



## Servizi a Tutela del Credito X Rapporto

CENTRO STUDI UNIREC settembre 2020

Realizzato con il contributo di





A cura di Manuela Geranio, Professore Aggregato di Economia degli Intermediari Finanziari, Università Bocconi, e Centro Studi UNIREC

Realizzato con il contributo di



## Servizi a Tutela del Credito X Rapporto Annuale

CENTRO STUDI UNIREC



•	- 1			
ln	А	1	0	0
ш	u	ш	U	L

Introduzione 1. Sintesi dello scenario macroeconomico in Italia nel 2019 e prospettive del 2020	6 9
1. 2019: Lo scenario macroeconomico	11
1. 2019. Lo scenario macroeconomico 1.1. Prodotto Interno Lordo	12
1.2. Famiglie	14
1.2.1. Tasso di disoccupazione	14
1.2.2. Reddito e spesa per consumi	17
1.3. Imprese	20
1.4. Credito	23
1.4.1. Credito – Andamento	23
1.4.2. Credito — Crediti deteriorati	26
1.5. Clima di Fiducia	32
1.5.1. Imprese e Consumatori	32
2. Il Comparto della Tutela del Credito in Italia	33
2. Quadro d'insieme: operatori, ricavi complessivi e ricavi della sola attività di recupero crediti	35
2.1. Premessa	35
2.2. Imprese operanti nel settore della Tutela del Credito	35
2.3. Ricavi complessivi	36
2.4. Ricavi per la sola attività di recupero crediti	38
3. Mercato Unirec: trend e performance di recupero	41
3. Premessa	43
3.1. Analisi complessiva del Conto Terzi: crediti affidati e crediti recuperati	44
3.1.1. Pratiche	44
3.1.2. Importi	46
3.1.3. Ticket medio	49
3.1.4. Distribuzione geografica	50
3.2. Analisi di dettaglio - Lavorazione conto terzi Originator	54
3.2.1. Incidenza per classificazione delle Committenti	54
3.2.2. Settore Utility/TLC: focus Clientela	<i>57</i>
3.2.3. Settori Bancario e Finanziario: focus Pre e Post-DBT	58
3.3. Analisi di dettaglio - Lavorazione conto terzi Cessionario	61
3.3.1. Incidenza per classificazione delle Committenti	61 64
3.3.2. Aging medio dei prestiti	65
3.4. Analisi di dettaglio – Lavorazioni in conto terzi a confronto 3.4.1. Tipologia debitore	65
3.4.2. Tipologia devitore 3.4.2. Tipologia di lavorazione	68
3.4.3. Evoluzione storica delle performance per settore delle Committenti	70
3.5. Conto Proprio: analisi del portafoglio delle imprese Unirec	70 72
3.5.1. Distribuzione geografica	74
3.5.2. Tipologia di debitore, garanzie ed aging dei crediti in Conto Proprio	76
3.5.2. Tipologia di lavorazione dei crediti in Conto Proprio	77
4. Sviluppo e andamento economico delle Imprese Associate a Unirec	79
4. Quadro d'insieme: operatori, ricavi complessivi e ricavi della sola attività di recupero crediti	81
4.1. Distribuzione delle Associate Unirec per forma giuridica	81
4.2. Distribuzione delle Associate Unirec per area geografica	82
4.3. Ricavi complessivi (recupero crediti e altri servizi)	84
4.4. Ricavi per la sola attività di recupero crediti	86
4.5. Ricavi da recupero crediti per dimensione aziendale	88
4.6. Redditività operativa delle Associate	89
4.7. Addetti dedicati al recupero crediti	95
4.8. L'inquadramento contrattuale degli addetti	100
4.9. La formazione professionale degli addetti	101
4.10. Provvigione media corrisposta alle Associate Unirec	102



#### PREFAZIONE E RINGRAZIAMENTI

La realizzazione della decima edizione del Rapporto è stata avviata in un momento in cui la dichiarazione della pandemia di Covid-19 era di là da venire.

Cionondimeno, non era possibile non tenere conto dell'impatto che l'emergenza sanitaria ha avuto e sta avendo sui dati macroeconomici, così come sul settore della tutela del credito, vieppiù laddove si consideri che il quadro macroeconomico del 2019 lasciava intravedere segnali positivi. Per questo, ove disponibili, i dati più recenti sono stati integrati nello studio.

Come lo scorso anno, essenziale è stato il lavoro di Manuela Geranio, Professore Aggregato di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università Bocconi, le cui approfondite analisi hanno permesso di evidenziare le tendenze che interessano il mercato della tutela del credito e il mondo Unirec in particolare.

Un ringraziamento speciale va quindi alle imprese Associate, il cui conferimento dei dati accresce di anno in anno la base dati a disposizione della Associazione, consentendo una sempre più ampia panoramica sulla evoluzione del mercato.

Un ringraziamento alle persone della Segreteria, a Roberta Ricci, e soprattutto a Giancarlo Randazzo, il cui contributo si è dimostrato, come ogni anno, fondamentale per la raccolta e per la sintetizzazione dei dati.

Un grazie anche al Consiglio Direttivo: i Vicepresidenti Carlo Giordano e Clemente Reale, i Consiglieri Cristian Bertilaccio, Ciro De Crescenzo, Giovanni Falcone, Marcello Grimaldi, Egidio Marsico, Sergio Mastrofini, Marco Schilirò e il Coordinatore nazionale Macroregioni Massimiliano Moscatelli. Un riconoscimento particolare al Presidente Francesco Vovk, per avere contribuito con le sue competenze alla realizzazione dello studio.

Michela De Marchi Segretario Generale

## IMPRESE ASSOCIATE CHE HANNO CONFERITO I DATI

A.C.M. CONSULTING SRL, ABBREVIA SRL, ACCESSIT SRL, ADVANCING TRADE SPA, AGECREDIT SRL, AGENZIA AFI SRL, ALFA RECUPERO CREDITI SRL, AP SOLUTION SRL, ARCOBALENO MANAGEMENT SRL, ARES SRL, ARGO GE.RE.CRE. SRL, AXACTOR ITALY SPA, A-ZETA SRL, B2 KAPITAL S.R.L., BLUE SERVICE SRL UNIPERSONALE, C.E.C. SRL, C.R. LEGAL SERVICES SRL, C.R. SERVICE SRL, CALL&CTION SRL, CE.S.E.C. SRL, CERTA CREDITA SRL, CERVED CREDIT COLLECTION SPA, CITY RECUPERO CREDITI SRL, CMS SRL, CNR CREDIT SRL, COLLECTION PROJECT SERVICE SRL, COMP.GEST. SRL, CONNETIKA SRL, CONSULFIN SRL, CONSULGEST ITALIA SRL, CONSULT SERVICE CREDIT SRL, COSMOREC SRL, COVISIAN CREDIT MANAGEMENT SPA, CREARCI SRL, CREDEN SPA, CREDIGER SRL, CREDIREC ITALIA SRL, CREDIRES SRL, CREDIT 2 CASH SPA, CREDIT CONSULTING SRL, CREDIT REPORT SRL, CREDIT-ON SRL, CREDITVISION SERVICING SRL, CRIBIS CREDIT MANAGEMENT SRL, CROMA SRL, D.G. DI DORE GIACOMO&C. SAS, DALMA SRL, DB MEC SRL, DELOITTE BUSINESS SOLUTION SRL, DUE EFFE SRL, DYNAMIS SRL, E. F. AGENCY SRL, E.N.I. A RL - ESAZIONE NAZIONALE ITALIANA, EMMEPI STUDIO SRL, ESACONSULT SRL, ETRURIA GLOBAL SERVICE SRL, EURO EXECUTIVE SRL, EURO GES.C. SRL, EUROCOLLECTION SRL, EUROPA FACTOR SPA, EUROSERVICE SRL, F.G. GROUP SRL, FAKTOREC SRL, FIDES SPA, FINARC SRL, FININT REVALUE SPA, FIRE SPA, G.B. PARTNER SRL A SOCIO UNICO, G.B.L. SRL, GE.O.S. SAS, GE.RI. GESTIONE RISCHI SRL, GE.RI.C.O. SRL, GENAFIN SRL, GENERALE GESTIONE CREDITI SRL, GLS SRL, GOODMAN MARSHALL SRL, HAMILTON SPA, HEXA SRL, HOIST ITALIA SRL, I.N.CR.I. ARL, I.NA.GE.C. SRL, I.R.C. FAST SRL, IFIS NPL SPA, INFORMA CREDIT SRL, INNOLVA SPA, INTELLCREDIT SPA, INTENSIVE CREDIT COLLECTION SRL, INTERMED CREDIT SRL, INTERNATIONAL CREDIT SRL, INTRUM ITALY SPA, ITALIAN CREDIT SRL, KEY PEOPLE SRL, KIBEMAT SRL, KREDIS SRL, KREKOLL SRL, KREOS SPA, KRUK ITALIA SRL, L.G. SERVICE SNC DI PALMISANO FRANCESCO&C., LA SCALA SERVICE SRL, LINK FINANZIARIA SRL, MBCREDIT SOLUTIONS SPA, MEDIACOM SRL, MEDIACREDIT SRL, MG STUDIOPROFESSIONALE SRL, MIFIDO SRL, MIRO' SRL, ML SERVIZI SAS DI LANCIAPRIMA MARCO DARIO&C, NATIONALCREDIT.IT SRL, NEW ORVE SAS, NIVI SPA, NOVA CREDIT CASH, NUOVA MARAN SRL, ONE SRL, OSIRC SRL, PHONIKA SRL, PM71 SRL, PRA GROUP ITALIA SRL, PREMIER SRL, QUINSERVIZI SPA, R.C. COLLECTION SRL, RBS RETAIL BANKING SERVICES SRL, REAL CREDIT SAS, RECOV ITALIA SRL, RECREDIT SERVICE SRL, REGIE SRL, RINALDO VAIRA - STUDIO EUROPEO GESTIONE INSOLUTI SAS, RS SERVIZI SRL, SAGRES SRL, SARDA RECUPERI SRL, SERCOM SRL, SERFIN 97 SRL, SERVICE CREDIT SPA, SERVICE LINES SRL, SERVIZIO ESATTIVO ITALIANO SRL, SI COLLECTION SPA, SIGGER CONSULTING SPA, SISTEMIA SPA, SMART INFO SRL, SO.CA. SERVICE SRL, SO.GE.C. SRL SOCIETA GESTIONE CREDITI, SOCIETA SERVIZI TRIVENETO SRL, SOREC SRL, SORIT SOCIETA SERVIZI E RISCOSSIONI ITALIA SPA, SPARKLING SRL, STAR CREDIT SRL, STAR TELECOMUNICATION SRL, STUDIO CO.GE.FIN. SRL, STUDIO CORVI CREDIT & SOLUTIONS SRL, STUDIO LUZZI&ASSOCIATI SRL, STUDIO PTF SRL, STUDIO SERVIZI SAS, STUDIO UNO SAS, SUD CREDIT SRL, SYNERGY KEY SRL, SYSTEM HOUSE SRL, T.C.S. TEMPONE CREDIT SOLUTIONS SRL, TEAM COMPANY SRL, TOTAL COLLECTION SRL, UNICREDIT S.R.L., VS SERVICE SRL, WHITESTAR SRL, WINSERVICE ITALIA SRL.

#### INTRODUZIONE

Il X Rapporto Annuale sui dati di settore si inserisce nel solco della revisione nella modalità di analisi dei dati iniziata con la precedente edizione.

Partendo come da tradizione dal delineare il contesto in cui hanno operato le imprese, nel Capitolo 1 quest'anno lo studio integra anche le prospettive relative all'anno 2020, a fronte dell'impatto stimato sui diversi aggregati macroeconomici della crisi causata dalla emergenza sanitaria.

Alla luce di questo, e tenendo conto delle correlazioni tra l'andamento di variabili macroeconomiche e quelle proprie delle imprese che operano nel settore dei servizi a tutela del credito, vengono stimate le ripercussioni attese sul comparto. Come lo scorso anno, quindi, l'andamento dei ricavi delle imprese del settore viene messo in relazione a quello del PIL, del tasso di disoccupazione, dei crediti deteriorati, ma anche al reddito disponibile e alla spesa per consumi delle famiglie.

Il Capitolo 2 si sofferma sull'analisi del settore nel suo complesso, focalizzandosi sui ricavi ed evidenziando la concentrazione presente nel settore. Il terzo Capitolo viene invece dedicato all'esame di dettaglio del mercato delle imprese associate. L'analisi viene condotta sulla base di una tripartizione che esamina l'andamento delle pratiche e dei volumi affidati, la distribuzione geografica, l'incidenza delle diverse tipologie di committente e di debitore, la tipologia di lavorazione e le performance di recupero, a seconda che si operi in Conto terzi cessionario, in Conto terzi originator o in Conto proprio.

Novità di questa edizione del Rapporto è l'approfondita analisi della redditività operativa delle Associate, inserita nel Capitolo 4, che indaga i principali indicatori intermedi elaborati sul conto economico aggregato delle imprese di capitale: il Valore Aggiunto, il Margine Operativo Lordo, il Margine Operativo Netto.

Su queste basi si stima quale possa essere la ricaduta della crisi causata dalla emergenza sanitaria sulle imprese del settore comparando le possibili – conseguenti – variazioni dei costi sostenuti dalle imprese. Partendo dalla ipotesi di fondo di una riduzione del 30% del fatturato, vengono quindi elaborati tre scenari, uno con una visione più ottimistica (Scenario A), uno con visione più realistica (Scenario B) e infine quello con la visione più pessimistica (Scenario C).

Michela De Marchi Segretario Generale







## Sintesi dello scenario macroeconomico in Italia nel 2019 e prospettive del 2020

Capitolo 1





## 1 2019: LO SCENARIO MACROECONOMICO

Nel 2019 la crescita dell'economia italiana in atto da un quinquennio è progressivamente rallentata, fino a trasformarsi in una violenta recessione allo scoppio della crisi pandemica Covid-19. Il crollo è da imputarsi principalmente alla domanda interna (e in particolare agli investimenti e ai consumi privati), cui si aggiunge una caduta delle esportazioni ed un generale peggioramento del clima di fiducia di imprese e consumatori. Il rallentamento della congiuntura nel 2019 si è manifestato anche a livello globale, sia nei Paesi avanzati (crescita nel 2019 +1,7% rispetto al +2,2% del 2018) che in quelli emergenti (crescita nel 2019 +3,7% rispetto al +4,5% del 2018), complici le crescenti tensioni commerciali internazionali e i numerosi fattori di incertezza (es. impatto della Brexit). Lo scoppio della pandemia ha poi peggiorato velocemente il quadro macroeconomico, deteriorando tutti i principali indicatori economici dei Paesi avanzati e successivamente anche di quelli emergenti. Secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale, formulate ad aprile, il PIL globale nel 2020 registrerà una performance del -3%.

#### In sintesi nel 2019:

- il **PIL** a prezzi di mercato è aumentato dell'1,2% rispetto all'anno precedente (+0,3% in volume).
- Il **rapporto debito/PIL** è risultato pari al 134,8%, stabile rispetto al 2018. Il rapporto deficit/PIL si è attestato all'1,6%, a fronte del 2,1% dell'anno precedente<sup>1</sup>, con una riduzione, in valore assoluto, di circa 9,5 miliardi di euro.
- Il **tasso di disoccupazione** è sceso al 9,8% (dal 10,3% del 2018, +207.000 occupati), grazie ad un aumento della occupazione dipendente, sia permanente che a termine, a fronte di un calo del lavoro indipendente.
- L'erogazione dei prestiti bancari prosegue il suo *trend* positivo, trainato soprattutto dai prestiti alle famiglie, il cui *stock* è aumentato del 3,5% su base annua.
- Le **sofferenze nette sugli impieghi** si sono ridotte passando dall'1,7% del dicembre 2018 all'1,2% del dicembre 2019.
- Il **clima di fiducia** delle imprese è peggiorato nel corso dell'anno (valore medio per il 2019 pari a 98,9 contro 104,3 del 2018). Similmente, il clima di fiducia dei consumatori è sceso (livello medio di 111,15 rispetto ai 115,6 del 2018).



<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Fonte: Istat, PIL e indebitamento AP, marzo 2020.

### 1.1 Prodotto Interno Lordo

Nel 2019 il PIL ai prezzi di mercato è stato pari a 1.787.664 milioni di euro correnti, con un aumento dell'1,2% rispetto all'anno precedente (+0,3% in volume). Tali dati, ancorché positivi, lasciavano intravedere un rallentamento della congiuntura rispetto ai periodi precedenti.

Alla crescita del PIL avevano contribuito sia la domanda interna, con un incremento degli investimenti fissi lordi (+1,4%) e dei consumi (+0,2%), che la domanda estera (esportazioni +1,2%, importazioni -0,4%). Il primo trimestre 2019 era stato il più vivace, con un aumento dello 0,2%, cui avevano fatto seguito due trimestri con crescita più contenuta (+0,1%). Il quarto trimestre 2019 aveva invece evidenziato un risultato congiunturale negativo (-0,3%), riconducibile ad un indebolimento della domanda interna espressa da famiglie e imprese sia sul fronte dei consumi che su quello degli investimenti.

→ Δ PIL a valori tendenziali

→ △ PIL a valori correnti

Fig. 1.1: Variazione % del PIL a prezzi concatenati (base 2015) sul trimestre precedente (corrente) e sul trimestre corrispondente dell'anno precedente (tendenziale)

Fonte: Istat, conti economici trimestrali, maggio 2020

A peggiorare drammaticamente il quadro macroeconomico complessivo è poi intervenuta, all'inizio del 2020, la crisi pandemica del Coronavirus. In Italia, nel primo trimestre del 2020, il PIL è diminuito del 5,3% rispetto al trimestre precedente e del 5,4% nei confronti del primo trimestre del 2019 (variazioni di tali entità non si registravano dal 1995). Nello stesso periodo, il PIL dell'intera area euro è diminuito del 3,8% in termini correnti e del 3,2% in termini tendenziali. Nel nostro Paese tutti i principali aggregati della domanda interna sono diminuiti, con un calo del 5,1% dei consumi e dell'8,1% degli investimenti fissi lordi. In particolare, la spesa delle famiglie si è ridotta del 7,5%, colpendo soprattutto i beni durevoli (-17,5%), semidurevoli (-11,4%) ed i servizi (-9%). La riduzione degli investimenti si è invece concentrata su impianti e macchinari (-12,4%), mezzi di trasporto (-21,5%) e abitazioni (-9,5%). Le importazioni e le esportazioni si sono ridotte, rispettivamente, del 6,2% e dell'8%.

Peraltro, le prospettive di ripresa non appaiono immediatamente favorevoli. Le previsioni OCSE diffuse a giugno 2020 stimano all'11,3% la caduta complessiva per il PIL italiano nel 2020 (con un ulteriore possibile peggioramento al -14% in caso di recrudescenza del virus) ed un recupero parziale atteso per il 2021 pari al 7,7%. A livello mondiale, si stima una riduzione del PIL pari al 7,6% per il 2020, con un ritorno in positivo nel 2021 (+2,8%). Nello scenario più roseo serviranno comunque almeno due anni per recuperare i livelli di PIL mondiale precedenti la pandemia.

Come già evidenziato lo scorso anno e riproposto dalla figura 1.2 i ricavi complessivi delle imprese di tutela del credito (che nel 2018 hanno superato 1,3 miliardi di euro) appaiono correlati all'entità del PIL. Utilizzando l'intera serie storica disponibile (2011-2018), il coefficiente di correlazione tra le due grandezze è infatti pari a 0,93² (in aumento rispetto allo 0,92 calcolato lo scorso anno). Dalla comparazione dei tassi di crescita dei ricavi e del PIL si ottiene invece un coefficiente di correlazione pari a 0,47 (rispetto allo 0,31 dello scorso anno). Ciò implica che, nel periodo considerato, ad un aumento dell'1% del PIL è corrisposto mediamente un aumento dello 0,47% dei ricavi delle imprese di tutela del credito. Con tutte le cautele del caso, dato che il PIL è solo uno dei vari fattori che influenzano le dinamiche dei ricavi delle imprese di tutela del credito e in assenza di provvedimenti specifici di supporto ai debitori, è logico attendersi una pesante riduzione dei ricavi da recupero crediti per l'anno in corso e per quello a venire, stante la profonda crisi economica che stiamo vivendo.



Fig. 1.2: Ricavi delle imprese di tutela del credito e andamento del PIL (valori correnti in milioni di euro)

Fonte: Istat, Tasso di disoccupazione, dati mensili destagionalizzati, 31 gennaio 2019

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Fonte: Il coefficiente di correlazione misura l'esistenza di una relazione lineare tra due variabili statistiche e può variare da -1 (perfetta correlazione negativa) a +1 (perfetta correlazione positiva). Una correlazione prossima allo zero indica invece l'assenza di una relazione lineare tra le variabili considerate.



## 1.2 Famiglie

### 1.2.1 TASSO DI DISOCCUPAZIONE

Nel 2019 l'occupazione è aumentata, raggiungendo nel secondo trimestre 2019 il massimo storico di 23,4 milioni di unità<sup>3</sup>. Il numero di occupati ha superato il livello del 2008, ma la quantità di lavoro in termini di ore è ancora sensibilmente inferiore. Ciò riflette sia un andamento non sempre brillante del PIL (rispetto al quale le ore lavorate sono fortemente correlate), che la diffusione dei contratti part-time.

Nel terzo trimestre 2019, il tasso di occupazione italiano ha raggiunto il record storico di 59,2%. Tuttavia, la tendenza all'aumento del tasso di occupazione è comune a tutti i Paesi avanzati. L'Italia rimane il secondo Paese con il più basso tasso di occupazione nell'area UE dopo la Grecia e aumenta il proprio divario rispetto alla media complessiva dell'Unione (69,3%). Tra i fattori esplicativi di tale divario si annovera l'elevata quota di forza lavoro potenziale nel nostro Paese, ovvero la popolazione inattiva che vuole lavorare ma non ha ancora iniziato a cercare un impiego.

A dicembre 2019, il tasso di disoccupazione si è attestato al 9,8%, con una riduzione di un punto percentuale rispetto allo stesso mese del 2018, e una media annua del 10%. Nei primi mesi del 2020, e particolarmente a marzo e aprile, il tasso di disoccupazione è ulteriormente sceso, complice la diminuzione nel numero delle persone in cerca di occupazione registratasi nel periodo di *lockdown*. Il dato in risalita di maggio 2020, viceversa, offre le prime evidenze coerenti con l'impatto negativo della crisi pandemica sull'occupazione. Per tale mese l'Istat ha rilevato un tasso di occupazione pari al 57,7% (-2,6% rispetto a maggio 2019, pari a -613 mila unità). La flessione coinvolge entrambi i generi, i dipendenti temporanei (-592 mila), gli autonomi (-204 mila) e tutte le classi d'età; le uniche eccezioni risultano essere gli over 50 e i dipendenti permanenti (+183 mila). L'impatto occupazionale della pandemia è stato peraltro arginato dal blocco dei licenziamenti e dalla cassa integrazione. Destano quindi forte preoccupazione le aspettative future, in quanto tali provvedimenti non potranno essere prorogati indefinitamente e molte imprese, a corto di liquidità e con aspettative incerte, potrebbero tagliare posti di lavoro.



