

OAM MAGAZINE



EDITORIALE DEL PRESIDENTE	>	4
DOVE VA L'ECONOMIA SUL PIL 2025 EFFETTO 'DAZI' E INCERTEZZA INTERNAZIONALE. PESA IL CALO DELLA FIDUCIA DI CONSUMATORI E IMPRESE	>	5
DOVE VA L'ECONOMIA IN CRESCITA I FINANZIAMENTI ALLE FAMIGLIE, ANCORA IN FLESSIONE IL CREDITO ALLE IMPRESE	>	9
DOVE VA L'ECONOMIA NEL SETTORE IMMOBILIARE EFFETTO RIALZISTA DAL MERCATO DEGLI AFFITTI BREVI	>	13
DOVE VA L'ECONOMIA BANCHE ITALIANE SOLIDE, PATRIMONALIZZAZIONE SUPERIORE ALLA MEDIA EUROPEA	>	16
DOVE VA L'ECONOMIA DALLA BCE A GIUGNO NUOVO TAGLIO DEI TASSI MA POTREMMO ESSERE ALLA FINE DEL CICLO RIBASSISTA	>	19
DAL MONDO OAM INTERMEDIARI DEL CREDITO PROTAGONISTI CHIAVE DELL'INDUSTRIA DEI FINANZIAMENTI ANCHE NEL FUTURO	>	21
DAL MONDO OAM DALLA RICERCA BNP/PARIBAS - <i>RESEARCH DOGMA</i> NEL FUTURO DEI MEDIATORI CREDITIZI PIÙ SPAZIO ALLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE	>	33
DAL MONDO OAM CRESCE IL PESO DEGLI INTERMEDIARI DEL CREDITO NEL SETTORE ' <i>CORPORATE</i> ' GRAZIE A UN APPROCCIO DI TIPO CONSULENZIALE	>	37

DAL MONDO OAM | IL VALORE DELLE VALUTE VIRTUALI DETENUTE DALLA CLIENTELA ITALIANA AL 31 MARZO 2025 SCENDE A 2,5 MILIARDI (-18%). IN AUMENTO INVECE (+4%) I CLIENTI CHE LE DETENGONO > 42

DAL MONDO OAM | NEL 2024 IN CRESCITA LE SEGNALAZIONI DI OPERAZIONI SOSPETTE PROVENIENTI DA VASP E OPERATORI IN ORO > 46



di **Francesco
Alfonso**

GUARDARE AL FUTURO NONOSTANTE LA TEMPESTA

Guardare al futuro, nonostante tutto. Non è facile, in questi momenti, gettare lo sguardo oltre i fronti di guerra che si ampliano e la tanto evocata *de-escalation* appare sempre più una parola vana. Eppure vogliamo, ancora una volta, dare spazio alla speranza e immaginare che quanto sta accadendo a livello mondiale rappresenti una fiammata che la diplomazia sarà presto in grado di spegnere.

Una speranza, appunto, perché nessuno è in grado di prevedere quello che accadrà. Le stesse proiezioni economiche di cui diamo conto in questo secondo numero del *Magazine* (da pg.5 a pg.20), incorporano gli effetti della guerra commerciale

ma non quelli della guerra vera in corso tra Israele e Iran. Possiamo immaginarli perché sappiamo quali conseguenze, ad esempio, derivano dagli aumenti dei prezzi di petrolio e gas. Ma in economia il tempo è un fattore determinante. Dunque, parafrasando Socrate, "sappiamo di non sapere".

Le acque tempestose in cui navighiamo non devono tuttavia impedirci di analizzare quanto sta accadendo nei nostri settori di riferimento (vedi articoli da pg. 21 a pg.49). Con l'ovvia consapevolezza che il quadro potrebbe repentinamente modificarsi. Al momento tuttavia gli indicatori che interessano gli intermediari del credito volgono in positivo: lo si evin-

ce dalla ricerca effettuata da OAM insieme a Prometeia, lo conferma il rapporto *Research Dogma* presentata alla terza edizione dell'Osservatorio BNL BNP PARIBAS. Le figure professionali iscritte agli Elenchi OAM stanno assumendo un ruolo sempre più rilevante anche per effetto della razionalizzazione della rete degli sportelli bancari. È un'espansione che riguarda i comparti tradizionali, quello dei mutui immobiliari e del credito al consumo, ma inizia a interessare anche i finanziamenti alle piccole e medie imprese. Si tratta di un elemento importante visto che le aziende di minori dimensioni hanno maggiore difficoltà di accesso al credito. E il ruolo consulenziale assunto da Agenti e Mediatori potrebbe fare

la differenza, costruendo un ponte tra i soggetti finanziatori e le aziende stesse.

Sono fenomeni che continueremo a monitorare: vogliamo supportare i nostri iscritti con un contributo di conoscenza del mercato che riteniamo utile per lo sviluppo del loro *business*. L'ampliamento della sfera di operatività non dovrà però mai avvenire a scapito della sostenibilità del debito. È una condizione essenziale che andrà rispettata con rigore. Non solo perché ce lo chiede il legislatore, a partire dalla nuova Direttiva del Credito al Consumo. Ma soprattutto perché solo finanziamenti sostenibili possono innescare un circuito di crescita virtuoso per l'intero sistema.

Concordi i diversi scenari elaborati da Commissione Europea, Centro Studi Confindustria e Confcommercio sulla crescita del Paese. Ulteriori incognite dal nuovo fronte di guerra.



DOVE VA L'ECONOMIA | SUL PIL 2025 EFFETTO 'DAZI' E INCERTEZZA INTERNAZIONALE. PESA IL CALO DELLA FIDUCIA DI CONSUMATORI E IMPRESE

Non è uno tsunami (per ora) ma un ritocco all'ingù rispetto alle previsioni di autunno: l'altalena sui dazi e le incertezze internazionali freneranno ma di poco la crescita del nostro Paese: dallo 0,9% allo 0,7% secondo la Commissione Europea, allo 0,8% secondo la Confcommercio, ma solo per il calo della fiducia dei consumatori. E di 'frenata attesa' parla anche il Centro Studi Confindustria nell'ultima 'Congiuntura flash' di maggio scorso.

