soggetto quando costui va a chiedere un nuovo finanziamento. Ad esempio, quando un soggetto chiede un nuovo finanziamento, uno degli elementi che vengono valutati

per ottenere la rapida concessione del medesimo consiste proprio nel fatto che in passato il soggetto ha già avuto finanziamenti e che li ha pagati regolarmente.

Naturalmente questa « base dati informativa condivisa » consente poi di effettuare analisi più generali, statistiche ed aggregate, sugli andamenti di pagamento, con dei *close-up* e delle analisi di dettaglio anche per determinate categorie, tra le quali, ad esempio, la categoria dei cosiddetti migranti, ossia delle persone che vivono e lavorano in Italia e che provengono da altri paesi.

Con riferimento alla tavola della pagina 6 della documentazione che abbiamo prodotto, vorrei ricordare che tali sistemi, sui quali si basa buona parte delle analisi statistiche aggregate, vengono alla luce nel mondo anglosassone già negli anni Venti del secolo precedente, anche perché nascono a sostegno della crescita dei consumi; si sono diffusi in particolar modo negli Stati Uniti ed oggi sono ormai presenti praticamente in tutto il mondo. In Europa esiste un'associazione di categoria denominata ACCIS, cui sono iscritte tutte le società che svolgono tale ruolo e in moltissimi paesi — per usare una brutta locuzione: in via di sviluppo — si stanno diffondendo tali sistemi in quanto, come è testimoniato anche da numerose ricerche realizzate dalla World Bank, sostengono lo sviluppo responsabile del credito e quindi la crescita economica; pertanto molte banche centrali, ad esempio in Africa e in Asia, per dare un maggiore impulso alla crescita del mercato del credito, promuovono iniziative di condivisione dei dati fra banche e società finanziarie, ossia promuovono la creazione di sistemi di informazioni creditizie.

Prima di dare il *focus* che il presidente del Comitato ha chiesto, vorrei brevemente inquadrare il credito alle famiglie in Italia in via generale, ossia il contesto nel quale ci muoviamo. Prendendo visione della tavola successiva e cercando di procedere ad imbuto, si riscontra che il dato più generale che possediamo è quello che qui viene rappresentato: le famiglie italiane risultano indebitate con i mutui per la metà

del valore complessivo. Ciò significa che il mutuo, a differenza del prestito per l'acquisto di un bene di consumo, non è un finanziamento di un consumo ma è in realtà un finanziamento di un investimento — ossia alla fine la casa mi resta — ed è un qualcosa che dovrebbe essere interpretato non in termini di indebitamento puro, ma in termini di indebitamento strumentale. Il restante 50 per cento dell'indebitamento complessivo delle famiglie italiane è invece costituito da indebitamento puro, ossia da finanziamenti al consumo — ad esempio per l'acquisto di automobili, di elettrodomestici e così via — pari al 20 per cento del totale e per un residuo pari al 29 per cento destinato ad altri impieghi. Si rileva come i tassi di crescita dell'indebitamento delle famiglie italiane risultino significativi e che quindi sussiste una crescita dell'indebitamento; ma, come risulta dalla tavola a pagina 10, si osserva anche che il livello dell'indebitamento degli italiani, messo a confronto su tutti parametri disponibili che lo misurano, resta comunque tra i più bassi in Europa. Infatti, nei grafici presenti nella tavola si può constatare che l'Italia, sia in termini di rapporto tra indebitamento delle famiglie e prodotto interno lordo, sia nel rapporto tra il credito al consumo e il prodotto interno lordo, sia nel rapporto tra il credito al consumo e il livello dei consumi, nonché tra il credito al consumo e il reddito disponibile, si colloca tra i paesi meno indebitati rispetto agli altri principali paesi europei, nel caso specifico con Francia, Spagna, Germania e Regno Unito.

Se si procede all'attuale misurazione dell'indice di rischio nel credito al consumo — come è evidenziato nella successiva tavola — ossia del 20 per cento, cui prima ho accennato, del totale dell'indebitamento, che è destinato all'acquisto di automobili ed altri beni di consumo, si può osservare che il tasso di sofferenza del nostro paese risulta tendenzialmente stabile negli ultimi tre anni, poiché passa da un 4 per cento del dicembre 2004 ad un 3,3 per cento del dicembre 2006. Pertanto, nonostante in Italia sia presente un tasso

di indebitamento crescente, a ciò non corrisponde una crescita delle sofferenze, e ciò vuol dire che l'indebitamento nel nostro paese è ancora piuttosto sano.

Come è evidenziato nella tavola a pagina 13 (e ci avviciniamo così al tema dell'imprenditoria immigrata), se si considera il totale dei piccoli operatori economici, a prescindere dal fatto che siano italiani od immigrati — e per piccoli operatori economici intendiamo quella fascia di impresa che è costituita dalla ditta individuale e dalla società di persone — si rileva che il tasso di sofferenza rispetto al credito al consumo evidenziato prima è di qualche punto percentuale più alto e si attesta, al marzo 2007, al 4,45 per cento. Occorre far presente che anche in tal caso, per le sofferenze dei piccoli operatori economici, il *trend* è lo stesso, ossia un *trend* di stabilità; infatti negli ultimi anni non si registra una crescita o una decrescita, il *trend* è tendenzialmente stabile.

La tavola a pagina 15 contiene alcune prime conclusioni di carattere generale, che sono le seguenti: rispetto agli altri paesi europei l'Italia ancora presenta indici di indebitamento tra i più contenuti, i *trend* di insolvenza e di sofferenza sono stabili, e quindi possiamo affermare che il nostro paese mantiene ancora una cultura di risparmio piuttosto rilevante.

Vorrei ora rispondere alle domande che il presidente del Comitato ha posto. Nel corso del 2007 è stata condotta una ricerca — come è evidenziato nella tavola successiva — denominata « Comportamenti finanziari e creditizi della società multietnica », realizzata congiuntamente da Unioncamere, CRIF, Nomisma ed Adiconsum, che aveva proprio l'obiettivo di analizzare, per quanto attiene la cosiddetta imprenditoria immigrata — e mi si perdoni la brutta locuzione — quali fossero i loro atteggiamenti e comportamenti rispetto all'accesso al credito. Che cosa si intende per atteggiamenti e comportamenti? Una parte della ricerca, che è la prima che vorrei presentarvi, è stata realizzata su un campione rappresentativo di imprenditori immigrati ai quali è stato sottoposto un questionario relativo al loro rapporto con

il mondo del credito e con il credito stesso. Una seconda parte della ricerca, effettuata invece sulla base dei dati del CRIF — e quindi sui dati del sistema di informazioni creditizie cui vi ho accennato — misura proprio i comportamenti, ossia come effettivamente tali imprenditori immigrati onorano gli impegni e i finanziamenti che hanno assunto.

Procedendo con la successiva tavola, vorrei parlare degli atteggiamenti. Come ho accennato, si tratta di un'indagine campionaria realizzata tra la fine del 2006 e l'inizio del 2007 su un campione rappresentativo di imprese gestite da piccoli operatori economici immigrati — evidenziati dalla sigla POI — i quali sono titolari di imprese con un fatturato inferiore a 2,5 milioni di euro, con un importo medio di affidamento inferiore a 250 mila euro e con un numero di addetti inferiore a 10 unità. Come si può constatare, si è cercato di mirare alla fascia più granulare e più piccola degli imprenditori immigrati operanti nel territorio italiano; si tratta di 1.025 interviste, ossia di un campione statisticamente rappresentativo.

Una prima informazione rilevante è visibile nel grafico evidenziato nella tavola di pagina 19, nel quale si constata come gli imprenditori immigrati sviluppino l'attività di impresa qualche anno dopo l'arrivo nel territorio nazionale; ciò costituisce un'ovvietà sconcertante, la quale è però in tal caso misurata. È presente un picco del 20 per cento di arrivi nel 1990, ma il picco di inizio dell'attività imprenditoriale si registra, nel presente campione, circa una decina di anni dopo l'ingresso nel territorio nazionale. Tale rilevazione è molto importante, seppure di una ovvietà sconcertante, anche perché dimostra un comportamento che non è difforme da quello di un piccolo imprenditore italiano; quindi ciò costituisce un primo elemento di omogeneità di comportamento tra gli imprenditori, a prescindere dalla loro nazionalità.

Dall'esame della successiva tavola possiamo ricavare la risposta ad una delle domande poste dal presidente del Comitato. È stato chiesto agli imprenditori immigrati come distribuiscano i guadagni

derivanti dall'impresa; ebbene, si rileva che la quota relativa alle rimesse risulta praticamente inesistente, ossia colui il quale esercita un'impresa nel nostro paese, non essendo cittadino italiano, alla fine ha una quota di rimesse estremamente contenuta. Ciò è dovuto principalmente a due ragioni: la prima è che costui, avendo un'attività di impresa, ha probabilmente un valore assoluto in termini di risorse che è superiore e quindi il valore assoluto delle rimesse si riduce in percentuale significativamente; ma ciò è anche dovuto al fatto che una quota rilevante ed estremamente significativa dei guadagni di impresa, la quale non è difforme dal comportamento degli imprenditori italiani in generale, viene utilizzata per gli investimenti, che possono essere effettuati sia nel territorio nazionale che nel paese di origine. Quindi verso il paese di origine ritorna una quota di investimento, la quale ovviamente va a creare un circolo vizioso nel paese di origine.

Tutto ciò costituisce, a nostro parere, una delle evidenze più importanti della presente ricerca, nonché un indicatore di significativa integrazione di tali imprese. Vorrei aggiungere che quando abbiamo preso visione dei risultati della presente ricerca, questi sono stati per noi una positiva sorpresa e ci hanno confortato sul fatto che l'Italia, della quale spesso volte si parla male, è anche un grande paese.

Per quanto riguarda la tipologia dei servizi bancari utilizzati dalle imprese — vorrei ricordare che tali informazioni derivano sempre dalle dichiarazioni rese dagli stessi imprenditori — questi ultimi affermano che il principale utilizzo del prodotto bancario viene effettuato attraverso operazioni nel conto corrente; ovviamente è presente anche la gestione degli incassi e dei pagamenti, nonché una quota relativa ai prodotti di risparmio. Inoltre si rileva una determinata quota di *money transfer* la quale, a conferma di quanto prima affermato, è presente ma è piuttosto contenuta.

MERCEDES LOURDES FRIAS. Tramite la banca ?

ENRICO LODI, *Direttore del Sistema informazioni creditizie della Centrale rischi finanziari (CRIF)*. Sì, tramite banca, stiamo infatti parlando del sistema bancario; la sua affermazione è molto corretta, però è anche vero che molte banche hanno servizi di *money transfer* anche in convenzione con le stesse agenzie di *money transfer*. Ad esempio, ricordo il caso di una banca emiliana, che è peraltro presente su tutto il territorio nazionale, la quale ha una convenzione con West Union.

Per quanto riguarda la percezione degli imprenditori immigrati in merito ai servizi erogati dalle banche, anche in tal caso sono presenti le medesime lamentele tipiche dell'imprenditore italiano, la più ricorrente delle quali riguarda il costo del debito, ovvero il tasso di interesse, che risulta troppo elevato. Non vorrei emettere alcun giudizio in merito a tale rilevazione; sto soltanto affermando che è presente una sostanziale omogeneità di comportamenti.

Un dato importante nel segmento dell'attività di impresa riguarda la differenza dimensionale tra l'investimento e il prestito richiesto. Nella tavola di pagina 23 si può constatare come esistano delle differenziazioni, legate alla tipologia di *business* nella quale l'imprenditore immigrato opera. Ovviamente, si rileva che il valore medio dell'investimento è più elevato in determinate attività — ad esempio nell'industria manifatturiera — e non necessariamente a tutto ciò corrisponde un ammontare medio del prestito proporzionato all'investimento; questo accade perché spesso siamo in presenza di attività estremamente bisognose di capitale ed attività invece estremamente bisognose di mano d'opera. Ad esempio, l'industria manifatturiera è estremamente consumatrice di capitale umano e meno di capitale di investimento. Anche in tale dato non sono presenti differenze significative rispetto ai comportamenti per segmento da parte dei piccoli imprenditori italiani.

Se esaminiamo la successiva tavola, peraltro piuttosto complessa e che riguarda la destinazione dei prestiti richiesti

al settore creditizio — ricordo che tale analisi è stata effettuata per comparto e per area geografica di provenienza dell'imprenditore — possiamo rilevare che gli imprenditori dell'Europa orientale dichiarano di essere quelli con una maggiore propensione all'investimento e con una maggiore iniziativa imprenditoriale. Un altro aspetto nel quale tali imprenditori si distinguono da quelli italiani riguarda l'acquisto del furgone-camion, il quale ha probabilmente anche un significato legato alla tipologia di attività svolta, perché probabilmente costoro sono più impegnati in attività commerciali che in attività di altro tipo. Infine, si constata che per tutti gli imprenditori l'acquisto e/o la ristrutturazione dell'abitazione costituisce un elemento determinante nell'impiego del finanziamento da parte delle banche; comunque non si deve dimenticare che stiamo parlando di piccole imprese, dove il confine tra famiglia produttrice, famiglia consumatrice e famiglia in senso stretto è estremamente labile.

Per quanto riguarda le fonti di finanziamento delle attività di investimento, suddivise per comparto, si osserva che sono presenti dei segmenti, come quello dell'agricoltura, in cui è prevalente l'aiuto degli amici e dei parenti dell'imprenditore rispetto al finanziamento erogato dalla banca. Nell'industria manifatturiera si constata che le leve sono più o meno tutte utilizzate e tali leve consistono nel denaro che era stato in precedenza accumulato, nell'aiuto finanziario da parte di amici e parenti, nei finanziamenti da istituzioni pubbliche o finanziamenti erogati da banche. Nei settori delle costruzioni, del commercio e dei servizi risulta particolarmente evidente l'importanza del denaro che l'imprenditore aveva accumulato; se si collega tale dato a quello secondo cui l'attività di impresa nasce dopo un certo numero di anni a partire dalla presenza dell'imprenditore immigrato nel nostro paese, si evince probabilmente che un risparmio particolarmente sostenuto e molti sacrifici sono stati fatti come lavoratore dipendente, ma con il fine di realizzare il sogno dell'indipendenza impen-

ditoriale. Occorre far presente che anche in tale settore non si riscontra un comportamento difforme da quello degli imprenditori italiani.

Non vorrei soffermarmi molto sul tema relativo alle garanzie, in quanto anche in tale ambito si registra un certo allineamento tra gli imprenditori italiani e quelli immigrati, ad esempio per quanto concerne la busta paga e la dichiarazione di redditi, i quali sono elementi che vengono chiesti nel momento in cui viene erogato il finanziamento e sono ovviamente necessari per l'identificazione e per la prevenzione della frode di identità. In tal caso c'è una differenza rilevante rispetto agli imprenditori italiani per quanto attiene il permesso di soggiorno, il quale costituisce un aspetto piuttosto critico, non tanto per gli imprenditori che abbiamo visto iniziare la loro attività di impresa e quindi chiedere finanziamenti dopo diversi anni di residenza nel nostro paese, ma per le persone immigrate che solo da poco tempo risiedono nel nostro paese e che si avvicinano ad esempio al credito per il loro consumo personale. Ebbene, il permesso di soggiorno a nostro avviso risulta un documento estremamente debole, facilmente falsificabile e molto inaffidabile; occorrerebbe procedere — e questa è un'indicazione molto operativa — con documenti di identificazione più certi e meno facilmente falsificabili per tale categoria di persone, in modo da ridurre il rischio per la banca di incorrere in una frode di identificazione, ossia ad esempio per evitare che qualcuno, in modo truffaldino, chieda del denaro alla banca con l'identità di un'altra persona.

Vorrei ora introdurre la seconda sezione della documentazione, che riguarda i comportamenti finanziari e creditizi. Nel chiudere la sezione precedente, nella quale abbiamo analizzato gli atteggiamenti, abbiamo già colto che il dato di fondo è che i piccoli imprenditori immigrati non sono sostanzialmente differenti, nei loro comportamenti, dai piccoli imprenditori italiani. Questo elemento a nostro avviso traccia un significativo ed importante indicatore di integrazione.

Se mi è consentito, vorrei effettuare una brevissima nota metodologica prima di introdurre i dati che vado ora a presentarvi. In precedenza ho fornito la definizione di piccolo imprenditore immigrato; ricordo infatti che stiamo parlando di imprese di piccole dimensioni. Per analizzare i comportamenti in merito al rimborso dei finanziamenti da parte dei piccoli operatori economici immigrati, è stata effettuata un'analisi su un campione di dati tratti dal sistema di informazioni creditizie gestito dal CRIF, tra il giugno 2003 e il giugno 2006 (quindi un periodo di osservazione particolarmente lungo che ci fornisce dati sicuramente molto consistenti e certi); i piccoli imprenditori immigrati oggetto della presente analisi costituiscono un campione rilevante, in quanto consistono in 47.500 unità; si aggiunga che in merito a tali soggetti sono stati analizzati circa 270 mila contratti.

Nella tavola a pagina 32 sono evidenziati il dato corrispondente al totale delle imprese individuali presenti nel nostro paese e il dato relativo alle imprese immigrate; come si può facilmente notare, una delle due curve presenti nel grafico cresce negli anni in modo più significativo rispetto alla curva totale. Ciò dimostra che i piccoli operatori economici immigrati stanno diventando degli ottimi clienti del sistema bancario e finanziario, perché rientrano tra i soggetti che richiedono più credito; ovvero, fissando un valore di cento per il totale del credito richiesto dai piccoli operatori economici, la quota richiesta dai piccoli operatori economici immigrati risulta più rilevante. Tale dato è correlato ad un dato strutturale, il quale mostra che le imprese avviate dai piccoli operatori immigrati sono significativamente più numerose in termini di crescita percentuale rispetto alle imprese avviate da cittadini italiani. Pertanto, un dato strutturale di intraprendenza crescente e molto forte dei piccoli operatori immigrati si correla altresì ad un loro maggiore e crescente appetito al credito; hanno infatti bisogno di risorse perché sono i più intraprendenti nello sviluppare attività di impresa.

Il grafico successivo mostra il quadro dei piccoli operatori economici immigrati oggetto di un'analisi in termini di importo medio per contratto e numero medio di contratti di finanziamento. Come si può facilmente constatare, il numero medio di contratti in capo ai piccoli operatori immigrati è tendenzialmente crescente; ciò vuol dire che l'accesso al credito cresce non solo perché sono presenti nuove imprese immigrate che per la prima volta richiedono un credito, ma anche perché ci sono dei piccoli operatori economici immigrati che chiedono un nuovo credito, rinnovano ed aumentano la loro richiesta di credito, anche a testimonianza del fatto che il credito costituisce una leva importante per lo sviluppo della loro attività di impresa. Come si può facilmente dedurre dagli istogrammi della tavola, anche gli importi sono significativamente crescenti nel tempo, il che vuol dire altresì che il sistema bancario e finanziario mostra una crescente fiducia nella capacità di tale categoria di soggetti di ripagare i loro finanziamenti, tant'è che soddisfa in modo crescente il loro appetito al credito.

Vorrei aggiungere che i piccoli operatori economici immigrati hanno accesso al credito in maniera sostanzialmente indifferente sia presso le grandi sia verso le piccole istituzioni bancarie e finanziarie; ossia non possiamo affermare che per un piccolo operatore immigrato sia più facile richiedere un credito ad una grande banca piuttosto che ad una banca di credito cooperativo, perché tutte le banche, a prescindere dalla loro dimensione, sono sostanzialmente buoni fornitori di credito e si fidano di tale categoria di imprenditori. Anche questo a nostro avviso costituisce un importante segnale in termini di integrazione.