Fig. 1.3: Tasso di disoccupazione totale (%)

Fonte: Istat, Tasso di disoccupazione, dati mensili destagionalizzati, 2 luglio 2020

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Ministero del lavoro, Istat, Inps, Inail, Anpal, Rapporto "Il mercato del lavoro 2019: verso una lettura integrata", marzo 2020

Come già osservato lo scorso anno, anche il tasso di disoccupazione appare correlato, in questo caso negativamente, all'andamento dei ricavi delle imprese di tutela del credito (vedi figura 1.4). Il coefficiente di correlazione calcolato sui livelli degli indicatori nel periodo 2014-2018 è pari a -0,90. La correlazione tra i tassi di variazione delle due variabili è invece pari a -0,31, ad indicare che ad un aumento di un punto percentuale della disoccupazione nel quinquennio considerato è corrisposta in media una riduzione dello 0,3% dei ricavi delle imprese di tutela del credito. A parità di altre condizioni, le aspettative di aumento della disoccupazione post Covid-19 lasciano quindi intravedere un segnale negativo per i futuri ricavi da recupero crediti.

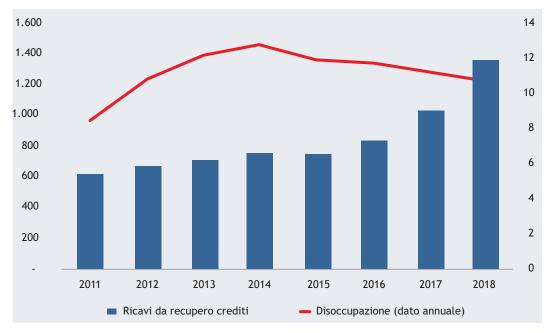


Fig. 1.4: Ricavi delle imprese di tutela del credito e tasso di disoccupazione

Fonte: Elaborazione dati Centro Studi Unirec su bilanci aziendali e conti economici trimestrali Istat, maggio 2020

Per quanto attiene alla ripartizione geografica, il tasso di disoccupazione ha visto, nel 2019, una progressiva riduzione in tutte le aree geografiche, con una dinamica più accentuata al Nord e al Centro rispetto al Mezzogiorno (dove peraltro permane un tasso di disoccupazione a due cifre e quasi doppio rispetto alla media nazionale).

20,4 18,4 17,9 18.1 17,3 16,9 15.9 12.2 10.6 10,7 10,4 9,8 9,5 8,9 10,8 9,6 9,6 9,2 8,3 8,2 7,9 6,6 6,5 6,4 6,0 5,8 5,4 T4 16 T1 17 T2 17 T3 17 T2 18 T3 18 T4 17 T1 18 T4 18 T1 19 T2 19 T3 19 T4 19 T1 20 -Nord Centro -Italia 💳 Sud

Fig. 1.5: Tasso di disoccupazione per area geografica (%)

Fonte: Istat, dati trimestrali, giugno 2020

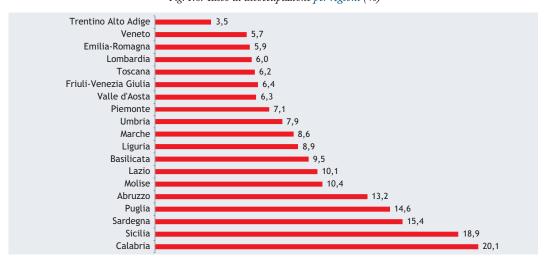


Fig. 1.6: Tasso di disoccupazione per regioni (%)

Fonte: Istat, dati disoccupazione trimestrali, quarto trimestre 2019

Il tasso di disoccupazione giovanile è leggermente migliorato rispetto al 2018, passando dal 31,9% di dicembre 2018 al 28,9% del dicembre 2019.

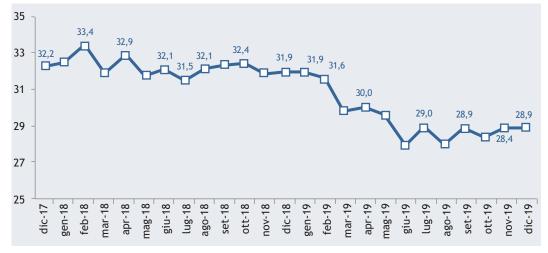


Fig. 1.7: Tasso di disoccupazione giovanile, 15-24 anni (%)

Fonte: Istat, dati disoccupazione mensili al 31 gennaio 2020

## 1.2.2 REDDITO E SPESA PER CONSUMI

Nel corso del 2019 si è osservata una debole crescita del reddito disponibile (+0,80%) che, a fronte di un'inflazione sostanzialmente stabile e di lieve entità, si è tradotta in una simile variazione del potere d'acquisto (+0,70%). Nello stesso periodo i consumi delle famiglie sono cresciuti ancor più lievemente (+0,6%), da cui un leggero aumento della propensione al risparmio (pari al 7,9% nel quarto trimestre 2019). La variazione dei consumi ha riguardato tutte le componenti, con particolare interesse per i servizi di telecomunicazione, gli acquisti di beni durevoli e semidurevoli. Il tasso di investimento è rimasto stabile e pari al 5,7%, supportato in particolare dagli investimenti immobiliari realizzati nel primo trimestre dell'anno. L'ultimo trimestre del 2019 ha evidenziato segnali di rallentamento, consolidatisi poi nei mesi successivi a causa della crisi Covid-19.

I dati disponibili per il primo trimestre del 2020 evidenziano una caduta del reddito disponibile e del potere di acquisto pari a circa il 2%, cui si è accompagnata una diminuzione ben più netta dei consumi (-6%). Parimenti anche gli investimenti sono diminuiti, specialmente in ambito immobiliare, favorendo l'accumulo di liquidità precauzionale ed un sensibile aumento della propensione al risparmio. In termini prospettici, per il 2020 l'Istat prevede una riduzione complessiva dei consumi delle famiglie pari al -8,7%, e una diminuzione degli investimenti del -12,5%.

Fig. 1.8: Reddito disponibile lordo delle famiglie, Potere di acquisto delle famiglie, Spesa delle famiglie per consumi finali (milioni di euro, dati destagionalizzati)



Fonte: Conto trimestrale AP, reddito famiglie profitti società, Istat, I trimestre 2020, luglio 2020

12,5 8,7 8,6 8,4 8,3 8,3 8.0 8,0 7,9 7,8 5,3 T4 2017 T1 2018 T2 2018 T3 2018 T4 2018 T1 2019 T2 2019 T3 2019 T4 2019 T1 2020 ■ Propensione al risparmio (%) ■ Tasso di investimento (%)

Fig. 1.9: Propensione al risparmio e tasso di investimento delle famiglie (%)

Fonte: Conto trimestrale AP, reddito famiglie profitti società, Istat, I trimestre 2020, luglio 2020

16.751 16.644 16.201 15.749 15.276 15,131 15.216 T2 T3 **T4** T1 T2 **T3 T4** T1 T2 **T3 T4** T1 T2 T3 **T4** 2016 2016 2016 2016 2017 2017 2017 2017 2018 2018 2018 2018 2019 2019 2019 2019 2020

Fig. 1.10: Investimenti fissi (acquisto abitazioni) lordi delle famiglie (milioni di euro, dati destagionalizzati)

Fonte: Conto trimestrale AP, reddito famiglie profitti società, Istat, I trimestre 2020, luglio 2020

La crisi dei consumi delle famiglie ha evidentemente implicazioni rilevanti per le imprese di tutela del credito. Come mostra la figura 1.11, l'andamento dei ricavi derivanti dal recupero crediti, infatti, è molto legato alle dinamiche di redditi e consumi. In particolare, nel quinquennio 2014-2018 i ricavi da recupero appaiono fortemente correlati a quelli del reddito disponibile (coefficiente di correlazione pari a 0,95) e dei consumi delle famiglie (coefficiente di correlazione pari a 0,93). Si conferma quindi l'intuizione già avanzata lo scorso anno secondo la quale un maggior reddito disponibile favorisce l'accantonamento di risorse utili a permettere il rimborso di passività finanziarie pregresse. Più in dettaglio, la correlazione storica tra la variazione del reddito disponibile e quella dei ricavi è pari a 0,80 (ovvero ad un aumento dell'1% del reddito disponibile corrisponde una crescita dei ricavi da recupero crediti dello 0,8%). Quanto alla spesa per consumi, nel periodo 2014-2018 la variazione della stessa è positivamente correlata con quella dei ricavi delle imprese di tutela del credito in misura pari allo 0,38, in linea con il valore già registrato lo scorso anno. Pertanto, ad una crescita dell'1% della spesa per consumi si accompagna un aumento dei ricavi delle imprese di tutela del credito pari mediamente allo 0.4%.

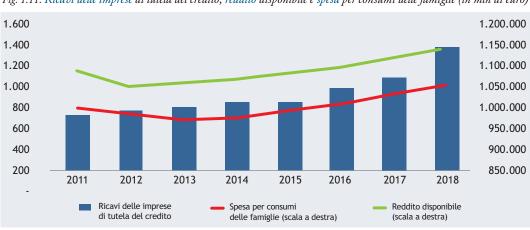


Fig. 1.11: Ricavi delle imprese di tutela del credito, reddito disponibile e spesa per consumi delle famiglie (in mln di euro)

Fonte: Elaborazione dati Centro Studi Unirec su bilanci aziendali e conti economici trimestrali Istat, maggio 2020

#### 1.3 IMPRESE

Come nelle passate edizioni, per verificare il numero, la nascita e la cessazione delle imprese sul territorio italiano si utilizzano i dati elaborati da Infocamere-Unioncamere e derivati dal registro delle imprese.

Sulla base dei dati diffusi dal Rapporto Movimprese, è possibile rilevare un lieve trend di crescita del numero di imprese, che nel 2019 risultano 6.091.971, in aumento di circa 26.600 unità rispetto al 2018 (+0,44%). Tale saldo deriva dalla differenza, rispetto all'anno precedente, tra le nuove aziende registrate (353.052, 5 mila in più) e le cancellazioni (326.423, 10 mila in più).

Come lo scorso anno, il numero delle imprese è cresciuto soprattutto nel Mezzogiorno, dove si è registrato circa il 54% delle nuove iscrizioni (+14.534 unità). Al contrario, il numero delle imprese è diminuito in Piemonte, Emilia-Romagna, Marche e nel Nord-Est. Sono risultate in crescita le società nei settori del turismo, dei servizi alle imprese, delle attività professionali e dell'edilizia. Diminuiscono invece le società nei settori più esposti alla concorrenza internazionale, come la manifattura, il commercio e l'agricoltura.

Si confermano le tendenze riscontrate negli anni precedenti, per cui cresce il numero delle società di capitali, con un saldo positivo di 60.382 unità tra iscrizioni al registro e cessazioni di attività, mentre a diminuire sono sia le società di persone (-18.000 nel 2019 pari al -1,8%) che le imprese individuali (-16.000 nel 2019, pari al -0,5%). Queste ultime continuano comunque a rappresentare la percentuale numericamente più consistente del tessuto economico italiano.

Quanto all'incidenza dell'effetto Covid-19, i dati relativi al primo e al secondo semestre 2020 segnalano una decisa riduzione dei trend di natalità e mortalità delle imprese italiane, pur se il bilancio tra aperture e chiusure resta al momento positivo, trainato dai dati del Mezzogiorno e dal settore artigiano.

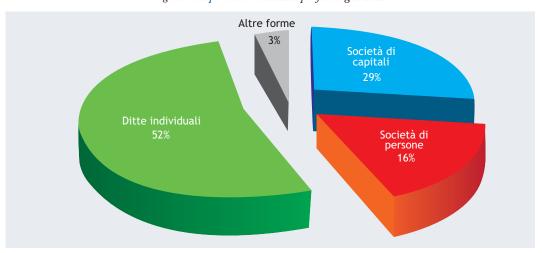


Fig. 1.12: Imprese attive in Italia per forme giuridica

Fonte: Elaborazione da Rapporto Movimprese anno 2019

Secondo i dati dell'"Osservatorio su fallimenti, procedure e chiusure di imprese" di Cerved, nel corso del 2019 si sono registrati 11.096 fallimenti (dato annuale minimo dal 2014, -1,0% su base annua). Tuttavia, nel terzo e quarto trimestre 2019 si è invertita la tendenza complessiva degli ultimi quindici trimestri, in quanto il numero dei fallimenti ha ripreso ad aumentare (nel terzo trimestre si sono registrati 2.291 fallimenti, +4.2% su base annua, nel quarto trimestre 3.155 fallimenti, +2,6% su base annua).



Fig. 1.13: Andamento dei fallimenti - variazione % su anno precedente

Fonte: Osservatorio su fallimenti, procedure e chiusure di imprese, Cerved, Q4 2019



Fig. 1.14: Fallimenti per forma giuridica nei primi tre trimestri del 2019 - variazione % su 2018

Fonte: Osservatorio su fallimenti, procedure e chiusure di imprese, Cerved, Q4 2019

La ripresa dei fallimenti si è concentrata presso le società di capitale (+1,9% su base annua, per un totale di 8.700 casi equivalente al 77% dei fallimenti complessivi), mentre dinamiche in discesa si sono confermate per le società di persone (-8,3%) e altre forme (-10,90).

A livello settoriale i fallimenti sono tornati a crescere nei servizi (+0,8%) ed in particolare nelle società immobiliari, nella logistica e nella distribuzione. Il trend è simile anche nell'industria (+0,7%) ed in particolare nel comparto dei beni di largo consumo. Nel settore delle costruzioni, invece, è proseguito il calo dei fallimenti (-6% rispetto al 2018).

Il fenomeno si è manifestato in modo eterogeneo dal punto di vista geografico. Nel Nord-Est i fallimenti sono tornati a crescere (+5%), dovuti in particolare a Veneto (+11%) ed Emilia-Romagna (+3,5%). Nel Nord Ovest, al contrario, i fallimenti hanno continuato a diminuire (-3,4%), grazie in particolare alle dinamiche favorevoli registrate in Piemonte, Liguria e Lombardia. Nel Centro Italia si osserva una dinamica analoga (-5%), grazie al calo del Lazio che più che controbilancia l'aumento registrato in Toscana. Nel Mezzogiorno si è invertita la tendenza al calo dei fallimenti, che durava dal 2016: +2% rispetto all'anno precedente, con un peggioramento che riguarda tutte le regioni, ad eccezione di Calabria e Sardegna.



Fig. 1.15: Fallimenti per area geografica

Fonte: Osservatorio su fallimenti, procedure e chiusure di imprese, Cerved, Q4 2019

Sempre con riferimento al 2019, i dati Cerved evidenziano il valore più basso negli ultimi dieci anni per le procedure concorsuali non fallimentari (1.419, -1,5% rispetto al 2018). Anche in questo caso tuttavia il trend discendente sembra aver decelerato, principalmente per l'aumento dei concordati preventivi (da 500 a 525 casi, +5%), mentre è proseguita la diminuzione sia delle liquidazioni coatte che delle altre procedure.

Si segnala, infine, anche un aumento delle liquidazioni volontarie (+0,7%): il numero di imprese liquidate nel 2019 supera quota 78 mila. Più in dettaglio, le società di capitale realmente operative hanno fatto registrare un +0,5%, le società di persone un -4,8%%.

I dati sopra riportati non riflettono evidentemente ancora gli effetti del Covid-19. È del tutto prematuro azzardare delle previsioni su natalità e mortalità delle imprese, anche se ci si può ragionevolmente attendere un peggioramento dei trend sopra discussi. L'impatto peraltro non sarà generalizzato, ma colpirà in maniera selettiva. In base alle previsioni Cerved elaborate a maggio 2020<sup>4</sup> i settori per i quali ci si attende, a seguito della crisi, una più forte caduta del fatturato (dal quale dedurre, a parità di altre condizioni, una maggiore probabilità

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Cerved Know, L'impatto del Covid-19 sui settori, maggio 2020



di mortalità), sono quelli dei servizi non finanziari, del turismo, dei trasporti e della logistica. Viceversa, le maggiori crescite di fatturato sono attese per il commercio on-line, l'industria farmaceutica e la grande distribuzione alimentare. Complessivamente le stime elaborate per le imprese italiane prevedono una variazione del fatturato pari al -12,7% per il 2020 e un recupero dell'11,2% nel 2021 (in caso di peggioramento della crisi sanitaria le previsioni sarebbero rispettivamente -18,0% e +16,6%).

## 1.4 Credito

#### 1.4.1 Credito - Andamento

La Banca d'Italia<sup>5</sup> ha rilevato, per il 2019, una complessiva stabilità dei prestiti al settore privato (variazione dello 0%). In particolare, i prestiti alle famiglie sono cresciuti del 2,3% (con dinamiche molto sostenute per il credito al consumo e positive anche per i mutui immobiliari), mentre quelli alle società non finanziarie sono diminuiti dell'1,9%. Più in dettaglio, si sono ridotti i finanziamenti alle imprese di costruzioni (-4,3%), alle società dei servizi (-1,7%) e alle imprese manifatturiere (-0,5%), principalmente a causa della debolezza della domanda.

I tassi di interesse applicati ai prestiti erogati alle imprese sono rimasti sostanzialmente stabili per tutto il 2019. Quelli applicati alle famiglie, e in particolare ai mutui immobiliari, si sono ridotti nella seconda parte dell'anno.

Si segnala inoltre che, sulla base dei dati disponibili, nei primi cinque mesi del 2020 i prestiti concessi dal sistema bancario alle imprese sono aumentati di oltre 25 miliardi (+11,5% rispetto al trimestre precedente), in concomitanza con il crescente fabbisogno di liquidità delle aziende italiane causato dalla crisi pandemica. Si sono invece ridotti i finanziamenti alle famiglie, sia per mutui che per credito al consumo (-2,5% rispetto al trimestre precedente).

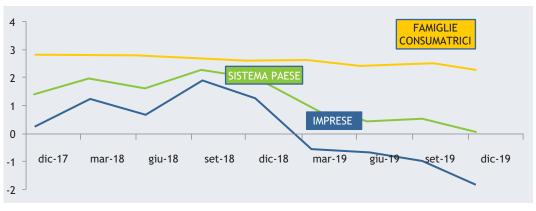


Fig. 1.16: Prestiti bancari in Italia – variazioni % sui 12 mesi

Fonte: Banca d'Italia, Bollettino economico, gennaio 2020

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Banca d'Italia, Bollettino Economico 1/2020

Nel corso del 2019 il tasso di deterioramento dei crediti è progressivamente diminuito, fino a raggiungere i valori minimi del decennio a dicembre 2019 (1,07% a livello complessivo, 0,77% per le famiglie e 1,65% per le imprese). Considerando anche i dati disponibili per il primo trimestre 2020 si osserva una leggera risalita del tasso di deterioramento, preludio dell'impatto che la crisi Covid-19 avrà nei mesi seguenti anche sulla qualità dei crediti.



Fig. 1.17: Tasso di deterioramento dei crediti<sup>6</sup>

Fonte: Banca d'Italia, Bollettino economico giugno 2020

Lo studio "Doing Business" pubblicato annualmente dalla Banca Mondiale conferma, anche per quest'anno, il contributo determinante delle imprese di tutela del credito per la salute del settore bancario e la crescita macroeconomica. L'esistenza di una correlazione pari a 0.51 tra l'efficacia dei processi di risoluzione delle insolvenze e l'ottenimento di credito evidenziano come il buon funzionamento del settore della credit collection renda più probabile l'erogazione di nuovi prestiti a supporto di investimenti e consumi di famiglie e imprese, favorendo lo sviluppo economico generale.

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Flussi trimestrali di prestiti deteriorati rettificati in rapporto alle consistenze dei prestiti, al netto dei prestiti deteriorati rettificati alla fine del trimestre precedente, in ragione annua. Dati depurati dalla componente stagionale, ove presente.

#### SINTESI DELLO SCENARIO MACROECONOMICO IN ITALIA NEL 2019 E PROSPETTIVE DEL 2020

Tab. 1.1: Correlazione tra risoluzione delle insolvenze e concessione del credito

	Gestione dei permessi di costruzione	Ottenere Elettricità	Registrare proprietà	Ottenere credito	Protezione minoranze di investitori	Pagamento Imposte	Commercio cross border	Enforcement contratti	Risoluzione insolvenza
Iniziare un business	0.50	0.46	0.39	0.37	0.51	0.55	0.40	0.38	0.45
Gestione dei permessi di costruzione		0.68	0.50	0.41	0.56	0.49	0.52	0.43	0.44
Ottenere elettricità			0.51	0.45	0.61	0.57	0.65	0.51	0.58
Registrare proprietà				0.46	0.51	0.50	0.50	0.60	0.52
Ottenere credito					0.53	0.32	0.41	0.36	0.51
Protezione minoranze di investitori						0.52	0.50	0.52	0.64
Pagamento imposte							0.56	0.51	0.46
Commercio cross border								0.49	0.54

Fonte: World Bank, Doing Business 2020

### 1.4.2 Credito – crediti deteriorati

I crediti deteriorati bancari rappresentano il più importante bacino di domanda per i servizi delle imprese di tutela del credito. È quindi interessante monitorarne l'evoluzione temporale, anche in funzione predittiva. Negli scorsi anni i crediti deteriorati hanno raggiunto volumi molto rilevanti, influenzati anche dalle azioni straordinarie di riassesto dei bilanci bancari imposti dalla normativa. Come mostra la figura 1.18, il picco è stato toccato nel 2015 e dall'anno seguente i valori sono poi progressivamente diminuiti. I ricavi da recupero crediti sono però cresciuti in maniera sostanziale solo negli anni successivi, conseguendo il proprio massimo valore nel 2018 (ovvero con tre anni di ritardo rispetto al picco di NPL). La spiegazione di questo lag temporale è ovviamente riconducibile ai tempi necessari per la lavorazione ed il recupero dei crediti stessi, specie se di elevata entità e complessità. Se dunque il "boom" degli NPL ha giovato in particolare nell'ultimo biennio all'industria della collection, è ragionevole attendersi un minore contributo in futuro (se non altro per l'avvenuto smaltimento dei crediti accumulatisi nei bilanci bancari). A dicembre 2019, infatti, i prestiti deteriorati ammontavano complessivamente a 135 miliardi di euro (contro i 180 miliardi dell'anno precedente, -25%).

Potrebbero peraltro intervenire ulteriori fattori di impulso della domanda di servizi di collection legati, da un lato, alla maggiore morosità attesa per la crisi Covid-19 e, dall'altro, all'adozione di nuove prassi da parte degli intermediari bancari, finalizzate ad affidare all'esterno la gestione dei crediti deteriorati fin dalle prime manifestazioni di insolvenza.



Fig. 1.18: Ricavi delle imprese di tutela del credito e andamento dei prestiti deteriorati (in milioni di euro)

Fonte: Elaborazione dati Centro Studi Unirec su bilanci aziendali e Bollettino economico Banca d'Italia

Un secondo aspetto che è utile indagare è la scomposizione dei prestiti deteriorati nelle tre categorie previste dalla normativa di Banca d'Italia<sup>7</sup>: sofferenze lorde, inadempienze probabili e prestiti scaduti. A fine dicembre 2019 le sofferenze ammontavano a 70 miliardi

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> In applicazione del regolamento UE 227/2015.