Dalla lettura delle diverse analisi dei previsori, peraltro tutte precedenti alla guerra tra Israele e Iran, emerge tuttavia che mai, come in questa fase, qualsiasi scenario sia sottoposto a variabilità. Lo ha detto a chiare lettere nelle sue Considerazioni Finali il governatore della Banca d'Italia Fabio Panetta, secondo il quale il quadro economico europeo "non è ancora definito": "un ulteriore apprezzamento dell'euro, un aumento dell'incertezza o condizioni finanziarie più restrittive – ha spiegato – potrebbero amplificare l'impatto recessivo dei dazi. Inoltre, un incremento maggiore del previsto delle esportazioni cinesi verso l'Europa potrebbe comprimere l'attività produttiva e l'inflazione. Al contrario, progressi rapidi e concreti nelle trattative commerciali attenuerebbero i rischi al ribasso sull'attività economica. Il previsto

aumento della spesa pubblica in Europa potrebbe offrire sostegno alla crescita, con effetti diluiti nel tempo. Ostacoli al funzionamento delle filiere produttive globali determinerebbero pressioni al rialzo sull'inflazione".

DALLA BCE PIÙ IPOTESI PREVISIVE

Non a caso gli economisti della Bce, nelle analisi propedeutiche all'ultimo taglio dei tassi deciso a giugno (vedi articolo a pg.19) ha elaborato due scenari, aggiuntivi a quello di base. Una scelta effettuata, hanno spiegato, per "illustrare i rischi connessi alle politiche tariffarie statunitensi e all'attuale elevata incertezza circa le prospettive economiche dell'area dell'euro". Uno scenario moderato prevede la rimozione delle tariffe bilaterali tra gli Stati Uniti e l'UE ("zero per zero" tariffe) e una rapida riduzione dell'incertezza delle politiche commerciali ai livelli anteriori al 2018. In tale scenario, la crescita sarebbe più forte di 0,3-0,4 punti percentuali nel periodo 2025-2026 rispetto allo scenario di base, mentre l'inflazione sarebbe lievemente più elevata nel 2026-2027. Uno scenario grave prevede invece un ulteriore aumento generalizzato dei dazi statunitensi (in linea con l'annuncio dei cosiddetti dazi "reciproci" negli Stati Uniti), ritorsioni simmetriche da parte dell'UE e una sempre più elevata incertezza delle politiche com-

merciali. In tale scenario, le prospettive di crescita sarebbero considerevolmente più deboli sull'intero periodo di proiezione, mentre l'inflazione risulterebbe inferiore, soprattutto più avanti nell'orizzonte di riferimento."

potrebbero protrarsi nel tempo, considerata la complessità dei negoziati commerciali, che tipicamente richiedono tempi ben più lunghi dei 90 giorni di sospensione annunciati"

dei consumi arrivano indicazioni miste: se da un lato "il proseguire della crescita dell'occupazione fornisce slancio al reddito reale delle famiglie in avvio di 2025, il calo della fiducia a marzo-aprile potrebbe preludere a un nuovo aumento della propensione al risparmio".

A sua volta l'incertezza ha impatto sulla fiducia di imprese e consumatori. Anche per il Centro Studi Confindustria nel 2° trimestre 2025 "i dazi e le alterne decisioni dell'Amministrazione Trump tengono alta l'incertezza e bassa la fiducia, frenando principalmente export e investimenti". Gli indicatori mensili per gli investimenti, prosegue l'analisi contenuta in Con-

Che il clima di fiducia dei consumatori possa avere un impatto negativo lo segnala anche la Confcommercio secondo la quale i consumi delle famiglie devono fare i conti con "ostacoli psicologici più che economici. I consumi, sostenuti in larga misura dai servizi, continuano a essere frenati psicologicamente dalla poca fiducia e concretamente dalla perdita di potere d'acquisto dei risparmi accumulati, registrata tra il 2022 ed il 2023". L'Ufficio Studi della Confcommercio prevede comunque una crescita del Pil dello 0,8% nel 2025 e dello 0,9% nel 2026, mentre i consumi sono visti in aumento dell'1% in entrambi gli anni. Secondo l'indagine le intenzioni d'acquisto a dodici mesi sono in crescita e sono tornate vicine ai dati del periodo pre-pandemico: rispetto ad aprile 2024 +3,8% per la ristrutturazione dell'abitazione, +4,3 per le autovetture, +5,6% per i mobili, +11,9 per gli elettrodomestici. E anche le intenzioni sulle vacanze estive sono in crescita: pensa di andarci il 37,7%, nettamente sopra il 26,2% di un anno fa. Ci sono buone possibilità, dunque, di replicare i livelli di presenze turistiche *record* dello scorso anno o addirittura di superarli.