Purtroppo non ci sono soltanto buone notizie, ma è presente anche qualche cattiva notizia. Nella tavola a pagina 37 vengono evidenziati gli indicatori di sofferenza correlati ai finanziamenti erogati dalle banche ai piccoli operatori economici immigrati. La definizione di sofferenza che qui si utilizza è quella relativa alla presenza, nel sistema di informazioni credi-

tizie gestito dal CRIF, di finanziamenti che hanno almeno sei segnalazioni mensili consecutive di mancato pagamento e che quindi consistono in situazioni che potremmo definire patologiche. Se nella tavola successiva si esamina il tasso di sofferenza dei piccoli operatori economici immigrati, si può constatare che tale tasso si attesta al 6 per cento circa. Ricordo che nella prima sezione della presente esposizione era stato mostrato un dato relativo ai tassi di sofferenza delle piccole imprese, il quale corrispondeva ad un punto e mezzo — due punti percentuali più bassi. Se inoltre, sempre nella medesima tavola, si osserva la composizione del tasso di sofferenza, consistente in sei rate scadute e non pagate, insolvenza grave e leggera (che significa ritardi di pagamento più brevi, ovvero due, tre, quattro o cinque periodi di mancato pagamento), il tasso composto (sofferenza più insolvenza grave e leggera) per i piccoli operatori economici immigrati corrisponde, al giugno 2006, al 14,4 per cento, a fronte di un dato generale riguardante tutti gli imprenditori, a prescindere dalla loro nazionalità che si attesta al 10 per cento; quindi si rileva che sono più rischiosi i piccoli operatori economici immigrati.

Questa è la cattiva notizia, la quale però deve anche essere interpretata. Infatti, quando una categoria economica registra tassi di crescita del credito erogato particolarmente significativi — come quelli che hanno caratterizzato negli ultimi anni i piccoli operatori economici immigrati — è normale che si crei una sella di picco delle sofferenze che normalmente nel corso di qualche anno — quattro o cinque anni — ridiscende e torna ad un livello medio. A nostro avviso è normale che tutto ciò accada, perché quando c'è un elevato appetito al credito le banche non si tirano indietro con timore — ossia « non fornisco credito per timore di prendere rischi » — ma erogano credito, come accade attualmente. Ciò a nostro avviso costituisce una buona notizia, anche culturalmente, ma è chiaro che è presente anche una fase nella quale il tasso di sofferenza cresce, e questa

fase non dovrebbe costituire un qualcosa di fisiologico. Auspico che non saremo smentiti tra qualche anno, ma questa è l'interpretazione che ci sentiamo di fornire sulla base della nostra esperienza.

Se esaminiamo qualche dato scomposto per area geografica di provenienza, come mostrato nella tavola successiva, si rileva che i più rischiosi, per quanto concerne il credito, sono i piccoli operatori economici che provengono dai paesi africani e che i meno rischiosi sono coloro i quali provengono dalle Americhe. Tale dato è da correlare ad aspetti legati al tipo di comparto nel quale tali attività di impresa operano; intendo dire che i cittadini africani sono particolarmente concentrati in attività di impresa nel settore del commercio, il quale è più rischioso rispetto all'attività manifatturiera.

MERCEDES LOURDES FRIAS. C'è anche l'ambulato ?

ENRICO LODI, *Direttore del Sistema informazioni creditizie della Centrale rischi finanziari (CRIF)*. Sì, c'è anche l'ambulato. Non vorrei dare un'interpretazione sociologica rispetto a tale dato, ma vorrei ricondurlo alla sua vera valenza, che si sostanzia nel settore prevalente nel quale tali gruppi etnici — se vogliamo definirli in questo modo — operano.

L'ultimo grafico che vorrei sottoporre alla vostra attenzione consiste in una matrice che sembra un po' complessa ma ha un significato interessante, e che pone nell'asse orizzontale il valore legato al rischio atteso (quindi si evidenzia un minor rischio nella parte sinistra del grafico ed uno maggiore nella parte destra) e fissa nell'asse verticale le richieste di finanziamento; ossia vengono rappresentate nella parte inferiore del grafico delle aree in cui le richieste di finanziamento sono in numero minore e nella parte superiore del grafico aree dove si riscontra un maggior numero di richieste di finanziamento. In altre parole, il quadrante in alto a destra nella tavola, dove figurano le regioni Emilia-Romagna e Toscana, mostra che i piccoli operatori economici immigrati di que-



ste due regioni hanno un rischio atteso maggiormente elevato, ma nel contempo hanno anche un maggiore appetito al credito. All'opposto, nel quadrante in basso a sinistra, dove figurano ad esempio le regioni Basilicata, Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige e Liguria, vale l'opposto: siamo in presenza di regioni nelle quali i piccoli operatori economici immigrati sono meno rischiosi ma hanno anche un più basso appetito al credito.

Occorre fare attenzione nella lettura di tale dato, in quanto sinteticamente si è portati ad affermare che sono più abili gli operatori della Basilicata rispetto a quelli dell'Emilia-Romagna; ma non è esattamente così, perché normalmente al maggior appetito al credito e alla maggior rischiosità — per le ragioni prima accennate — è connaturata altresì una maggiore dinamicità di impresa. Se è vera infatti l'ipotesi secondo cui tra circa cinque anni i tassi di sofferenza si ridurranno, possiamo quasi ritenerci soddisfatti che in Emilia-Romagna e in Toscana sia presente quello specifico dato, perché a nostro avviso vuol dire che esiste un certo fermento, ovvero che c'è gente che si sta mettendo a rischio e sta cercando di investire in una nuova attività di impresa; e, come è noto, fare impresa presenta dei rischi e non sempre produce risultati positivi.

Vorrei adesso mostrare alcune note. Con riferimento alla Toscana, lo stesso grafico mostra una elevata domanda di servizi, perché in questa regione è presente una particolare concentrazione di imprese gestite da piccoli operatori immigrati che operano nel settore dei servizi, il quale, come è noto, risulta essere più « volatile » rispetto ad altre attività di impresa.

In termini di virtuosità risulta particolarmente interessante la posizione della Lombardia, che nel grafico figura con una elevata domanda: la grandezza della « palla » è direttamente proporzionale al numero delle imprese dirette da immigrati operanti in quel territorio; in tale regione si riscontra sia un elevato numero di imprese gestite da operatori immigrati, sia un alto appetito al credito,

sia una rischiosità molto contenuta. Si potrebbe quindi affermare che la posizione ideale è quella della Lombardia? Certamente in senso astratto si potrebbe rispondere di sì, anche ad esempio rispetto all'Emilia-Romagna e alla Toscana, però è anche vero che in Lombardia c'è un minor numero di imprese di servizi ed un maggior numero di imprese manifatturiere e che quest'ultimo tipo di impresa risulta meno « volatile ».

A nostro avviso è interessante esaminare tali ambiti, anche perché possiamo prevedere che tali dinamiche andranno a modificarsi nel tempo e tutto avrà una spiegazione; ovvero, non si deve considerare soltanto il dato in sé, perché talvolta ci pervengono dei dati che sono ad esempio del seguente tenore: gli imprenditori immigrati risultano più rischiosi di quelli italiani! Quindi ci viene l'idea che ci troviamo di fronte ad un disastro. Non è così, occorre considerare il contesto e cercare di capire se la loro rischiosità sia attualmente inserita in un contesto virtuoso. In tal caso si riscontra una cattiva notizia la quale, quando poi viene spiegata, non risulta così negativa.

Inoltre — e nel frattempo possiamo prendere visione della tavola a pagina 44 — ci si può domandare che cosa fare in modo concreto per rendere ancora più facile l'accesso al credito da parte di categorie come quella degli operatori economici immigrati e, in generale, di tutte le categorie deboli che non hanno mai avuto accesso al credito e che per la prima volta si rivolgono alle banche; si può pensare ad esempio a chi ha lavori occasionali, stagionali e così via. Un'eventuale risposta potrebbe essere la seguente. Per ottenere un credito attualmente le banche e le società finanziarie procedono a valutazioni di varia natura, ed una delle valutazioni più importanti che effettuano riguarda i dati relativi ai comportamenti di pagamento precedenti: se ad esempio il sottoscritto ha avuto in passato dei finanziamenti e se è stato regolare nei pagamenti, ciò costituisce una referenza estremamente positiva che mi faciliterà nell'ottenere nuovo credito. Possiamo anche pren-

dere il caso di un cittadino immigrato — non necessariamente un imprenditore — il quale è residente in Italia da uno o due anni ed ha bisogno di un prestito per acquistare un'automobile o perché ha un progetto di vita da sviluppare; oppure, per fare un altro esempio, possiamo considerare un giovane tra i venti e i trenta anni, che ha un lavoro occasionale, il quale per la prima volta richiede un credito e non ha una storia di credito pregresso. Come possiamo far sì che tali persone accedano facilmente al credito?

Una risposta — che non deriva da una mia idea —, basata su esperienze già effettuate in altri paesi, è di provare ad utilizzare non soltanto la storia di pagamento pregressa, ma anche i pagamenti di servizi, come ad esempio il pagamento delle bollette (luce, gas, acqua, telefono): se riesco a dimostrare di essere stato regolare negli ultimi anni nel pagamento delle bollette, ciò costituisce un aspetto positivo ed è meglio del nulla. In seguito, una volta ottenuto un primo finanziamento, non sarà più necessario ricorrere a quelle informazioni, perché sarà lo stesso finanziamento già ottenuto a tracciare la mia virtuosità per i nuovi eventuali finanziamenti da richiedere in futuro.

In maniera molto concreta vorrei ricordare che quanto appena accennato corrisponde ad un modello denominato *debit bureau*. Vorrei portare a conoscenza del Comitato che esiste uno studio — come mostrato nella tavola a pagina 49 — realizzato nel 2007 negli Stati Uniti sul modello di *debit bureau* attinente alla condivisione dei dati relativi ai pagamenti delle bollette e quindi ai pagamenti non finanziari. Tale studio ha dimostrato che l'utilizzazione di dati non tradizionali per l'erogazione del credito ha prodotto un aumento generale del 10 per cento del tasso di accettazione del credito relativo alle fasce di popolazione statunitense in cui è stato applicato; in particolare, per quanto riguarda gli immigrati (specialmente per l'immigrazione spagnola, messicana, caraibica), il tasso di erogazione di finanziamenti da parte delle banche è salito addirittura del 20 per cento. Con-

temporaneamente si è avuta una riduzione di oltre il 10 per cento del rischio di credito, ossia del rischio di andare in sofferenza.

Non è facile prevedere se in Italia l'adozione del presente modello possa produrre tali risultati, però sarebbe interessante poterlo sperimentare anche nel nostro paese. A nostro avviso, sarebbe anche estremamente facile effettuare tale sperimentazione e sarebbe sufficiente potenziare i sistemi di informazione già disponibili; società come il CRIF possono gestire sistemi di informazione che condividono i dati sui pagamenti dei crediti e basterebbe aggiungere a tale sistema circolare anche i pagamenti relativi alle bollette.

Procedere in tal senso, come ripeto, sarebbe a nostro avviso estremamente semplice. Vorrei mostrare un esempio concreto di flusso di dati. Supponiamo che alcune persone si rivolgano ad una banca o ad un'istituzione finanziaria per chiedere un credito. Faccio presente che abbiamo introdotto il concetto di famiglia-impresa marginale perché abbiamo voluto riassumere con un termine molto brutto ma esplicativo il concetto di persone che non hanno ancora avuto accesso al credito e che hanno condizioni di partenza instabili; infatti, una persona che ha un lavoro saltuario presenta oggettivamente una condizione di partenza instabile nel momento in cui va a richiedere un credito, alla stessa stregua di una persona appena giunta nel nostro paese dall'est dell'Europa o da un'altra area geografica. Come abbiamo già detto, una delle prime azioni che una banca svolge è quella di attivare il processo di valutazione del credito e di controllare nei sistemi di informazioni creditizie se la persona che effettua la suddetta richiesta ha già altri crediti in essere. Supponiamo altresì che la banca verifichi l'inesistenza di storie di credito di tale persona, famiglia od impresa, cosa peraltro assai probabile. Vorrei ricordare che ciò che attualmente non è presente nel nostro paese e che a nostro avviso dovremmo sperimentare anche in Italia — visti i buoni esiti conseguiti in altri paesi — è un sistema più allargato che vada a

raccogliere presso le *utilities* (società che gestiscono servizi quali luce, gas, acqua) e presso le società di telefonia le bollette di pagamento relative a queste persone. Tali informazioni, una volta che sono conosciute dalla banca, offrono già un primo elemento di valutazione circa l'affidabilità di un soggetto e consentono probabilmente di negoziare con maggior facilità la richiesta di credito e in alcuni casi di erogarlo. A quel punto, può accadere che dopo uno, due o tre anni, quando le medesime persone andranno eventualmente a chiedere un nuovo finanziamento, si troveranno già inserite nel circolo tradizionale del sistema di informazioni creditizie, perché avranno una storia di credito pregressa.

Mi avvio a concludere il mio intervento portando a conoscenza del Comitato che gli indicatori di sofferenza relativi al credito *retail* in Italia non presentano generalmente andamenti anomali. Certamente le vicende accadute nell'estate del 2007 creano allarme e rendono necessario procedere ad un forte monitoraggio; comunque anche le recenti vicende dei prestiti « *subprime* » non hanno spostato significativamente in senso peggiorativo, in generale, la rischiosità degli italiani. In particolare, si rileva che il nostro livello di indebitamento risulta ancora basso e che i piccoli operatori economici accusano tassi di sofferenza più elevati in ragione della loro recente esposizione al credito; questo costituisce un fatto normale e a maggior ragione lo è per i piccoli operatori economici immigrati. Si ricorda che l'inclusione sociale passa attraverso l'inclusione finanziaria e ciò si sostanzia nel tema appena accennato; se riuscissimo ad introdurre dei meccanismi attraverso i quali agevolare l'inclusione finanziaria, probabilmente faciliteremmo altresì l'inclusione sociale, come è dimostrato dalla ricerca realizzata sui piccoli operatori economici immigrati, dove il credito è già oggi — non domani — una leva « prepotente » di inclusione finanziaria.

Per realizzare tutto ciò potrebbe anche essere utile, come ripeto, l'utilizzo di informazioni alternative come quelle delle bollette ricavabili dalle *utilities* e dalle

società di telefonia e quindi arrivare a creare anche in Italia, perlomeno a livello sperimentale, un modello di *debit bureau*; ad esempio, si potrebbe effettuare una sperimentazione in tal senso presso una regione italiana e successivamente, se i risultati si rivelassero positivi — come lo sono stati già in altri paesi —, allargare e generalizzare l'utilizzo di questo strumento.

È possibile sottolineare tale aspetto, dal punto di vista negativo, in una successiva tavola. Alcuni teorici, i più noti dei quali sono due economisti che hanno vinto il premio Nobel per l'economia nel 2001 e nel 2007, hanno lavorato sulle cosiddette asimmetrie informative. Il concetto di asimmetria informativa si può spiegare con il seguente esempio. Nel caso di negoziazione del credito, seppure ciò si può applicare anche in via generale in qualunque tipo di negoziazione, se il datore e il prenditore di credito non si scambiano in modo simmetrico tutte le informazioni di cui dispongono si determina un aumento dell'asimmetria informativa e quindi la negoziazione sarà svolta in maniera non razionale. Significa che la banca procede all'allocazione del credito a soggetti più rischiosi di altri e il vero problema che così viene a crearsi è quello per cui, poiché il credito costituisce una risorsa scarsa, fornendo un credito ad un soggetto meno meritevole di un altro non solo si scontenta il soggetto più meritevole, ma si effettua anche un'operazione oggettivamente negativa, dando luogo così ad un doppio svantaggio. Al fine di ridurre tale rischio, la teoria economica ha dimostrato che occorre procedere alla riduzione delle asimmetrie informative, ovvero è necessario che tutte le informazioni pertinenti riguardo ad una migliore gestione dello scambio negoziale siano rese disponibili.

Vorrei concludere il mio intervento con una piccola polemica, facendo presente che l'Italia da tale punto di vista è un paese un po' arretrato; infatti, a mio avviso, alcune disposizioni vigenti nel nostro paese, legate a certe visioni arcaiche, rendono difficile l'applicazione compiuta del suddetto principio, a differenza di

quanto avviene in altri paesi europei, come la Germania e la Gran Bretagna, molto più avanzati rispetto a tali tematiche.

Mi scuso per la lunghezza della presente esposizione e vi ringrazio per l'attenzione.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Lodi per l'importante lavoro di preparazione svolto e per aver fornito al Comitato elementi molto interessanti e di grande utilità per gli obiettivi che intendiamo perseguire attraverso la nostra indagine conoscitiva.

Do la parola ai colleghi che intendano porre domande o formulare osservazioni.

MERCEDES LOURDES FRIAS. Vorrei ringraziare il dottor Lodi e i suoi collaboratori qui presenti, ma soprattutto vorrei esprimere apprezzamento anche per il modo in cui è stato affrontato il tema oggetto dell'audizione, il quale è un tema difficile e delicato.

Desidero formulare una domanda di carattere generale, collegata ad uno dei primi grafici che abbiamo visto sulla percentuale di indebitamento — in generale non riguardante soltanto le persone immigrate — in relazione al fatto che dal 2003 al 2007 tale indebitamento è rimasto abbastanza stabile ma è invece cresciuto quello riguardante i mutui. Mi interesserebbe conoscere la ragione per cui dal 2003 la percentuale legata ai mutui per l'indebitamento, la quale ammontava a circa il 47 per cento, è in seguito salita al 52 per cento, con un aumento del 12 per cento circa.

ENRICO LODI, *Direttore del Sistema informazioni creditizie della Centrale rischi finanziari (CRIF)*. Le chiedo scusa, perché mi sono espresso male. Il tasso di indebitamento citato non riguarda i ritardi di pagamento. La ragione per la quale la quota mutui è aumentata è direttamente correlata alla crescita dei prezzi degli immobili: un appartamento che nel 2003 costava cento, nel 2007 probabilmente è venuto a costare centotrenta; quindi se si va a chiedere un mutuo ad una banca per

finanziare tale acquisto, il mutuo dovrà avere una dimensione e una capienza tale da poter sopportare il prezzo crescente. A mio avviso è questa la ragione per cui la quota relativa ai mutui è cresciuta.

MERCEDES LOURDES FRIAS. La ringrazio. Ora vorrei passare alla domanda riguardante l'imprenditoria immigrata. Ritengo che il sistema bancario abbia ancora troppi elementi di pregiudizio per quanto riguarda l'immigrazione e la facilitazione del credito. Posso affermare ciò anche per le mie esperienze e per il tipo di rapporto che esiste con il mondo dell'immigrazione. Lei ha parlato dell'asimmetria informativa, ma, dall'esempio che ci ha fornito, tale asimmetria riguarda l'informazione che una banca può o non può avere per poter decidere, ma allo stesso modo riguarda anche l'utente; infatti anche quest'ultimo spesso non ha molti elementi informativi e non sempre comprende che cosa sta succedendo. È infatti venuto alla luce, dalla cronaca, come molte persone, anche non immigrate, siano entrate in un percorso che non comprendevano molto bene. Tutto ciò anche perché a mio avviso sussiste un certo uso delle informazioni come potere, al fine di non facilitare la comprensione! E tutto ciò comporta dei problemi.

Vorrei ricordare che sono già presenti degli strumenti, anche a livello istituzionale, per favorire l'imprenditoria, ad esempio quella femminile, come è avvenuto con l'approvazione della legge n. 215 del 1992.

Nel nostro paese ci sono comuni e regioni che procedono in tal senso anche per alcune categorie di persone, quali ad esempio i giovani e i migranti, i quali hanno la seguente particolarità: occorre dimostrare preventivamente, da parte di chi vince un concorso di questo tipo, di aver speso una determinata cifra, la quale in seguito verrà percentualmente restituita. Ed è proprio qui che a mio avviso sussiste il problema: numerose persone non riescono ad usufruire di ciò che hanno vinto, perché non possono anticipare il denaro in quanto la banca non fornisce il credito e ciò è una

conseguenza del fatto che costoro non posseggono garanzie. Ad esempio, per una persona che arriva dal Burundi, da Santo Domingo, dal Costarica o da un'altra nazione, la quale non possiede un patrimonio immobiliare in Italia, risulta poi molto difficile ottenere qualcosa; si aggiunga che a volte manca chi possa garantire per me, come ad esempio un padre ingegnere o notaio. Quindi sono ancora presenti tutte queste resistenze, che creano ovviamente dei problemi.