(52% del totale), le inadempienze probabili a 61 miliardi (45% del totale) e i prestiti scaduti a 4 miliardi (3% del totale). Le prime due componenti sono diminuite nel corso del 2019 rispetto all'anno precedente, ma tale dinamica è risultata più accelerata per le sofferenze lorde (-28%) rispetto alle inadempienze probabili (-22%), mentre i prestiti scaduti sono leggermente aumentati (+6%). La figura 1.19 evidenzia tale evoluzione e riporta anche i dati relativi a marzo 2020, che sono sostanzialmente analoghi a quelli di dicembre 2019, anche in virtù della moratoria sui prestiti intervenuta per famiglie e imprese durante il lockdown (e al momento prorogata fino al 30 settembre 2020).

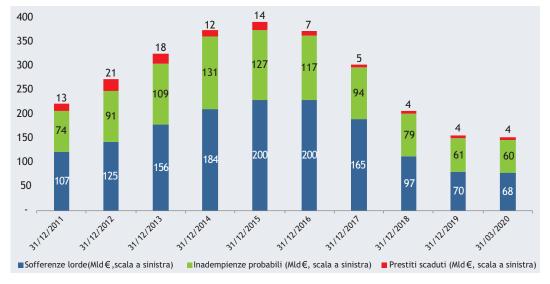


Fig. 1.19: Evoluzione delle varie categorie di prestiti deteriorati (in milioni di euro)

Fonte: Banca d'Italia, Banche e istituzioni finanziarie: condizioni e rischiosità del credito per settori e territori, giugno 2020

I dati mensili relativi alle sofferenze bancarie lorde (fig. 1.20) evidenziano una sostanziale stabilità nel primo bimestre 2019, cui ha fatto seguito una decisa riduzione a marzo e un trend decrescente che ha portato le sofferenze lorde a dicembre 2019 a un valore pari a 72 miliardi di euro (-28% dai 100 miliardi di inizio anno), arrivando di fatto a dimezzare il valore delle sofferenze lorde in essere alla fine del 2016). Il livello delle sofferenze lorde è rimasto poi sostanzialmente congelato per tutta la prima parte del 2020, per i già ricordati provvedimenti di primo contenimento degli effetti economici della crisi pandemica.

Anche le sofferenze nette<sup>8</sup>, che a dicembre 2019 si sono attestate a 27,5 miliardi di euro, risultano in calo (-13,7%) rispetto allo stesso mese del 2018, quando toccavano i 31,9 miliardi di euro. La riduzione è di oltre 61 miliardi rispetto al livello massimo delle sofferenze nette raggiunto a novembre 2015 (88,8 miliardi di euro). Allo stesso modo, si è ridotto il rapporto delle sofferenze nette sugli impieghi totali, passando dall'1,85% del 2017 all'1,61% del 2018 (e al 4,89% del novembre 2015). Come già osservato lo scorso anno, la diminuzione delle sofferenze nette riflette sia le rettifiche effettuate dagli intermediari bancari che le cessioni effettuate a operatori non bancari.

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> ABI, Rapporto mensile, febbraio 2020. Le sofferenze nette si intendono al netto delle svalutazioni e accantonamenti effettuati dalle banche con proprie risorse.

100 100 100 97 92 92 90 88 86 72 72 72 71 Giu-19 P80.10 set 19 0tt.19 HOY.19

Fig. 1.20: Sofferenze bancarie lorde (miliardi di euro)

Fonte: Banca d'Italia, Banche e moneta

Il confronto dell'andamento storico, dal 2012 al 2018, dei ricavi delle imprese di tutela del credito e delle sofferenze bancarie conferma un trend comune alle due grandezze (fig. 1.21), ancora più evidente quando la seconda variabile viene "ritardata" di tre anni, per tenere conto dei tempi necessari alle operazioni di credit collection. Il coefficiente di correlazione tra i ricavi e quest'ultima variabile è del resto pari a 0,88. Alla luce della sostanziale riduzione delle sofferenze bancarie italiane, si può pertanto ipotizzare per il prossimo futuro una minore domanda di servizi di tutela del credito, fatti salvi gli effetti della pandemia che al momento non hanno impattato sulle esposizioni creditizie.

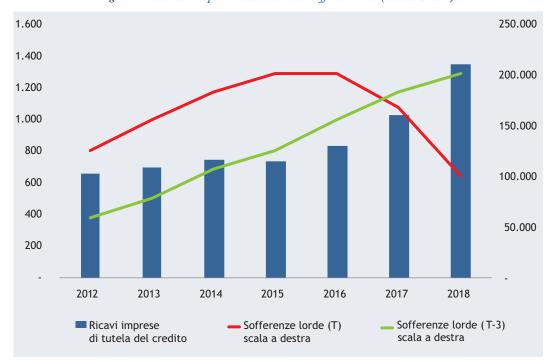


Fig. 1.21: Ricavi da recupero e andamento delle sofferenze lorde (milioni di euro)

Fonte: Elaborazione dati Centro Studi Unirec su Bilanci aziendali e Banche e moneta di Banca d'Italia

La classificazione delle sofferenze bancarie proposta dalla Banca di Italia nel report "Banche e istituzioni finanziarie: condizioni e rischiosità del credito per settori e territori" conferma che la gran parte del numero delle sofferenze (63,3%) attiene a prestiti di importo compreso tra 250 e 30.000 euro, per un valore di 3.151 milioni di euro, pari al 4,5% del valore totale. Una larga porzione del numero di prestiti in sofferenza si può quindi ascrivere a famiglie e/o piccole imprese.

Ugualmente, si rileva come sia una minima parte del numero, lo 0,33%, a pesare per circa il 26,8% sul totale delle sofferenze, per un valore di circa 18,6 miliardi di euro, e si riferisca a prestiti singolarmente superiori a 5 milioni di euro, di fatto riconducibili ad aziende di medie/grandi dimensioni.

Infatti, basta notare come sia lo 0,03% del numero (ovvero le 194 controparti destinatarie di prestiti superiori a 25 milioni di euro) a rappresentare l'8% del totale delle sofferenze, per un ammontare pari a 5,6 miliardi di euro.

Le percentuali appaiono stabili rispetto al passato, pur in presenza di una riduzione sia degli importi che del numero delle sofferenze.

oltre 25.000.0000 10,03% da 5.000.000 a 25.000.000 0.3% da 2.500.000 a 5.000.000 **a** 0.5% da 1.000.000 a 2.500.000 = 1.6% da 500.000 a 1.000.000 da 250.000 a 500.000 3.7% da 125.000 a 250.000 8,0% da 75.000 a 125.000 7,1% da 30.000 a 75.000 13,3% da 250 a 30.000 63,3% 40,0% 0,0% 10,0% 20,0% 30,0% 50,0% 60,0% 70,0%

Fig. 1.22: Sofferenze: distribuzione per classi di grandezza - % sul numero totale di sofferenze

Fonte: Banca d'Italia, Banche e istituzioni finanziarie: condizioni e rischiosità del credito per settori e territori, dicembre 2019



Fig. 1.23: Sofferenze: distribuzione per classi di grandezza - % sul valore totale di sofferenze

Fonte: Banca d'Italia, Banche e istituzioni finanziarie: condizioni e rischiosità del credito per settori e territori, dicembre 2019

Rispetto al 2018, rimane stabile anche la ripartizione regionale delle sofferenze. È infatti nelle stesse quattro regioni - Lombardia, Campania, Lazio e Sicilia - che si concentra il 47,7% del numero delle sofferenze bancarie totali.

La Lombardia si conferma la regione con il maggior numero di sofferenze, sia per numero che per valore. Raccoglie infatti il 15,1% del numero totale delle sofferenze, seguita dalla Campania, con l'11,4%, dal Lazio con il 10,6% e dalla Sicilia con il 10,5%.

Anche la riclassificazione per ammontare delle sofferenze vede al primo posto la Lombardia (20,7% del totale) e il Lazio al secondo (12,3%). L'Emilia-Romagna si conferma al terzo posto (9,3%), mentre la Toscana si porta in quarta posizione (8,7%) sostituendo il Veneto, ora in quinta posizione (7,7%).

Lombardia 15,1% Campania 11,4% Sicilia 10,6% Lazio 10,5% 7,1% Puglia 6,9% Toscana 6,4% Emilia-Romagna Piemonte 6,2% 5,6% Veneto Calabria 4,0% 2,9% Sardegna Marche 2,9% 2,8% Abruzzo Liguria 2,1% 1,9% Umbria Friuli-Venezia Giulia 1,3% 0,8% Basilicata Trentino-Alto Adige 0,5% Molise Valle d'Aosta 0,1% 0,0% 2,0% 4,0% 6,0% 8,0% 10,0% 12,0% 14,0% 16,0%

Fig. 1.24: Sofferenze per localizzazione della clientela - % sul numero totale di sofferenze

Fonte: Banca d'Italia, Banche e istituzioni finanziarie: condizioni e rischiosità del credito per settori e territori, dicembre 2019

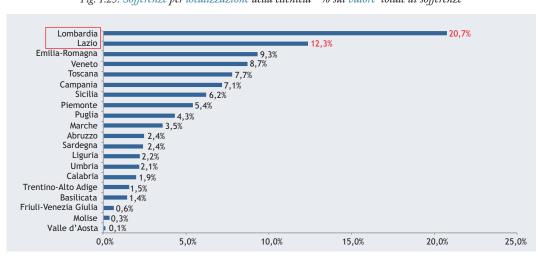


Fig. 1.25: Sofferenze per localizzazione della clientela - % sul valore totale di sofferenze

Fonte: Banca d'Italia, Banche e istituzioni finanziarie: condizioni e rischiosità del credito per settori e territori, dicembre 2019

#### 1.5 CLIMA DI FIDUCIA

#### 1.5.1 Imprese e Consumatori

L'indice composito di fiducia delle imprese del manifatturiero, delle costruzioni, dei servizi e del commercio è sceso nei primi mesi del 2019, per poi recuperare il livello 100 a fine anno. L'effetto Covid-19 si manifesta a partire da marzo 2020 e culmina in aprile, quando l'indice appare sostanzialmente dimezzato (53,3). A luglio 2020 l'indice aveva recuperato un po' di terreno (76,7), ma era comunque ben lontano dai dati di inizio anno, a segnalare la gravità della crisi percepita dalle imprese.

Con riferimento alle imprese, l'indice di fiducia diminuisce in gran parte dei settori: in maniera più consistente nei servizi di mercato, nel commercio al dettaglio e nelle costruzioni; in modo più contenuto nella manifattura. Le principali componenti di tale peggioramento sono ascrivibili alle minori attese sulla produzione e sulle vendite, all'aumento delle scorte di magazzino e ad un impatto negativo sull'occupazione.

Similmente, dal 2018 al 2019, la fiducia dei consumatori è scesa, pur mantenendosi su livelli comunque più positivi e stabili rispetto al caso delle imprese per tutto il 2019. Anche in questo contesto, la crisi sanitaria ha impattato a partire da marzo 2020 e condotto l'indice ad un minimo di 94,6 in aprile, per risalire ad un valore pari a 100 a luglio 2020.

Tutte le componenti del clima di fiducia dei consumatori sono in peggioramento, seppur con intensità diverse: il clima economico e quello corrente registrano le flessioni più consistenti mentre cali più moderati caratterizzano il clima personale e quello futuro.



Fig. 1.26: Andamento Clima di fiducia delle imprese e Clima di fiducia dei consumatori

Fonte: Clima di fiducia dei consumatori; indice composito del clima di fiducia delle imprese, Istat, luglio 2020, dati destagionalizzati

# Il Comparto della Tutela del Credito in Italia

Capitolo 2





# 2 QUADRO D'INSIEME: OPERATORI, RICAVI COMPLESSIVI E RICAVI DELLA SOLA ATTIVITÀ DI RECUPERO CREDITI

## 2.1 PREMESSA

Il presente capitolo intende offrire un'analisi sintetica delle principali dinamiche in corso nell'intero comparto della Tutela del Credito. A tal fine, come nelle edizioni precedenti del Rapporto, viene proposta la suddivisione tra:

- ricavi complessivi: il valore della produzione del conto economico, ossia la somma di tutte le "vendite" delle imprese analizzate. Comprende pertanto anche gli introiti per servizi accessori al recupero crediti;
- ricavi dall'attività di recupero crediti: i valori derivanti dalla attività *core* di recupero crediti e da gestione di propri crediti acquistati su mercato NPL.

Complessivamente, e avendo a riferimento i dati 2018, il settore appare in buono stato di salute, con un vivace aumento dei ricavi caratteristici, alimentati in particolare dall'attività di recupero sugli NPL in conto proprio. Si conferma la compresenza di numerosi operatori di piccole e medie dimensioni a fianco di alcune realtà più strutturate. La concentrazione nel comparto è in aumento.

#### 2.2 Imprese operanti nel settore della Tutela del Credito

Nel 2019 sono state rilevate presso la CCIAA 974 imprese attive nel comparto della Tutela del Credito (codice Ateco primario e secondario 82.91.1), 22 unità in più rispetto alle 952 rilevate nel 2018, con un aumento del 2,3%. Tale dato conferma la tendenza alla crescita degli operatori del comparto, già evidenziata in maniera molto netta nel 2018.

Il maggior numero di operatori si conferma essere in forma di Srl, pari a n. 752 (77% del totale), che nel 2019 sono aumentate di n. 37 unità. Seguono le 102 Sas, pari a circa il 10% del totale, diminuite di 19 unità.

Le Società per Azioni - che rappresentano circa l'8% del totale - si attestano a 75 unità, con un rilevante aumento di 14 unità rispetto al 2018. Le 28 Snc e le 17 imprese tra consorzi e cooperative completano il quadro.

∆ n. su AP SpA Srl Sas -19 -12 Snc Cons.zi, Coop., altro **Tot. Imprese** 

Tab. 2.1: Distribuzione delle imprese con Codice Ateco 82.91.1 per forma giuridica (n.)

Fonte: Camera di Commercio ed elaborazione dati Centro Studi Unirec $\Delta$  su AP: variazione su Anno Precedente

# 2.3 RICAVI COMPLESSIVI9

Dai bilanci 2018<sup>10</sup> delle imprese attive in Italia nel comparto della Tutela del Credito, risulta che i ricavi complessivi si attestano a 1.400 milioni di euro, mostrando una crescita imponente (+31,1% per il 2018) e quasi doppia rispetto al già soddisfacente +17,1% fatto registrare nel 2017 (cfr. fig. 2.1). Tale crescita è principalmente imputabile all'attività di aziende di grandi dimensioni, molto attive nella gestione di NPL in conto proprio, che nel 2018 hanno prodotto un fatturato aggiuntivo rispetto all'anno precedente pari a 333 milioni di euro. Tale effetto si ritrova anche nella suddivisione tra imprese associate e non associate.

Le aziende appartenenti a Unirec mostrano un andamento positivo con un incremento pari al 29,9% e ricavi complessivi per 1.107 milioni di euro. Di questi, 833 milioni sono riconducibili ad aziende già presenti nel 2017 (da cui un aumento del fatturato nel 2018 pari a circa il 7%), mentre 275 milioni si riferiscono a nuovi operatori associati.

I ricavi complessivi delle imprese non-Unirec aumentano in modo ancora più deciso (+35,8%), attestandosi a 292 milioni di euro.

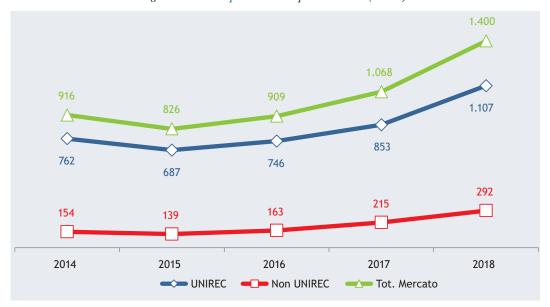


Fig. 2.1: Ricavi complessivi delle imprese del settore (€/mln)

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

Tab. 2.2: Ricavi complessivi delle imprese di tutela del credito (€/mln)

	2014	2015	2016	2017	2018	Peso %	∆ % su AP
UNIREC	762	687	746	853	1.107	79%	29,9%
Non UNIREC	154	139	163	215	292	21%	35,8%
Tot. Mercato	916	826	909	1.068	1.400		31,1%

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec $\Delta$ % su AP: variazione percentuale su Anno Precedente

<sup>&</sup>lt;sup>10</sup> Alla data di redazione del presente Rapporto, i bilanci del 2019 non sono ancora disponibili presso le CCIAA.



<sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Per la definizione si rinvia al paragrafo 2.1 Premessa.

I ricavi complessivi sono prodotti per il 52% da SpA e per poco meno (47%) da Srl, con un ruolo residuale coperto da altre forme societarie.

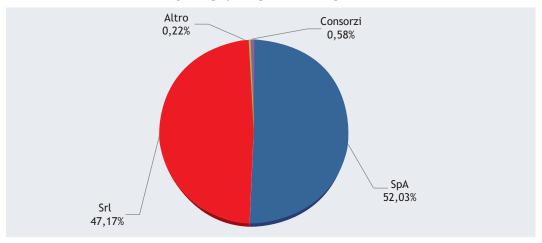


Fig. 2.2: Ricavi complessivi per forma giuridica delle imprese di Tutela del Credito

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

La curva di concentrazione del fatturato evidenzia una concentrazione del settore ancora più marcata rispetto allo scorso anno: le prime 10 aziende (su un totale qui analizzato di 200, pari dunque al 5% in termini numerici) realizzano il 44% del fatturato complessivo; le prime 50 aziende (ovvero il 24% in numero) realizzano l'85% del fatturato; le prime 100 aziende (il 50% in numero) producono il 96% dei ricavi totali.

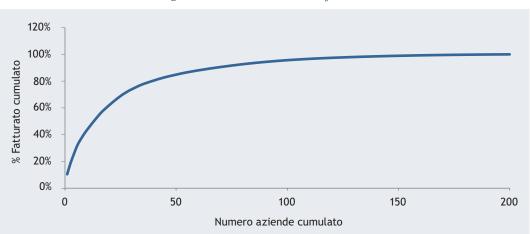


Fig. 2.3: Curva di concentrazione del fatturato

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

Più in dettaglio, come riporta la figura 2.4, il 73% circa del fatturato è prodotto da imprese con ricavi superiori a 10 milioni di euro, il 10% da imprese con fatturato tra i 5 ed i 10 milioni, il 14% da imprese tra 1 e 5 milioni di euro e il 3% da imprese con fatturato inferiore al milione di euro.



Fig. 2.4: Contributo ai ricavi complessivi del settore per classi di fatturato delle imprese

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

# 2.4 RICAVI PER LA SOLA ATTIVITÀ DI RECUPERO CREDITI

Nel 2018, i ricavi derivanti dalla sola attività di recupero crediti<sup>11</sup> delle imprese attive nel settore in Italia si attestano a 1.351 milioni di euro, con un incremento del 32% sul 2017.



Fig. 2.5: Ricavi 2018 per tipologia (€/mln)

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

<sup>&</sup>lt;sup>11</sup> I ricavi per informazioni commerciali, re-marketing, ecc. sono ricompresi in altri ricavi.



#### IL COMPARTO DELLA TUTELA DEL CREDITO IN ITALIA

Nel tempo il contributo dei ricavi da solo recupero crediti è tendenzialmente cresciuto, passando dall'81% del 2013 al 97% del 2018, sia per un aumento dei ricavi stessi, che per una riduzione nel volume degli altri ricavi.

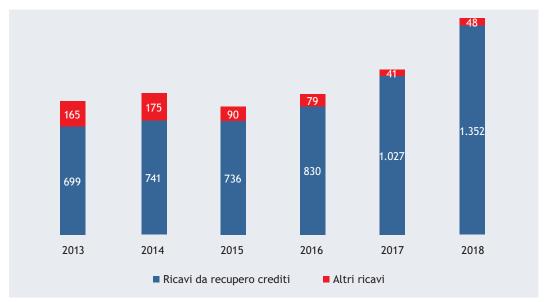


Fig. 2.6: Evoluzione temporale delle tipologie di ricavo delle imprese del settore (€/mln)

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

Nel 2018 i **ricavi per la sola attività da recupero crediti** delle imprese associate a Unirec sono aumentati di 251 milioni di euro, passando da 830 milioni di euro (dato 2017) a 1.081 milioni di euro, con un incremento di oltre il 30%. Anche nel caso delle imprese non associate i ricavi delle attività di solo recupero sono cresciuti, con un *trend* ulteriormente sostenuto (+37,6%).

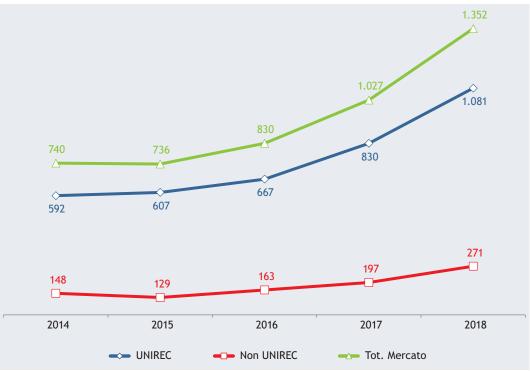
Tab. 2.3: Ricavi derivanti dalla sola attività di recupero crediti delle imprese del settore (€/mln)

	2014	2015	2016	2017	2018	Peso %	Δ % su AP
UNIREC	592	607	667	830	1.081	80%	30,2%
Non UNIREC	148	129	163	197	271	20%	37,6%
Tot. Mercato	740	736	830	1.027	1.352		31,6%

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec $\Delta$ % su AP: variazione percentuale su Anno Precedente

#### IL COMPARTO DELLA TUTELA DEL CREDITO IN ITALIA

Fig. 2.7: Ricavi dalla sola attività di recupero crediti delle imprese del settore (€/mln)



Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

# Mercato Unirec: trend e performance di recupero

Capitolo 3





## 3 Premessa

Le analisi presentate in questo capitolo si basano sulle informazioni raccolte dalle imprese associate a Unirec attraverso un consolidato questionario erogato dall'Associazione a conclusione dell'anno solare (in questa edizione i dati raccolti si riferiscono all'anno 2019).

L'esposizione segue il criterio di ripartizione introdotto già nella precedente edizione dell'Osservatorio, che distingue il mercato del recupero crediti in base al tipo di committente: recupero dei crediti in **Conto Terzi (C/III)** quando il mandato di recupero è stato affidato all'impresa di tutela del credito da un committente esterno proprietario del credito in oggetto; recupero in **Conto Proprio (C/Proprio)** quando la stessa impresa di tutela del credito è proprietaria del credito e l'attività di *collection* è quindi finalizzata al realizzo del proprio portafoglio. L'attività in Conto Terzi a sua volta si compone di recupero per conto dell'*Originator* del credito, ovvero in **C/III Originator**, (quando ad esempio il committente esterno è una società telefonica, una banca, ecc., che ha originato il credito), e di recupero in **C/III Cessionario** quando la collection è richiesta da un soggetto terzo che ha acquistato il credito dall'Originator (es. un fondo).