Proiezioni per la crescita e per l'inflazione nell'area dell'euro

(variazioni percentuali annue, revisioni in punti percentuali)

	Giugno 2025				Revisioni rispetto a marzo 2025			
	2024	2025	2026	2027	2024	2025	2026	2027
Scenario di base di giugno 2025								
PIL in termini reali	0,8	0,9	1,1	1,3	0,0	0,0	-0,1	0,0
IAPC	2,4	2,0	1,6	2,0	0,0	-0,3	-0,3	0,0
IAPC al netto di energia e alimentari	2,8	2,4	1,9	1,9	0,0	0,2	-0,1	0,0
Scenario alternativo: moderato								
PIL in termini reali	0,8	1,2	1,5	1,4	0,0	0,3	0,3	0,1
IAPC	2,4	2,0	1,7	2,1	0,0	-0,3	-0,2	0,1
Scenario alternativo: grave								
PIL in termini reali	0,8	0,5	0,7	1,1	0,0	-0,4	-0,5	-0,2
IAPC	2,4	2,0	1,5	1,8	0,0	-0,3	-0,4	-0,2

Fonte: https://www.ecb.europa.eu/press/projections/html/ecb.projections202506_eurosystemstaff-16a68fbaf4.it.html

L'INCERTEZZA AMPLIFICA L'EFFETTO DAZI E MINA LA FIDUCIA

Non sono solo le politiche commerciali restrittive a pesare sulla crescita, europea e italiana. Come detto dal Governatore Panetta "il susseguirsi di annunci, smentite e revisioni alimenta incertezza e volatilità sui mercati. Si tratta di condizioni che rischiano di amplificare l'effetto dei dazi e che

giuntura *Flash* del 19 maggio scorso, "sono tutti orientati in negativo nei primi 4 mesi del 2025: continua a diminuire la fiducia delle imprese, per il terzo mese di fila (91,5 in aprile, da 93,2); si segnala un forte aumento dell'incertezza; i giudizi sugli ordini di beni strumentali sono pressoché stabili su bassi livelli e calano le attese sui nuovi ordinativi, indizio di domanda debole". E dal fronte

FIDUCIA DELLE FAMIGLIE CONFCOMMERCIO-CENSIS



Fonte: <https://www.confcommercio.it/-/analisi-previsioni-economia-italiana>

LA COMMISSIONE EUROPEA TAGLIA LA CRESCITA DI 0,2%

L'effetto negativo della fiducia in calo viene segnalato anche dalla Commissione Europea, che nelle sue previsioni di primavera pubblicate a maggio ha tagliato le stime di crescita del 2025 allo 0,7% dal +0,9% previsto in autunno: "l'accesa incertezza – sottolinea la Commissione - ha ridotto il clima di fiducia delle imprese, mentre la risposta avversa e volatile dei mercati alle tensioni commerciali dovrebbe avere un impatto restrittivo sulle condizioni di finanziamento più

ampie".

Avrà invece un impatto positivo sulla crescita la domanda interna che dovrebbe accelerare nel 2025, con i consumi privati previsti in aumento dell'1,2%, "sostanzialmente in linea con il reddito disponibile reale, alimentato dalla crescita dell'occupazione e dalla ripresa dei salari reali". Nel 2026 la crescita del PIL in termini reali dovrebbe salire allo 0,9 per cento. "Mentre si prevede che i consumi privati continueranno a crescere rapidamente – sottolinea la Commissione - gli investimenti sono destinati ad accelerare grazie a un'ulteriore espansione nella costruzione di infrastrutture e a una minore resistenza della componente abitativa. Il commercio estero netto dovrebbe sottrarre ulteriormente dalla crescita del PIL, in quanto il pieno impatto negativo delle tariffe statunitensi si manifesterà nel 2026, sebbene in qualche modo ridotto dalla deviazione degli scambi verso altri mercati di esportazione".

PREVISIONI ECONOMICHE PER L'ITALIA - COMMISSIONE EUROPEA

Indicatori	2024	2025	2026
Crescita del PIL (% su base annua)	0,7	0,7	0,9
Inflazione (% su base annua)	1,1	1,8	1,5
Disoccupazione (%)	6,5	5,9	5,9
Saldo delle amministrazioni pubbliche (% del PIL)	-3,4	-3,3	-2,9
Debito pubblico lordo (% del PIL)	135,3	136,7	138,2
Saldo delle partite correnti (% del PIL)	0,9	1,3	1,6

Fonte: https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-economies/italy/economic-forecast-italy_en

MA L'ECONOMIA ITALIANA NELL'ULTIMO QUINQUENNIO SI È RAFFORZATA

Le stime di crescita per il nostro Paese si collocano leggermente al di sotto di quelle elaborate dalla Bce per l'area euro: 0,9% nel 2025, 1,1% nel 2026. Tuttavia, al di là delle incognite internazionali già ampiamente citate, negli ultimi anni, come sottolineato dal Governatore Panetta nelle sue Considerazioni finali, l'economia italiana nell'ultimo quinquennio si è rafforzata. Nonostante le crisi pandemica ed energetica, "il Paese ha mostrato

segni di una ritrovata vitalità economica. La crescita ha superato quella dell'area dell'euro. Il PIL è aumentato di circa il 6 per cento, trainato da un incremento di quasi il 10 nel settore privato. Oltre che dalle costruzioni, un contributo significativo è venuto dai servizi, in espansione sia nei comparti tradizionali sia in quelli avanzati. Gli occupati sono aumentati di un milione di unità, raggiungendo il massimo storico di oltre 24 milioni; il tasso di disoccupazione è sceso dal 10 al 6 per cento. Il Mezzogiorno ha registrato uno sviluppo leggermente superiore alla media nazionale". I dati cumulati of-

frono dunque speranza, anche per l'industria italiana, che "nonostante le difficoltà attuali, l'industria italiana non è destinata al declino. In tutti i comparti operano aziende dinamiche e competitive, che investono in tecnologia e ricerca e si posizionano in fasce di alta gamma". Complessivamente secondo Panetta "dopo la scossa delle crisi finanziaria globale e dei debiti sovrani, stiamo vedendo segni di cambiamento: nella manifattura e nei servizi, nel settore finanziario, nel funzionamento delle Amministrazioni pubbliche, nella capacità di ricerca. Sono segni di vitalità che non vanno dispersi".



I dati di aprile della Banca d'Italia confermano le tendenze emerse nel 2024. La riduzione dei finanziamenti alle aziende 'sconta' una maggiore capacità di autofinanziamento ma anche la difficoltà di ottenere credito da parte delle PMI.