Lei ci ha fornito una indicazione che considero molto importante per riuscire a risolvere in parte i suddetti problemi; mi riferisco ad esempio, come prima evidenziato, alla possibilità che la banca prenda in considerazione il pagamento dei servizi da parte di colui il quale richiede un credito. Comunque, a mio avviso, occorre pensare anche all'adozione di altri strumenti per favorire il credito.

Vorrei concludere il mio intervento facendo presente che le banche, in occasione della richiesta di un credito, procedono con i piccoli imprenditori (sia italiani che immigrati) nel modo prima accennato; ebbene, come abbiamo visto nel recente passato, molti problemi si sono creati con i grandi imprenditori! Vorrei quindi sapere qualcosa sul sistema di informazioni creditizie in merito ai crediti garantiti ai grandi imprenditori.

ENRICO LODI, *Direttore del Sistema informazioni creditizie della Centrale rischi finanziari (CRIF)*. Mi è facile rispondere alla sua ultima domanda ricordando che è la Centrale rischi della Banca d'Italia, e non i sistemi di informazioni creditizie come il nostro, a registrare i cospicui importi relativi ai grandi finanziamenti; il nostro sistema si limita all'ambito del cosiddetto « segmento *retail* », rivolto quindi ai consumatori, alla famiglia produttrice di reddito e a quelle categorie di imprese medio-piccole.

MERCEDES LOURDES FRIAS. Non c'è un elemento di *privacy* in questo!

ENRICO LODI, *Direttore del Sistema informazioni creditizie della Centrale rischi*

*finanziari (CRIF)*. Ricordo che nel 2005 è entrato in vigore un codice di deontologia, sottoscritto dal nostro ente con l'Autorità garante della protezione dei dati personali, il quale disciplina la *privacy* relativa a tale settore. Quindi da tale punto di vista, in termini di garanzie, siamo uno dei paesi più avanzati in Europa.

PRESIDENTE. Desidero anch'io esprimere rapidamente alcune osservazioni e richieste di chiarimento. Lei ha affermato che una buona parte dei ricavi di queste imprese viene poi reinvestita, anche nei paesi di origine; quindi vi domando se abbiate constatato la necessità di adottare degli schemi di accompagnamento da parte del sistema italiano rispetto agli investimenti in questi paesi di origine, oppure se tutto funziona bene e in maniera efficace senza la presenza di schemi specifici, i quali possono riguardare sia le banche sia la politica di cooperazione e sviluppo legata all'immigrazione.

Inoltre, ritengo che sia molto interessante la vostra proposta finalizzata all'adozione di un nuovo modello per ricostruire un « passato » ad un immigrato che vuole fare impresa nel nostro paese, ma che non può giustificare un proprio passato creditizio o bancario. Quindi a mio parere sarebbe interessante vedere una applicazione concreta di tale proposta.

Lei ci ha fornito dei dati comparati, a volte noti, che sono stati molto rilevanti ai fini dell'indagine conoscitiva; occorre però ricordare che è notorio che l'Italia ha una propensione al risparmio ed una tradizione bancaria molto diverse da quelle del Regno Unito o degli Stati Uniti e che tali schemi sono soprattutto utilizzati in questi due paesi dove è presente un accesso al credito molto più flessibile. Quindi, al di là dell'efficacia teorica, che a mio avviso risulta convincente, le domando quanto sia realistico, nel contesto italiano, il fatto che delle banche possano impegnarsi anche in progetti pilota.

ENRICO LODI, *Direttore del Sistema informazioni creditizie della Centrale rischi finanziari (CRIF)*. La ringrazio per le do-

mande, presidente. Vorrei iniziare a rispondere a quest'ultima domanda. Gli Stati Uniti e il Regno Unito, come lei ha perfettamente ricordato, sono in termini comparativi sempre « croce e delizia »; nell'ambito del quale stiamo parlando credo che siano presenti più benefici che rischi. Affermo ciò perché ritengo che alcune grandi istituzioni bancarie italiane siano già pronte per ragionamenti di questo genere, perché hanno compreso — ricordo che questa è la mia interpretazione e che non penso di essere molto lontano dalla realtà — l'importanza dei clienti nella loro qualità di *stakeholders*; ossia, il cliente non è soltanto la controparte con la quale si negozia un contratto e in seguito costui si trasforma in una fonte di guadagno, ma è anche uno *stakeholder* per la banca, in altre parole è anche la persona verso la quale socialmente si deve andare a rendere conto dell'attività svolta dalla banca.

Si aggiunga che dietro tutto ciò sono presenti anche dei numeri significativi. Infatti osserviamo che ogni anno nel nostro paese — e il Comitato Schengen conosce tali dati molto meglio del sottoscritto — gli immigrati legali crescono; vorrei ricordare che tale fatto costituisce il segmento di mercato più rilevante per lo sviluppo dell'attività bancaria nei prossimi anni. Non c'è niente che cresca così tanto come tale quota di popolazione. Quindi, « bancarizzare » — ed uso questo termine terribile — è oggetto di interesse del sistema bancario e finanziario. Ritengo pertanto che ci siano alcuni grandi gruppi bancari e finanziari che potrebbero essere coinvolti, o che sono già pronti, per partecipare ad un progetto di questo genere. È presente sia un tema sociale, il cliente *stakeholder*, sia un tema quantitativo: questi cittadini mi interessa « bancarizzarli » il più presto possibile!

Per quanto riguarda la sua prima domanda relativa ai canali di cooperazione, faccio presente che la ricerca che abbiamo effettuato ha analizzato in modo minuzioso quel tipo di atteggiamento, però è senz'altro vero che dalla lettura

delle risposte fornite nel questionario traspare immediatamente un senso di appartenenza legato al gruppo sociale, come ad esempio si constata con la comunità cinese; ma per altre etnie sussiste il legame con l'associazione e con il gruppo, come accade con l'associazione dei cittadini filippini in Italia.

« Disintermediare », proprio nella logica della politica sociale, questo tipo di poliaggreganti, attraverso iniziative come quelle da lei ricordate, risulterebbe a mio avviso utile non solo per le ragioni da lei evidenziate, ma altresì perché non si può essere sicuri che la mediazione effettuata da queste associazioni sia virtuosa; essa è senz'altro positiva nella stragrande maggioranza dei casi, ma queste associazioni possono anche diventare a lungo andare delle prigioni. Se mi voglio integrare mi devo anche « sciogliere » nella società! Non saprei come affermare in altre parole tale concetto.

Non so se ho risposto compiutamente alle vostre domande.

**PRESIDENTE.** Direi di sì. Nel ringraziare il dottor Lodi e tutti i colleghi intervenuti, osservo che considero di grande utilità l'aspetto prima evidenziato ed aggiungo che questo risulta troppo poco noto in Italia; a mio avviso, dobbiamo insistere nel divulgarlo, perché al di là del tasso di sofferenza come quello italiano, sembrerebbe che dietro questi aspetti di imprenditoria vi siano anche delle storie di successo e di integrazione che devono essere messe in risalto.

Dichiaro conclusa l'audizione.

**La seduta termina alle 15,10.**

---

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI  
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE  
DELLA CAMERA DEI DEPUTATI

DOTT. COSTANTINO RIZZUTO

---

Licenziato per la stampa  
il 28 febbraio 2008.

---

ALLEGATO



## AUDIZIONE

**Comitato Parlamentare di controllo  
sull'attuazione dell'accordo di Schengen, di  
vigilanza sull'attività Europol, di controllo e  
vigilanza in materia di immigrazione**

***Comportamenti Finanziari e Creditizi della  
società multi-etnica***

**Enrico Lodi**

*Direttore Credit Bureau Services*

**Roma, 16 Gennaio 2008**

© 2007 CRIF

## Agenda

1. CRIF e il Sistema di Informazione Creditizia SIC
2. Il credito alle Famiglie in Italia, l'Indebitamento e la Rischiosità
3. *Case study*: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica
4. Un proposta operativa per l'inclusione finanziaria dei migranti
5. Conclusioni



## 1. CRIF overview

**CRIF primo operatore dell'Europa Continentale** nei servizi ai credit lenders per:

- **Sviluppo e gestione di Sistemi di Informazioni Creditizie SIC** (informazioni positive complete)
- **Sistemi di supporto decisionale**
- **Business Information**

### CRIF

- nasce a Bologna nel 1989 come **SIC italiano per privati ed imprese**
- oggi è leader in Italia, Repubblica Ceca e Repubblica Slovacca per i servizi di **Sistema di Informazioni Creditizie**
- gestisce in partnership i **SIC** di Russia e Croazia
- gestisce *close user groups* per Assicuratori in UK e Imprese in Germania
- ha consegnato centinaia di **sistemi di scoring e sistemi di supporto decisionale** in più di 15 paesi
- opera con **uffici in 9 paesi**, con quasi **1000 dipendenti (80% in Italia)**

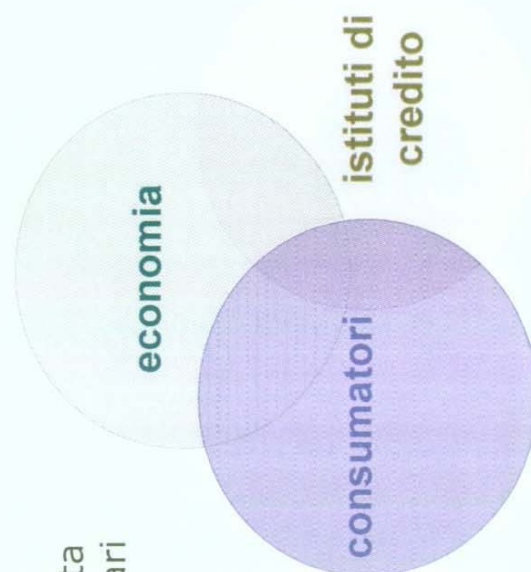
## **1. Focus sul Sistema di Informazione Creditizia: che cos'è?**

**Un Sistema di Informazione Creditizia  
(SIC) è un sistema di scambio tra i  
credit lenders delle informazioni sui  
pagamenti della Clientela.**

## 1. Focus sul Sistema di Informazione Creditizia: benefici delle Informazioni Positive Complete

### Economia

- Facilitatore nella domanda ed offerta dei servizi finanziari
- Facilitatore nella crescita del PIL



### Istituti di credito

- Stima dell'indebitamento complessivo per livelli di clientela
- Riduzione dei costi e dei tempi delle transazioni
- Applicazione di tassi in rapporto al livello di rischio effettivo
- Aumento dei volumi delle operazioni per ogni livello di rischiosità (cross-selling)
- Miglioramento delle performance del portafoglio crediti
- Crescita sostenibile e conveniente in nuovi mercati

### Consumatori

- Agevolazione dell'accesso al credito e maggior equità
- Riduzione delle probabilità di sovraindebitamento

## 1. Focus sul Sistema di Informazione Creditizia: il suo sviluppo

I primi **SIC** si sviluppano nelle economie più evolute (USA, UK, Europa) a partire dagli anni venti del XX° secolo, su iniziativa dei credit lenders (cd CB “privati”).

Oggi sono diffusi in tutti i continenti, **operano in concorrenza con altri SIC** ed assicurano il miglior servizio ai consumatori e agli istituti di credito.

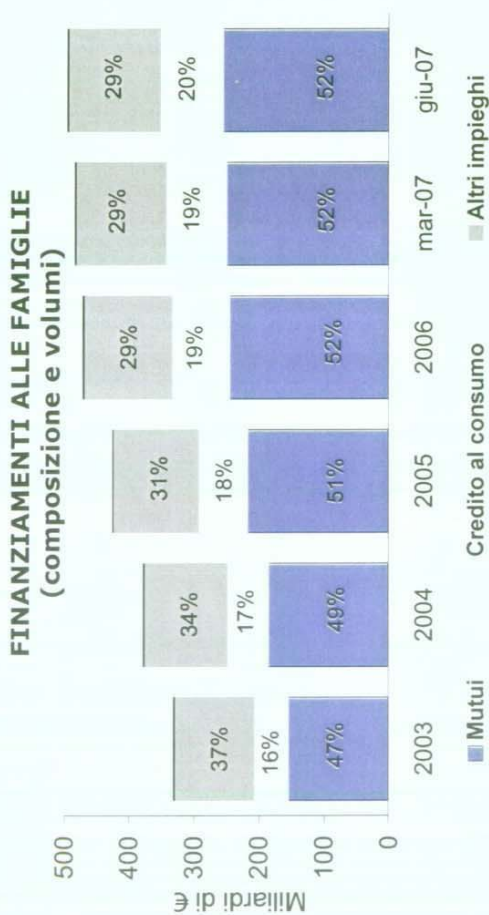
I SIC europei sono associati in **ACCIS** ([www.sic.it](http://www.sic.it)).

Lo sviluppo dei SIC, negli ultimi 10 anni, è stato favorito non solo dalla crescita economica in nuove aree del pianeta, ma anche - in molti casi - dall'intervento di soggetti istituzionali che ne hanno promosso la creazione prevalente nella forma di società private.

## Agenda

1. CRIF e il Sistema di Informazione Creditizia SIC
2. Il credito alle Famiglie in Italia, l'Indebitamento e la Rischiosità
3. *Case study*: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multietnica
4. Un proposta operativa per l'inclusione finanziaria dei migranti
5. Conclusioni

## 2. Il mercato del credito alle famiglie



### ANDAMENTO PRINCIPALI TIPOLOGIE DI FINANZIAMENTO ALLE FAMIGLIE (var. % annuale)

|                        | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | mar-07 | giu-07 |
|------------------------|------|------|------|------|--------|--------|
| Mutui                  | 17.2 | 19.8 | 17.4 | 12.5 | 10.7   | 9.5    |
| Credito al consumo     | 11.6 | 20.8 | 18.6 | 17.7 | 19.8   | 18.4   |
| Impieghi alle famiglie | 9.7  | 14.3 | 12.5 | 10.9 | 10.4   | 10.1   |

Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati Banca d'Italia

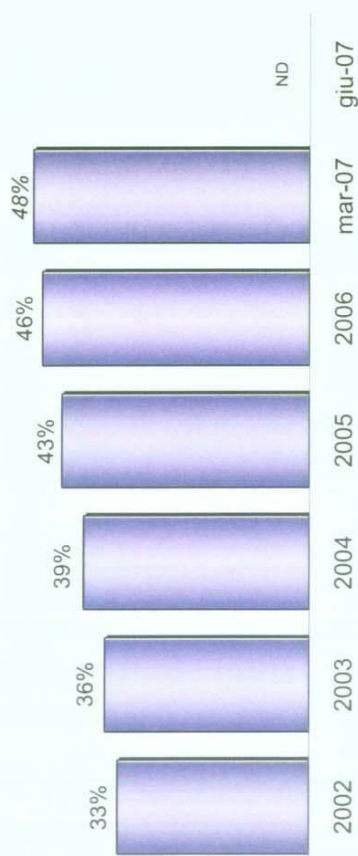
Nel 2007 il mercato del **credito alle famiglie** ha continuato ad evidenziare **ritmi di crescita**, confermando il graduale rallentamento già evidenziatosi nel 2006.

**A giugno 2007 lo stock di credito alle famiglie ha raggiunto 494 miliardi di euro.**

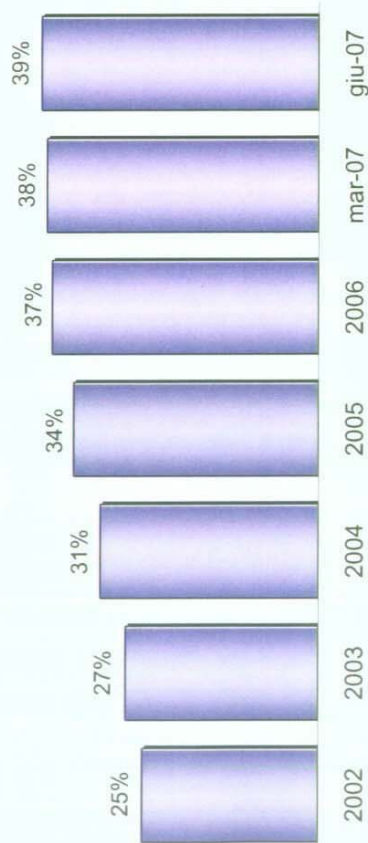
La componente relativa ai **mutui ipotecari continua a crescere nel 2007** ma a ritmi meno sostenuti, mentre il **credito al consumo conferma il suo dinamismo.**

## 2. Indebitamento: alcune evidenze empiriche

**INDEBITAMENTO DELLE FAMIGLIE  
(DEBITI / REDDITO DISPONIBILE)**



**INDEBITAMENTO DELLE FAMIGLIE  
(DEBITI / PIL)**



Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions  
su dati Banca d'Italia e Istat

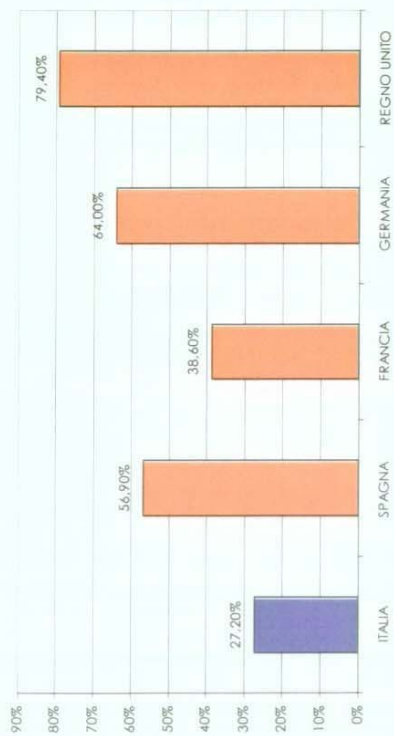
La prima parte del 2007 evidenzia un **tasso di indebitamento delle famiglie ancora in leggero aumento.**

**L'indebitamento delle famiglie italiane resta significativamente inferiore rispetto all'indebitamento delle famiglie europee.**

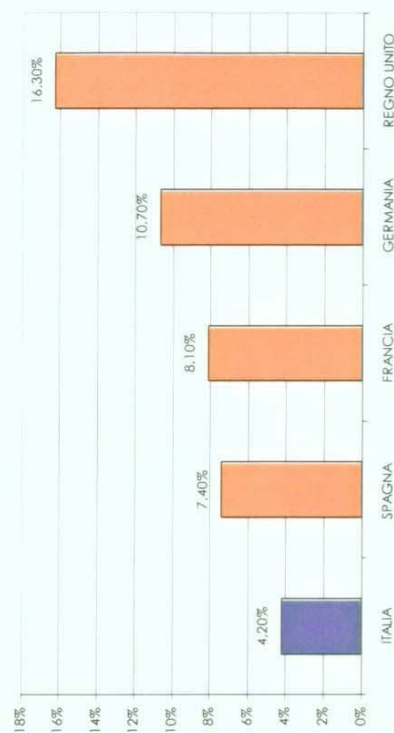
La maggiore propensione delle famiglie a ricorrere al mercato del credito risulta evidente anche dal graduale aumento dell'incidenza sul Pil nazionale.