Per quanto riguarda il Conto Terzi, i dati di sintesi del 2019 mostrano una lieve variazione nel numero di pratiche sia affidate che recuperate, cui si contrappone un deciso aumento degli importi affidati (ma non di quelli recuperati). Tali evidenze risentono dell'ingresso in Associazione di alcuni *servicer* specializzati nella gestione degli NPL, che vantano rapporti in esclusiva con alcuni primari operatori bancari e i cui valori influenzano in particolare la sezione del C/III Originator. Nel prosieguo si proporranno alcuni approfondimenti per evidenziarne l'impatto, ove opportuno.

Quanto al C/Proprio, si confermano le caratteristiche già identificate lo scorso anno: volumi in crescita specialmente per i comparti bancario e finanziario, posizioni prevalentemente non garantite e con un *aging* superiore ai 3 anni.

# 3.1 Analisi complessiva del Conto Terzi: crediti affidati e crediti recuperati

#### 3.1.1 PRATICHE

Nel 2019, le imprese associate a Unirec hanno gestito circa 37,7 milioni di pratiche in C/III, con una leggera diminuzione (1 milione di pratiche in meno, -2,8%) rispetto al 2018. Viceversa, il numero totale di pratiche recuperate ha registrato un incremento (+3,7%), passando dai 12,4 milioni nel 2018 ai 12,8 milioni nel 2019.

Scorporando i dati relativi ai nuovi servicer associati, le pratiche affidate sono state pari a 37 milioni, con una variazione complessiva rispetto al 2018 pari a -4,3%; applicando lo stesso criterio, le pratiche recuperate sono 12,6 milioni (+2,3% rispetto al 2018).

Recuperate **Affidate** Anno ∆% su AP ∆% su AP n. n. 2015 38.130 -6,0% 15.605 -7,0% 2016 35.654 12.187 -22,0% -6,5% 2017 35.050 -1.7% 12.047 -1.2% 2018 38.730 10,5% 12.384 2,8% 2019 37.661 -2,8% 12.836 3,7%

Tab. 3.1: Crediti affidati e recuperati in C/III – numero di pratiche (n./000)

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec $\Delta$ % su AP: variazione percentuale su Anno Precedente



Fig. 3.1: Pratiche affidate e recuperate C/III (n./000)

Nella suddivisione per area di business, le pratiche affidate in C/III Originator rappresentano la parte preponderante (84% del totale), contro il 16% del C/III Cessionario.

Nella ripartizione delle pratiche recuperate è sempre più marcata la prevalenza del C/III Originator (96%) rispetto al C/III Cessionario (4%). Tale prevalenza, già evidente negli anni passati, è stata ulteriormente rafforzata dalla confluenza in tale voce delle pratiche di nuove Associate specializzate nella gestione di NPL.

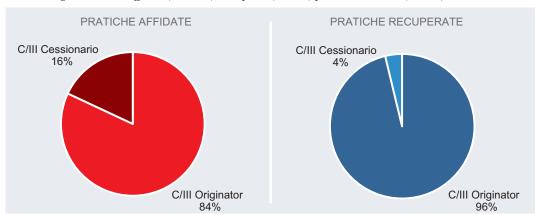


Fig. 3.2: Pratiche affidate (a sinistra) e recuperate (a destra) per area di business (numero) nel 2019

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Confrontando pratiche recuperate e affidate, è possibile ricavare un primo indicatore di *performance*, che complessivamente è pari al 34% (rispetto al 36% dello scorso anno), ma che in realtà assume connotati differenti nelle due aree di business: la performance del C/III Originator è del 39% (in aumento dal 36% dello scorso anno), quella del C/III Cessionario dell'8% (in diminuzione dal 12% del 2018). L'ingresso di nuovi Associati non ha inciso sensibilmente su tali parametri.

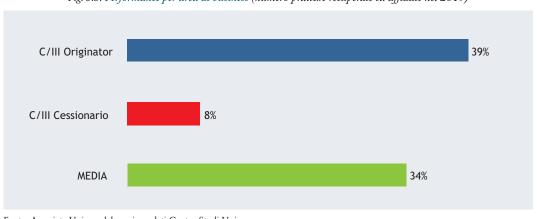


Fig. 3.3: Performance per area di business (numero pratiche recuperate su affidate nel 2019)

# **3.1.2 IMPORTI**

Nel 2019 i crediti affidati per il recupero alle imprese associate a Unirec sono aumentati, proseguendo un trend attivo ormai da oltre un decennio. L'incremento è stato ancor più deciso dello scorso anno e pari a 18,6 miliardi di euro (+22,6%), portando il valore complessivo dei crediti affidati a superare i 100 miliardi di euro. Come già ricordato sopra, contribuiscono a questa crescita i portafogli di NPL gestiti da servicer specializzati di recente ingresso nell'Associazione, in assenza dei quali gli importi affidati sarebbero stati 75.647 milioni di euro, in diminuzione dell'8% rispetto a quelli dello scorso anno.

Affidati Recuperati Anno € ∆% su AP € ∆% su AP 2015 58.975 5% 9.419 -2,6% 2016 69.377 18% 8.191 -13,0% 2017 71.451 3% 7.470 -8,8% 2018 82.341 15% 7.835 4,9% 2019 100.918 22,6% 8.833 12,7%

Tab. 3.2: Crediti affidati e recuperati in C/III – importi (€/mln)

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec  $\Delta$  % su AP: variazione percentuale su Anno Precedente



Fig. 3.4: Importi affidati e recuperati in C/III (€/mln) nel 2019

Anche il totale dei crediti recuperati cresce dai 7,8 miliardi di euro del 2018 agli 8,8 miliardi di euro del 2019, con un aumento di quasi il 13% rispetto all'anno precedente. In questo caso il contributo aggiuntivo dei nuovi servicer associati è decisamente più contenuto, pari a circa 42 milioni di euro (incidenza sul totale del +0,5%) e riflette la complessità di recupero degli NPL.

Diversamente dal 2018, anno in cui gli importi affidati si ripartivano in maniera quasi simile tra C/III Originator e C/III Cessionario, nel 2019 prevalgono gli importi affidati da Originator (63%), complice la classificazione, tra questi ultimi, dei portafogli gestiti dai servicer nuovi associati. Anche nel caso degli importi recuperati prevale il C/III Originator (88%) rispetto al C/III Cessionario (12%), come peraltro già accadeva in passato.

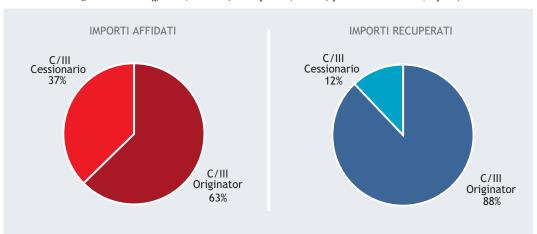


Fig. 3.5: Pratiche affidate (a sinistra) e recuperate (a destra) per area di business (importi)

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

La performance media calcolata da importi recuperati e affidati nell'anno 2019 è pari al 9% (rispetto al 10% dello scorso anno); tuttavia, scorporando i dati relativi ai nuovi servicer associati, la performance complessiva media appare invariata rispetto al 2018.

Come già osservato in passato, il dato di performance è piuttosto diverso tra tipologie di conto terzi, perché differente è il livello di freschezza delle pratiche affidate dagli Originator rispetto a quelle dei cessionari, i cui crediti spesso hanno già subito lavorazioni precedenti. Nel caso del C/III Originator per il 2019 si registra una performance del 12% (era 15% lo scorso anno); tale dato però sale al 16% se non si considerano i nuovi Associati (misurazione "a perimetro costante" rispetto alle aziende già associate nel 2018). Quanto al C/III Cessionario, la performance sugli importi si mantiene stabile rispetto al passato e pari al 3% (senza particolari effetti dovuti all'ingresso dei nuovi Associati).

In sintesi, nel 2019 la performance di recupero sui crediti in C/III è dunque migliorata in termini di numero pratiche, tornando ai livelli del 2016-2017, mentre la performance calcolata sugli importi si è ridotta, proseguendo una tendenza di lungo periodo (vedi fig. 3.7).

Complessivamente, nel quinquennio 2015-2019 la performance di recupero sul numero di pratiche è passata dal 41% al 34%, a fronte di una sostanziale stabilità nel numero di pratiche affidate. Nel medesimo arco temporale, la performance di recupero calcolata sugli importi è scesa dal 16% al 9%, a fronte di un aumento degli importi affidati pari a quasi 1'80% (da 56 a 100 miliardi di euro).



Fig. 3.6: Performance per area di business - importi recuperati su affidati nel 2019

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec A perimetro costante: escludendo i nuovi Associati

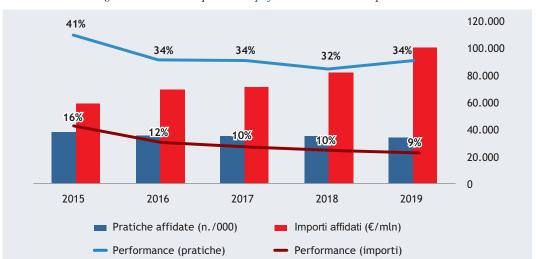


Fig. 3.7: Evoluzione temporale della performance media del recupero in C/III

# 3.1.3 TICKET MEDIO

Ad una prima osservazione, il *ticket* (o valore) medio dei crediti affidati per il recupero aumenta in maniera rilevante (+31,4%), raggiungendo nel 2019 l'importo di  $\in$  2.680, rispetto ai  $\in$  2.126 del 2018. Tuttavia, normalizzando il dato includendo solo le Associate già presenti nel 2018, il ticket medio complessivo scende a  $\in$  2.041 (da cui una variazione netta sul 2018 del -4%).

Tab. 3.3: Ticket medio affidato

	2015	2016	2017	2018		2019	
Ticket medio	€	€	€	€	€	Δ su	ı AP
	1.547	1.946	2.039	2.126	2.680	€641	31,4%
Ticket medio normalizzato					2.041	<i>-€85</i>	- 4,0%

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Δ su AP: variazione su Anno Precedente

Normalizzato: il dato include solo le Associate già presenti nel 2018

Come già osservato anche lo scorso anno, il valore medio affidato varia a seconda della tipologia di committente: è più elevato per il C/III Cessionario, dove prevalgono i crediti finanziari e bancari, e pari a €6.243, +10% dal 2018 (valore normalizzato: €5.676, +2% dal 2018). Nel C/III Originator il valore medio si attesta a €2.001, +49% dal 2018 (valore normalizzato: €1.343, invariato rispetto al 2018), data la maggiore presenza in tale categoria di crediti originati da Utility.

2.001
2.001
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041
2.041

Fig. 3.8: Valore medio affidato per tipo di committente

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec A perimetro costante: escludendo i nuovi Associati

## 3.1.4 DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA

Come lo scorso anno, la maggior parte dei crediti affidati in termini di numero di pratiche (48%) si concentra in quattro regioni: Lombardia (14%), Campania (12%), Lazio (12%) e Sicilia (10%). Nelle stesse regioni il numero di pratiche affidate è diminuito (con entità variabile tra il -2% ed il -4%), trainando il dato complessivo del Paese. Tra le regioni che viceversa hanno registrato un aumento delle pratiche compaiono il Piemonte (+4%), la Sardegna (+9%), l'Abruzzo (+28%) e la Liguria (+4%). Sono invece diminuite le pratiche riguardanti crediti esteri affidate al recupero professionale (-32%).

Quanto alle **pratiche** recuperate, la performance media di tutte le regioni migliora rispetto all'anno precedente. In particolare, la Lombardia sale di 1 pp al 33%, così come la Campania (dal 30% al 31%) e la Sicilia (dal 31% al 32%). I miglioramenti più consistenti si registrano in Valle d'Aosta (+7%), in Emilia Romagna, Basilicata e Molise (+4%), in Puglia, Umbria e Calabria (+3%), oltre che nel settore estero (+10%).

In termini di importi affidati le prime quattro regioni cumulano il 47% degli importi e includono la Lombardia, che mantiene un peso del 14% e il primo posto, seguita dal Lazio (12%), dalla Campania (11%) e quindi dal Veneto (9%) che scalza la Sicilia (8%).

Tab. 3.4: Pratiche affidate e recuperate in C/III suddivise per regione (n./000), ordinate per nr. pratiche 2019

		Pratiche	affidate		Prat	tiche recu	perate
REGIONE	2017	2018	20	19	2017	2018	2019
	n.	n.	n.	Var %	n.	n.	n.
LOMBARDIA	4.574	5.414	5.322	-2%	1.628	1.721	1.771
CAMPANIA	4.437	4.758	4.572	-4%	1.397	1.415	1.423
LAZIO	4.000	4.411	4.317	-2%	1.504	1.568	1.559
SICILIA	3.707	3.862	3.725	-4%	1.192	1.191	1.205
PIEMONTE	1.948	2.280	2.372	4%	687	734	788
PUGLIA	2.331	2.404	2.356	-2%	799	813	856
EMILIA	1.924	2.361	2.259	-4%	620	682	734
VENETO	1.651	2.002	1.969	-2%	597	657	664
TOSCANA	1.913	2.043	1.968	-4%	722	717	730
ESTERO	1.721	2.125	1.445	-32%	547	472	461
CALABRIA	1.421	1.496	1.420	-5%	468	473	486
SARDEGNA	1.004	1.000	1.091	9%	352	356	386
ABRUZZO	1.191	828	1.058	28%	396	286	374
LIGURIA	867	899	936	4%	285	287	320
MARCHE	631	695	693	0%	211	243	254
FRIULI	438	524	586	12%	168	196	224
UMBRIA	483	524	520	-1%	174	179	194
TRENTINO	234	370	403	9%	86	112	129
BASILICATA	282	286	319	11%	101	106	131
MOLISE	205	188	214	14%	78	76	95
V. D'AOSTA	87	74	105	43%	34	31	52
Totale	35.050	38.544	37.649		12.047	12.315	12.837

D C
Performance
2019
33%
31%
36%
32%
33%
36%
32%
34%
37%
32%
34%
35%
35%
34%
37%
38%
37%
32%
41%
44%
49%

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Dati con tolleranza del +/- 2% sui valori totali

In termini di **importi**, nel 2019 i maggiori tassi di crescita si sono registrati in Veneto (+45%), Piemonte (+44%) e Campania (+42%), regioni nelle quali, peraltro, si concentra la maggior parte dei crediti gestiti dai nuovi Associati.

Le performance riferite agli importi recuperati vedono Lombardia, Lazio e Campania scendere rispettivamente al 10% la prima, al 9% le seguenti, rispetto al 12% registrato da tutte e tre le regioni nel 2018. Anche in questo caso, influisce la presenza dei nuovi Associati, in assenza dei quali la performance di recupero sugli importi rimane in linea con quella dello scorso anno, come mostra in tabella 3.5 la colonna relativa alla performance normalizzata a parità di perimetro.

Per il secondo anno consecutivo, il primato delle regioni virtuose tocca al Molise (20%), seguito dalla Valle d'Aosta con il 19%. La performance peggiore si è registrata in Veneto e nelle Marche, dove si registra un tasso di recupero medio sugli importi pari al 7% (valore normalizzato: 8%).

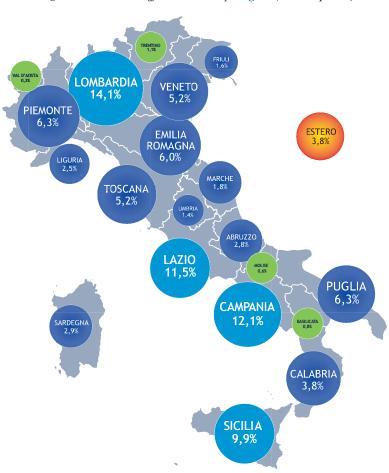


Fig. 3.9: Pratiche 2019 affidate suddivise per regione (n./000 e peso %)

#### MERCATO UNIREC: TREND E PERFORMANCE DI RECUPERO

Tab. 3.5: Importi affidati e recuperati in C/III suddivisi per regione (€/mln), 2019

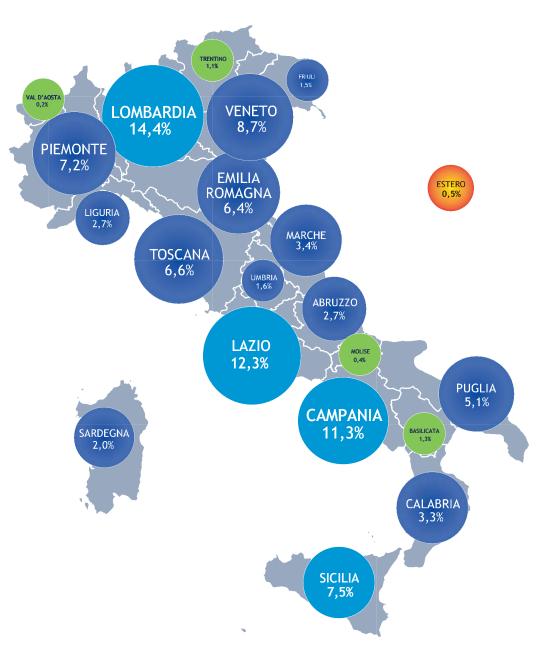
		Importi	affidati		Im	porti rec	uperati	Perfo	rmance
REGIONE	2017	2018	20	19	2017	2018	2019	20	019
	€	€	€	Var %	€	€	€	Tutti gli Associati	Normalizzata
LOMBARDIA	9.544	11.613	14.545	25%	1.328	1.347	1.422	10%	12%
LAZIO	8.712	9.653	12.383	28%	929	1.124	1.149	9%	12%
CAMPANIA	8.412	8.067	11.447	42%	767	796	974	9%	11%
VENETO	3.768	6.055	8.754	45%	368	447	574	7%	8%
SICILIA	7.830	7.337	7.546	3%	707	654	653	9%	9%
PIEMONTE	3.498	5.046	7.283	44%	396	449	591	8%	9%
TOSCANA	4.221	5.463	6.652	22%	401	431	526	8%	10%
EMILIA	4.373	5.409	6.472	20%	412	434	534	8%	10%
PUGLIA	4.524	4.603	5.113	11%	416	434	472	9%	10%
MARCHE	2.290	2.691	3.415	27%	132	168	231	7%	8%
CALABRIA	3.450	3.065	3.292	7%	330	257	263	8%	9%
LIGURIA	1.454	2.042	2.689	32%	195	164	211	8%	9%
ABRUZZO	3.186	2.416	2.685	11%	283	176	230	9%	10%
SARDEGNA	1.938	2.212	2.027	-8%	231	239	256	13%	13%
UMBRIA	993	1.571	1.601	2%	104	113	132	8%	9%
FRIULI	787	1.078	1.475	37%	112	136	163	11%	12%
BASILICATA	765	751	1.277	70%	75	78	137	11%	13%
TRENTINO	470	1.086	1.132	4%	78	77	93	8%	8%
ESTERO	608	1.135	524	-54%	100	61	104	20%	20%
MOLISE	449	368	363	-1%	65	57	73	20%	22%
V. D'AOSTA	179	196	227	16%	41	23	43	19%	19%
Totale	71.451	81.856	100.902		7.470	7.665	8.828		

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Dati con tolleranza del +/- 2% sui valori totali

Normalizzato: il dato include solo le Associate già presenti nel 2018

Fig. 3.10: Importi 2019 affidati suddivisi per regione (€/mln e peso %)



# 3.2 Analisi di dettaglio - Lavorazione conto terzi Originator

# 3.2.1 Incidenza per classificazione delle Committenti

Proseguendo l'impostazione introdotta nella precedente edizione del Rapporto, la lavorazione in conto terzi viene analizzata separatamente a seconda che il committente sia l'originator oppure il cessionario del credito. Ciò in quanto, nei due casi, le modalità e i tempi di lavorazione differiscono spesso in modo sostanziale e possono portare anche a performance molto diverse.

Qui, nel seguito, si analizzano dapprima i crediti dati in lavorazione da committenti originator, ovvero imprese per le quali il credito è originato dalla propria attività caratteristica.

Nel 2019 la lavorazione dei crediti in C/III Originator ha coinvolto 31,6 milioni di pratiche, per un controvalore complessivo affidato di 63,3 miliardi di euro.

La figura 3.11 riporta la scomposizione dei crediti lavorati in C/III Originator per il 2019 in funzione del settore di origine del credito (ovvero, in questa categoria, del committente). In termini di numero di pratiche affidate, i settori più rilevanti sono quello delle Utility, il Finanziario e il Bancario (complessivamente i tre settori rappresentano l'86% delle pratiche affidate). Tale ripartizione appare anche stabile nel tempo, in quanto ricalca molto fedelmente quella dello scorso anno. Quanto agli importi affidati, i tre settori sommati insieme rappresentano l'89%, con una prevalenza del settore Bancario (che pesa il 53%, complice l'ingresso di nuovi Associati specializzati nella gestione degli NPL), seguito dal Finanziario (23%) e dalle Utility (che pesano per il 13% degli importi).

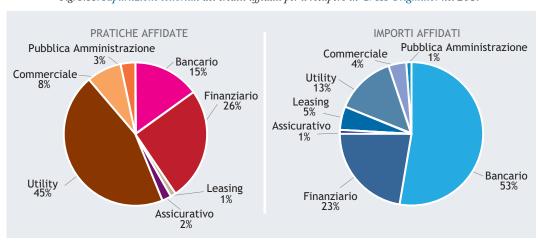


Fig. 3.11: Ripartizione settoriale dei crediti affidati per il recupero in C/III Originator nel 2019

#### MERCATO UNIREC: TREND E PERFORMANCE DI RECUPERO

Tab. 3.6: Crediti affidati e recuperati in C/III Originator nel 2019 per settore delle committenti

		Affi	dato			Recuj	perato			Perfor	mance
SETTORE	Prat	iche	Imp	orti	Prat	iche	Imp	orti	Ticket		
COMMITTENTI	n./000	in %	(€/mln)	in %	n./000	in %	(€/mln)	in %	medio (€)	Pratiche	Importi
BANCARIO	4.719	15%	33.425	53%	2.300	19%	2.251	29%	7.082	49%	7%
BANCARIO norm.									2.674	50%	11%
FINANZIARIO	8.110	26%	14.741	23%	3.955	32%	1.887	24%	1.818	49%	13%
LEASING	380	1%	3.170	5%	210	2%	226	3%	8.345	55%	7%
LEASING norm.									1.525	56%	37%
ASSICURATIVO	640	2%	236	0,4%	155	1%	79	1%	369	24%	33%
UTILITY	14.270	45%	8.435	13%	4.527	37%	1.804	23%	591	32%	21%
COMMERCIALE	2.485	8%	2.476	4%	850	7%	1.033	13%	996	34%	42%
P.A.	1.031	3%	813	1%	362	3%	498	6%	788	35%	61%
P.A. normalizzato									272	35%	21%
TOTALE	31.635		63.296	·	12.358		7.777		2.001	39%	12%
TOTALE normalizzato									1.252	39%	18%

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec Normalizzato: il dato include solo le Associate già presenti nel 2018

Quanto ai crediti recuperati, i tre settori sopra citati rappresentano l'88% delle pratiche (Utility 37%, Finanziario 32% e Bancario 19%, anche in questo caso in linea con lo scorso anno) e il 76% degli importi (Bancario 29%, Finanziario 24%, Utility 23%). Le performance complessive di recupero sono pari al 39% (sul numero di pratiche), in aumento rispetto al 37% dell'anno precedente, e del 12% (sugli importi), in diminuzione rispetto al precedente 19%. Tale effetto è nuovamente riconducibile all'inclusione di nuove Associate e dei relativi portafogli di NPL, che hanno ingrossato i valori affidati ma non ancora quelli recuperati. Se si escludono tali operatori dall'analisi, i valori di performance normalizzati restituiscono una performance sugli importi pari al 18%, di un solo punto percentuale inferiore a quella del 2018 (si vedano i dati riportati in tabella 3.6). In dettaglio si analizzano i principali trend 2019 per ciascun settore.