DOVE VA L'ECONOMIA | IN CRESCITA I FINANZIAMENTI ALLE FAMIGLIE, ANCORA IN FLESSIONE IL CREDITO ALLE IMPRESE

Prosegue la flessione dei prestiti alle imprese mentre tornano a salire, anche ad aprile, i crediti alle famiglie. Sono gli ultimi dati forniti dalla Banca d'Italia che mostrano un aumento dei prestiti al settore privato dell'1% (era +0,5% a marzo) guidato dall'incremento dei finanziamenti alle famiglie (+1,3 per cento) mentre quelli alle società non finanziarie sono diminuiti dello 0,8 per cento (-1,1 nel mese precedente).

Risulta in leggera risalita il tasso annuale effettivo globale (TAEG) sui nuovi mutui (al 3,67% dal 3,54 in marzo) e mentre quello sulle nuove erogazioni di credito al consumo è sceso al 10,18% dal 10,29 nel mese precedente. Per quanto riguarda invece i tassi di interesse sui nuovi prestiti alle società non finanziarie si sono mossi all'ingiù al 3,77% dal 3,92 del mese precedente. Dai dati della Banca d'Italia emerge inoltre che i tassi per i finanziamenti di importo fino a 1 milione sono decisamente più alti di quelli al di sopra di tale soglia: rispettivamente 4,30 e 3,47 per cento.

I dati congiunturali confermano il quadro che emerge dalla Relazione annuale della Banca d'Italia e dalle parole del Governatore Fabio Panetta nelle sue considerazioni finali. "Nell'ultimo

anno – ha sottolineato Panetta – è proseguita, con minore intensità, la flessione dei prestiti alle imprese. Si tratta di un andamento che merita attenzione: un'adeguata disponibilità di credito è essenziale per sostenere gli investimenti e favorire la ripresa produttiva – soprattutto per le aziende più piccole, che incontrano maggiori difficoltà di accesso a fonti alternative di finanziamento. Le evidenze disponibili suggeriscono tuttavia che la contrazione dei prestiti riflette principalmente la debolezza della domanda, più che un inasprimento delle condizioni di offerta da parte delle banche. I sondaggi presso le imprese mostrano che la quota di società che segnalano difficoltà di accesso al credito è in calo in tutti i settori e per tutte le classi dimensionali". La Banca d'Italia, ha aggiunto Panetta, continuerà a seguire l'evoluzione dei prestiti, in particolare di quelli alle imprese più piccole.

DALLE BANCHE CONDIZIONI PIÙ RESTRITTIVE PER LE PMI

Nel 2024, secondo quanto evidenziato dalla Relazione, "i prestiti alle imprese hanno continuato a contrarsi (-2,6%), riflettendo sia una minore domanda di finanziamenti sia il permanere di condizioni di offerta restrittive, in particolare per le piccole e me-



die imprese". Il calo si è attenuato nei primi mesi del 2025 (-1,5 a marzo) e la contrazione del credito è stata più contenuta per le aziende di media e grande dimensione. Alla fine dell'anno, una quota rilevante dei finanziamenti bancari in essere alle società non finanziarie era rappresentata da operazioni *in pool*.

Se il calo del credito riflette prevalentemente la debole domanda di finanziamenti, è indubbio che "le condizioni di offerta da parte delle banche, anche se divenute meno restrittive, restano prudenti, soprattutto – segnala la Banca d'Italia – nei confronti delle piccole imprese, per le quali persistono ostacoli all'accesso al credito. Secondo l'indagine Invind, le difficoltà di accesso ai prestiti bancari rimangono significative tra le imprese manifatturiere.

La differenziazione tra microimprese e imprese di grandi dimensioni si ritrova anche sul fronte dei tassi: "le imprese – sottolinea la Relazione - non hanno beneficiato allo stesso modo del calo dei tassi di interesse: considerando i finanziamenti in essere, che sono in gran parte a tasso variabile, il differenziale nel costo dei prestiti tra le microimprese e le società di grande dimensione si è ampliato".

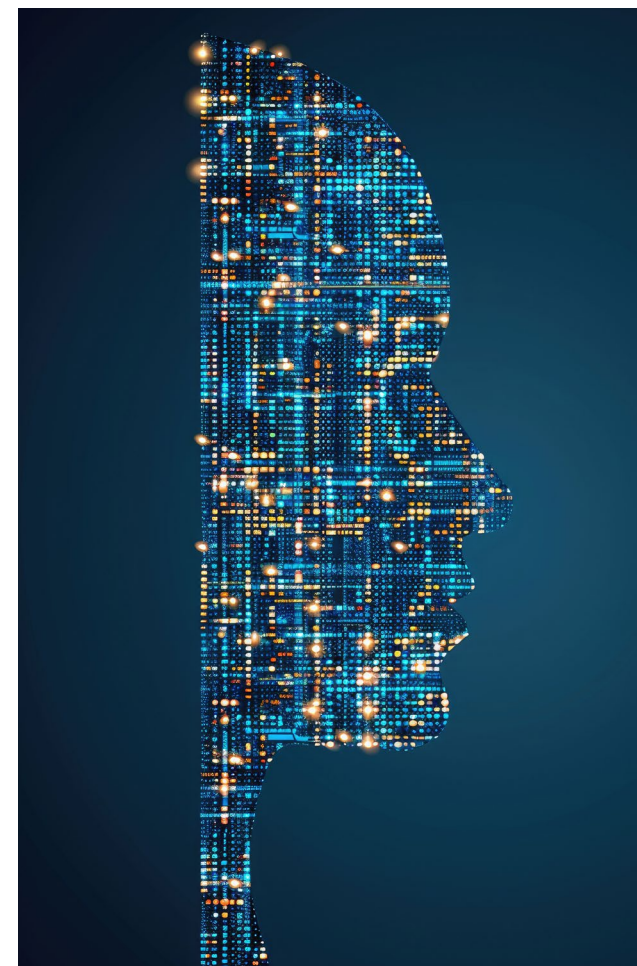
Solo le misure pubbliche di sostegno per l'accesso al credito riesce a 'mitigare' l'impatto degli ostacoli incontrati dalle piccole imprese, rilevate anche dall'indagine trimestrale sul credito bancario nell'area dell'euro (*Bank Lending Survey*, BLS): la contrazione del credito è stata più intensa per le piccole