## 2. Indebitamento: alcune evidenze empiriche Italia vs Europa

Rapporto tra indebitamento delle famiglie e PIL



Rapporto Credito al Consumo e PIL



Rapporto tra credito al consumo e consumi



Rapporto tra il credito al consumo e reddito disponibile



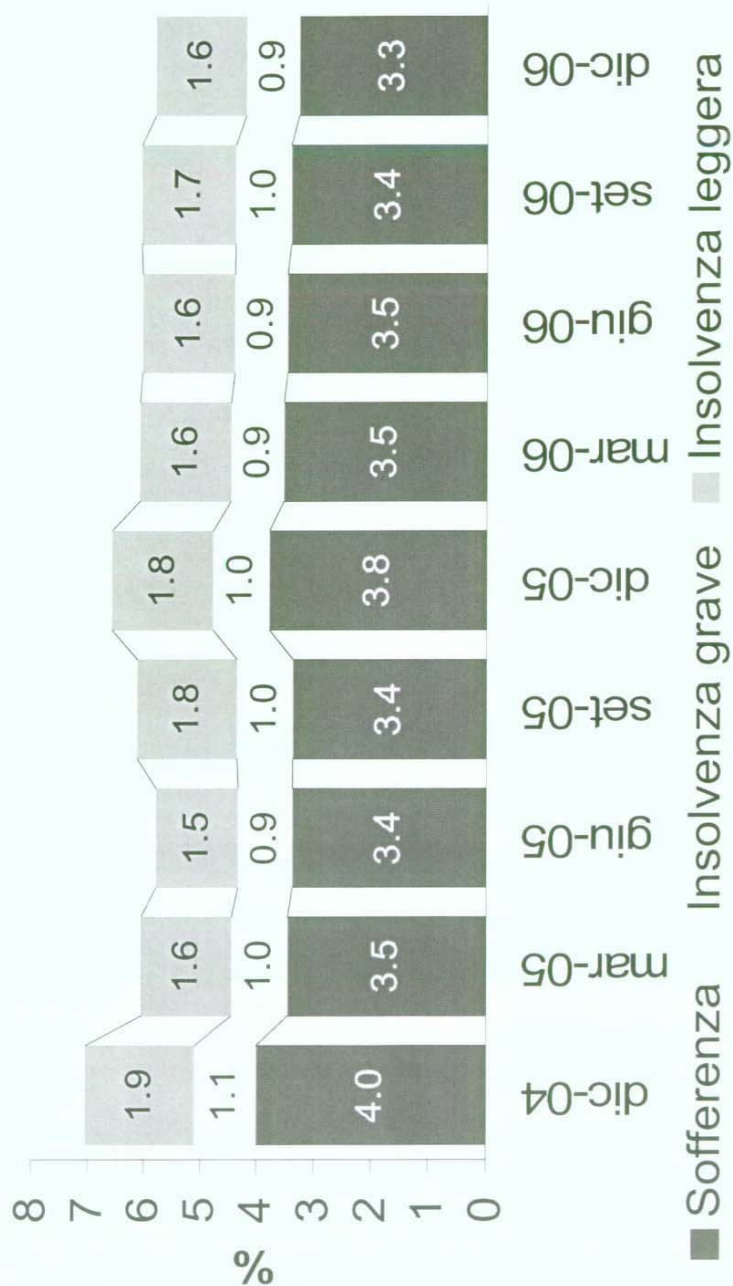
© 2007 CRIF





## 2. Rischiosità: alcune evidenze empiriche

### Indice di Rischio nel credito al Consumo



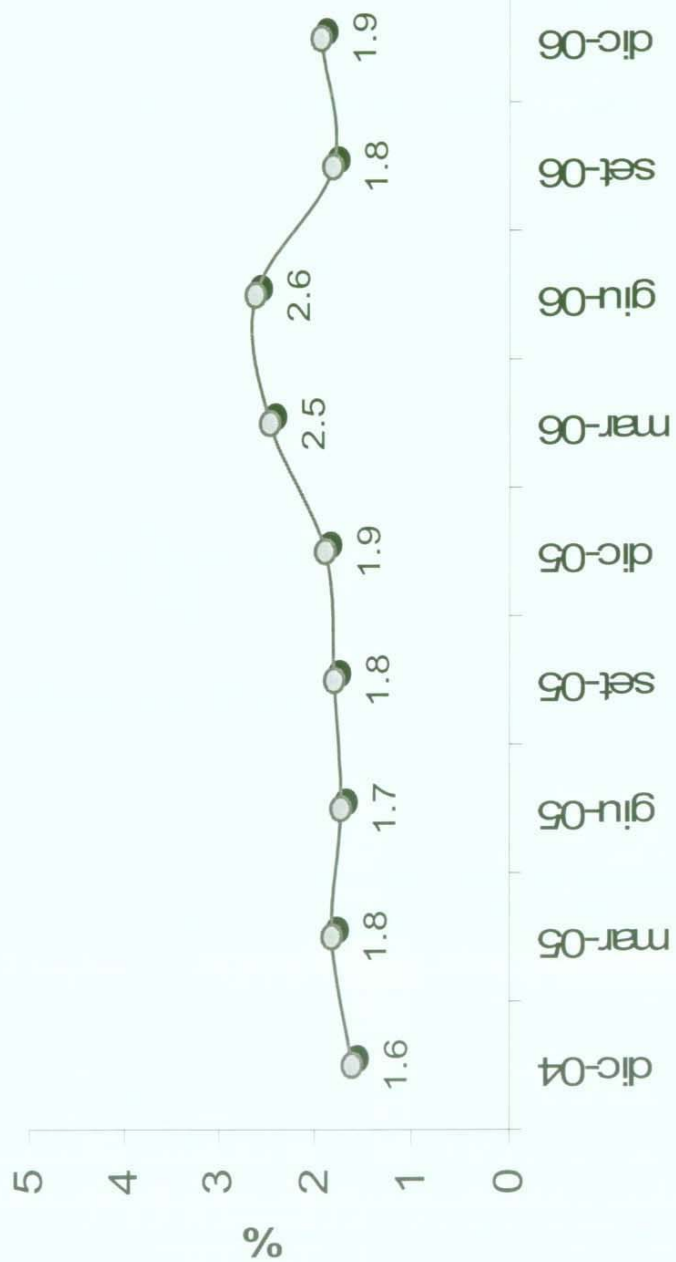
© 2007 CRIF



Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF

## 2. Rischiosità: alcune evidenze empiriche

### Tassi di decadimento annuali nel credito al consumo

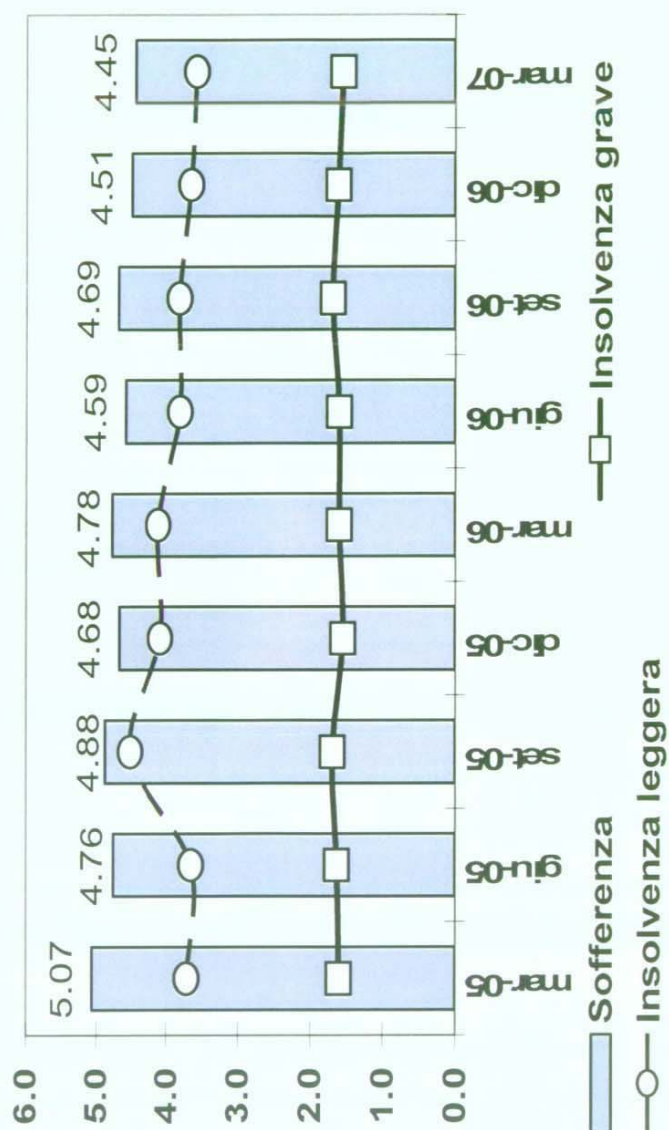


© 2007 CRIF



## 2. Rischiosità: alcune evidenze empiriche

### Evoluzione del tasso di sofferenza ed insolvenza dei Piccoli Operatori Economici (Valori %)

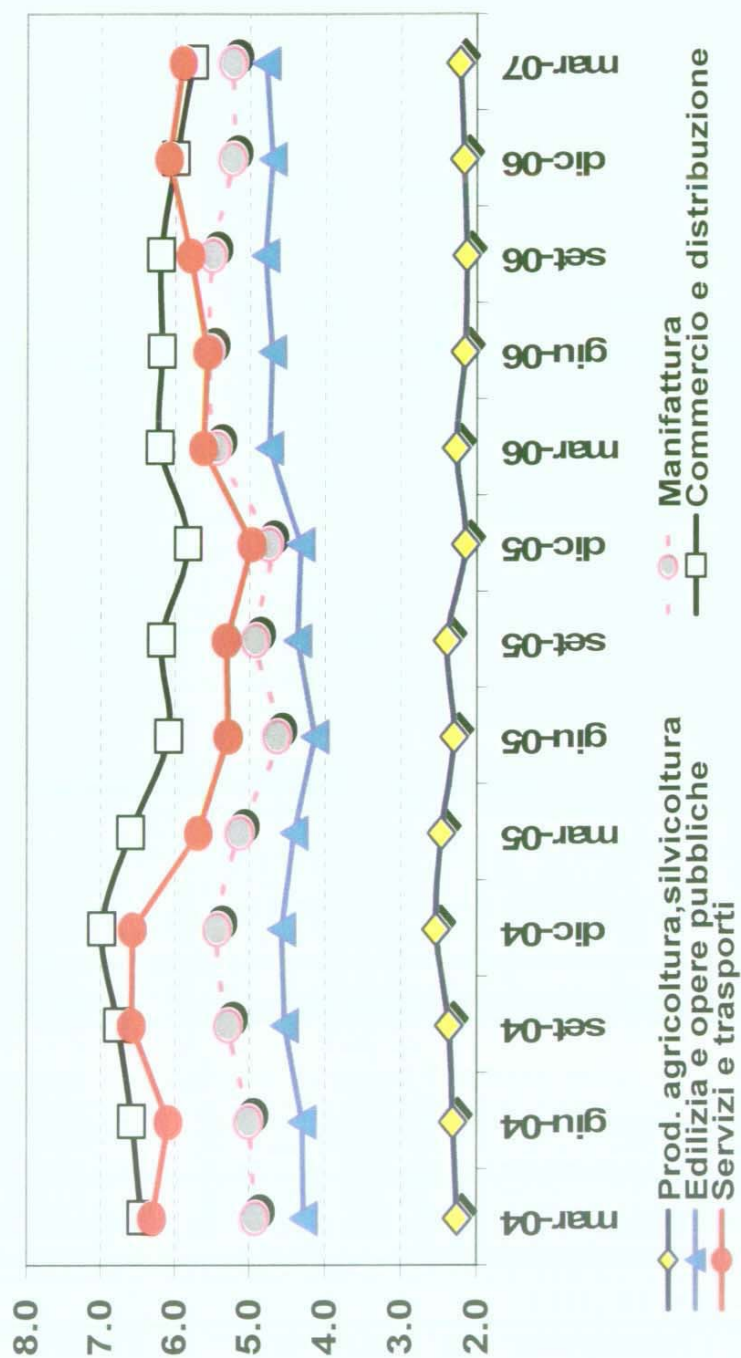


© 2007 CRIF



## 2. Rischiosità: alcune evidenze empiriche

**Evoluzione del tasso di sofferenza per Macrosettore (Valori %)**



© 2007 CRIF



## 2. Conclusioni

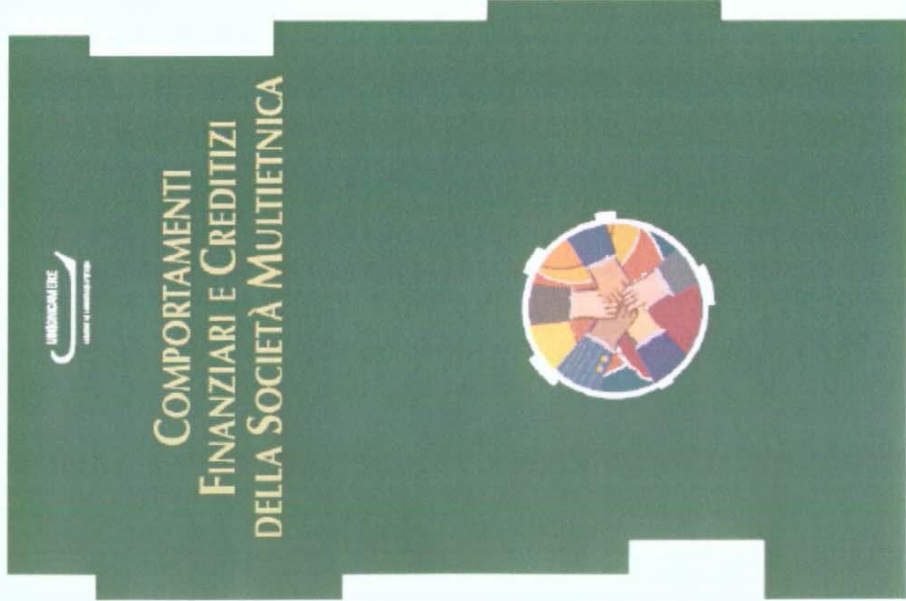
### **Alcune evidenze empiriche:**

- Rispetto agli altri paesi Europei, **l'Italia presenta ancora oggi indici di indebitamento tra i più contenuti;**
- I trend di insolvenza e sofferenza appaiono stabili;
- Nonostante la crescita dell'accesso al credito, **il nostro paese resta ancorato alle sue origini di paese fondamentalmente "risparmiatore".**

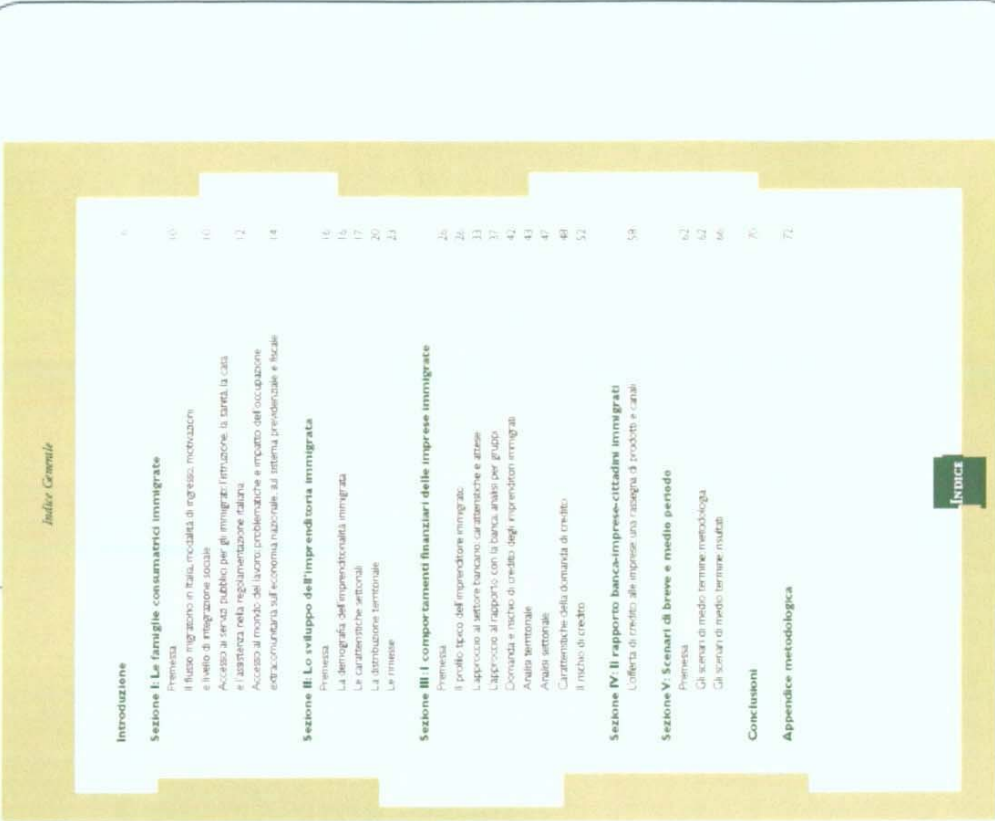
## Agenda

1. CRIF e il Sistema di Informazione Creditizia SIC
2. Il credito alle Famiglie in Italia, l'Indebitamento e la Rischiosità
3. *Case study*: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multietnica
4. Un proposta operativa per l'inclusione finanziaria dei migranti
5. Conclusioni

### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica




Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica



| <i>Indice Generale</i>  |    |
|---|----|
| Introduzione  | 9  |
| <b>Sezione I: Le famiglie consumatrici immigrate</b>  |    |
| Premessa  | 10 |
| Il flusso migratorio in Italia, modalità di ingresso, motivazioni e livello di integrazione sociale   | 10 |
| Accesso al servizio pubblico per gli immigrati (emissione di carta di casa e licenza di esercizio della professione)                            | 12 |
| Accesso al mondo del lavoro (problematiche e impatto dell'occupazione irregolare sulla economia nazionale, sul sistema previdenziale e fiscale) | 14 |
| <b>Sezione II: Lo sviluppo dell'imprenditoria immigrata</b>   |    |
| Premessa  | 16 |
| La demografia dell'imprenditorialità immigrata  | 16 |
| Le caratteristiche settoriali   | 17 |
| La distribuzione territoriale   | 20 |
| Le imprese  | 21 |
| <b>Sezione III: I comportamenti finanziari delle imprese immigrate</b>  |    |
| Premessa  | 26 |
| Il profilo tipico dell'imprenditore immigrato   | 26 |
| L'approccio al settore bancario (caratteristiche e attese)  | 33 |
| L'approccio al rapporto con la banca, analisi per gruppo  | 37 |
| Domanda e rischio di credito degli imprenditori immigrati   | 43 |
| Analisi settoriale  | 43 |
| Caratteristiche della domanda di credito  | 47 |
| Il rischio di credito   | 48 |
| 52  |    |
| <b>Sezione IV: Il rapporto banca-imprese-cittadini immigrati</b>  |    |
| Offerta di credito alle imprese (una rassegna di prodotti e canali)   | 54 |
| <b>Sezione V: Scenari di breve e medio periodo</b>  |    |
| Premessa  | 62 |
| Gli scenari di medio termine: metodologia   | 62 |
| Gli scenari di medio termine: risultati   | 66 |
| Conclusioni   | 70 |
| Appendice metodologica  | 72 |

© 2007 CRIF



17

### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica



#### Nota Metodologica

- indagine campionaria realizzata a fine 2006
- su un campione rappresentativo di imprese gestite da imprenditori immigrati definizione (POI – Piccoli Operatori Economici Immigrati: imprese con fatturato inferiore a 2,5 milioni di euro, importo medio di affidamento inferiore a 250 mila euro, numero addetti inferiore alle 10 unità);
- campione stratificato per etnia e per settore di attività su tutto il territorio nazionale
- imprenditori immigrati intervistati: 1.025