#### BANCARIO

- Le pratiche affidate sono pari a 4,7 milioni (+19% rispetto all'anno precedente) e rappresentano il 15% del totale.
- Gli importi affidati si attestano a 33,4 miliardi di euro (+298% rispetto all'anno precedente). Tale incremento ne porta il peso sul totale al 53% (rispetto al precedente 28%).
- Il valore medio del credito bancario affidato risulta pari a € 7.082 (più che triplicato rispetto all'anno precedente). Se normalizzato, ossia depurato dei dati relativi ai nuovi servicer di NPL, il dato scende a € 2.674 (+26% rispetto al 2018).
- La performance di recupero è del 49% (stabile) sul numero di pratiche e del 7% sul valore (in diminuzione dal 16%; se normalizzato tale valore si attesta all'11%).

#### FINANZIARIO

- Le pratiche affidate risultano essere 8,1 milioni (+14%). Il loro peso sul totale è pari al 26%.
- In valore, gli importi affidati sono risultati pari a 14,7 miliardi di euro (+39% rispetto allo scorso anno), ovvero al 23% del totale.
- Il valore medio di riferimento si attesta sui € 1.818 (+22%).
- La performance di recupero è del 49% sul numero di pratiche e del 13% sul valore (in diminuzione dal 17%).

#### LEASING

- Le pratiche affidate sono pari a 0,4 milioni e pesano per l'1% del totale del numero di pratiche gestite.
- Gli importi affidati si attestano a 3,2 miliardi di euro (+540%), ovvero al 5% del totale.
- Il valore medio appare quasi quintuplicato rispetto allo scorso anno e raggiunge €8.345, ma si attesta a €1.525 se normalizzato).
- La performance di recupero è del 55% sul numero di pratiche, ma scende al 7% sul valore (dal 37% precedente, che viceversa si conferma stabile anche per il 2019 quando i dati vengono normalizzati).

#### UTILITY

- Le pratiche affidate risultano oltre 14 milioni. Il loro peso sul totale è il 45%.
- Gli importi affidati sono pari a oltre 8 miliardi di euro, pari al 13% del totale.
- Il valore medio si attesta a €591 (+8% rispetto allo scorso anno).
- La performance di recupero è del 32% sul numero di pratiche e del 21% sul valore, entrambe in miglioramento rispetto al passato.

#### COMMERCIALE

- Le pratiche affidate sono 2,5 milioni (in aumento del 79%) e pari all'8% del totale.
- Gli importi affidati sono 2,5 miliardi di euro, ovvero il 4% sul totale.
- Il ticket medio è di €996 (in diminuzione dai €1.375 dello scorso anno).
- Il recupero è avvenuto mediamente sul 34% delle pratiche e il 42% del valore (entrambi i parametri sono in netto miglioramento rispetto al passato).

#### ASSICURATIVO

- Le pratiche affidate sono 0,6 milioni, pari al 2%.
- Gli importi affidati sono 0,2 miliardi di euro, ovvero lo 0,4% sul totale.
- Il ticket medio è di €369 (la metà rispetto allo scorso anno).
- Il recupero è avvenuto mediamente sul 24% delle pratiche e il 33% del valore.

#### PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

- Le pratiche affidate sono circa 1 milione (dimezzate rispetto allo scorso anno), pari al 3%
- Gli importi affidati equivalgono a 0,8 miliardi di euro, ovvero l'1% sul totale.
- Il ticket medio è di €788 (€272 se normalizzato).
- Il recupero è avvenuto mediamente sul 35% delle pratiche e il 61% del valore (21% se normalizzato), entrambi i dati in miglioramento rispetto al passato.

# 3.2.2 Settore Utility/TLC: FOCUS CLIENTELA

Il settore "Utility/TLC" viene analizzato a seconda della tipologia di clientela, ossia dei **Clienti Attivi** (utenze ancora allacciate) e dei **Clienti Cessati** (utenze disconnesse).

Nel 2019 i **Clienti Attivi** costituiscono il 42% in valore del credito affidato e vedono una riduzione sia in termini di importi (-3 pp) che in relazione al numero di pratiche (-6 pp). Il ticket medio continua ad aumentare rispetto agli anni precedenti, passando da € 542 nel 2018 a € 589 nel 2019 (+9%). La performance vede un miglioramento sia in termini di pratiche, passando dal 37% al 45% sia in termini di importi, incrementati dal 31% al 40%.

Per quanto attiene ai **Clienti Cessati**, nel 2019 il peso, in termini di pratiche, è in aumento (+6 pp) così come il contributo in termini di importi che passa dal 55% del 2018 al 58% del 2019 (+3 pp). Il ticket medio si attesta a €705, in leggera diminuzione rispetto al valore 2018 (pari a €722). Tale evidenza conferma la tendenza degli operatori del settore Utility e TLC a interrompere velocemente la fornitura dei propri servizi in caso di morosità della clientela. Anche per gli utenti cessati le performance di recupero migliorano rispetto all'anno precedente, sia in termini di pratiche (21% vs 19%) che in valore (16% vs 14%).

Tab. 3.7: Confronto crediti affidati per tipologia di clientela

	Credi	Crediti affidati 2017			ti affidati	2018	Crediti affidati 2019		
Utility e TLC tipo di clientela	Pratiche (Peso %)	1	Ticket medio (€)	Pratiche (Peso %)	Importi ( Peso%)	Ticket medio (€)	Pratiche (Peso %)	Importi ( Peso%)	Ticket medio (€)
ATTIVA	55%	31%	498	52%	45%	542	46%	42%	589
CESSATA	45%	69%	1.317	48%	55%	722	54%	58%	705

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Tab. 3.8: Confronto performance per tipologia di clientela

	Performano	ce (%) 2017	Performanc	e (%) 2018	Performance (%) 2019		
Utility e TLC tipo di clientela	Pratiche (n.)	Importi (€)	Pratiche (n.)	Importi (€)	Pratiche (n.)	Importi (€)	
ATTIVA	43%	23%	37%	31%	45%	40%	
CESSATA	16%	6,4%	19%	14%	21%	16%	

# 3.2.3 Settori Bancario e Finanziario: focus Pre e Post-DBT

L'analisi dei settori Bancario e Finanziario può essere utilmente suddivisa tra:

- **pre-DBT**, posizioni che, benché in ritardo con il rimborso delle rate, conservano ancora il "beneficio del termine", quindi possono ancora rimborsare il prestito a rate;
- **post-DBT**, posizioni per le quali è contrattualmente decaduto il "beneficio del termine", quindi i contraenti sono tenuti a rimborsare l'intero ammontare del prestito in un'unica soluzione.

L'analisi sui dati 2019 evidenzia in proposito che:

**Pre-DBT**: tali crediti rappresentano il 79% del numero pratiche nel caso bancario e il 75% nel caso finanziario, 2 pp in meno rispetto al peso assunto nel 2018 per entrambi i casi. In termini di valore, i crediti pre-DBT presentano importi affidati in crescita rispetto allo scorso anno e si attestano al 15% nel caso bancario, al 29% in quello finanziario. Si conferma, quindi, la tendenza degli intermediari finanziari ad affidare al recupero professionale anche i crediti insoluti relativamente più freschi, pur se la loro rilevanza relativa si riduce, a fronte dell'imponente attività di recupero avviata sugli NPL di più lunga data.

Il ticket medio del 2019 si posiziona a  $\in$  1.356 nel caso bancario e a  $\in$  721 nel caso finanziario, rispetto ai dati di  $\in$  1.244 e  $\in$  814 del 2018.

La performance di recupero (vedi tab. 3.12) calcolata sul numero di pratiche si attesta al 58% per i crediti bancari e al 60% per quelli finanziari (in miglioramento rispetto al 2018 per entrambi i casi); quella calcolata sugli importi è pari al 24% per i crediti bancari (in riduzione dal 30% del 2018), mentre aumenta di 1 pp per i crediti finanziari (dal 30% del 2018 al 31%).

**Post-DBT**: in termini di pratiche rappresenta la parte minoritaria degli affidamenti (21% per le banche e 25% per le società finanziarie), ma in termini di importo si conferma maggioritaria (85% per i crediti bancari e 71% per i finanziari), dato l'elevato incremento dei valori in entrambi i casi (+33 pp per le banche, +13 pp per le finanziarie).

Il valore medio delle pratiche affidate cresce notevolmente nel caso dei crediti bancari e raggiunge  $\leq$  28.242, rispetto ai  $\leq$  5.945 dello scorso anno. Tuttavia, il dato normalizzato con l'esclusione dei nuovi Associati si attesta a un più contenuto  $\leq$  8.190. Nel caso delle finanziarie passa a  $\leq$  5.185 (a fronte di  $\leq$  3.720 del 2018).

Le performance (vedi tab. 3.12) sono in flessione per quanto riguarda il numero di pratiche: si attestano al 15% per i crediti bancari, rispetto al 20% del 2018, e al 17% per quelli finanziari, rispetto al 24% del 2018. Il dato cumulativo per il 2018 era del 20%. Quelle calcolate sugli importi restano stabili al 4% per i crediti bancari e scendono al 5% (dal 7%) per quelli finanziari.

#### MERCATO UNIREC: TREND E PERFORMANCE DI RECUPERO

Tab. 3.9: Crediti bancari affidati in C/III Originator per classe di scaduto

		Affi	dato			Recuj	perato		Ticket	Ticket
SETTORE		iche	Imp	Importi		Pratiche		orti	medio	medio
BANCARIO	n./000	in %	(€/mln)	in %	n./000	in %	(€/mln)	in %	(€)	normalizzato (€)
Pre-DBT	3.707	79%	5.027	15%	2.148	94%	1.216	54%	1.356	1.358
Post-DBT	1.005	21%	28.372	85%	147	6%	1.033	46%	28.242	8.190
Totale	4.712		33.399		2.295		2.249		7.089	2.673

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec Normalizzato: il dato include solo le Associate già presenti nel 2018

Tab. 3.10: Crediti finanziari affidati in C/III Originator per classe di scaduto

		Affi	dato			Recu	perato			
SETTORE	Prat	iche	Imp	Importi		Pratiche		Importi		
FINANZIARIO	n./000	in %	(€/mln)	(€/mln) in %		in %	(€/mln)	in %	medio (€)	
Pre-DBT	6.059	75%	4.368	29%	3.610	91%	1.362	72%	721	
Post-DBT	2.039	25%	10.573	71%	342	9%	522	28%	5.185	
Totale	8.098		14.941		3.952		1.884		1.845	

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

In sintesi, confrontando i dati 2019 con quelli del biennio precedente, è possibile evidenziare un consolidamento delle tendenze emerse sul numero di pratiche affidate nei due segmenti pre e post decadenza del beneficio del termine; si osserva un deciso aumento degli importi affidati post-DBT, soprattutto nel caso dei crediti bancari, da cui deriva anche un incremento rilevante del ticket medio osservato per tali operazioni.

Tab. 3.11: Confronto crediti affidati per classe di scaduto

BANCARIO	Credi	iti affidati	2017	Credi	ti affidati	2018	Credit	ti affidati i	2019
FINAZIARIO PER CLASSE DI SCADUTO	Pratiche (Peso %)	Importi (Peso %)	Ticket medio (€)	Pratiche (Peso %)	Importi (Peso %)	Ticket medio (€)	Pratiche (Peso %)	Importi (Peso %)	Ticket medio (€)
PRE-DBT	67%	20%	1.091						
Bancario				81%	48%	1.244	79%	15%	1.356
Finanziario				77%	42%	814	75%	29%	721
POST-DBT	20%	50%	8.909		•				
Bancario				19%	52%	5.945	21%	85%	28.242
Finanziario				23%	58%	3.720	25%	71%	5.185
POST-CESSIONE	13%	30%	8.046						

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec Celle vuote: doyute a cambiamenti nelle modalità di rilevazione dei dati

#### MERCATO UNIREC: TREND E PERFORMANCE DI RECUPERO

Quanto alle performance, anche quest'anno il confronto storico evidenzia una sostanziale stabilità della percentuale di recupero sulle pratiche pre-DBT, mentre cala decisamente la performance sugli importi per i crediti bancari. Post-DBT le performance appaiono in riduzione per entrambe le categorie, bancario e finanziario, soprattutto in termini di numero di pratiche.

Tab. 3.12: Confronto performance

BANCARIO	Performa	nce 2017	Performa	nce 2018	Performance 2019		
FINANZIARIO PER CLASSE DI SCADUTO	Pratiche	Importi	Pratiche	Importi	Pratiche	Importi	
PRE-DBT	73%	29%					
Bancario			56%	30%	58%	24%	
Finanziario			59%	30%	60%	31%	
POST-DBT	20%	5,2%					
Bancario			20%	4%	15%	4%	
Finanziario			24%	7%	17%	5%	

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec Celle vuote: dovute a cambiamenti nelle modalità di rilevazione dei dati

# 3.3 Analisi di dettaglio - Lavorazione conto terzi Cessionario

# 3.3.1 Incidenza per classificazione delle Committenti

Le lavorazioni in C/III Cessionario riguardano tutti quei crediti che sono stati ceduti dall'Originator iniziale ad un terzo soggetto (il Cessionario appunto), il quale a sua volta dà mandato di recupero ad una società di tutela del credito. Per tale motivo i tempi di recupero sono solitamente più lunghi e le performance meno brillanti, dato il maggiore intervallo che intercorre tra l'insolvenza e l'avvio dell'azione di recupero. Il credito in questione potrebbe, inoltre, essere già stato oggetto di precedenti incarichi di recupero, affidati dall'Originator prima della cessione.

Nel 2019 la lavorazione dei crediti in C/III Cessionario ha dato origine a circa 6 milioni di pratiche (in diminuzione rispetto ai 6,7 milioni del 2018 ed equivalente a quasi un quinto del C/III Originator), per un controvalore complessivo affidato di 37,6 miliardi di euro (anche qui in leggera diminuzione rispetto ai 38,3 miliardi del 2018 ed equivalente a poco più della metà degli importi affidati nel C/III Originator). Il ticket medio lavorato nel C/III Cessionario (€ 6.243) è pari a circa 3 volte quello del C/III Originator (€ 2.001).

La figura 3.12 riporta la scomposizione dei crediti C/III Cessionario per il 2019 in funzione del settore in cui si è originato il credito. La maggior parte delle pratiche proviene dai settori Finanziario (43%), Utility/TLC (35%) e Bancario (21%), che, cumulati, equivalgono al 99% del totale. Gli stessi tre settori rappresentano anche il 96% degli importi affidati, con una netta prevalenza del Finanziario (50%), seguito dal Bancario (40%) e dalle Utility/TLC (6%). La tendenza alla concentrazione delle lavorazioni nei tre settori menzionati era già presente negli anni precedenti e mostra un ulteriore rafforzamento nel 2019.

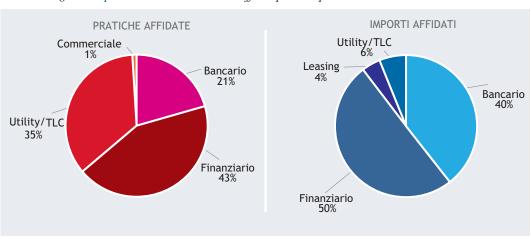


Fig. 3.12: Ripartizione settoriale dei crediti affidati per il recupero in C/III Cessionario nel 2019

#### MERCATO UNIREC: TREND E PERFORMANCE DI RECUPERO

Tab. 3.13: Crediti affidati e recuperati in C/III Cessionario nel 2019 per settore del credito

		Affi	dato			Recuperato				Performance	
CETTORE DEL	Pratiche		Imp	Importi		Pratiche		Importi			
SETTORE DEL CREDITO	n./000	in %	(€/mln)	in %	n./000	in %	(€/mln)	in %	medio (€)	Pratiche	Importi
Bancario	1.235	21%	14.866	40%	128	27%	342	32%	12.035	10%	2%
Finanziario	2.582	43%	18.791	50%	226	47%	559	53%	7.277	9%	3%
Leasing	18	0,3%	1.534	4%	3	1%	67	6%	83.778	15%	4%
Utility/TLC	2.129	35%	2.338	6%	97	20%	77	7%	1.098	5%	3%
Commerciale	37	1%	71	0,2%	13	3%	10	1%	1.911	34%	15%
Totale	6.002		37.621		479		1.057		6.269	8%	3%

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

In termini di crediti recuperati, i tre settori rappresentano il 94% delle pratiche ed il 92% degli importi, con una conferma della prevalenza del settore Finanziario in termini di valore (53% dei recuperi). Le performance di recupero complessive sono pari all'8% sul numero di pratiche (in diminuzione dal 12% dello scorso anno) e al 3% sui valori (come lo scorso anno).

#### BANCARIO

- Le pratiche affidate sono pari a quasi 1,2 milioni e rappresentano il 20% del totale.
- Gli importi affidati si attestano a 14,9 miliardi di euro. Il loro peso sul totale è pari al 40%.
- Il valore medio del credito bancario affidato risulta pari a € 12.035.
- La performance di recupero è del 10% sul numero di pratiche e del 2% sul valore.

#### FINANZIARIO

- Le pratiche affidate risultano essere circa 2,6 milioni. Il loro peso sul totale è pari al 43%.
- In valore, gli importi affidati sono risultati pari a 18,8 miliardi di euro, ovvero al 50% del totale.
- Il valore medio di riferimento si attesta sui €7.277.
- La performance di recupero è del 9% sul numero di pratiche e del 3% sul valore.

#### LEASING

- Le pratiche affidate sono pari a 18 mila e pesano per lo 0,3% del totale del numero di pratiche gestite.
- Gli importi affidati si attestano a € 1,5 miliardi, ovvero al 4% del totale.
- Il valore medio risulta il più alto tra le varie categorie ed è pari a €83.778.
- La performance di recupero è del 15% sul numero di pratiche e del 4% sul valore.

#### MERCATO UNIREC: TREND E PERFORMANCE DI RECUPERO

#### UTILITY/TLC

- Le pratiche affidate risultano poco più di 2 milioni. Il loro peso sul totale è il 35%.
- Gli importi affidati sono oltre 2 miliardi di euro, pari al 6% del totale.
- Il valore medio si attesta a € 1.098.
- La performance di recupero è del 5% sul numero di pratiche e del 3% sul valore.

#### COMMERCIALE

- Le pratiche affidate sono 37 mila, pari all'1%.
- Gli importi affidati sono 71 milioni di euro, ovvero lo 0,2% sul totale.
- Il ticket medio è di €1.911.
- Il recupero è avvenuto mediamente sul 34% delle pratiche e il 15% del valore.

# 3.3.2 AGING MEDIO DEI PRESTITI

Per i crediti lavorati in C/III Cessionario può essere interessante un'analisi dell'aging<sup>12</sup> per verificare come il trascorrere del tempo, rispetto al momento dell'insolvenza, possa influenzare l'efficacia del recupero.

Nel caso dei crediti bancari le pratiche con un aging inferiore ad 1 anno presentano le performance di recupero migliori, pari al 19% sulle pratiche e al 7% sugli importi (entrambi però in diminuzione rispetto allo scorso anno).

I crediti con aging tra 1 e 3 anni presentano tassi di recupero decisamente più bassi (11% sulle pratiche, 2% per importo).

I crediti con aging superiore ai 3 anni hanno tassi di recupero leggermente migliori (13% per pratica, 3% per importo).

Il ticket medio complessivo (€ 9.357) è in aumento rispetto al 2018 e mostra una variabilità molto meno accentuata per classi di aging rispetto al passato.

CREDITI	Affidato				Recuperato				Ticket	Perfor	mance
BANCARI	n./000	0/0	€/mln	0/0	n./000	0/0	€/mln	0/0	medio	Pratiche	Importi
< 1 anno	54	7%	521	7%	10	10%	39	17%	9.664	19%	7%
Da 1 a 3 anni	132	17%	1.168	16%	15	15%	28	12%	8.829	11%	2%
> 3 anni	598	76%	5.647	77%	77	75%	164	71%	9.446	13%	3%
Totale	784		7.335		102		232	·	9.357	13%	3%

Tab. 3.14: Crediti in C/III Cessionario per aging

CREDITI	Affidato				Recuperato				Ticket	Perfor	mance
FINANZIARI	n./000	./000			n./000	0/0	€/mln	0/0	medio	Pratiche	Importi
< 1 anno	26	4%	137	3%	15	21%	3	3%	5.314	60%	2%
Da 1 a 3 anni	211	32%	1.731	35%	25	35%	31	26%	8.214	12%	2%
> 3 anni	430	65%	3.097	62%	32	44%	83	71%	7.199	8%	3%
Totale	667		4.965		73		117		7.447	11%	2%

CREDITI UTILITY,	Affidato				Recuperato				Ticket	Perfor	mance
Altri	n./000	0/0	€/mln	0/0	n./000	0/0	€/mln	0/0	medio	Pratiche	Importi
< 1 anno	33	4%	22	1%	14	16%	1	2%	673	42%	5%
Da 1 a 3 anni	170	22%	141	8%	16	19%	5	7%	831	10%	3%
> 3 anni	561	73%	1.596	91%	57	65%	67	92%	2.846	10%	4%
Totale	763		1.759		87	•	73	•	2.304	11%	4%

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Anche nel caso dei crediti finanziari il miglior tasso di recupero sul numero di pratiche si rileva per i crediti inferiori ad 1 anno ed è pari al 60%, mentre la migliore performance sugli importi riguarda i crediti con aging oltre i 3 anni ed è pari al 3%. Il ticket medio complessivo (€7.477) è più basso rispetto al caso bancario e tende a crescere con l'aging.

I crediti di Utility e altre imprese presentano un ticket medio (€2.304) decisamente inferiore rispetto ai crediti bancari e finanziari. I tassi di recupero sono più elevati sui crediti con aging inferiori all'anno (42% sulle pratiche, 5% sugli importi) e tendono a ridursi al crescere dell'anzianità dei crediti stessi.