imprese (-6,8%) e le banche partecipanti alla BLS hanno indicato di aver mantenuto moderatamente restrittive le politiche di offerta per le aziende di minore dimensione, a fronte di un lieve allentamento per le grandi. "Anche l'indagine condotta dall'Istat sulla fiducia delle imprese manifatturiere – sottolinea la Banca d'Italia - ha rilevato che le difficoltà di accesso al credito per le piccole società non si sono attenuate negli ultimi nove mesi del 2024".

DALL'UTILIZZO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE UNA SPINTA POTENZIALE PER IL CREDITO ALLE PICCOLE IMPRESE

Il calo dei prestiti alle aziende di piccole dimensioni si inserisce peraltro in una tendenza iniziata dopo la crisi dei debiti sovrani, solo temporaneamente interrotta durante la pandemia per effetto della forte crescita del fabbisogno di finanziamento e delle ampie misure di sostegno finanziario fornite dallo Stato. "Questa dinamica- spiega la Relazione - riflette in parte un calo della domanda riconducibile sia a un maggior ricorso all'autofinanziamento in un contesto di investimenti deboli, sia a una riduzione del numero di queste società. Tuttavia, uno studio a livello di singola impresa indica che, a parità di domanda di credito, le politiche di offerta sono state più prudenti verso le piccole aziende, tipicamente più rischiose e meno trasparenti e per le quali i costi fissi di finanziamento sono elevati rispetto al volume delle operazioni. Altre analisi mostrano che l'adozione da parte degli intermediari di tecni-

che di intelligenza artificiale migliora la loro capacità di monitoraggio e amplia l'offerta di credito alle imprese piccole e innovative, contribuendo a mitigare le asimmetrie informative che caratterizzano i rapporti con queste aziende. Il processo di digitalizzazione potrebbe inoltre favorire maggiore trasparenza e standardizzazione nella reportistica delle aziende minori, con benefici per la loro capacità di finanziamento."



Credito alle imprese (1) (dati di fine periodo)					
VOCI	Variazioni percentuali sui 12 mesi				Composizione percentuale marzo 2025
	2022	2023	2024	marzo 2025	
Banche					
Attività economica					
Manifattura	-0,8	-6,1	-4,5	-2,8	23,8
Costruzioni	-0,6	-3,0	-5,7	-4,0	10,5
Servizi	0,3	-1,9	-1,1	-0,6	40,5
Attività immobiliari	-3,1	-7,0	-5,1	-3,6	8,2
Altro	0,6	-5,6	0,9	1,9	8,7
Dimensione					
Imprese piccole (2)	-3,3	-7,6	-6,8	-5,8	14,5
Imprese medio-grandi	0,3	-3,2	-1,8	-0,7	77,1
Totale	-0,4	-4,0	-2,6	-1,5	91,6
Società finanziarie					
Leasing	-1,4	-2,9	-3,3	-3,5	4,9
Factoring	14,7	-2,3	1,2	-0,3	2,6
Altri finanziamenti	9,6	11,9	12,4	10,5	0,9
Totale	5,1	-1,7	-0,5	-1,3	8,4
Banche e società finanziarie					
Totale	0,0	-3,8	-2,4	-1,5	100,0

Fonte: segnalazioni di vigilanza. https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2024/rel_2024.pdf

(1) I dati si riferiscono ai settori delle società non finanziarie e delle famiglie produttrici. Per marzo 2025, dati provvisori. Per la definizione delle serie, cfr. nella sezione Note metodologiche dell'Appendice la voce Credito alle imprese. – (2) Società in accomandita semplice e in nome collettivo, società semplici, società di fatto e imprese individuali con numero di addetti inferiore a 20.

Fonte: segnalazioni di vigilanza. https://www.bancaditalia.it/publicazioni/relazione-annuale/2024/re_l_2024.pdf

(1) I dati si riferiscono ai settori delle società non finanziarie e delle famiglie produttrici. Per marzo 2025, dati provvisori. Per la definizione delle serie, cfr. nella sezione Note metodologiche dell'Appendice la voce Credito alle imprese. – (2) Società in accomandita semplice e in nome collettivo, società semplici, società di fatto e imprese individuali con numero di addetti inferiore a 20.

MODIFICATA LA STRUTTURA FINANZIARIA DELLE IMPRESE

La Relazione segnala anche una modifica della struttura finanziaria delle imprese, iniziata dal 2007: il peso delle obbligazioni è cresciuto al

15,4%, un valore superiore alla media dell'area (11,5%); il finanziamento bancario si è ridimensionato, mentre è aumentata l'esposizione debitoria verso gli intermediari nazionali diversi dalle banche e verso l'estero"

Nel 2024 il flusso lordo delle emissioni obbligazionarie totali, incluso quello delle controllate estere, ha superato i 90 miliardi di euro. I collocamenti sono riconducibili per oltre due terzi a pochi grandi gruppi societari, mentre negli ultimi anni si è ridotta la partecipazione al mercato da parte delle aziende che hanno emesso titoli per la prima volta. La raccolta di risorse è avvenuta in misura crescente attraverso finanziamenti di breve durata: tra il 2019 e il 2024 la quota di prestiti obbligazionari con durata inferiore ai dodici mesi è più che raddoppiata; la crescita è stata determinata dall'aumento delle emissioni di cambiali finanziarie da parte di alcune grandi imprese. Lo scorso anno si è ridimensionato il ricorso al mercato azionario: le nuove ammissioni in borsa sono state 20, quasi tutte nel segmento dedicato alle piccole imprese. Ha continuato a crescere il numero di revoche: 27 società, quotate in maggioranza sul listino principale, sono uscite dal mercato (*delisting*). Tra il 2021 e il 2024, considerando le sole imprese non finanziarie, la perdita di capitalizzazione di mercato è stata superiore a 100 miliardi.