© 2007 CIRIF



Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

## Tempistiche di arrivo in Italia e di avvio dell'attività imprenditoriale

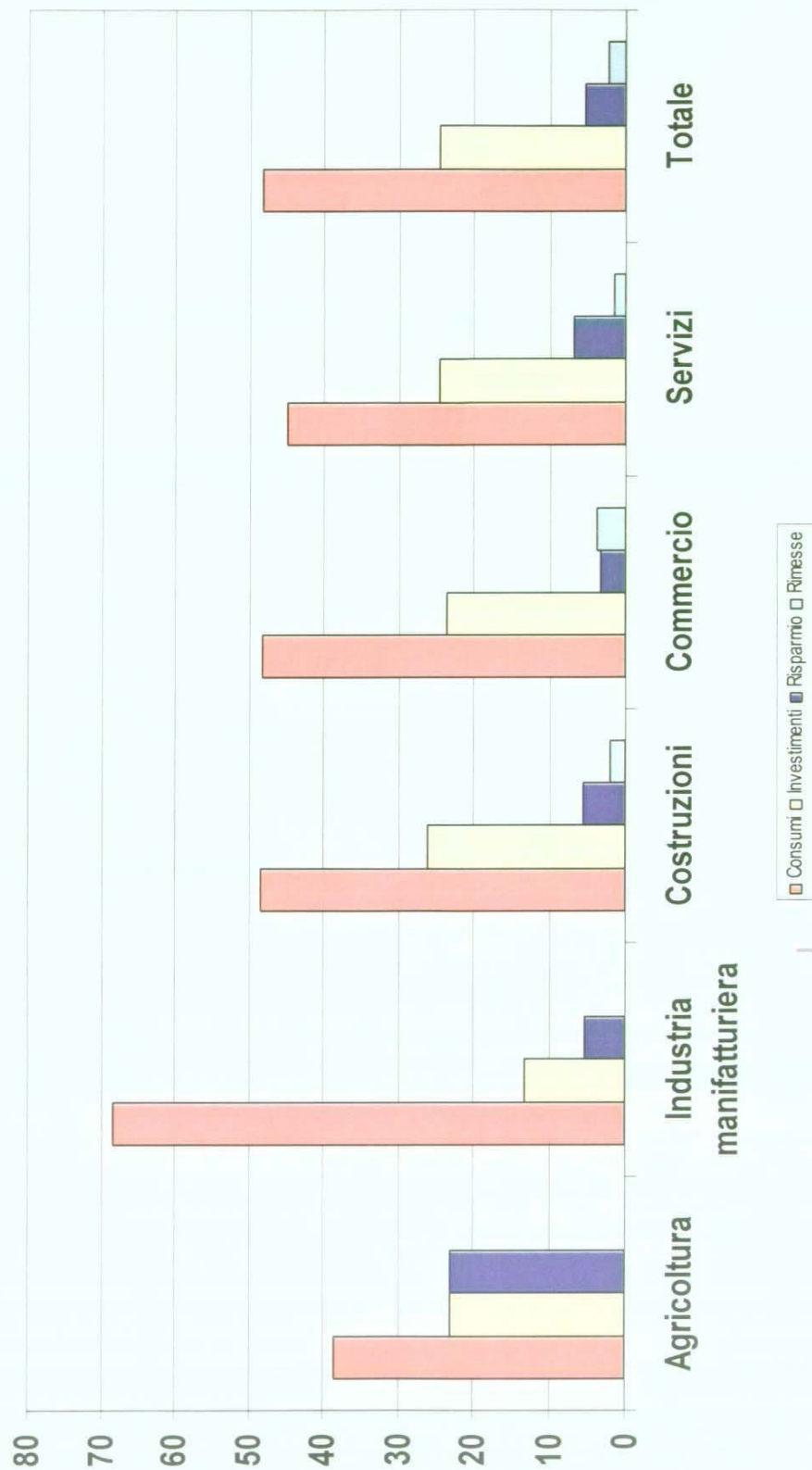


© 2007 CRIF



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

## Modalità di impiego dei guadagni di impresa



Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

## Tipologia di servizi bancari utilizzati dalle imprese



© 2007 CRIF

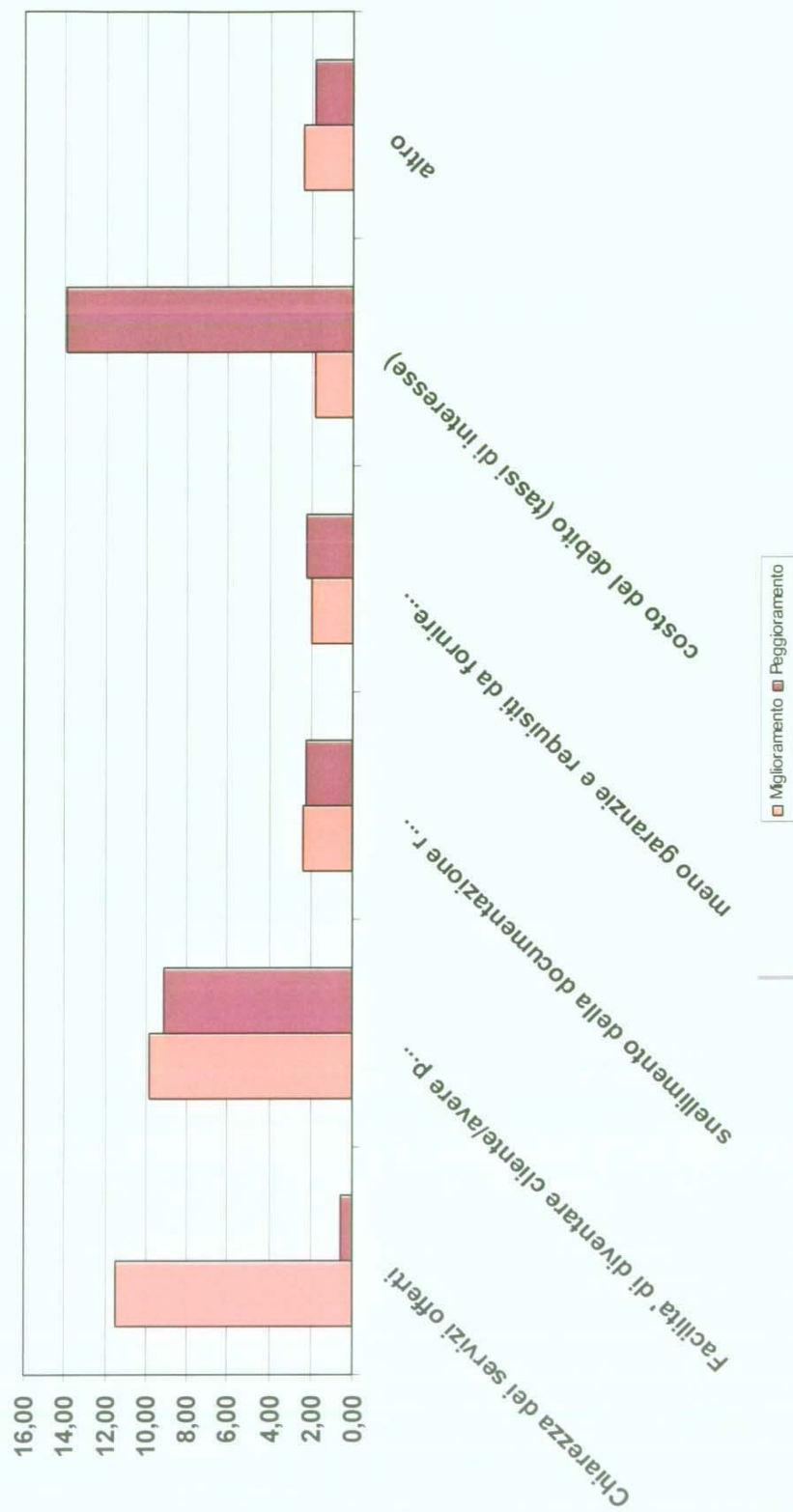


21

Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

## Percezione delle imprese sui servizi erogati dalle banche



© 2007 CRIF

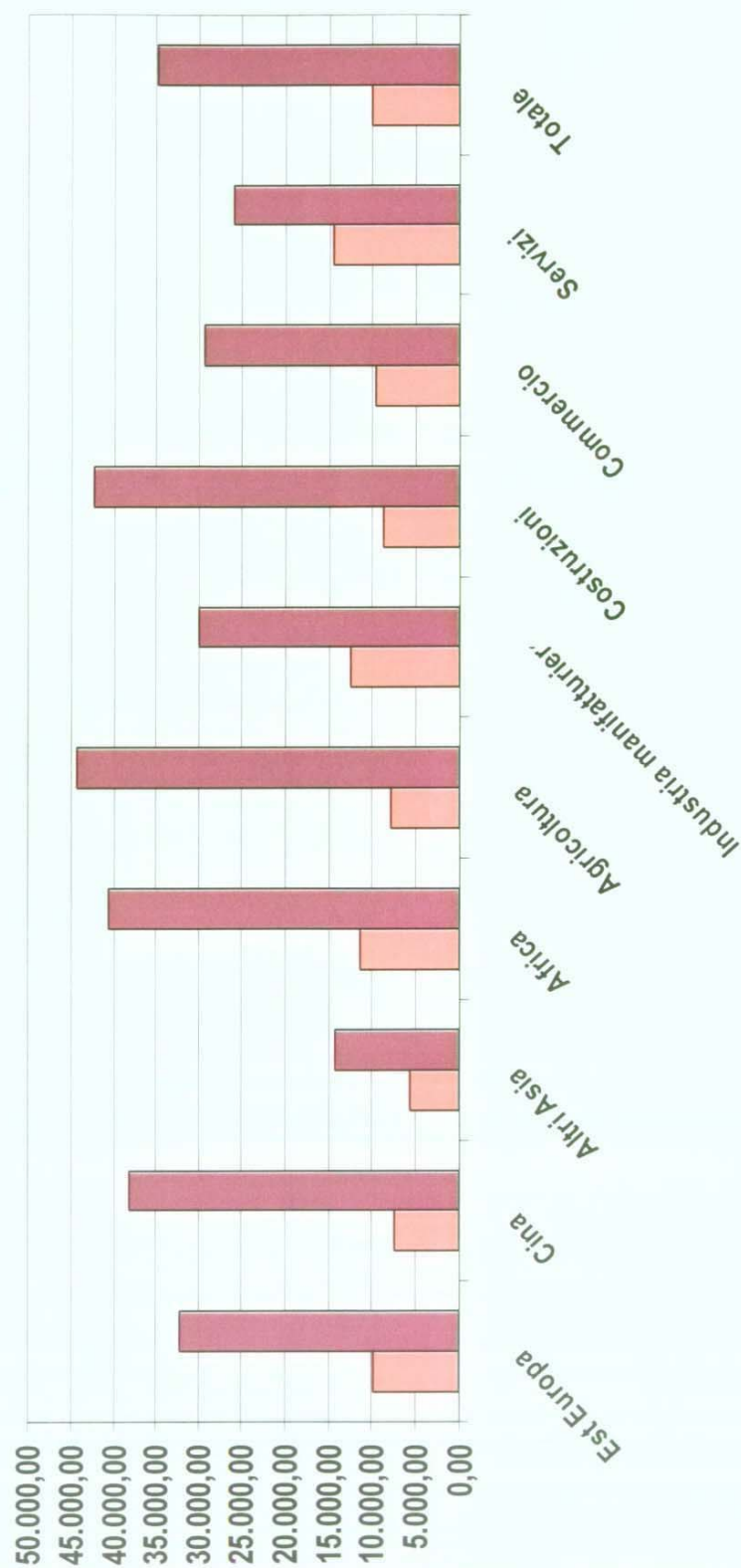
22



Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

## Differenza dimensionale fra investimento e prestito richiesto

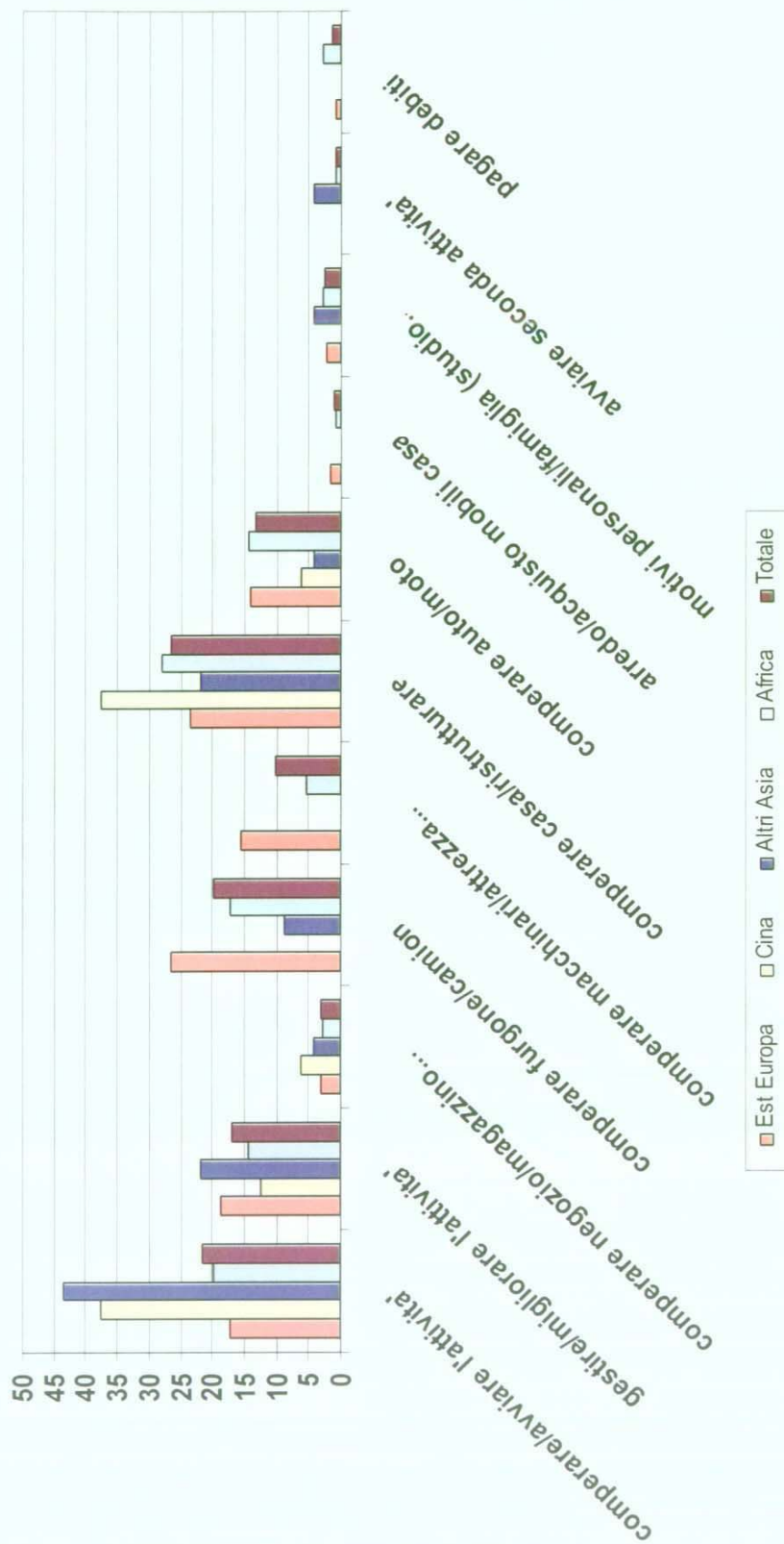


© 2007 CRIF



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

## Destinazione dei prestiti richiesti al settore creditizio

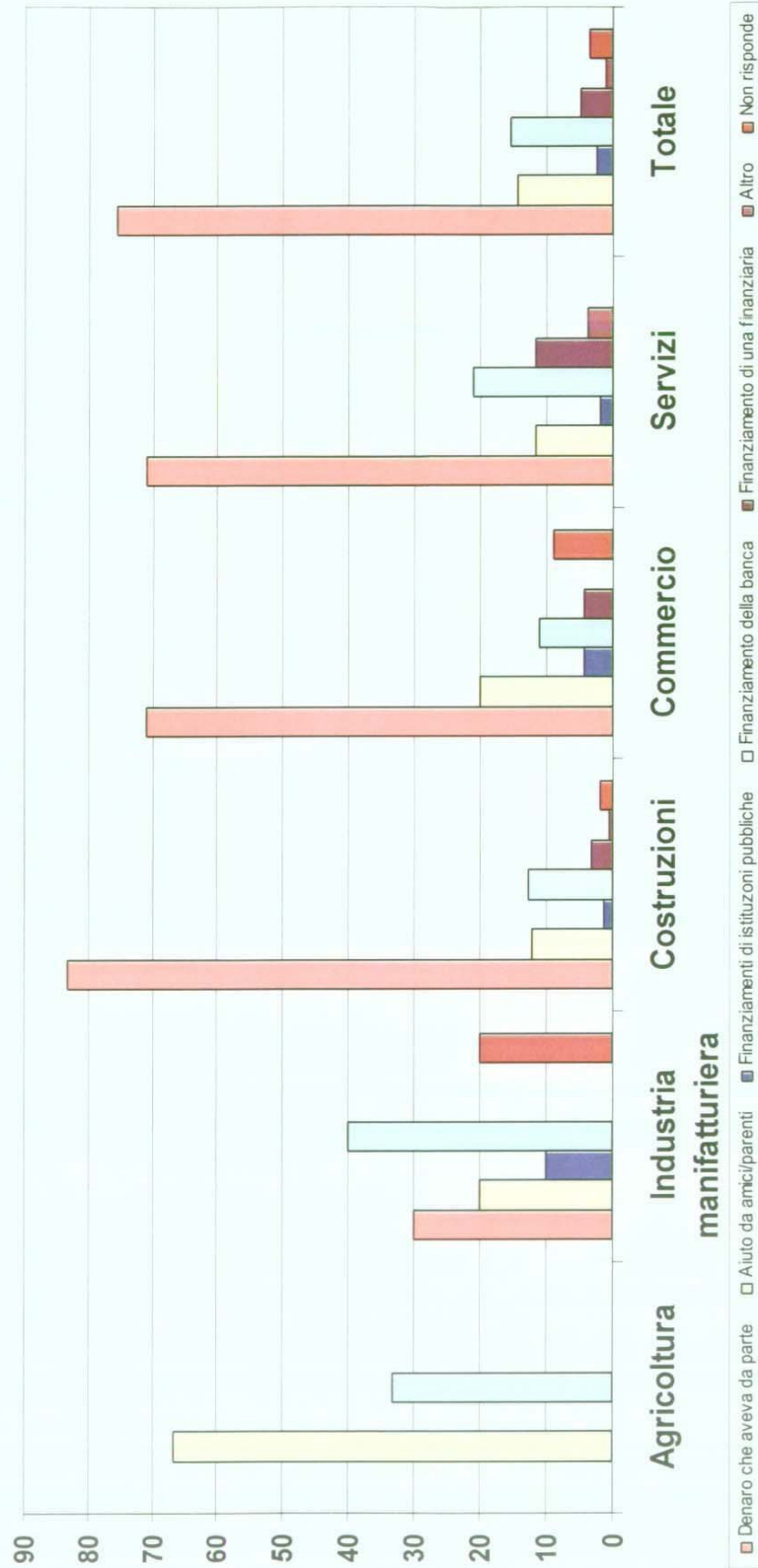


© 2007 CRIF



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multiethnica

## Fonti di finanziamento delle attività di investimento

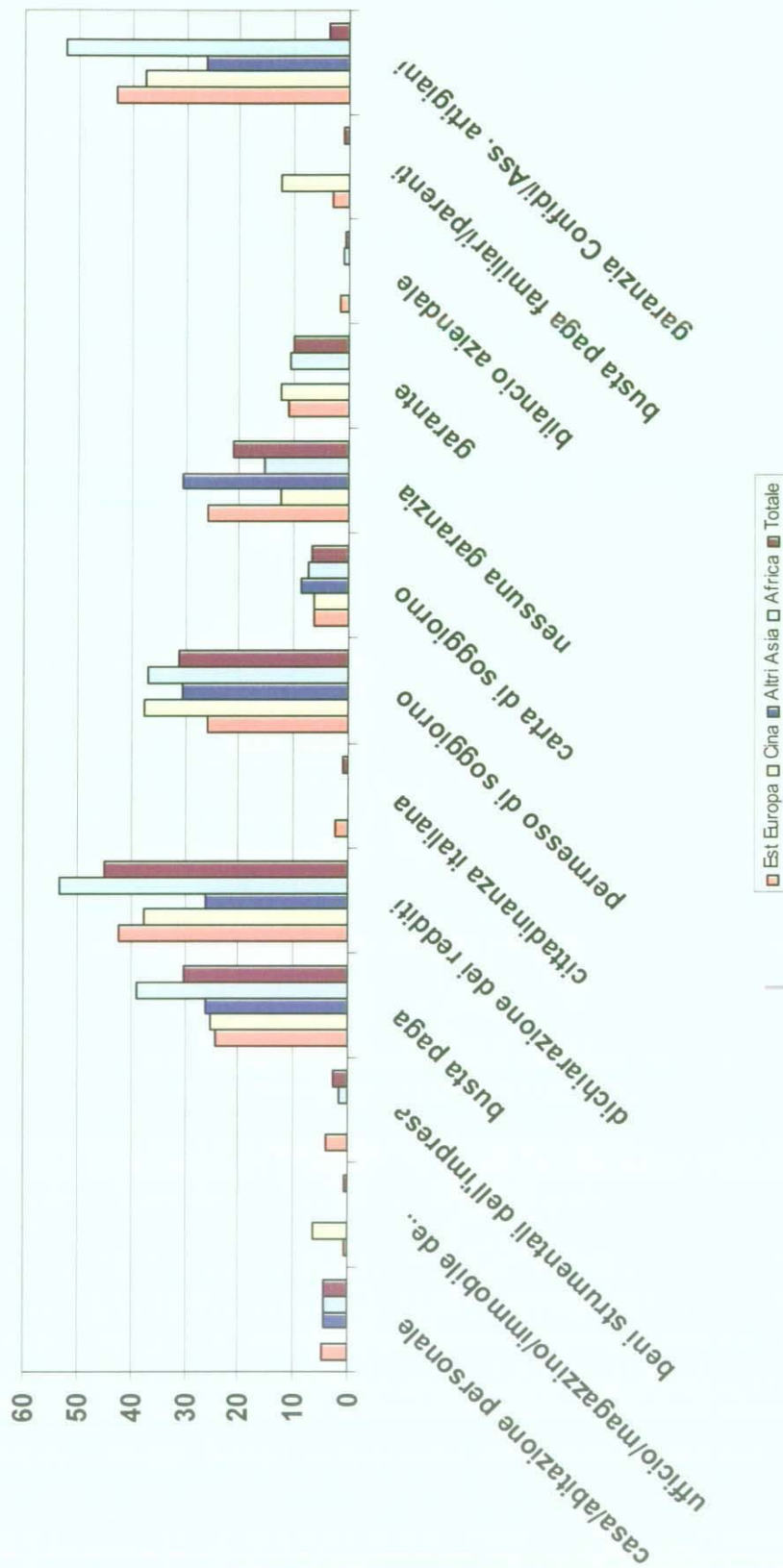


Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multiethnica



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multiethnica

## Garanzie richieste dal settore bancario per l'erogazione dei prestiti



© 2007 CRIF





### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multietnica

#### Nota Metodologica

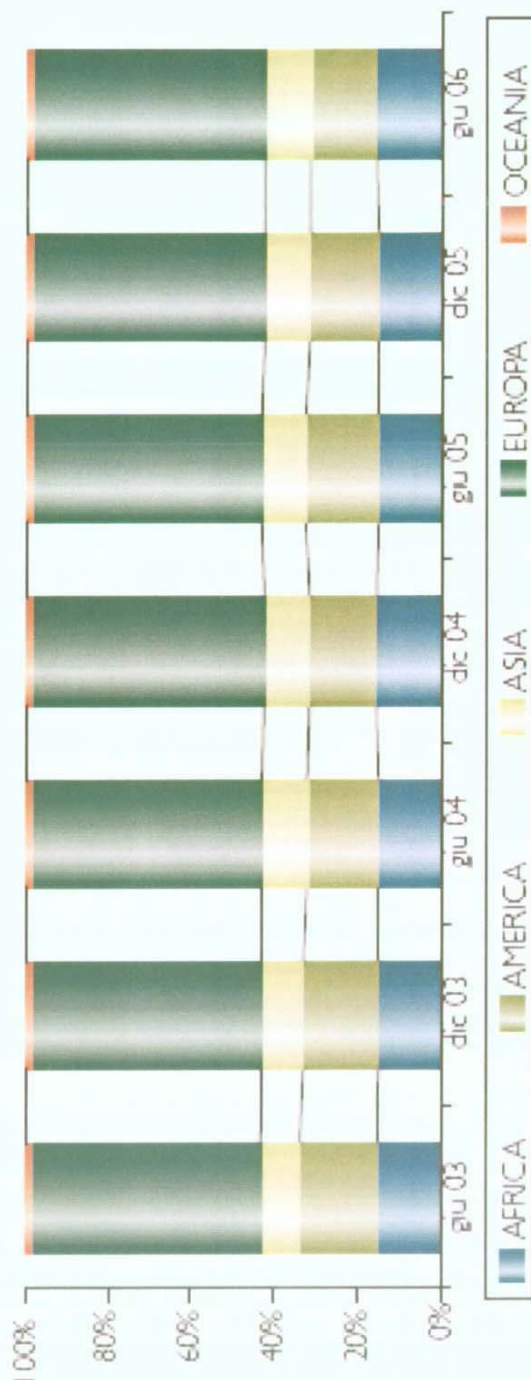
- definizione di POI – Piccoli Operatori Economici Immigrati: imprese con fatturato inferiore a 2,5 milioni di euro, importo medio di affidamento inferiore a 250 mila euro, numero addetti inferiore alle 10 unità;
- analisi sui POI per cui risulta un finanziamento attivo nel periodo compreso tra giugno 2003 e giugno 2006 su EURISC, il SIC gestito da CRIF;
- POI oggetto di analisi: circa 47.500;
- contratti di finanziamento attivi nel periodo oggetto di analisi: circa 270.000

Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multietnica



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

**Grafico 20** Distribuzione per area geografica di provenienza delle ditte individuali di POI



Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF

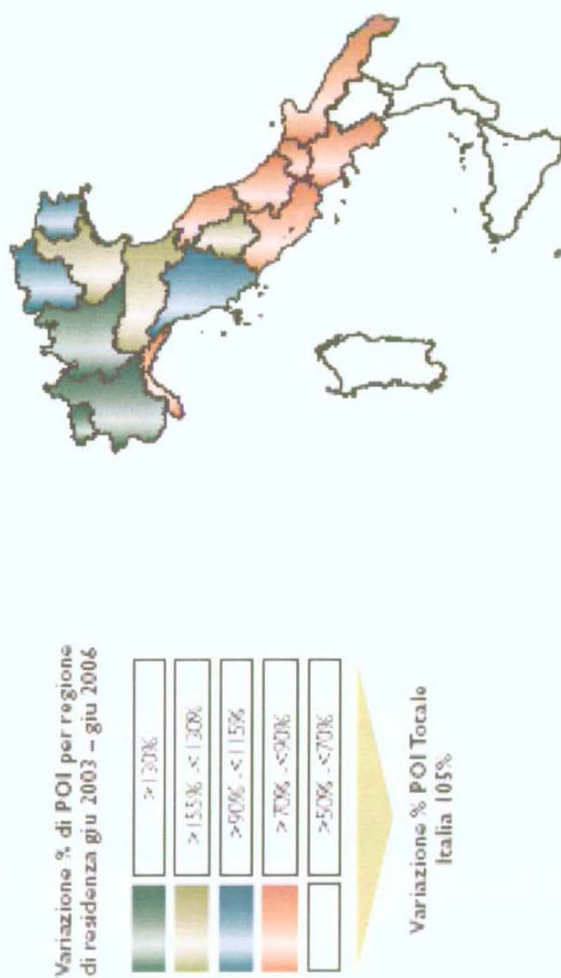
© 2007 CRIF



Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

**Grafico 21** Variazione percentuale dei POI per regione di residenza da giugno 2003 a giugno 2006

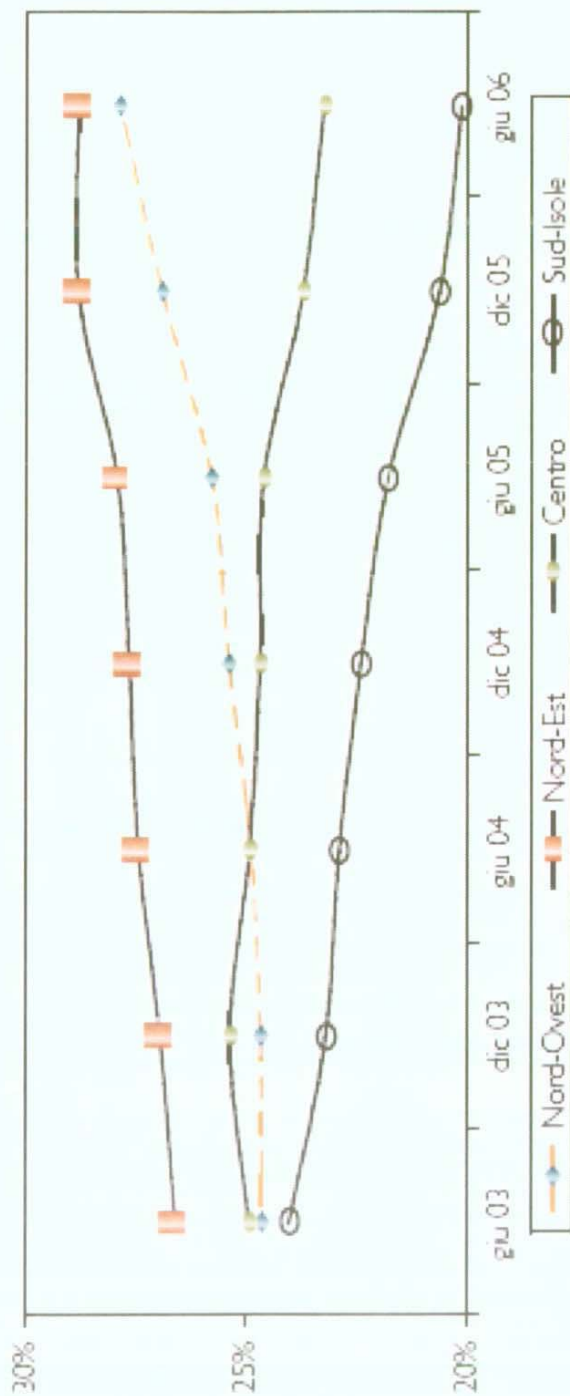


© 2007 CRIF



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

**Grafico 22** Distribuzione per area geografica di residenza delle ditte individuali dei POI



Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF

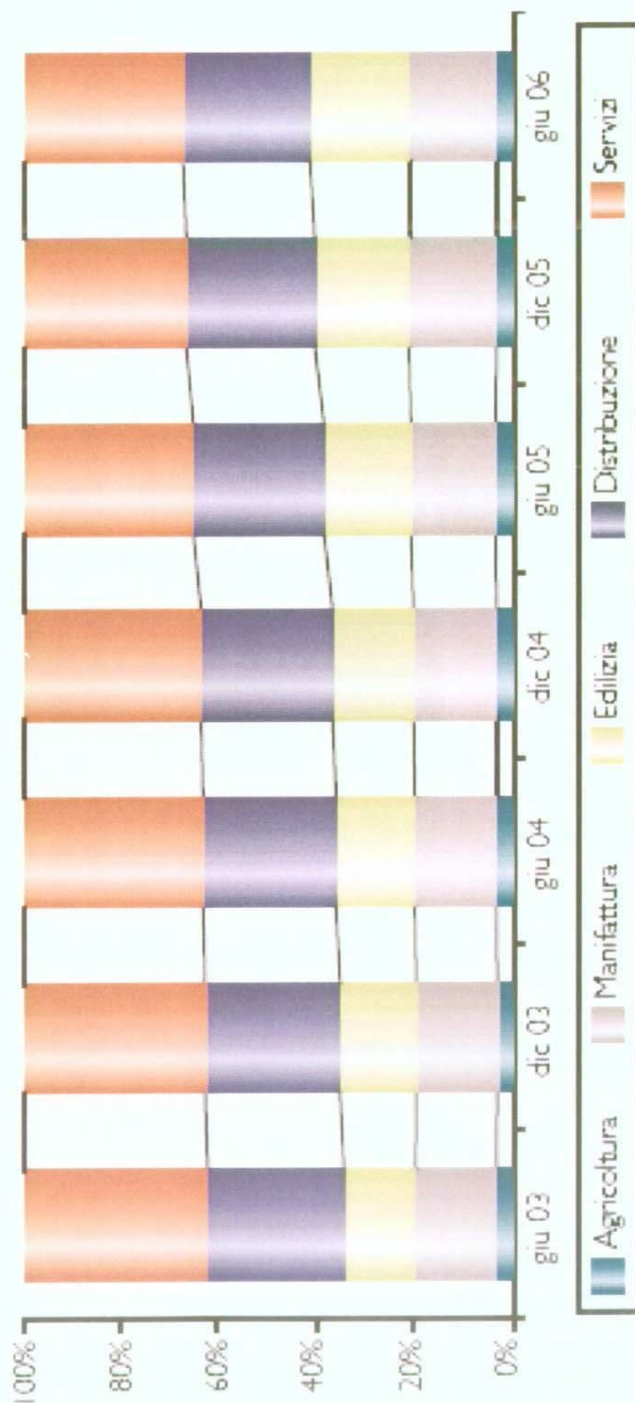
© 2007 CRIF



Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

**Grafico 23** Distribuzione per macrosettore di attività economica



Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF

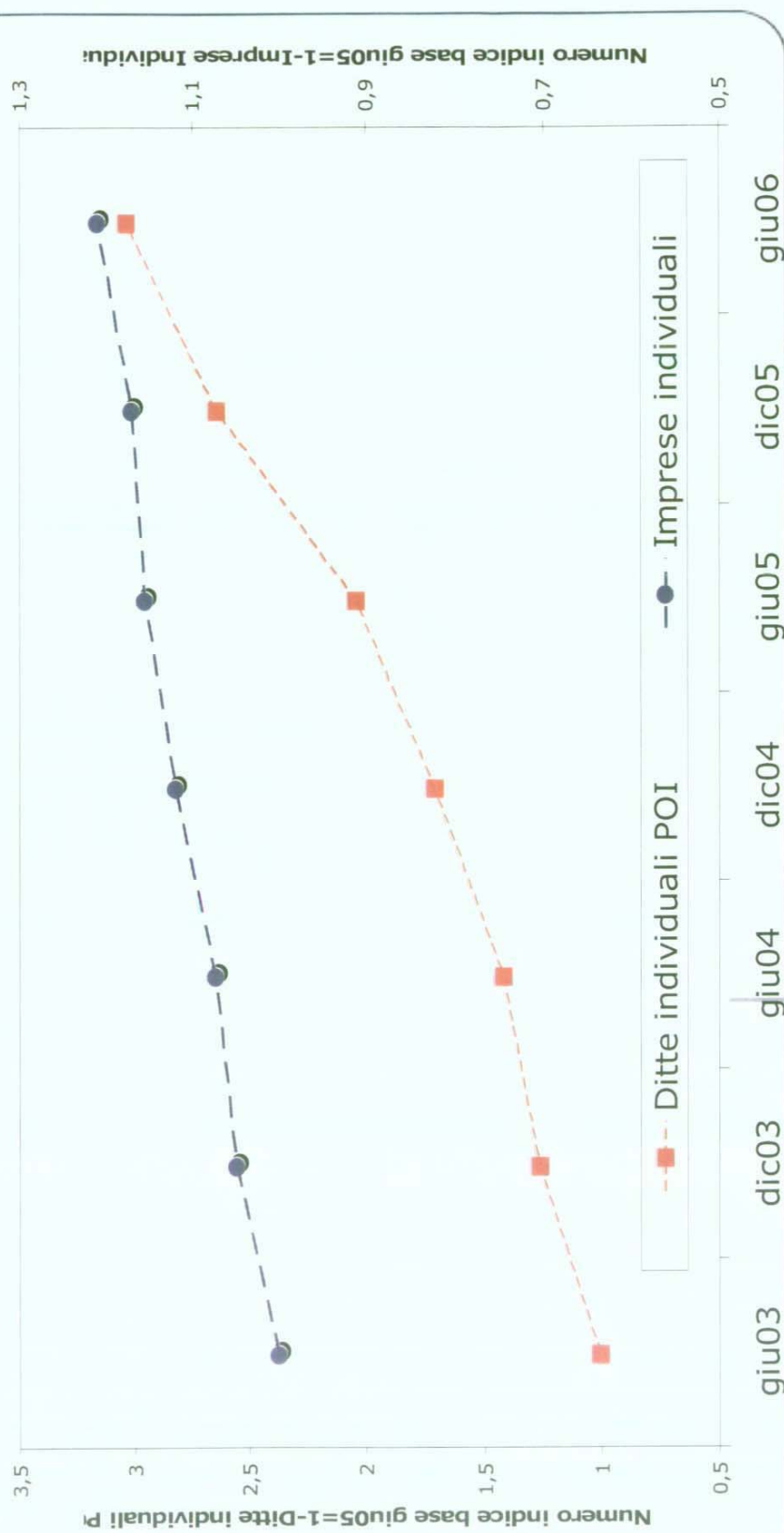
© 2007 CRIF



Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

## Tendenza degli impieghi alle imprese immigrate (POI) rispetto alle imprese individuali

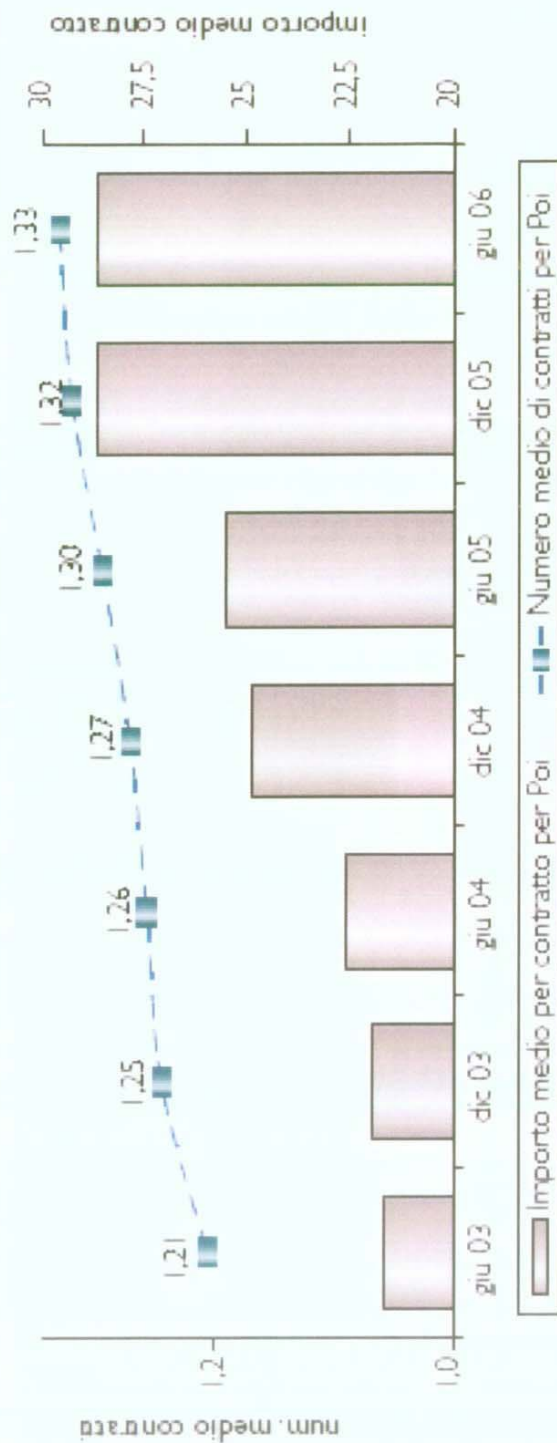


Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

**Grafico 25 POI: Importo medio per contratto e numero medio di contratti**



Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF

Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

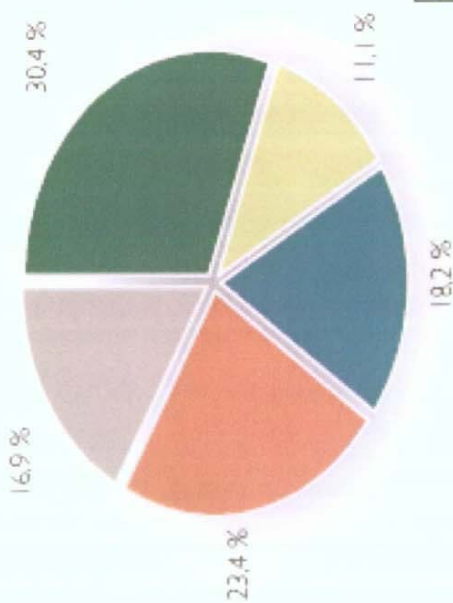


### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

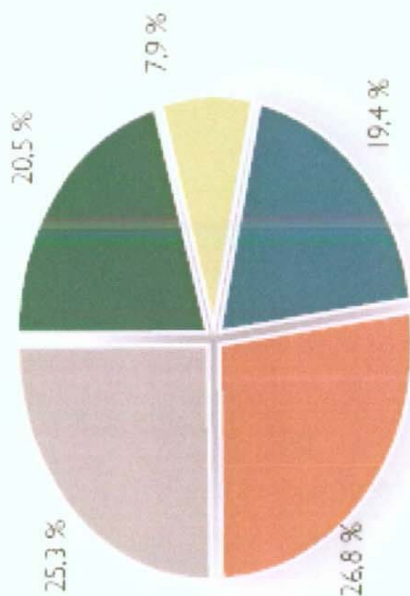


## Quote di mercato per tipologia di banca

### Consistenze



### Numero contratti



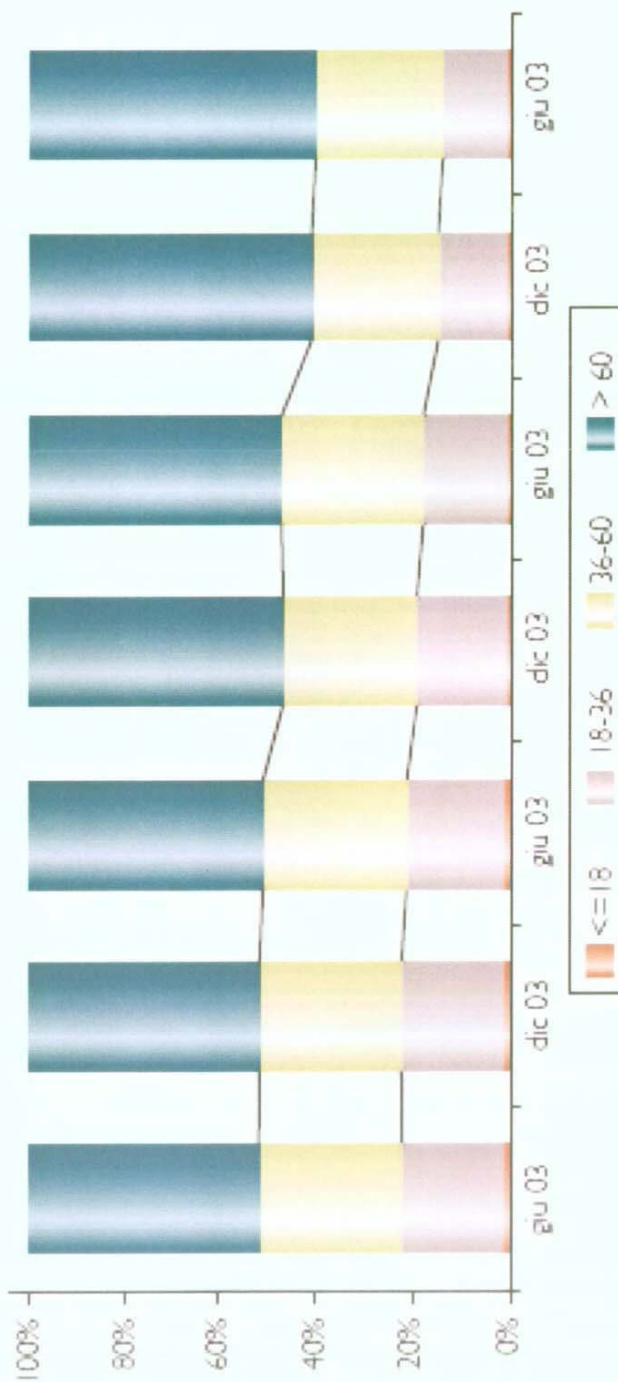
© 2007 CRIF





### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

**Grafico 30** Distribuzione delle consistenze per durata del finanziamento



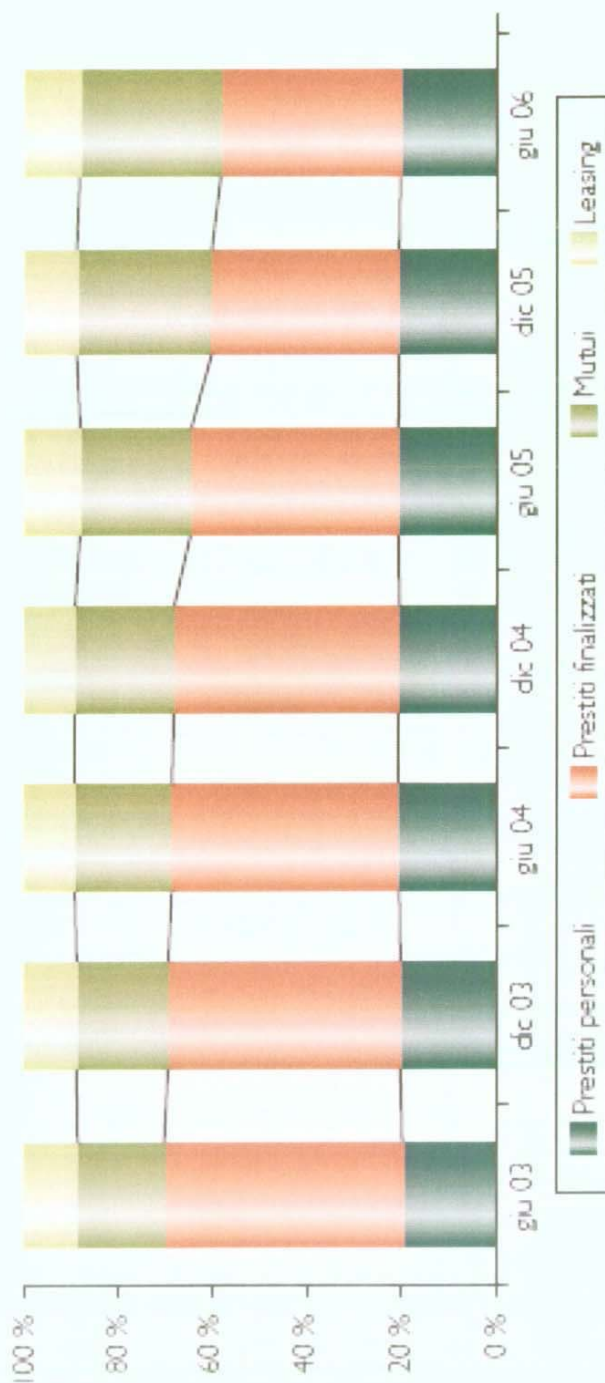
Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF

© 2007 CRIF



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

**Grafico 31** Distribuzione dei contratti per forma tecnica



Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF

© 2007 CRIF



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

#### Nota Metodologica

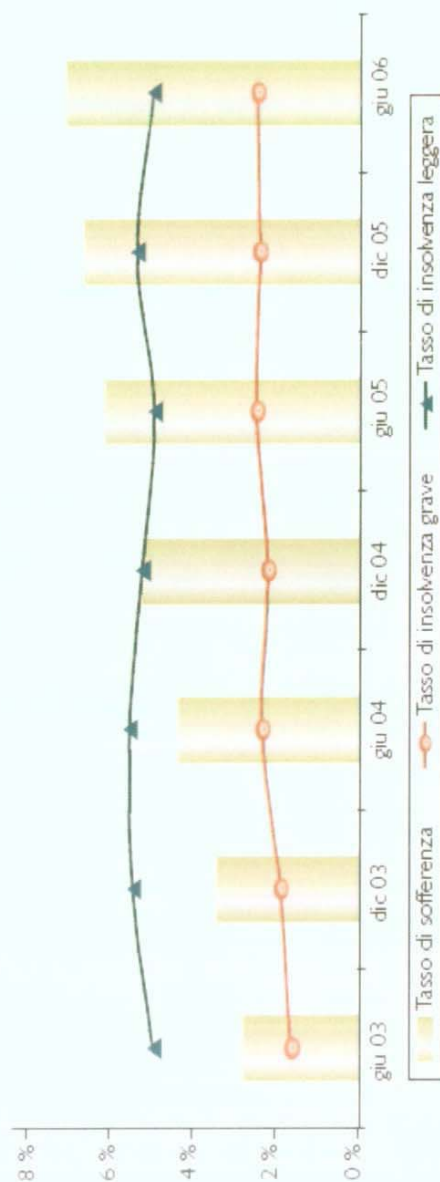
- **definizione di Sofferenza: posizioni attive su EURISC - il SIC gestito da CRIF - al momento della rilevazione, che sono state segnalate a sofferenza o che, pur non essendo state così segnalate, presentano almeno 6 rate scadute e non pagate o 6 segnalazioni mensili e consecutive di sconfini per oltre il 20%;**
- **definizione di Insolvenza Grave: posizioni attive al momento della rilevazione, che presentano 3-5 rate scadute e non pagate;**
- **definizione di Insolvenza Leggera: posizioni attive al momento della rilevazione, che presentano 1-2 rate scadute e non pagate.**

© 2007 CRIF



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

#### Indici di rischio di credito dei POI



Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF

#### Rischiosità di credito complessiva: POI a confronto con i POE

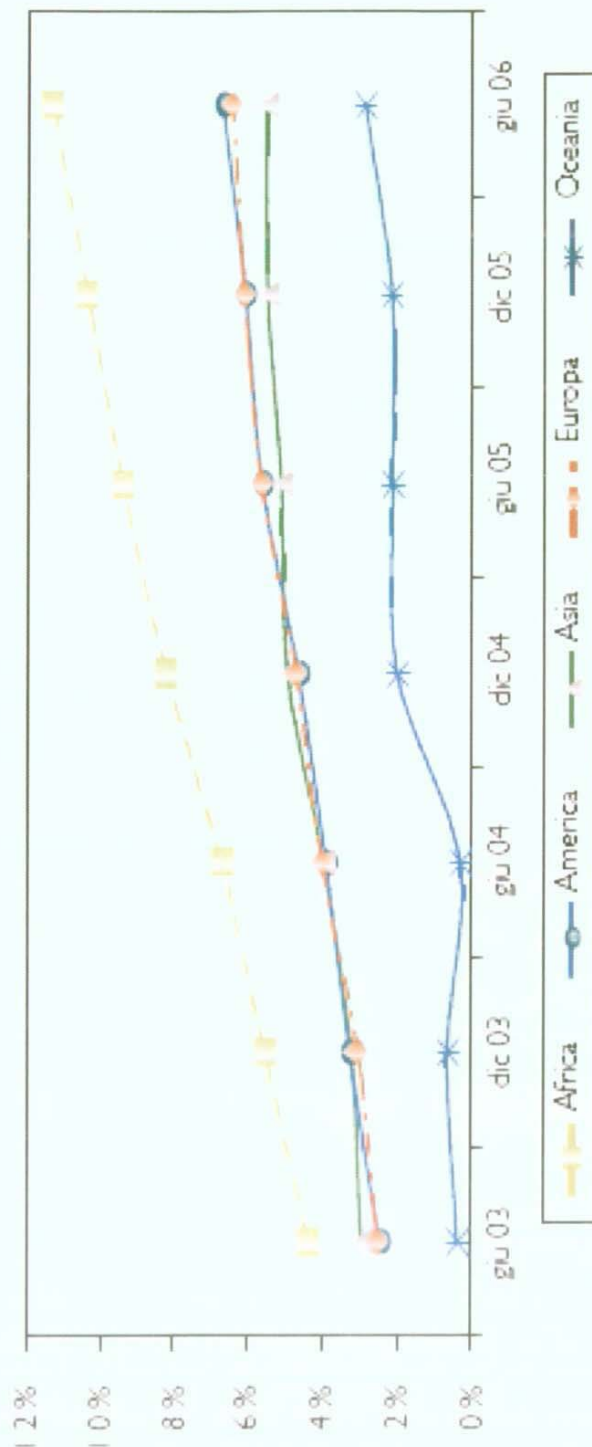
|               | giu03  | dic03  | giu04  | dic04  | giu05  | dic05  | giu06  |
|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b>POI</b>    | 9,22%  | 10,63% | 12,08% | 12,52% | 13,40% | 14,31% | 14,41% |
| <b>POE-DI</b> | 10,53% | 11,25% | 11,28% | 11,41% | 10,58% | 10,59% | 10,11% |

Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

**Grafico 35** Tasso di sofferenza per area geografica



Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF

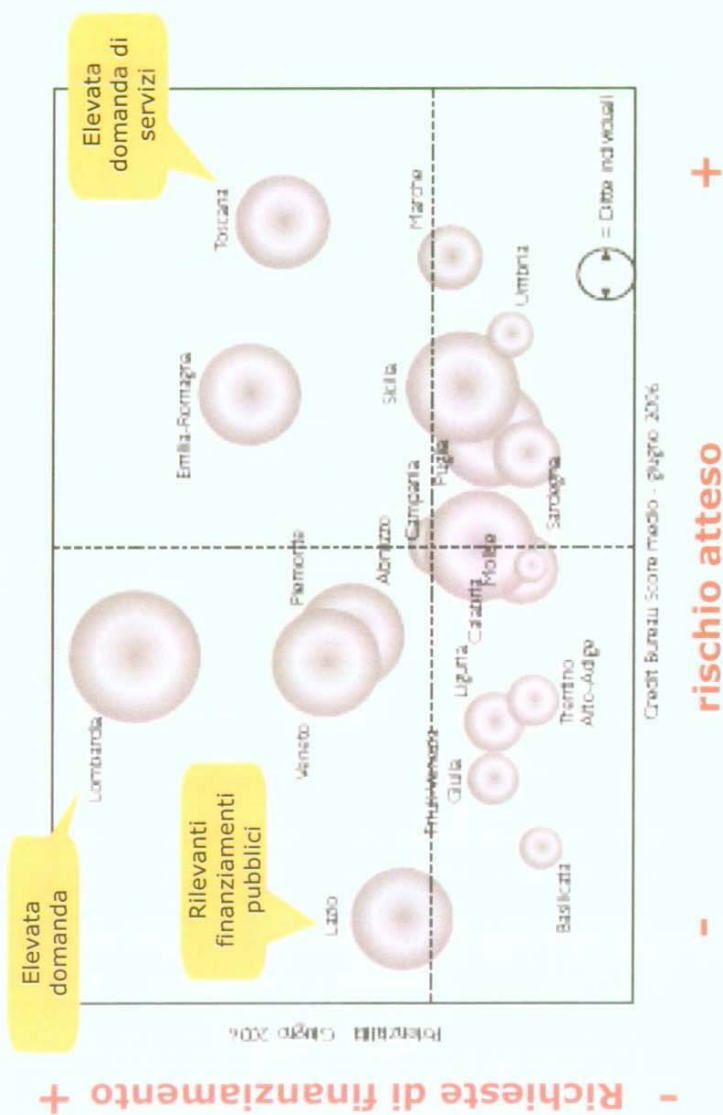
© 2007 CRIF

Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica

**Grafico 38** Matrice del rischio atteso e delle opportunità



Fonte: elaborazioni CRIF Decision Solutions su dati CRIF

Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica



### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica



- **i POI – Piccoli Operatori Economici Immigrati che presentano un profilo più strutturato**, con dimensioni maggiori e capacità di investimento più elevate, **accedono al sistema bancario con più facilità;**
- si configura un rapporto evoluto fra imprenditore immigrato e istituto di credito e le richieste in termini di **qualità dei servizi tendono a modificarsi** verso servizi più sofisticati;
- **il sistema bancario e finanziario sta avvicinandosi con interesse a questo nuovo segmento di mercato** con servizi e prodotti dedicati, con l'idea di cogliere l'opportunità di un mercato in espansione, e facendo attenzione a contenere i costi spesso necessari per la personalizzazione dei servizi;

© 2007 CRIF



41

### 3. Case study: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica



- **il profilo di rischio creditizio delle imprese immigrate va valutato con attenzione**, come dimostrano gli indicatori di rischio creditizio di sistema che sono in crescita con lo sviluppo dell'imprenditoria immigrata;
- **le risorse dedicate alla nascita delle imprese da parte delle politiche pubbliche** – sia centrali che locali – **sono sporadiche e non specialistiche**, il loro utilizzo da parte delle aziende extracomunitarie risulta difficoltoso e pertanto poco sfruttato.

© 2007 CRIF



Fonte: Ricerca sui Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multi-etnica



## Agenda

1. CRIF e il Sistema di Informazione Creditizia SIC
2. Il credito alle Famiglie in Italia, l'Indebitamento e la Rischiosità
3. *Case study*: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multietnica
4. Un proposta operativa per l'inclusione finanziaria dei migranti
5. Conclusioni

#### 4. Analisi del contesto

In Italia il mercato del credito funziona efficientemente per buona parte della **popolazione**, tuttavia per una parte crescente che **presenta bassi salari, poche garanzie da prestare o non ha una storia di credito** (es. immigrati, ma anche giovani, etc.) l'accesso al **credito può risultare più difficoltoso.**

Molto spesso questa difficoltà è dovuta alla **mancanza di informazioni** che gli istituti bancari e finanziari possono utilizzare per valutare il merito creditizio.

#### 4. Analisi del contesto

Tutto questo può comportare:

- un **aumento del costo del credito**
- il **rischio di approdare a circuiti alternativi e rischiosi di accesso al credito** (es. usura)
- il **freno all'inclusione sociale e finanziaria** che si traduce in un rallentamento del processo di sviluppo familiare e professionale e ad un'accentuazione dell'emarginazione sociale per quelle categorie di soggetti già svantaggiati

**Che prima risposta dare, a costo zero per il Paese?**

#### 4. Che prima risposta dare, a costo zero per il Paese?

**“L’accesso al credito accelera la crescita e riduce povertà ed ineguaglianze”**



**Potenziare il sistema di informazioni disponibili,**

per far emergere i soggetti “non valutabili” dal punto di vista del merito di credito:

Persone/Famiglie/Imprese che - non avendo una storia creditizia alle spalle e non essendo in grado di prestare garanzie - rischiano di essere esclusi dal circuito del credito.

#### 4. Che prima risposta dare, a costo zero per il Paese?

**Realizzare il DEBIT BUREAU al fine di ridurre il gap informativo e qualificare il richiedente credito attraverso dati alternativi a quelli tradizionali:**

bollette dei servizi di pubblica utilità / bollette telefoniche / bollette di servizi, ecc.