<sup>&</sup>lt;sup>12</sup> L'analisi tiene conto delle sole imprese Unirec che hanno risposto a questa parte dell'indagine



# 3.4 Analisi di dettaglio – Lavorazioni in conto terzi a confronto

In merito a tre specifici aspetti (tipo di debitore, tipo di lavorazione ed evoluzione storica delle performance), i dati raccolti separatamente per il C/III Originator e il C/III Cessionario vengono analizzati in maniera cumulata, onde poterli confrontare con le informazioni desunte dai questionari antecedenti il 2018 (che prevedevano un unico Conto Terzi).

#### 3.4.1 TIPOLOGIA DEBITORE

Rispetto alla tipologia del debitore, i crediti sono ascrivibili a due categorie:

- **B2C** business to consumer
- B2B business to business

Si evidenzia che, nel 2019, le pratiche si sono distribuite in prevalenza sul B2C (74%, dato costante rispetto al 2018), mentre gli importi si distribuiscono equamente al 50% per ciascuna delle due categorie, dando evidenza di un aumento del peso del B2B rispetto al recente passato.

Più in dettaglio è possibile osservare che:

- nel **B2B**: il valore medio sale a €5.040 (da €2.268 dello scorso anno). La performance sul numero pratiche migliora, attestandosi al 37%, mentre peggiora quella sugli importi che scende al 9%;
- nel **B2C**: il valore medio si attesta a € 1.814, in aumento rispetto all'anno precedente. La performance in numero non varia e rimane al 33%, quella in valore peggiora scendendo dal 9% al 7%.

Tab. 3.15: Confronto C/III per tipologia di debitore e anno

	Crediti affidati 2017			Credi	ti affidati :	2018	Crediti affidati 2019		
TIPOLOGIA DEBITORE	Pratiche (Peso %)	Importi (Peso %)	Ticket medio (€)	Pratiche (Peso %)	Importi (Peso %)	Ticket medio (€)	Pratiche (Peso %)	Importi (Peso %)	Ticket medio (€)
B2B	22%	34%	3.136	26%	33%	2.268	26%	50%	5.040
B2C	78%	66%	1.726	74%	67%	1.614	74%	50%	1.814

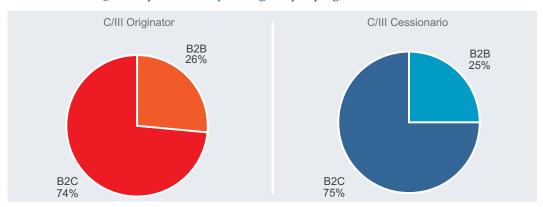
Tab. 3.16: Confronto performance per tipo clientela

	Performa	nce 2017	Performa	nce 2018	Performance 2019		
TIPOLOGIA DEBITORE	Pratiche Importi		Pratiche	Importi	Pratiche	Importi	
B2B	31%	9%	33%	14%	37%	9%	
B2C	35%	11%	33%	9%	33%	7%	

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

I dati di dettaglio del C/III Originator e C/III Cessionario rivelano una sostanziale analogia nelle proporzioni tra numero pratiche B2B e B2C nei due gruppi. Quanto all'incidenza in termini di importi, il C/III Originator vede una maggiore presenza del B2B (55%) rispetto al C/III Cessionario in cui a prevalere è il B2C (59%). Il ticket medio è decisamente più elevato per il C/III Cessionario rispetto al C/III Originator, sia nel B2B (4.119 vs 1.219 euro) che nel B2C (10.210 vs 5.002 euro).

Fig. 3.13: Ripartizione delle pratiche affidate per tipologia del debitore e di C/III

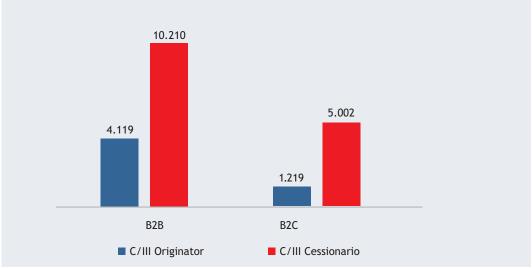


Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Fig. 3.14: Ripartizione delle importi affidati per tipologia del debitore e di C/III



Fig. 3.15: Ticket medio per tipologia di debitore e di C/III



# 3.4.2 TIPOLOGIA DI LAVORAZIONE

Rispetto alla tipologia di lavorazione dei crediti, ripartita tra Phone Collection, Home Collection e Master Legal, per i crediti lavorati in C/III nel 2019 si osserva che:

- La **Phone Collection** assorbe l'82% delle lavorazioni in numero pratiche e il 53% in base ai valori, con un aumento in entrambi i casi rispetto all'anno precedente. Il valore medio gestito è pari a €1.743, in aumento del 35% rispetto al 2018. La performance in numero di pratiche recuperate è del 38%, quella sugli importi del 13%, la prima in miglioramento e la seconda in peggioramento rispetto al 2018.
- La **Home Collection** assorbe il 15% delle pratiche e il 26% del valore affidato, entrambi in diminuzione rispetto al passato. Il valore medio si attesta a € 4.637, senza particolari variazioni rispetto all'anno precedente. La performance in numero di pratiche scende al 18% (dal 21% del 2018), quella sugli importi è pari al 5% e allineata ai periodi precedenti.
- Il **Master Legal** gestisce il 3% delle pratiche e il 21% degli importi. Il valore medio si attesta a € 17.275, mostrando un rilevante aumento rispetto al passato (+49%), da ricollegarsi alle specifiche modalità di lavorazione degli NPL di origine bancaria. La performance in numero di pratiche recuperate sale al 10%, quella sugli importi al 3%.

Crediti affidati 2017 Crediti affidati 2018 Crediti affidati 2019 Ticket Ticket Ticket TIPOLOGIA DI Pratiche Importi Pratiche Importi Pratiche Importi medio medio medio LAVORAZIONE (Peso %) (Peso %) (Peso %) (Peso %) (Peso %) (Peso %) (€) (€) (€) Phone Collection 73% 47% 1.297 81% 49% 1.287 82% 53% 1.743 Home Collection 21% 40% 3.901 16% 34% 4.513 15% 26% 4.637 Master Legal 6,1% 14% 4.588 17% 11.613 3,2% 21% 17.275 3%

Tab. 3.17: Confronto crediti C/III per tipologia di lavorazione e anno

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Tab. 3.18: Confronto performance per anno

	Performano	ce (%) 2017	Performanc	e (%) 2018	Performance (%) 2019		
TIPOLOGIA DI LAVORAZIONE	Pratiche	Importi	Pratiche	Importi	Pratiche	Importi	
Phone Collection	40%	17%	35%	15%	38%	13%	
Home Collection	20%	5%	21%	5%	18%	5%	
Master Legal			7%	2%	10%	3%	

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Celle vuote: dovute a cambiamenti nella modalità della rilevazione dei dati

In termini di numero di pratiche, per il 2019 i numeri di dettaglio confermano un maggiore utilizzo della Phone Collection (87%) per il C/III Originator rispetto al C/III Cessionario, dati i minori ticket medi e la maggiore presenza di crediti originati da utenze di servizi, nel primo caso. Peraltro, anche nel caso dei crediti recuperati per conto di un Cessionario,

i dati sulle pratiche evidenziano un impiego prevalente della Phone Collection (54%), seguito dalla Home Collection (40%) e dal Master Legal (6%). Rispetto agli importi, la Phone Collection si mantiene prevalente per il C/III Originator (61%), seguita da Master Legal (21%) e Home Collection (18%). Nel C/III Cessionario Phone e Home Collection si equivalgono (39% ciascuna) e il Master Legal interessa il 22% degli importi.

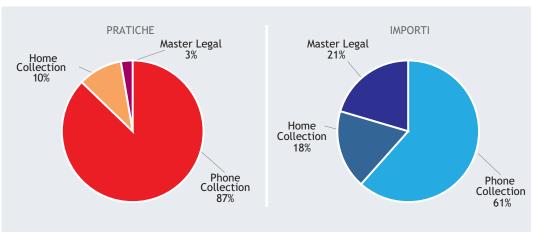


Fig. 3.16: Ripartizione delle pratiche affidate in C/III Originator per tipologia di lavorazione

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

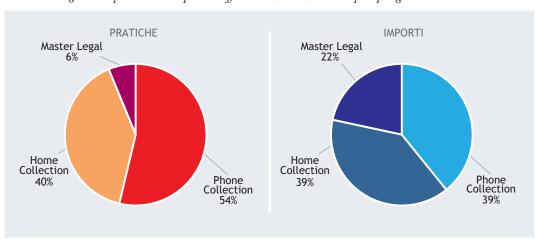


Fig. 3.17: Ripartizione delle pratiche affidate in C/III Cessionario per tipologia di lavorazione



Fig. 3.18: Ticket medio per tipologia di lavorazione e di C/III

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Come già osservato, i ticket medi del C/III Originator sono decisamente più ridotti rispetto al caso del C/III Cessionario, specialmente per le lavorazioni di Phone e Home Collection (vedi fig. 3.18).

# 3.4.3 Evoluzione storica delle performance per settore delle Committenti

Utilizzando i dati relativi a tutti i crediti Originator e Cessionario in C/III, lavorati nel triennio 2017-2019, è possibile elaborare qualche considerazione sull'andamento delle performance di recupero in chiave storica. Si osserva una leggera variabilità delle performance di recupero calcolate sul numero pratiche per il settore Bancario e il Leasing. Una variazione più netta e di segno negativo riguarda, invece, le performance sugli importi calcolate per il settore Bancario e del Leasing, in parte nuovamente attribuibili ai portafogli di NPL gestiti da nuovi Associati. Stabili le performance del settore Utility. In netto miglioramento appaiono le performance nel settore Commerciale e, in parte, per le committenze provenienti dalla Pubblica Amministrazione.

	Performa	nce 2017	Performa	nce 2018	Performance 2019		
CLASSIFICAZIONE	Pratiche	Importi	Pratiche	Importi	Pratiche	Importi	Importi normal.
Bancario e Finanziario	56%	18%					
Bancario			40%	9%	41%	5%	6%
Finanziario			39%	7%	39%	7%	
Leasing	54%	45%	55%	11%	53%	6%	13%
Utility/TLC	31%	12%	25%	16%	28%	17%	
Commerciale	35%	25%	28%	27%	34%	41%	
Assicurativo	43%	22%	26%	15%	24%	33%	
Pubblica Amm.ne	21%	29%	23%	44%	35%	60%	20%

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec Celle vuote: dovute a cambiamenti nella modalità di rilevazione dei dati Normalizzato: il dato include solo le Associate già presenti nel 2018

Questa in dettaglio l'evoluzione per i singoli settori.

#### BANCARIO - FINANZIARIO

Per il comparto bancario (censito separatamente dal 2018) la performance del 2019 in termini di pratiche recuperate si attesta al 41%, quella in valore al 5% (6% se normalizzato).

Nel comparto finanziario i valori non cambiano rispetto allo scorso anno e si attestano rispettivamente al 39% e al 7%. La riduzione delle performance sugli importi è quindi particolarmente evidente per il settore bancario e risente del ricorso massiccio alle attività di recupero per NPL accumulati da tempo nei bilanci bancari.

#### LEASING

Il settore presenta un leggero peggioramento della performance sulle pratiche (53%) ma soprattutto una caduta del dato sugli importi, che dall' 11% scende al 6%, a causa di portafogli ingenti di natura immobiliare inseriti in lavorazione, ma che non hanno ancora dato origine a recuperi altrettanto consistenti. Togliendo tali portafogli la performance normalizzata risale al 13%.

#### UTILITY/TLC

Il settore migliora di 3 pp la propria performance sulle pratiche (da 25% a 28%) e di 1 pp quella sugli importi (da 16% a 17%).

#### COMMERCIALE/ASSICURATIVO

Le performance del 2019 migliorano abbondantemente in termini di importi, sia nel settore assicurativo che in quello commerciale. Quanto alle pratiche, si assiste ad un miglioramento per il commerciale e ad un peggioramento per l'assicurativo.

#### PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

I recuperi realizzati nel 2019 impattano positivamente sulle performance, sia in termini di pratiche che di importi (ma peggiorano sugli importi del campione normalizzato).

#### 3.5 CONTO PROPRIO: ANALISI DEL PORTAFOGLIO DELLE IMPRESE UNIREC

Per il secondo anno viene approfondita l'analisi del Conto Proprio delle imprese Unirec, con il dettaglio dei crediti di proprietà e la relativa composizione del portafoglio.

Le risposte sono state fornite da 19 aziende (rispetto alle 23 del 2018), che al 31/12/2019 detenevano un portafoglio proprio complessivo di oltre 31 miliardi di euro (rispetto ai circa 20 miliardi del portafoglio esaminato al 31/12/2018). Tali aziende, nel corso del 2019, hanno acquistato crediti per 2,3 milioni di pratiche, incassandone circa il 34%.

La percentuale di portafogli definiti, ossia per i quali nel 2019 è stato concordato un piano di rientro con il debitore, ammonta al 5,29% (era il 5,76% lo scorso anno).

	Pratiche (n./000)	Valore Nominale (€/mln)
Crediti acquistati nel 2019	2.329	5.032
Incassi realizzati nel 2019	785	424
Portafoglio crediti al 31/12/2019	9.330	31.135
Percentuale di portafogli definiti		5,29%

Tab. 3.20: Evoluzione del portafoglio crediti di proprietà

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Avendo a riferimento lo **stock** dei crediti in portafoglio a fine 2019, si osserva che i crediti di provenienza bancaria rappresentano il 10% delle pratiche e il 43% degli importi (entrambi i dati appaiono in diminuzione rispetto allo scorso anno), mentre quelli di origine finanziaria pesano il 18% in termini di pratiche e il 30% in termini di importo (entrambi i valori appaiono in deciso aumento rispetto al 2018). Il ticket medio del settore bancario sale a  $\leq$  17.723 (+59% rispetto al 2018), quello del settore finanziario diminuisce a  $\leq$  5.676 (-34%).

La voce Utility, TLC e Commerciale pesa per ben il 67% del numero di pratiche e il 9% degli importi. Il ticket medio è il più basso tra le varie categorie (€443).

La categoria Altri Fondi identifica i crediti acquistati sul mercato secondario e pesa per il 5% delle pratiche e per il 17% degli importi. Il ticket medio sullo stock di portafoglio è pari a €11.370, in decisa diminuzione dallo scorso anno (-78%).

Il leasing registra un ticket medio pari a  $\in$  17.815, in linea con lo scorso anno, e mantiene un peso molto contenuto sia in termini di pratiche che di importi.

I **crediti acquistati nel corso dell'anno** (fig. 3.20) presentano una distribuzione settoriale simile a quella dello stock appena descritto, con una sola differenza evidente relativa ai crediti Utility, TLC e Commerciale, che aumentano il proprio peso e arrivano a rappresentare l'82% delle pratiche acquisite nel 2019 ed il 14% degli importi

Le altre categorie rilevanti sul numero di pratiche sono il settore Finanziario (10%) e Bancario (7%). In termini di importi, il 48% dei crediti acquistati nel 2019 proviene dal settore Bancario, il 27% dal Finanziario, il 10% da Altri Fondi.

Il ticket medio (€2.161) è inferiore a quello dello stock di portafoglio (€3.338), dato il peso assunto nel flusso 2019 dai crediti Utility, TLC e Commerciale. Si segnala peraltro che i ticket medi degli acquisti 2019 dal settore Bancario, dal Leasing e, in parte, dal Finanziario sono più elevati rispetto a quelli di stock.

**PRATICHE IMPORTI** Utility, TLC e Commerciale 9% Bancario 10% Finanziario 18% Altri fondi Altri fondi 5% 17% Leasing 1% Bancario 43% Finanziario Utility, TLC e Commerciale 67% 30%

Fig. 3.19: Composizione settoriale del portafoglio crediti di proprietà (stock al 31/12/2019)

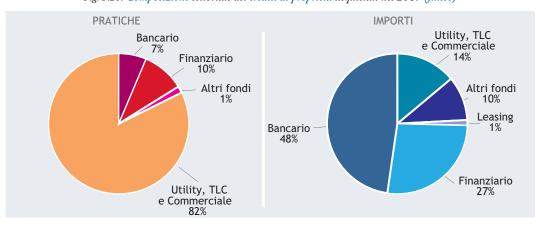
Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Tab. 3.21: Ticket medio sui crediti di proprietà (€)

CLASSIFICAZIONE	Ticket medio sullo stock crediti di proprietà al 31/12/2019	Ticket medio sul flusso dei crediti di proprietà acquistati nel 2019
Bancario	13.723	15.868
Finanziario	5.676	5.924
Leasing	17.815	22.963
Altri fondi	11.370	14.667
Utility, TLC e Commerciale	443	370
Ticket medio complessivo	3.338	2.161

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Fig. 3.20: Composizione settoriale dei crediti di proprietà acquistati nel 2019 (flusso)



#### 3.5.1 DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA

Da un punto di vista geografico, la composizione del portafoglio in Conto Proprio delle Associate Unirec è molto simile a quella già osservata in precedenza per le lavorazioni in Conto Terzi.

Le regioni in cui si concentra la maggior parte dei crediti sono: Campania (12% degli importi, 16% delle pratiche), Lombardia (14 % degli importi e 13% delle pratiche), Sicilia (11% degli importi, 12% delle pratiche), Lazio (12% degli importi e 11% delle pratiche).

I crediti acquistati nel 2019 seguono una distribuzione geografica molto simile; oltre alle quattro regioni già citate, appaiono particolarmente sostenuti gli acquisti di crediti originati in Piemonte e in Emilia-Romagna.

Tab. 3.22: Distribuzione geografica per regione del portafoglio C/Proprio

REGIONE	portafoglio a	131/12/2019	Crediti acquistati nel 2019			
	% su Pratiche	% su Importi	% su Pratiche	% su Importi		
CAMPANIA	16,3%	11,7%	18,6%	11,5%		
LOMBARDIA	12,5%	14,0%	11,7%	11,9%		
SICILIA	11,8%	10,9%	10,7%	9,5%		
LAZIO	10,6%	12,0%	10,1%	9,5%		
PIEMONTE	6,3%	6,8%	7,1%	8,9%		
PUGLIA	6,9%	6,8%	6,5%	5,2%		
EMILIA	6,9%	6,7%	5,7%	7,3%		
TOSCANA	5,8%	6,4%	5,5%	5,7%		
VENETO	4,7%	5,4%	4,3%	4,2%		
CALABRIA	4,1%	3,9%	4,2%	3,8%		
LIGURIA	2,7%	2,2%	3,3%	3,5%		
SARDEGNA	2,8%	2,8%	2,6%	3,2%		
ABRUZZO	2,3%	2,8%	2,0%	2,6%		
MARCHE	1,9%	2,2%	1,9%	3,8%		
FRIULI	1,5%	1,3%	1,6%	0,9%		
UMBRIA	1,3%	1,5%	1,3%	2,3%		
ESTERO	0,3%	0,3%	0,8%	0,3%		
TRENTINO	0,4%	0,8%	0,8%	2,4%		
BASILICATA	0,5%	0,8%	0,6%	0,7%		
MOLISE	0,5%	0,6%	0,5%	0,7%		
V. D'AOSTA	0,1%	0,1%	0,1%	2,2%		



Fig. 3.21: Distribuzione geografica per regione del portafoglio C/Proprio - % importi

#### 3.5.2 Tipologia di debitore, garanzie ed aging dei crediti in Conto Proprio

In merito alla tipologia di debitore, la ripartizione dello stock dei crediti di proprietà e del flusso acquistato nel 2019 è molto simile: in entrambi i casi la maggioranza delle pratiche è B2C (87% nello stock, 92% nel flusso), mentre la parte residuale dei casi, rispetto al 100%, rappresenta il B2B.

TIPOLOGIA DEL DEBITORE	Portafoglio a	al 31/12/2019	Crediti C/Proprio acquistati nel 2019			
	% su Pratiche	% su Pratiche % su Importi		% su Importi		
B2B	13%	17%	9%	12%		
B2C	87%	83%	91%	88%		

Tab. 3.23: Distribuzione del C/Proprio per tipologia di debitore

Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Quanto alla presenza di eventuali garanzie sui crediti acquistati e gestiti in Conto Proprio, al 31/12/2019 la maggior parte dei crediti detenuti in portafoglio da imprese appartenenti a Unirec è *unsecured* ovvero priva di garanzie specifiche (98% in numero di pratiche e 83% a valore). Si segnala, peraltro, un aumento del peso dei crediti *secured* sugli importi in portafoglio rispetto alla rilevazione del 2018. I crediti acquistati negli ultimi dodici mesi sono a loro volta unsecured per il 98% in termini di pratiche e per l'80% in termini di importo (nel 2018 tali percentuali si attestavano rispettivamente al 99% e al 77%).

Il ticket medio dell'intero portafoglio è maggiore per le esposizioni garantite (poco più di €22.000, in netta diminuzione rispetto ai €50.000 dello scorso anno) se confrontato con quelle non garantite (€2.845). Similmente, per i crediti acquistati nel 2019 si registra un valore medio di poco meno di €20.000 per i crediti assistiti da garanzia e di €1.777 per quelli privi di garanzia.

TIPOLOGIA DEL CREDITO					Crediti C/Proprio acquistati nel 2019				
	% su Pratiche	% su Importi	Ticket medio	% su Pratiche	% su Importi	Ticket medio			
Secured	2%	17%	22.671	2%	20%	19.812			
Unsecured	98%	83%	2.845	98%	80%	1.777			
Ticket medio complessivo			3.337		2.161				

Tab. 3.24: Distribuzione del C/Proprio per garanzie in essere sui crediti

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Quanto all'aging, ovvero al tempo trascorso rispetto al momento di manifestazione dell'insolvenza, l'analisi sul flusso dei crediti acquistati nel 2019 evidenzia una maggiore concentrazione sulle anzianità superiori ai 3 anni (78% degli importi e 66% delle pratiche); tale dato è in aumento rispetto a quanto registrato per i crediti acquistati nel 2018.

Un'anzianità tra 1 e 3 anni caratterizza il 13% degli importi e il 29% delle pratiche, mentre i crediti "più giovani", ovvero con insolvenza datata meno di un anno, riguardano il 9% degli importi e il 5% delle pratiche (in linea con i dati del 2018).

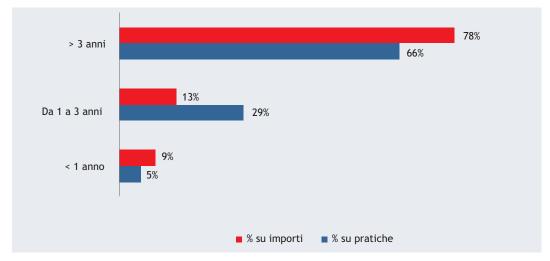


Fig. 3.22: Aging dei crediti in C/Proprio acquistati nel 2018

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

#### 3.5.3 TIPOLOGIA DI LAVORAZIONE DEI CREDITI IN CONTO PROPRIO

Un'ultima considerazione riguarda le tipologie di lavorazione utilizzate per i crediti di proprietà. In termini di pratiche, il recupero avviene nel 46% dei casi tramite Phone Collection (ticket medio pari a €1.343), mentre, in termini di importi, la lavorazione più utilizzata si conferma essere il Master Legal, con il 33% dei casi (ticket medio di quasi €19.000).