Cresce invece il ruolo del *private equity*: la Relazione riporta i dati diffusi da Invest Europe nel 2024 relativi agli investimenti delle società di *private equity* e di quelle di venture capital in imprese italiane che hanno superato gli 8 miliardi. "Le operazioni – in aumento rispetto allo scorso anno con riferimento al numero e all'ammontare di risorse convogliate al sistema produttivo – hanno coinvol-

to circa 400 società – si legge nella Relazione - per un importo investito medio di poco superiore ai 20 milioni. In Italia il comparto del venture capital è cresciuto molto negli ultimi dieci anni, in termini sia di investimenti sia di numero di imprese finanziate. Malgrado un’espansione più sostenuta rispetto a quella dei principali paesi europei il mercato italiano resta piccolo nel confronto internazionale per tre ragioni: il numero di progetti innovativi che si trasformano in *start up* è relativamente basso; gli operatori del comparto sono ancora di ridotta dimensione; le difficoltà nella fase di uscita dagli investimenti sono strutturalmente maggiori rispetto agli altri paesi”.

LE FAMIGLIE TORNANO A INDEBITARSI PER COMPRARE CASA

La Relazione di Banca d'Italia segnala che “dalla seconda metà dell’anno il credito alle famiglie è invece tornato a crescere, per effetto della domanda di mutui per l’acquisto di abitazioni, stimolata dalla riduzione del livello generale dei tassi d’interesse” e dall’aumento della fiducia, a fronte di criteri di offerta solo di poco più rigidi. L’entità dei mutui è salita a oltre 44 miliardi, dai 41 nel 2023. La crescita dei nuovi prestiti per l’acquisto di abitazioni ha riguardato tutte le classi di età dei mutuatari: quella dei più giovani continua a rappresentare la quota più elevata, grazie anche alla garanzia del Fondo prima casa che interessa chi ha meno di 36 anni. I nuovi mutui a tasso fisso sono oltre il 90% del totale dei mutui.

Crescita a ritmo sostenuto anche per il credito al consumo (+5,6%): nonostante il suo costo complessivo si sia collocato su valori elevati (10,1% a dicembre). Il costo del credito al consumo in Italia rimane di 1,8 punti percentuali più alto di quello medio dell’area dell’euro. Nel primo trimestre del 2025 l’espansione del credito al consumo è proseguita, nonostante il deterioramento del clima di fiducia delle famiglie osservato a marzo.



Credito alle famiglie (1) (dati di fine periodo)						
VOCI	Variazioni percentuali sui 12 mesi					Consistenze a marzo 2025 (2)
	2021	2022	2023	2024	marzo 2025	
Prestiti per l’acquisto di abitazioni						
Banche	5,0	4,8	0,0	1,3	2,1	421.117
Credito al consumo						
Totale banche e società finanziarie	3,2	6,0	5,5	5,6	5,6	178.941
banche	1,0	2,9	3,5	4,4	4,6	127.511
società finanziarie	9,6	15,4	11,3	8,9	8,2	51.429
Altri prestiti (3)						
Banche	3,2	1,6	-9,1	-5,7	-3,9	90.329
Totale						
Totale banche e società finanziarie	4,3	4,6	0,2	1,6	2,4	690.386

Fonte: segnalazioni di vigilanza. https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2024/rel_2024.pdf

(1) Si considerano le famiglie consumatrici. I prestiti includono i pronti contro termine e le sofferenze. Per marzo 2025, dati provvisori. Per le definizioni delle serie e il calcolo delle variazioni percentuali, cfr. nella sezione Note metodologiche dell’Appendice la voce Credito alle famiglie. – (2) Milioni di euro. Le consistenze includono i prestiti cartolarizzati. – (3) Includono principalmente aperture di credito in conto corrente e mutui diversi da quelli per l’acquisto, la costruzione e la ristrutturazione di unità immobiliari a uso abitativo.

L'indicazione arriva dall'indagine condotta dalla Banca d'Italia presso un campione di 1.486 agenti immobiliari.

DOVE VA L'ECONOMIA | NEL SETTORE IMMOBILIARE EFFETTO RIALZISTA DAL MERCATO DEGLI AFFITTI BREVI

Gli affitti brevi stanno drogando il mercato immobiliare, con effetti sia sull'offerta di abitazioni in vendita che sui prezzi per gli acquisti e le locazioni, spinti al rialzo. È quanto emerge dal Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia effettuato dalla Banca d'Italia, in collaborazione con Tecnoborsa e Agenzia delle Entrate, un campione di 1.486 agenti immobiliari dal 4 aprile al 7 maggio del 2025.

In particolare il mercato degli affitti brevi ridurrebbe l'offerta di abitazioni in vendita, spingendo le quotazioni: tra gli operatori che attribuiscono una certa rilevanza al fenomeno degli affitti brevi (durata inferiore a 30 giorni) nel proprio mercato di riferimento, il 41% ne registra un impatto negativo sull'offerta di abitazioni negli ultimi 12 mesi (in particolare nelle aree urbane del Centro). Il 26% degli agenti riscontra inoltre un aumento della domanda di acquisto di abitazioni con la finalità di immetterle successivamente nel mercato delle locazioni brevi. Per circa tre quarti degli agenti, il mercato delle locazioni brevi influenzerebbe i prezzi di vendita; per un terzo, in misura accentuata.