Questi dati, se utilizzati per valutare l'indebitamento e la regolarità di pagamento, consentirebbero – di fronte alla prima richiesta di finanziamento - di:

- **velocizzare e snellire il processo di valutazione**
- **standardizzarlo, rendendolo applicabile su larga scala**
- **ridurre i rischi e aumentare l'accesso al credito**

#### 4. Che prima risposta dare, a costo zero per il Paese?

La realizzazione di un **DEBIT BUREAU** permetterebbe ai richiedenti credito senza “storia creditizia” (ad es. immigrati, giovani, persone/famiglie/imprese con problemi di sovraindebitamento) di:

- **accedere al credito legalmente e in maniera più agevole**
- **ridurre l’utilizzo di forme alternative, informali e rischiose di credito (usura)**
- **sviluppare i propri piani e progetti di vita, personali e professionali**
- **integrarsi nel tessuto sociale**

#### 4. L'Utilizzo di dati alternativi: l'esperienza internazionale

✓ Negli U.S.A., da tempo, sono stati creati sistemi di informazioni non tradizionali sui pagamenti:

Utilities (es. acqua, gas, elettricità), Telecoms, servizi di prossimità e affitti consentono, di fatto, di ottenere un profilo positivo del merito di pagamento della persona/famiglia

✓ Una recente ricerca ("Give credit where credit is due" - 2007) sull'utilizzo di dati alternativi per la valutazione del merito creditizio, condotta dal *Brookings Institute* e dal *Political and Economic Council*, ha rilevato:

- Un aumento generale del 10% dell'acceptance rate che sale ben oltre il 20% per gli immigrati
- Una riduzione di oltre il 10% del rischio di credito

**"More data can reduce bad loans"**

## 4. Il "Debit Bureau" in pratica

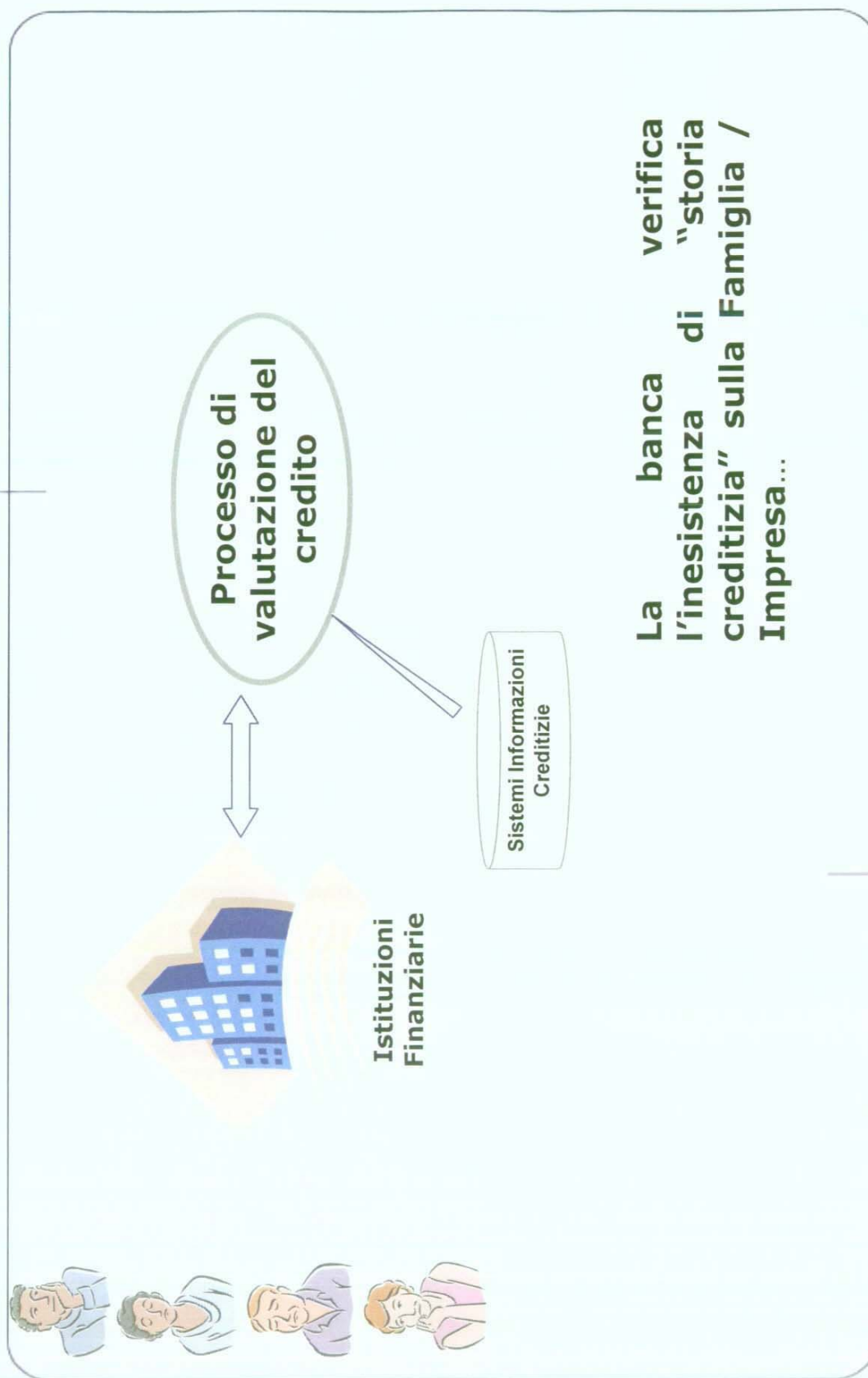


Istituzioni  
Finanziarie

La Famiglia / Impresa  
"marginale" si rivolge alla  
banca per richiedere  
credito...



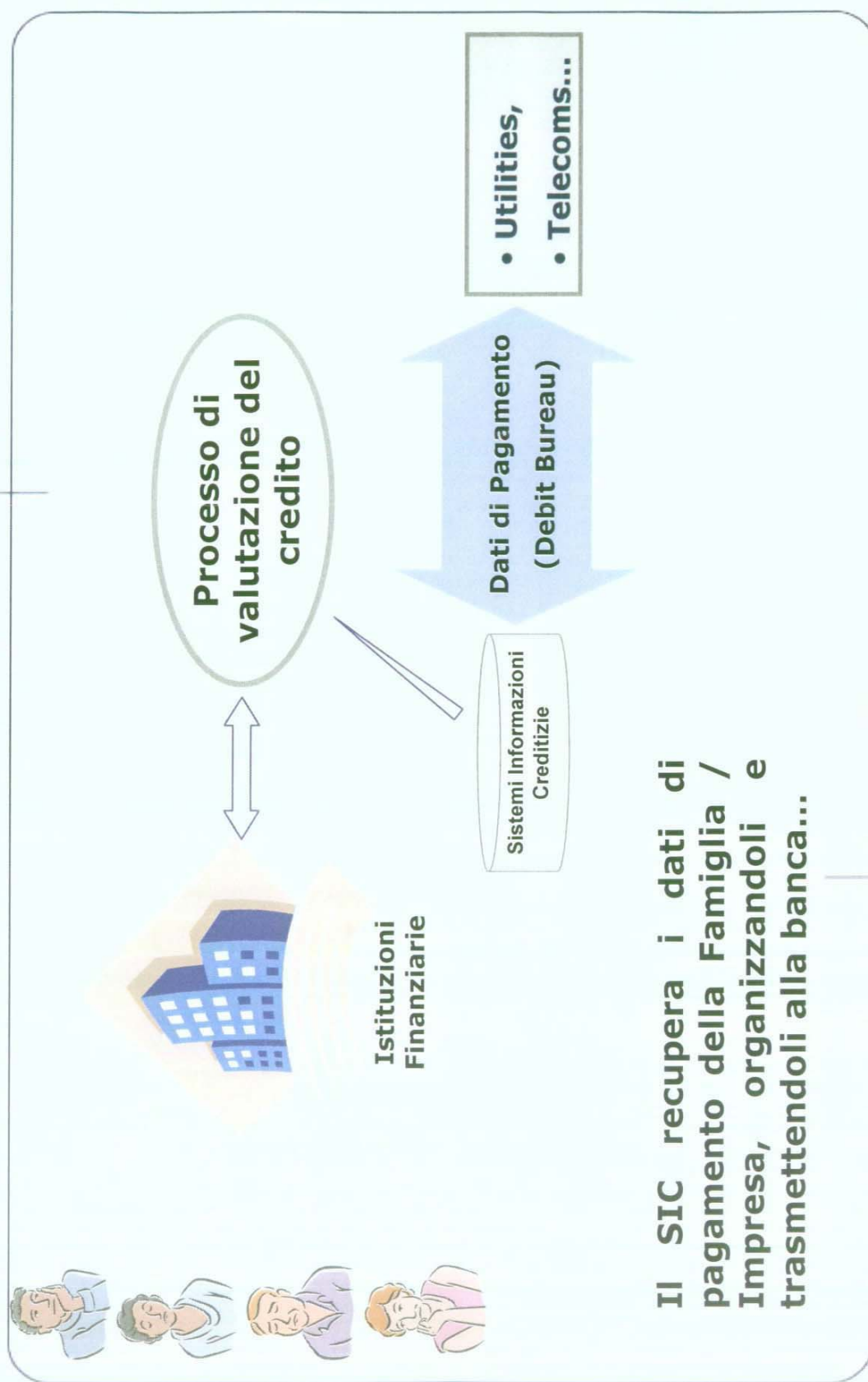
## 4. Il Debit Bureau: in pratica



© 2007 CRIF

**CRIF**

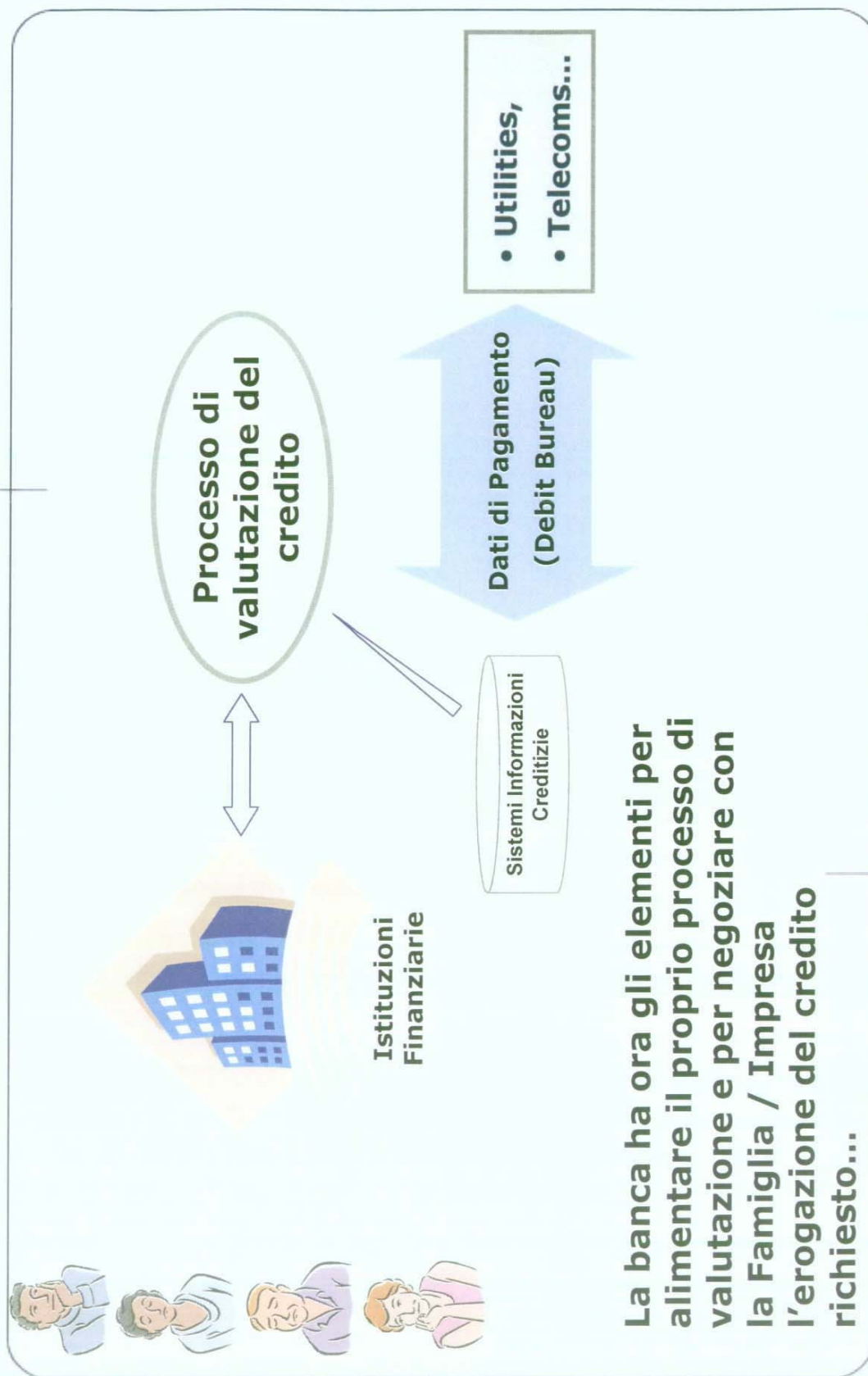
## 4. Il Debit Bureau: in pratica



© 2007 CRIF



## 4. Il Debit Bureau: in pratica

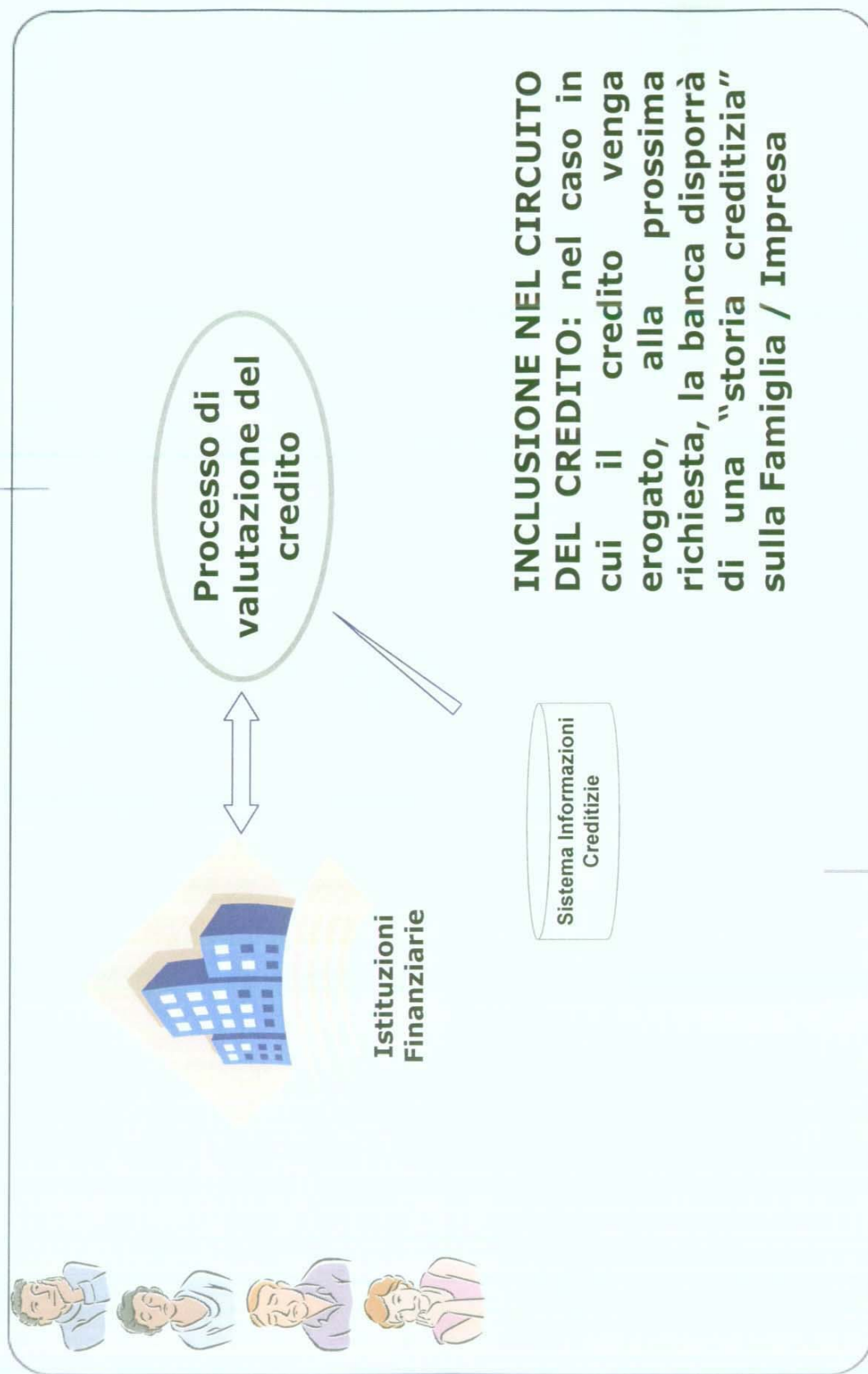


La banca ha ora gli elementi per alimentare il proprio processo di valutazione e per negoziare con la Famiglia / Impresa l'erogazione del credito richiesto...

© 2007 CRIF



## 4. Il Debit Bureau: in pratica



© 2007 CRIF

## Agenda

1. CRIF e il Sistema di Informazione Creditizia SIC
2. Il credito alle Famiglie in Italia, l'Indebitamento e la Rischiosità
3. *Case study*: Comportamenti Finanziari e Creditizi della società multietnica
4. Un proposta operativa per l'inclusione finanziaria dei migranti
5. Conclusioni

## 5. Conclusioni

Gli indicatori di sofferenza del credito retail in Italia non presentano andamenti anomali.

In particolare:

- il livello di indebitamento è ancora contenuto rispetto ai principali Paesi Europei;
- i POE accusano tassi di sofferenza più elevati della media in ragione della loro recente esposizione al credito;
- l'inclusione sociale passa attraverso l'inclusione finanziaria;

## 5. Conclusioni

- l'accesso al credito di nuove tipologie di clientela (es. migranti e giovani) può essere facilitato con una prima misura: **l'utilizzo di informazioni alternative**;
- la riduzione delle "nuove asimmetrie informative" tra chi dà e prende credito è semplice da realizzare, poiché passa attraverso la mera messa a disposizione di informazioni alternative: modello del **DEBIT BUREAU**
- rispetto alle iniziative esistenti finalizzate a concedere credito alle categorie più deboli (microfinanza, microcredito), l'utilizzo di dati alternativi:
  - ✓ non è subordinato alla disponibilità di fondi dedicati
  - ✓ non rappresenta una soluzione "una tantum"

## 5. Conclusioni

Per **permettere l'utilizzo di dati alternativi è necessario rivedere alcuni restrizioni di carattere normativo sulla disponibilità delle informazioni.**

Non procedere in questa direzione non sarebbe nell'interesse né dei consumatori/impresе né del sistema creditizio.

Inoltre, in un mercato dei servizi finanziari che sta assumendo dimensioni europee, **queste asimmetrie penalizzano le famiglie, le imprese e il sistema finanziario italiano anche rispetto ai più avanzati Paesi europei**, facilitando la fuoriuscita dal circuito legale del credito di alcune categorie, le più deboli, di prenditori di credito.



## CONTATTI

### CONTATTI:

**Enrico Lodi**

*Direttore Credit Bureau Services*  
Crif Spa

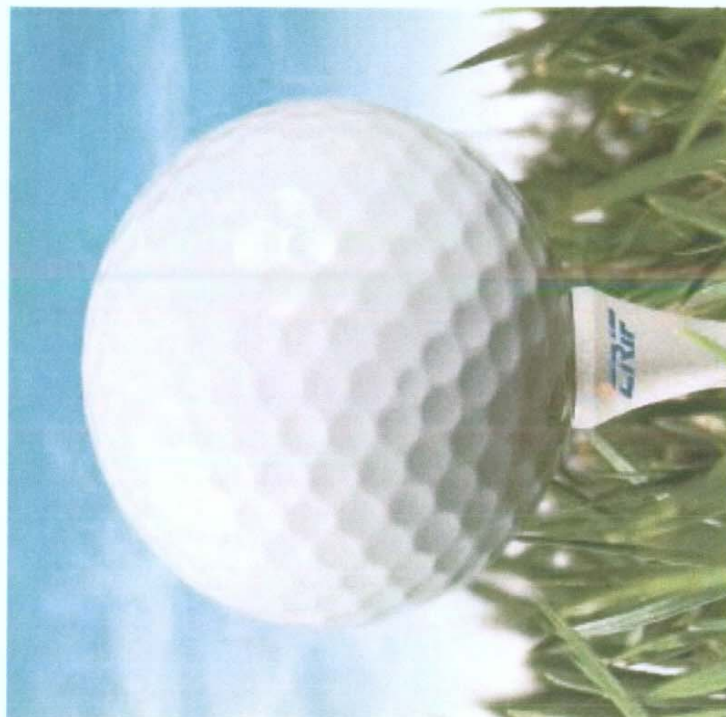
Via M. Fantin, 1-3 - 40131 Bologna

Office: +39 0514176111

Fax: +39 0514176010

[e.lodi@crif.com](mailto:e.lodi@crif.com)

[www.crif.com](http://www.crif.com)



**CRIF**  
*We care, you can*

**CRIF**

PAGINA BIANCA

PAGINA BIANCA

€ 1,58



\*15STC0007740\*