La voce "Non in Lavorazione" si riferisce a crediti in portafoglio per i quali non sono state intraprese azioni di recupero durante l'anno e riguarda il 36% delle pratiche e il 27% degli importi. Infine, le lavorazioni effettuate tramite recupero domiciliare riguardano il 12% delle pratiche e il 21% degli importi, per un ticket medio pari a € 5.714.

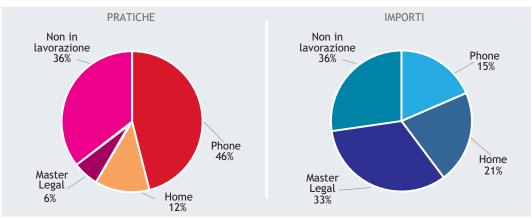


Fig. 3.23: Tipologia di lavorazione del portafoglio in C/Proprio



## Sviluppo e andamento economico delle Imprese Associate a Unirec

Capitolo 4





## 4 QUADRO D'INSIEME: OPERATORI, RICAVI COMPLESSIVI E RICAVI DELLA SOLA ATTIVITÀ DI RECUPERO CREDITI

Obiettivo di questo capitolo è approfondire le dinamiche economico reddituali delle imprese associate sulla base dei dati ufficiali di bilancio per il 2018 e delle informazioni, comunicate tramite i questionari erogati dall'Associazione, relative al 2019.

#### 4.1 DISTRIBUZIONE DELLE ASSOCIATE UNIREC PER FORMA GIURIDICA

Nel 2019 Unirec ha annoverato 199 imprese associate, 7 in meno rispetto all'anno precedente. La variazione è dipesa anche da alcune variazioni derivanti da operazioni straordinarie tra Associate. Tali cambiamenti non hanno impattato significativamente sulla composizione delle Associate per forma societaria. Rispetto all'anno precedente, in termini di forma giuridica, vi sono 7 Srl e 1 Sas in meno.

La maggior parte delle Associate è a tutt'oggi rappresentata dalle Società a responsabilità limitata che pesano per il 78% sulla base associativa, seguite dalle Società per azioni che pesano per il 14%. Complessivamente quindi le società di capitale pesano per il 92% sul totale delle Associate (come nel 2018), quelle di persone per l'8%.

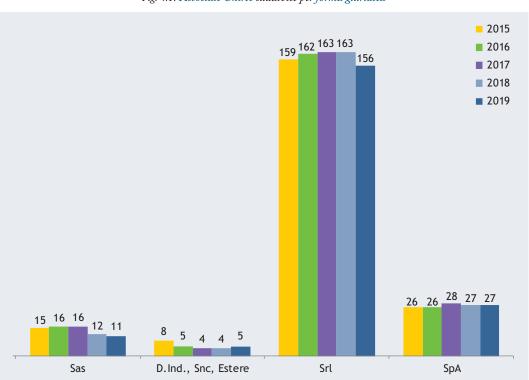


Fig. 4.1: Associate Unirec suddivise per forma giuridica

Tab. 4.1: Associate a Unirec suddivise per forma giuridica

Imprese	2015	2016	2017	2018	2019
SpA	26	26	28	27	27
Srl	159	162	163	163	156
Sas	15	16	16	12	11
Snc	2	1	1	1	1
D.I. e soc. coop.	4	2	2	2	2
Società estere	2	2	1	1	2
Totale	208	209	211	206	199

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

#### 4.2 DISTRIBUZIONE DELLE ASSOCIATE UNIREC PER AREA GEOGRAFICA

La ripartizione geografica delle imprese associate a Unirec si mostra sostanzialmente stabile e con poche variazioni unitarie nelle singole aree.

Totale Nord - Ovest
Totale Nord - Est
Totale Centro e Sardegna
Totale Sud e Sicilia
Estero

Fig. 4.2: Ripartizione per zona geografica delle imprese Unirec

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

L'area Centro e Sardegna mantiene il primato per numero di imprese associate a Unirec, con 69 unità (con un'unità in più rispetto al 2018 ed un peso complessivo pari al 34,7% del totale). Viene poi l'area Nord-Ovest, che assiste ad un leggero decremento delle unità, da 66 a 65, e che equivale a un peso complessivo pari al 32,7%.

Segue l'area Sud e Sicilia che, pur proseguendo nel trend di riduzione nel numero delle proprie imprese osservato negli ultimi anni (nel 2019 le aziende associate scendono

a 39 rispetto alle 46 del 2018), mantiene la terza posizione, con un peso percentuale pari al 19,6%. L'area Nord-Est perde un Associato (da 25 a 24) ma continua a pesare per il 12,1% sul totale delle iscritte.

Tab. 4.2: Distribuzione delle Associate Unirec per area geografica

Area Geografica	2014	2015	2016	2017	2018	20	19
	n.	n.	n.	n.	n.	n.	Peso %
Liguria	5	5	6	4	5	5	2,5%
Lombardia	44	49	47	51	48	46	23,1%
Piemonte	13	12	13	13	13	14	7,0%
Totale Nord-Ovest	62	66	66	68	66	65	32,7%
Emilia	10	9	11	10	10	9	4,5%
Friuli	2	2	3	3	3	3	1,5%
Trentino	1	1	1	1	1	1	0,5%
Veneto	12	13	11	11	11	11	5,5%
Totale Nord-Est	25	25	26	25	25	24	12,1%
Abruzzo	2	2	2	1	1	1	0,5%
Lazio	41	41	38	40	43	47	23,6%
Marche	5	5	4	3	3	2	1,0%
Sardegna	6	5	5	4	5	5	2,5%
Toscana	16	15	14	13	13	12	6,0%
Umbria	2	2	2	3	3	2	1,0%
Totale Centro e Sardegna	72	70	65	64	68	69	34,7%
Calabria	6	6	7	7	7	4	2,0%
Campania	18	21	24	26	23	20	10,1%
Puglia	7	7	7	6	3	3	1,5%
Sicilia	12	12	13	14	13	12	6,0%
Totale Sud e Sicilia	43	46	51	53	46	39	19,6%
Estero	3	1	1	1	1	2	1,0%
Tot. Imprese	205	208	209	211	206	199	

#### 4.3 Ricavi complessivi (recupero crediti e altri servizi)

I ricavi complessivi delle imprese associate a Unirec nel 2018 hanno subito un incremento molto consistente, raggiungendo 1.107 milioni di euro, con un 29,9% in più rispetto agli 853 milioni di euro del 2017. Peraltro, come già ricordato nel capitolo 2, è opportuno segnalare che il 75% dei ricavi relativi al 2018 (pari a 833 milioni di euro) è riconducibile ad aziende già iscritte nell'anno precedente, mentre il 25% dei ricavi 2018 (pari a 274 milioni di euro) si riferisce a nuovi operatori associatisi. Si segnala inoltre che, per alcuni di questi nuovi Associati, l'attività di gestione del Conto Proprio rappresenta un'area di business rilevante, con un conseguente impatto amplificativo sui ricavi. A fronte di tale precisazione, la crescita del fatturato "normalizzata", ossia riferita alle Associate di più lungo termine, è pari a circa il 7%.

Da una distinzione per tipologia di imprese associate si rileva che:

- le società di capitali hanno registrato un incremento di oltre il 31% del totale dei ricavi, passando dagli €837 milioni del 2017 ai €1.099 milioni del 2018. Aumenta ulteriormente il peso che hanno sul totale dei ricavi delle Associate a Unirec (99,3%), complice anche l'ingresso in questa categoria di nuove Associate focalizzate nella gestione del conto proprio;
- le altre società (di persone, consorzi ed estere) hanno registrato nel 2018 una sensibile riduzione dei ricavi totali rispetto all'anno precedente (-44,8%), attestandosi a un ammontare complessivo di € 8,47 milioni, simile al fatturato registrato nei periodi precedenti (fatta eccezione per gli oltre 15 milioni di euro del 2017 che evidentemente rappresentavano un dato anomalo);
- tra le società di capitale, quelle in forma di SpA hanno registrato un incremento del 31,2% dei ricavi totali, passando da €460 milioni a €640 milioni. Anche le Srl hanno registrato un aumento dei ricavi totali simile (+31,4%), passati da €377 a €495 milioni. Si segnala infatti che le nuove Associate, responsabili di gran parte della crescita dei ricavi per il 2018, si distribuiscono in maniera sostanzialmente equa nelle due categorie. Il peso sul totale dei ricavi è complessivamente aumentato di mezzo punto percentuale sia per le SpA che per le Srl, che dunque a fine 2018 rappresentano rispettivamente il 55% ed il 54% del totale ricavi delle Associate.

Tab. 4.3: Ricavi complessivi o valore della produzione Unirec (€/mln)

Tipologia	20	15	2016 2017		2016 2017 2018		2018			2019*
di Impresa	€/mln	Peso %	€/mln	Peso %	€/mln	Peso %	€/mln	Peso %	Δ % su AP	
SpA	333	49%	369	49%	460	54%	604	55%	31,2%	
Srl	344	50%	370	50%	377	44%	495	45%	31,4%	
Altro	9	1%	8	1%	15	2%	8	1%	-44,8%	
Unirec	686		747		853		1.107		29,9%	1.087*

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

Δ % su AP: variazione percentuale su Anno Precedente

Per quanto riguarda il 2019, sulla base dei dati segnalati dalle Associate nei questionari Unirec è possibile fornire una stima tendenziale del fatturato complessivo pari a 1.087 milioni di euro e riferita a 176 aziende (pari all'88% del totale). Dato un fatturato di competenza 2018 per le stesse aziende pari a 872 milioni di euro, è possibile quindi calcolare un tasso medio di crescita del fatturato pari al 24%. È opportuno precisare che tale crescita appare concentrata presso imprese di grandi dimensioni e che trattano principalmente portafogli in Conto Proprio.

<sup>\*</sup>Il dato 2019 è da considerarsi quale previsione elaborata sulla base di dati non ufficiali comunicati da parte dell'88% delle Associate

#### 4.4 RICAVI PER LA SOLA ATTIVITÀ DI RECUPERO CREDITI

Proseguendo un consolidato trend pluriennale, anche nel 2018 i ricavi per la sola attività di recupero crediti delle aziende associate Unirec sono aumentati, passando dagli 830 milioni di euro a 958 milioni di euro, con un incremento di circa il 15,4%.

Le Società per azioni registrano un aumento dei ricavi per recupero crediti pari a €478 milioni (dai €446 milioni del 2017, +7%) e rappresentano, anche se di poco, la maggioranza del totale (50%).

Nelle Srl i ricavi da recupero crediti crescono in maniera ancora più vivace (da  $\leq$  369 milioni a  $\leq$  472 milioni, +27,9%) e complessivamente rappresentano il 49% del totale (+5 pp rispetto al 2017).

Dopo l'exploit del 2017, nel 2018 le altre tipologie di imprese (società di persone, consorzi, estero) registrano un livello decisamente più contenuto di ricavi, pari a circa 8 milioni di euro, in linea con gli anni antecedenti. Il loro peso sul totale si attesta a poco meno dell'1%.

Complessivamente i risultati 2018 appaiono più che positivi, anche alla luce dell'incremento registrato nello stesso esercizio dal numero di pratiche affidate (+ 10,5%) e dagli importi affidati (+15%; si vedano le precedenti tab. 3.1 e 3.2).

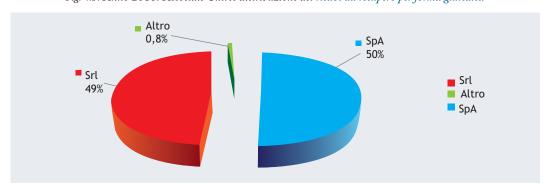


Fig. 4.3: Anno 2018: Associate Unirec distribuzione dei ricavi da recupero per forma giuridica

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

Tab. 4.4: Ricavi per la sola attività di recupero crediti

Tipologia	Cipologia 2015		20	2016		2017		2018		
di impresa	€/mln	Peso %	€/mln	Peso %	€/mln	Peso %	€/mln	Peso %	∆ % su AP	
SpA	309	51%	309	46,3%	446	54%	478	50%	7,2%	
Srl	289	48%	351	52,6%	369	44%	472	49%	27,9%	
Altro	8	1%	7	1,1%	15	2%	8	1%	-47,1%	
Unirec	606		667		830		958		15,4%	896*

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

Δ % su AP: variazione percentuale su Anno Precedente

Anche in questo caso vengono riportati i dati provvisori relativi al 2019 comunicati dalle imprese associate attraverso i questionari erogati da Unirec. I ricavi da solo recupero crediti ammontano a 896 milioni di euro, ed essendo riferiti a circa l'88% delle imprese, emerge anche per questa sottocategoria un segnale positivo, in linea con la crescita dei ricavi complessivi già commentata al punto precedente.

<sup>\*</sup>Il dato 2019 è da considerarsi quale previsione elaborata sulla base di dati non ufficiali comunicati dall'88% delle Associate

#### 4.5 RICAVI DA RECUPERO CREDITI PER DIMENSIONE AZIENDALE

Prendendo a riferimento le sole società di capitale può essere interessante osservarne il diverso contributo ai ricavi complessivi per fascia di fatturato.

Nel 2018 ben il 54% dei ricavi complessivi delle imprese associate a Unirec è stato generato dalle 13 aziende con fatturato individuale superiore ai 20 milioni di euro, che hanno fatto segnare un deciso incremento rispetto allo scorso anno (+14 pp). A seguire, le 11 imprese attive nella fascia di fatturato tra 10 e 20 milioni di euro hanno realizzato il 18% del fatturato (era il 25% lo scorso anno, da cui una variazione pari a -7 pp).

Come già nel 2017, gli operatori nella fascia tra 5 e 10 milioni hanno visto ridursi il proprio contributo al fatturato complessivo, passato all'8% (dal 16% del 2017). Un trend similare ha coinvolto anche le aziende tra 1 e 5 milioni, che nel 2018 hanno generato il 16% del fatturato (rispetto al 20% del 2017). Stabile infine il contributo delle imprese con ricavi fino ad 1 milione di euro, che hanno prodotto il 4% del fatturato (in linea con il dato dello scorso anno).

In termini complessivi, la crescita del fatturato riscontrata nel 2018 si è prevalentemente concentrata presso le imprese di maggiore dimensione (dai 10 milioni di euro in su) e che risultano impegnate in maniera preponderante nella lavorazione dei portafogli di NPL.

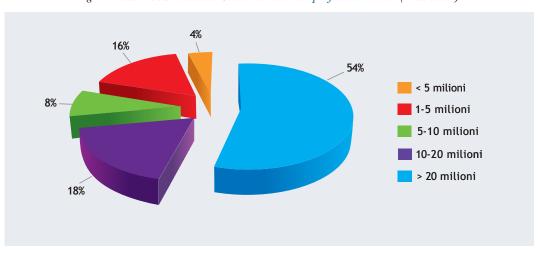


Fig. 4.4: Anno 2018: Associate Unirec distribuzione per fascia di ricavo (% su valori)

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

In termini quantitativi, nel 2018 la numerosità delle imprese Unirec per fasce di ricavi diminuisce per tutte le classi di fatturato fino a 20 milioni di euro, mentre aumenta per la classe di ricavo più elevata (+3 aziende oltre i 20 milioni di euro). In termini percentuali, tuttavia, i pesi rimangono sostanzialmente analoghi allo scorso anno: il 47% delle imprese associate si concentra nella fascia di ricavo fino a un milione di euro (83 imprese); il 33% delle imprese tra 1 e 5 milioni di euro; il 6,2% tra i 5 ed i 10 milioni di euro, ed un peso analogo hanno le imprese tra i 10 e i 20 milioni di euro. Solo le imprese di maggiore dimensione, con fatturato superiore ai 20 milioni di euro, aumentano il proprio peso al 7,3%, confermando una tendenza già evidenziata negli scorsi anni.

	20	16	20	17	2018			
Fascia di Ricavo	n.	0/0	n.	0/0	n.	0/0	△ % su AP	
< 1.000	96	50%	97	48%	83	47%	-1,4%	
1.000 - 5.000	66	34%	66	33%	59	33%	-0,5%	
5.000 - 10.000	12	6,3%	13	6,5%	11	6,2%	-0,3%	
10.000 - 20.000	11	5,7%	15	7,5%	11	6,2%	-1,25%	
> 20.000	7	3,6%	10	5,0%	13	7,3%	2,37%	
Totale	192		201		177			

Tab. 4.5: Suddivisione delle imprese Unirec per fascia di ricavo

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec $\Delta$  % su AP: variazione percentuale su Anno Precedente

#### 4.6 Redditività operativa delle Associate

Per poter meglio apprezzare il valore creato ed i risultati economici delle imprese associate, da quest'anno si propone di analizzare, pur se in forma sintetica, i principali indicatori intermedi elaborati sul conto economico "aggregato" delle imprese di capitale.

I dati si riferiscono a 148 imprese (rispetto alle 177 totali), a causa di dati mancanti e di alcune esclusioni effettuate. In particolare, poiché l'obiettivo del presente paragrafo è quello di offrire una panoramica generale delle imprese di collection, la maggioranza delle quali è operativa nel settore del Conto Terzi, si sono escluse quelle aziende che viceversa risultano prevalentemente se non esclusivamente - attive nella gestione di portafogli di NPL e i cui dati avrebbero potuto almeno in parte falsare l'analisi.

Gli indicatori sono espressi in termini percentuali sulla base del fatturato totale (dove lo stesso equivale cioè ad un valore pari a 100) e sono riportati nella tabella 4.6, sia per l'intero campione che per le ormai note cinque fasce dimensionali delle aziende.

Valore Aggiunto Costo del N. Fascia di ricavo Utile/perdita (in % del personale MOL MON Osservazioni (€/000) fatturato) 32,9% 70 < 1.000 28,2% 4,7% 2,5% 0,3% 42,4% 31,5% 10,9% 8,3% 54 1.000 - 5.000 3,6% 5.000 - 10.000 37.5% 31.6% 5,9% 3,7% 1.0% 6 10.000 - 20.000 43,6% 28,7% 14,9% 11,9% 8,0% 9 >20.000 43,1% 26,2% 16,9% 13,5% 8,9% 9

8,2%

5,7%

29,5%

148

2,4%

Tab. 4.6: Indicatori reddituali per classi dimensionali di imprese (dati 2018)

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

37,7%

Totale

Il primo indicatore riportato è quello del **Valore Aggiunto**, pari al 37,7% del fatturato. Si ricorda che tale indicatore misura il valore creato dall'impresa attraverso la combinazione dei fattori produttivi interni (capitale e lavoro), ovvero la differenza tra il valore dei servizi offerti (i ricavi) ed il costo dei beni e servizi acquistati all'esterno per produrre tali servizi (ad esempio il costo di servizi professionali, le utenze, ecc.). Pertanto, possiamo affermare che per ogni 100 euro di fatturato, in media le imprese associate nel 2018 hanno sostenuto costi per materie e servizi acquistati dall'esterno pari a 62 euro, producendo un valore aggiunto pari a poco meno di 38 euro.

Osservando i dettagli relativi alle diverse fasce dimensionali, si può rilevare che la capacità di creazione di valore aggiunto è maggiore per le imprese grandi, medio grandi e per quelle medio piccole (43,1%, 43,6% e 42,4% rispettivamente nei tre casi). Solo le aziende di più piccola dimensione mostrano un dato sensibilmente più basso (32,9%), complici probabilmente la maggiore necessità di ricorrere a fornitori esterni per alcuni servizi e un minor livello di integrazione verticale.

Il secondo indicatore si riferisce all'incidenza sul fatturato del costo del personale, pari in media al 29,5% (ed oscillante tra il 26,2% delle imprese più grandi al 31,6% delle imprese medie). Quello della collection si conferma quindi come un settore ad elevata intensità di capitale umano, dato che assorbe quasi 30 dei 38 euro medi di valore aggiunto prodotti.

La differenza tra valore aggiunto e costo del personale restituisce il **Margine Operativo Lordo** (**MOL**), pari mediamente a 8,2 euro ogni 100 euro di fatturato. Tale indicatore dà evidenza del reddito prodotto dalla gestione operativa corrente, al lordo di ammortamenti ed accantonamenti, ed è per questo considerato anche una buona proxi dei flussi di cassa operativi caratteristici. I dati evidenziano MOL percentuali nettamente più ampi per le imprese grandi e medio grandi (rispettivamente pari a 16,9% e 14,9%), seguite da quelle medio piccole (11%). Inferiori alla media risultano invece i dati delle imprese più piccole (4,7%) e medie (5,8%).

Il Margine Operativo Netto (MON) misura, invece, il reddito operativo al netto di ammortamenti ed accantonamenti, ma al lordo delle componenti legate alla gestione finanziaria, straordinaria e fiscale. Si tratta quindi della misura più adatta a giudicare la redditività caratteristica di un'impresa, senza considerare l'impatto della sua struttura finanziaria, delle componenti non ripetibili e delle imposte. Nel 2018 tale indicatore in media valeva il 5,7% del fatturato, pur se, nuovamente, le differenze per classi dimensionali sono ampie: si va dal 12,5% delle imprese più grandi al 2,5% delle imprese più piccole. L'incidenza delle imposte sul fatturato è dell'ordine del 3% circa (dato non riportato in tabella) e contribuisce ad assorbire una buona parte del MON.

L'utile netto sul fatturato, infine, dà evidenza della remunerazione residuale per il capitale proprio, ottenuta per ciascuna unità di fatturato: nel 2018 tale valore era mediamente pari al 2,4%, con estremi variabili tra l'8,9% delle imprese più grandi e lo 0,3% delle imprese più piccole.

Complessivamente si può affermare che l'industria della collection è in discrete condizioni di salute, pur se i valori medi di marginalità non sono particolarmente elevati e soprattutto nascondono situazioni molto diverse, spesso correlate alle dimensioni aziendali. Queste ultime peraltro non sono di per sé una garanzia di marginalità in valore assoluto, come dimostra il buon andamento delle imprese medio piccole (tra 1 e 5 milioni di euro di fatturato). È indubbio comunque che le imprese di maggiori dimensioni possono più facilmente realizzare economie di scala e soprattutto diversificare il business geograficamente, per settore e per tipologia di recupero (conto terzi e conto proprio).

Anche per il 2019, anno per il quale i dati di bilancio non sono ancora disponibili al momento, è lecito attendersi una conferma dei trend sopra evidenziati, con una demarcazione sempre più evidente tra operatori di grandi dimensioni, focalizzati sul recupero di NPL, e imprese più piccole, concentrate prevalentemente sul Conto Terzi ed esposte ad una concorrenza piuttosto elevata.

Estremamente diverse sono invece le attese per il 2020, a seguito della crisi economica provocata dalla pandemia di Covid-19. Per poter elaborare una previsione può essere utile ricorrere ad una seconda rielaborazione dei bilanci 2018 delle Associate, onde evidenziare il cosiddetto **margine di contribuzione**, ovvero la diversa natura, variabile o fissa, di costi e ricavi delle imprese di collection. Tale indicatore potrà essere utilmente impiegato per simulare l'impatto sulla marginalità delle imprese di una violenta diminuzione del fatturato, come quella prodottasi nel 2020.