Effetti 'rialzisti' del mercato delle locazioni anche sui canoni di locazione. Per oltre la metà degli agenti, nel I trimestre i canoni di locazione sono risultati in

aumento rispetto al periodo precedente. Il saldo fra le risposte di aumento e diminuzione si è pressoché stabilizzato sul livello medio del 2024, dopo la forte crescita registrata dall'inizio del 2021, e resta storicamente molto elevato, soprattutto nelle aree urbane del Centro e del Sud e Isole. Il margine medio di sconto rispetto al canone richiesto inizialmente dal locatore è rimasto su livelli minimi storici (inferiore al 2,5%). Per oltre la metà degli operatori, i canoni di locazione sarebbero stati sospinti da una minore offerta di immobili, causata principalmente dalla preferenza dei proprietari per affitti brevi (in misura molto accentuata nel Centro). Il numero di nuovi incarichi a locare ricevuti nel I trimestre è stato inferiore rispetto al periodo precedente per più del 40% degli agenti; è risultato superiore per meno del 10% degli operatori. Circa il 36% degli agenti si attende, per il trimestre in corso, una dinamica ancora vivace dei canoni di locazione; solo il 5% ne prefigura un rallentamento.

ULTERIORMENTE RAFFORZATA LA CRESCITA DELLE QUOTAZIONI

In particolare nel I trimestre del 2025 la crescita delle quotazioni si è ulteriormente rafforzata, a fronte di un'offerta di immobili in calo e una domanda rimasta dinamica. Lo sconto medio rispetto alle richieste ini-

ziali del venditore e i tempi di vendita sono scesi sui rispettivi livelli minimi dall'inizio dell'indagine (7% e 5 mesi). La quota di agenti che hanno registrato un calo dei nuovi incarichi a vendere ha invece continuato a prevalere nettamente su quella di agenti che ne hanno segnalato un aumento. L'andamento della domanda di abitazioni è risultato ancora in significativo miglioramento rispetto ai trimestri corrispondenti del 2023. Tuttavia la quota di agenti che ha segnalato l'assenza di proposte di acquisto a causa di prezzi ritenuti troppo elevati ha raggiunto quasi il 60% e il divario fra prezzi richiesti e offerti è la causa prevalente di cessazione dell'incarico a vendere. "Secondo gli agenti – si legge nella pubblicazione di Banca d'Italia - il mercato degli affitti brevi contribuirebbe a ridurre l'offerta di abitazioni in vendita, con effetti al rialzo sulle quotazioni sia delle compravendite sia delle locazioni. Nel confronto con il trimestre corrispondente dello scorso anno, le attese degli agenti per il trimestre in corso sono risultate lievemente più favorevoli sia rispetto al proprio mercato di riferimento sia rispetto a quello nazionale.

PROSPETTIVE DI AUMENTO DEI PREZZI ANCHE NEL II TRIMESTRE

Le prospettive di un aumento dei prezzi anche nel II trimestre continuano a prevalere su quelle di una diminuzione.

Più nel dettaglio nel I trimestre del 2025, il saldo tra giudizi di aumento e diminuzione dei prezzi delle abitazioni ha raggiunto il livello più alto dall'i-

nizio dell'indagine (11,9 punti percentuali da 3,6 nella rilevazione precedente), di poco superiore al picco che si era registrato nella prima metà del 2022. Il risultato riflette il marcato incremento del saldo nelle aree urbane del Nord-Est e nel Centro, sia rispetto al trimestre precedente sia a quello corrispondente dello scorso anno. Il prezzo finale di vendita è in media del 7,3% inferiore rispetto alle richieste iniziali del venditore, lo sconto più basso dall'inizio della rilevazione. Solo il 23% delle agenzie ha riportato uno sconto di almeno il 10%. In tutte le aree del Paese, la riduzione media ottenuta sul prezzo inizialmente richiesto è stata inferiore al 10%, con un minimo di circa il 5% nelle aree urbane del Nord-Est. Il tempo trascorso tra l'affidamento dell'incarico e la vendita si è ridotto rispetto alla precedente rilevazione (a 5,2 mesi da 5,7), collocandosi anch'esso sul livello più basso dall'avvio dell'indagine. Oltre l'80% di agenzie ha venduto almeno un immobile. È rimasta nettamente superiore all'80% la quota di agenzie che hanno concluso almeno una transazione nel trimestre di riferimento (in prevalenza di abitazioni preesistenti). Le valutazioni sul numero delle vendite nel primo trimestre del 2025 rispetto a quello corrispondente dello scorso anno si sono confermate nel complesso favorevoli: il saldo tra giudizi di aumento e diminuzione delle transazioni è rimasto pressoché stabile (-13 punti) su livelli sensibilmente inferiori alla media del periodo compreso fra la seconda metà del 2022 e il III trimestre del 2024 (-26 punti).

DOMANDA DI IMMOBILI PIÙ DINAMICA DELL'OFFERTA

La domanda di immobili è rimasta più dinamica dell'offerta. Nel I trimestre, per quasi il 40% degli agenti il numero degli incarichi da evadere è diminuito rispetto al periodo precedente; tale quota è ancora significativamente superiore a quella degli operatori che ne indicano un incremento. La percentuale di operatori che hanno riscontrato un calo dei nuovi incarichi a vendere ha superato di 26 punti percentuali la quota di coloro che ne hanno registrato un aumento. Di contro, il saldo fra giudizi di aumento e diminuzione dei potenziali acquirenti è diventato meno negativo rispetto al periodo corrispondente nei due anni precedenti (da -26 punti nel 2023, a -19 nel 2024 e a -12 quest'anno). Rispetto allo scorso anno, la domanda si è particolarmente rinforzata nelle aree urbane del Centro del Paese; risulta invece poco migliorata nel Meridione.