La tabella 4.7, a pagina 94, riporta, nella prima colonna, la scomposizione dei bilanci 2018 (in media): partendo da un valore della produzione parametrato a 100 (grandezza

di fatto equivalente al fatturato per le imprese di collection, data la sostanziale assenza di rimanenze e la scarsa incidenza di costruzioni in economia) e un consumo di merci pari all'1,6%, si evidenzia un margine industriale lordo pari al 98,4% del totale del fatturato. I costi variabili totali, che includono costi sostenuti per servizi (tra cui il ricorso a esattori esterni) e il godimento dei beni di terzi, rappresentano mediamente il 57,10% del fatturato. Sottraendo i costi variabili dal margine industriale, si ottiene un margine di contribuzione pari al 41,30% (ovvero, per ogni 100 euro di fatturato, 41,30 euro rappresentano il margine disponibile per coprire i costi fissi e remunerare il capitale proprio e di terzi).

Proseguendo nell'analisi dal margine di contribuzione, si deducono i costi fissi totali, pari complessivamente al 35,70% del fatturato e costituiti principalmente dal costo del personale dipendente - che include anche i lavoratori Co.Co.Co ed equivale al 29,5% del fatturato - e da ammortamenti e accantonamenti complessivi (pari al 2,5% del fatturato). Il risultato di tale differenza è il margine operativo netto, già richiamato poc'anzi come misura della redditività operativa caratteristica e pari al 5,70% del fatturato.

La figura 4.5 offre un'interpretazione grafica dei risultati appena descritti. Sull'asse orizzontale viene rappresentato il fatturato realizzato, sull'asse verticale l'entità dei costi fissi e variabili, i ricavi ed i risultati reddituali finali (perdita o utile, riferiti alla grandezza del reddito operativo). All'aumentare del fatturato, i ricavi crescono in egual misura (come mostra la linea blu inclinata a 45 gradi). I costi si distinguono in componente fissa (linea verde parallela all'asse orizzontale, ad indicare la costanza di tale voce indipendentemente dall'entità del fatturato) e componente variabile (linea rossa inclinata positivamente, ad indicare che tali costi variano in funzione del fatturato). La somma delle due componenti di costo rappresenta i costi totali (linea viola).

La differenza tra i ricavi e i costi variabili rappresenta il margine di contribuzione disponibile per coprire i costi fissi. La differenza tra ricavi e costi totali evidenzia il reddito operativo netto (utile, se positivo, perdita se negativo). Il punto di pareggio o break even si presenta in corrispondenza del livello di fatturato necessario affinché il totale dei ricavi copra interamente i costi fissi e variabili. Sulla base dei dati elaborati dai bilanci 2018, tale punto è individuabile, in media, in prossimità di un livello di fatturato pari all'88% di quello mediamente registrato in quell'anno.

In generale è possibile osservare l'elevata incidenza e la prevalenza dei costi variabili rispetto a quelli fissi nel settore del recupero crediti, complice il frequente ricorso ai servizi offerti da terzi per lo svolgimento delle attività di collection. Ciò potrebbe indurre a non ritenere eccessivamente problematico un calo repentino del fatturato, tanto più le imprese sono in grado di ridimensionarsi velocemente rispetto alla domanda del mercato.

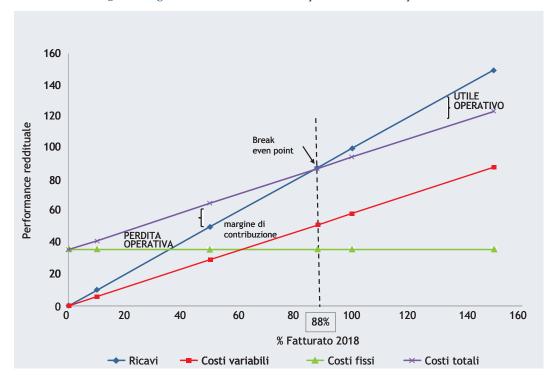


Fig. 4.5: Margine di contribuzione e break even per le Aziende Unirec per il 2018

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Tuttavia, nella realtà è difficile adeguare istantaneamente i costi variabili in funzione di un calo del fatturato brusco ed inatteso, come accaduto a seguito della crisi da Covid-19. Da un lato perché alla flessione degli incassi da recupero e delle relative commissioni non si è automaticamente accompagnata una diminuzione della domanda dei servizi di recupero crediti. Le imprese quindi, nel breve periodo, non hanno potuto smantellare le proprie strutture produttive, anche se esternalizzate, né hanno potuto smettere totalmente di remunerarle. Anzi, in molti casi sono stati necessari investimenti aggiuntivi per facilitare lo smart working e adeguare i processi aziendali al rispetto delle regole imposte dalla pandemia. Peraltro, data la già ricordata centralità del fattore lavoro in questo settore, sarebbe stato controproduttivo per le imprese stesse recidere totalmente relazioni di lungo corso con prestatori di servizi specializzati, stante la difficoltà di ricostruirle poi in un secondo momento.

Ciò premesso, la tabella 4.7 confronta tre possibili **scenari relativi all'impatto della crisi Covid-19**, immaginando che la stessa abbia determinato una caduta del fatturato 2020 pari al 30% (in linea con le prime stime prodotte dal Centro Studi Unirec a maggio 2020).

Tab. 4.7: Scomposizione dei bilanci a margine di contribuzione e previsioni su periodo Covid-19

	DATI BILANCI 2018	Esempio numerico (fatturato=100)	SCENARIO A COVID 19 (Costi Variabili variano al 100%)	SCENARIO <b>B</b> COVID 19 (Costi Variabili variano al 50%)	SCENARIO C COVID 19 (Costi Variabili variano al 40%)
VALORE DELLA PRODUZIONE	100%	100	70,00	70,00	70,00
Consumo di merci	1,60%	1,6	1,12	1,12	1,12
MARGINE INDUSTRIALE LORDO	98,40%	98,40	68,88	68,88	68,88
COSTI VARIABILI TOTALI	57,10%	57,1	39,97	48,54	50,25
Costi variabili di produzione (per servizi)	52,70%				
Altri costi variabili (godimento beni di III)	4,40%				
MARGINE DI CONTRIBUZIONE LORDO	41,30%	41,30	28,91	20,35	18,63
COSTI FISSI TOTALI	35,60%	35,6	35,6	35,6	35,6
Costi del personale	29,50%				
Ammortamenti	2,40%				
Oneri diversi	3,60%				
Accantonamenti	0,10%				
REDDITO OPERATIVO (MON)	5,70%	5,70	-6,69	-15,26	-16,97
MON in % del fatturato	5,70%	5,70%	-9,56%	-21,79%	-24,24%

Fonte: Bilanci aziendali ed elaborazione dati Centro Studi Unirec

Lo scenario A è sicuramente quello più ottimistico, ancorchè teorico, in quanto presuppone che i costi variabili si ridimensionino totalmente ed istantaneamente alla riduzione del fatturato. In tale caso il margine di contribuzione scenderebbe comunque a un livello non sufficiente a coprire i costi fissi (che per definizione non cambiano), originando un margine operativo netto negativo e pari al -9,56% del fatturato. Anche dall'osservazione della figura 4.5 è facile identificare che un fatturato ridotto al 70% equivale ad un'area di perdita.

Lo **scenario B** propone un'ipotesi per molti aspetti più credibile e coerente con quanto sopra accennato, poiché prevede che, nel breve termine, i costi variabili si riducano in misura meno che proporzionale alla caduta del fatturato (solo il 50% dei costi variabili si modifica, la parte restante si comporta come se fossero costi fissi). In tal caso il margine di contribuzione 2020 si dimezzerebbe rispetto agli anni precedenti e il MON scenderebbe al -21,79% del fatturato.

Lo **scenario** C inasprisce ulteriormente le condizioni, per quanto i costi variabili si ridurrebbero solo nel 40% dei casi, comportandosi di fatto come costi fissi per il 60% del loro ammontare originario. L'impatto sul margine di contribuzione sarebbe evidentemente ancora più violento e produrrebbe un MON pari al -24,24% del fatturato.

Quale che sia la severità dello scenario, è indubbio riconoscere che la crisi del Covid-19 comporterà nel breve termine margini operativi negativi anche per le imprese del settore della tutela del credito. Quanto alle conseguenze di più lungo termine, se da un lato ci si può attendere una crescita dei volumi di lavorazione indotto dall'aumento della morosità dei debitori durante la pandemia, dall'altro sarà oggettivamente più difficile ottenere performance di recupero soddisfacenti, tanto più perdurerà la crisi economica generale.

#### 4.7 Addetti dedicati al recupero crediti

Nel 2019 il numero degli addetti del settore è lievemente aumentato, interrompendo la serie storica in diminuzione che aveva caratterizzato il quadriennio precedente.

Gli addetti del settore in Italia si attestano a 16.930 nel 2019: per il 49% risultano impegnati nella *Phone Collection*, per il 22% nel recupero domiciliare, per l'8% nelle attività legali e per il 21% nelle attività amministrative (vedi fig. 4.6).

Complessivamente l'aumento del numero degli addetti rispetto al 2018 è stato dell'1% (+ 177 addetti). Ad aumentare sono stati gli addetti alla Phone Collection (+788, pari al +10%) e al Master Legal (+461, pari al +50%), mentre sono diminuiti gli operatori amministrativi (-826 addetti, pari al -19%) e gli operatori di *Home Collection* (-246 addetti, pari al -6%).

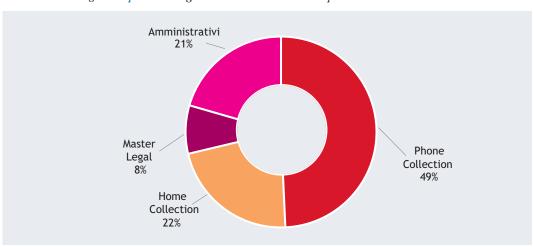


Fig. 4.6: Ripartizione degli addetti delle Aziende Unirec per aree di attività nel 2019

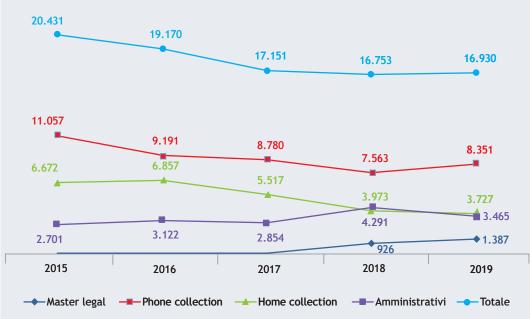
Tab. 4.8: Addetti Unirec per anno e per tipo di attività

	Totale	Ammin	istrativi	Phone C	ollection	Home C	ollection	Maste	r Legal
Anno	n.	n.	Peso %	n.	Peso %	n.	Peso %	n.	Peso %
2015	20.432	2.702	13%	11.057	54%	6.673	33%		
2016	19.170	3.122	16%	9.191	48%	6.857	36%		
2017	17.151	2.854	17%	8.780	51%	5.517	32%		
2018	16.753	4.291	26%	7.563	45%	3.973	24%	926	6%
2019	16.930	3.465	20%	8.351	49%	3.727	22%	1.387	8%
Δ 2019 vs 2018	177	-826		788		-246		461	

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Per un confronto grafico si veda anche la figura 4.7, nella quale compaiono separatamente i dati relativi al Master Legal solo per la rilevazione 2018.

Fig. 4.7: Addetti delle Associate Unirec per attività - periodo 2015-2019



Tab. 4.9: Addetti Unirec 2019 suddivisi per fasce di ricavo

Fascia di ricavo (€/000)	Phon Collection	Home Collection	Master Legal	Amministrativi	Totale addetti per classe	Quota addetti sul totale per fasce di ricavo	Numero aziende rispondenti
< 1.000	612	916	48	241	1.817	11%	83
1.000 - 5.000	1.804	1.462	103	669	4.038	24%	56
5.000 - 10.000	1.369	747	247	640	3.004	18%	9
10.000 - 20.000	1.001	114	129	506	1.750	10%	11
>20.000	3.565	487	859	1.409	6.321	37%	9
Totale	8.351	3.727	1.387	3.465	16.930		168

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

La tabella 4.9 suddivide le diverse tipologie di addetti non solo per categoria di attività, ma anche per fascia di ricavi di appartenenza delle imprese associate. È così possibile osservare che, se il 37% degli addetti è impiegato in aziende con fatturato superiore ai 20 milioni di euro, ben il 24% lavora in aziende medio-piccole (fatturato da 1 a 5 milioni di euro), il 18% in aziende medie (tra 5 e 10 milioni di euro), l'11% in aziende piccole (fino ad 1 milione di euro) ed il 10% in aziende medio-grandi (da 10 a 20 milioni di euro).

Quanto alla prevalenza delle diverse attività svolte, la tabella 4.10 mostra che l'attività di Phone Collection assorbe la maggior parte degli addetti in tutte le classi di fatturato, tranne che nella più piccola, dove prevalgono gli operatori di Home Collection. Il peso di questi ultimi tende a diminuire al crescere delle dimensioni aziendali, complice la diversa tipologia di crediti trattati e le relative modalità di collection, mentre al contrario sale la proporzione di addetti al Master Legal. Il peso degli amministrativi varia tra il 13% (aziende inferiori al milione) ed il 29% (aziende medio grandi, tra 10 e 20 milioni di euro di fatturato).

Tab. 4.10: Peso percentuale delle diverse tipologie di addetti Unirec 2019 suddivisi per fasce di ricavo

Fascia di ricavo (€/000)	Phon Collection	Home Collection	Master Legal	Amministrativi
< 1.000	34%	50%	3%	13%
1.000 - 5.000	45%	36%	3%	17%
5.000 - 10.000	46%	25%	8%	21%
10.000 - 20.000	57%	7%	7%	29%
>20.000	56%	8%	14%	22%
Media compless.	49%	22%	8%	20%

Come negli scorsi anni, e nonostante la diminuzione del totale delle pratiche affidate (vedi anche la precedente tabella 3.1), anche per il 2019 si osserva un aumento del numero medio di pratiche gestite per singolo addetto, passato dalle 2.234 del 2018 alle 2.598 del 2019, con un incremento del 16%.

Tab. 4.11: Numero di pratiche	medie gestite per	Associata Unirec e	ver addetto
-------------------------------	-------------------	--------------------	-------------

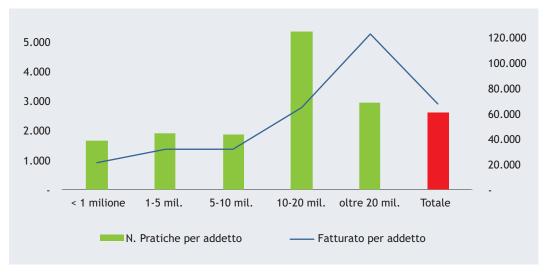
Suddivisione pratiche	2015	2016	2017	2018	20	19
per Addetto e Associata	n.	n.	n.	n.	n.	△ % su AP
Numero medio di pratiche gestite per Associata	183.315	170.593	166.144	224.171	197.180	-12%
Numero totale di addetti	20.432	19.170	17.151	16.659	16.930	2%
Numero medio di pratiche gestite per addetto	1.866	1.860	2.044	2.234	2.598	16%

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec △ % su AP: variazione percentuale su Anno Precedente

La figura 4.8 propone un'analisi comparata del numero di pratiche lavorate e del fatturato per addetto per le ormai consuete cinque classi dimensionali di fatturato in cui sono state divise le aziende associate che hanno risposto al questionario Unirec. Mediamente un addetto nel 2019 ha lavorato 2.598 pratiche e dato origine ad un fatturato di 67.894 euro (+50% rispetto ai 45.148 euro del 2018).

Come lo scorso anno, peraltro, si osserva una forte varianza dei dati in funzione delle dimensioni: al crescere della dimensione del fatturato sale sia il numero pratiche che il fatturato per addetto. Va peraltro precisato che, in termini di numero pratiche, le imprese che appaiono più efficienti sono le medio-grandi (tra 10 e 20 milioni di euro) mentre, in termini di fatturato per addetto, prevalgono le aziende oltre i 20 milioni di euro. Tali risultati riflettono anche il già ricordato nuovo ingresso tra le Associate di imprese appartenenti alla categoria di più ampie dimensioni.

Fig. 4.8: Pratiche (numero, istogramma da leggere su scala di sinistra) e Fatturato (importo in €, linea da leggere su scala di destra) per addetto e per fasce di ricavo nel 2019



#### 4.8 L'INQUADRAMENTO CONTRATTUALE DEGLI ADDETTI

In merito all'inquadramento contrattuale degli addetti delle imprese associate, la figura 4.9 mostra che, nel 2019, gli addetti sono lavoratori dipendenti nel 38% dei casi, collaboratori coordinati e continuativi (Co.Co.Co) nel 36%, professionisti con partita Iva per il 26%. Tale ripartizione appare simile a quella del 2018, fatto salvo l'aumento di 2 pp a vantaggio dei dipendenti. Si conferma, inoltre, il maggiore ricorso alla partita Iva da parte delle imprese più piccole (dove prevale l'attività di Home Collection) e una più elevata presenza di collaboratori coordinati e continuativi nelle imprese più grandi (data l'alta incidenza della Phone Collection). Nelle imprese di media dimensione sono invece i lavoratori dipendenti a rappresentare la categoria più rilevante.

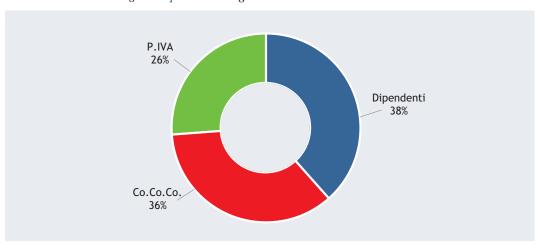


Fig. 4.9: Inquadramento degli addetti delle aziende Unirec nel 2019

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec

Fascia di ricavo (€/000)	N. medio adetti	Dipendenti	Co.Co.Co.	PIVA
< 1.000	18	24%	26%	50%
1.000 - 5.000	73	28%	32%	40%
5.000 - 10.000	228	41%	29%	30%
10.000 - 20.000	199	55%	36%	10%
>20.000	383	44%	43%	13%
Media compless.	87	38%	36%	26%

Tab. 4.12: Inquadramento degli addetti delle aziende Unirec nel 2019 per fasce di ricavo

#### 4.9 LA FORMAZIONE PROFESSIONALE DEGLI ADDETTI

Nel 2019 le ore di formazione erogate dalle imprese Unirec agli addetti sono aumentate a 326.565 (+17% rispetto al 2018). Tuttavia, in virtù dell'aumento degli addetti registrato nel corso dell'anno, il numero di ore di formazione per addetto diminuisce, passando dalle 22,1 ore del 2018 alle 20,5 ore del 2019. Circa il 79% delle ore di formazione è stato erogato internamente dall'azienda, mentre il restante 21% è ad opera di formatori esterni.

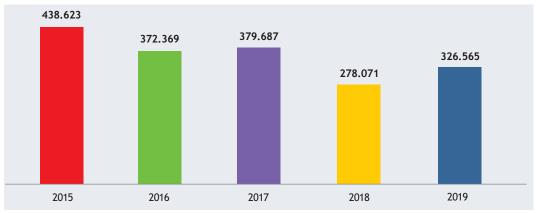


Fig. 4.10: Associate Unirec - ore investite in formazione (anni 2015-2019)

Fonte: Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec



Fig. 4.11: Associate Unirec – ore medie di formazione per addetto (anni 2015-2019)

#### 4.10 Provvigione media corrisposta alle Associate Unirec

La provvigione media è ottenuta confrontando i ricavi complessivamente ottenuti e gli importi recuperati. Sulla base dei dati comunicati a Unirec dalle Associate per il 2019, la commissione media complessiva calcolata sulle operazioni di recupero in Conto Terzi è pari al 6,9% (contro il 7,08% dell'anno precedente).

Tale dato complessivo può essere poi scomposto nei due segmenti di C/III Originator (6,3%, in diminuzione rispetto al 7,18% dello scorso anno) e C/III Cessionario (11,8%), in deciso aumento rispetto al 6,58% del 2018.

In realtà il dato relativo al C/III Cessionario risente della prassi sempre più diffusa di includere tra i ricavi da recupero anche i costi legali sostenuti e ribaltati sul cliente finale in fattura. Escludendo tali costi, che assumono una rilevanza progressivamente crescente per le imprese che trattano NPL, le commissioni sul Conto Terzi diminuiscono sensibilmente e si attestano al 6,2% (vedi figura 4.12).

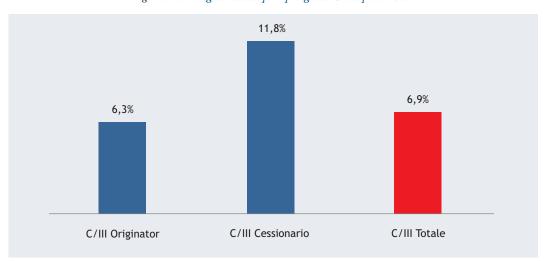


Fig. 4.12: Provvigione media per tipologia di C/III per il 2019

Fonte: Bilanci aziendali e dati Associate Unirec, elaborazione dati Centro Studi Unirec





# OSSERVATORIO PERMANENTE SULLA TUTELA DEL CREDITO

Tavolo di lavoro tra imprese della Tutela del Credito e Associazioni dei Consumatori che affrontano temi di comune interesse e promuovono iniziative di informazione ed educazione

#### **BUONE PRASSI**

Riferimento a garanzia delle più appropriate modalità di gestione e recupero crediti in ottica di co-regolamentazione

#### CODICE DI CONDOTTA

Insieme delle regole comportamentali condivise al fine di assicurare trasparenza e correttezza

#### **GESTIONE DEI RECLAMI**

Procedura per risolvere in maniera rapida ed efficace eventuali controversie tra le Parti in merito alle modalità di esecuzione del servizio di recupero crediti

#### **CONCILIAZIONE PARITETICA**

Strumento stragiudiziale per dirimere le vertenze non risolte in sede di reclamo

















FONDAZIONE FORUM UNIREC-CONSUMATORI



Realizzato con il contributo di





**FONDATORE** 





ADERENTE

CONFINDUSTRIA SERVIZI INNOVATIVI E TECNOLOGICI



FENCA FEDERATION OF EUROPEAN NATIONAL COLLECTION ASSOCIATIONS

#### **DEONTOLOGIA E TRASPARENZA**

Professionalità, integrità e trasparenza garantite dal rispetto di un rigoroso Codice deontologico associativo

### FORMAZIONE E PROFESSIONALITÀ

Autorevolezza e competenza assicurate da programmi formativi di settore, specifici per il Management e per gli Operatori

#### **BUONE PRASSI**

Codice di condotta per gli operatori del settore condiviso con il FORUM UNIREC-COSUMATORI

Realizzato con il contributo di



Unione Nazionale Imprese a Tutela del Credito

Via Barberini, 3 - 00187 Roma Tel. +39 06 59 23 346 - Fax +39 06 45 43 26 12 www.unirec.it