SCENDE LA QUOTA DI CHI SEGNA LA DIFFICOLTÀ AD OTTENERE UN MUTUO

Secondo il sondaggio, il livello dei prezzi scoraggia però le proposte di acquisto. Il divario fra prezzi offerti e domandati resta il motivo principale della cessazione dell'incarico a vendere. In particolare, la quota di agenti che hanno segnalato l'assenza di proposte di acquisto a causa di prezzi ritenuti troppo elevati ha raggiunto il livello massimo dal periodo pre-pandemico (56%).

Sembra invece distendersi l’offerta di credito (vedi anche articolo a pg.9). Solo il 18% degli operatori, il valore più basso dalla seconda metà del 2019 (circa il 20% nella rilevazione precedente), ha infatti segnalato la difficoltà di ottenere un mutuo tra le cause prevalenti di cessazione dell’incarico a vendere. Il rapporto tra prestito e valore dell’immobile si è mantenuto su livelli storicamente elevati e pari a poco meno dell’80%.

Quanto alle prospettive, nel confronto con lo stesso periodo dello scorso anno, le attese per il trimestre in corso sono lievemente più favorevoli sia rispetto al proprio mercato di riferimento sia rispetto a quello nazionale. Per quest’ultimo, tuttavia, le attese su un orizzonte a due anni sono peggiorate: il saldo fra valutazioni di miglioramento e peggioramento si è ampliato a -10 punti percentuali, da -6 punti un anno prima. Il saldo relativo alle prospettive sull’andamento dei prezzi nel trimestre in corso è rimasto appena positivo (1, da 2 punti percentuali), in netto aumento rispetto a quello del trimestre corrispondente del 2024 (pari a -14 punti).



PRINCIPALI RISULTATI DELL'INDAGINE (1)
(valori percentuali dove non diversamente indicato)

	Totale				
	2024 1° trim.	2024 2° trim.	2024 3° trim.	2024 4° trim.	2025 1° trim.
<u>Compravendite</u>					
Quota di agenzie che hanno venduto almeno un immobile	83,8	86,6	82,4	88,9	85,1
Sconto medio	8,3	8,5	7,8	7,9	7,3
Tempi di vendita (mesi)	5,7	5,7	5,7	5,7	5,2
Quota di acquisti finanziati con mutuo	62,5	61,5	63,7	65,2	63,9
Rapporto tra prestito e valore dell'immobile	77,2	77,1	77,9	77,6	77,8
<i>Giudizi relativi al trimestre di riferimento (2)</i>					
Prezzi di vendita	-6,6	-10,4	-2,9	3,6	11,9
Incarichi da evadere	-26,1	-23,0	-25,2	-30,5	-27,5
Nuovi incarichi a vendere	-26,4	-26,8	-33,6	-25,7	-25,9
<i>Attese sul trimestre successivo a quello di riferimento (2)</i>					
Prezzi di vendita	-14,1	-17,8	-11,8	1,9	1,3
Nuovi incarichi a vendere	-10,1	-23,4	-8,3	-4,5	-9,7
Situazione del mercato in cui opera l'agenzia	-12,2	-23,4	-14,9	-5,1	-10,1
Situazione del mercato immobiliare in Italia	-15,4	-24,0	-15,4	-7,5	-12,2
<u>Locazioni</u>					
Quota di agenzie che hanno locato almeno un immobile	78,8	80,7	80,0	77,0	82,1
<i>Giudizi relativi al trimestre di riferimento (2)</i>					
Canoni di locazione	49,3	44,9	46,3	50,8	44,9
Nuovi incarichi a locare	-37,8	-33,6	-33,6	-37,7	-34,3
<i>Attese sul trimestre successivo a quello di riferimento (2)</i>					
Canoni di locazione	35,0	33,3	28,0	37,8	30,4

Fonte: <https://www.bancaditalia.it/media/notizia/sondaggio-congiunturale-sul-mercato-delle-abitazioni-in-italia-1-trimestre-2025/>

Secondo Banca d'Italia il sistema bancario sarà in grado di assorbire un eventuale aumento del credito deteriorato. Per il futuro i dati di AbiLab indicano investimenti mirati su intelligenza artificiale, resilienza operativa e difesa dai rischi cibernetici.



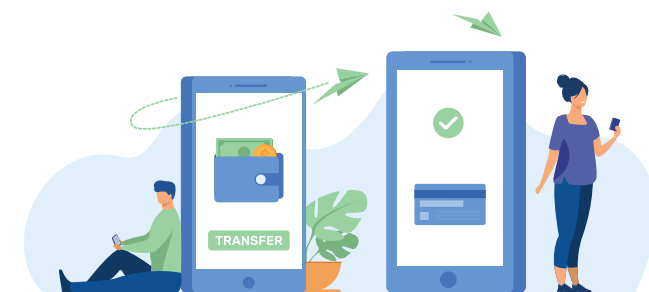
DOVE VA L'ECONOMIA | BANCHE ITALIANE SOLIDE, PATRIMONIALIZZAZIONE SUPERIORE ALLA MEDIA EUROPEA

“I dati di bilancio e le valutazioni di mercato confermano la forza del sistema bancario italiano”. Sono le parole che il Governatore della Banca d'Italia Fabio Panetta ha dedicato alle banche nelle sue Considerazioni Finali, tratteggiando un quadro in cui “il rapporto tra costi operativi e margine di intermediazione continua a migliorare”, il rendimento del capitale “rimane elevato e le prospettive sono stabili”, “la patrimonializzazione è solida, superiore alla media europea. Il rapporto tra valore di borsa e patrimonio contabile delle banche quotate si mantiene ben al di sopra dell'unità”.

Le banche italiane sono dunque in buona salute e anche “gli intermediari di minore dimensione, più esposti alla compressione del margine di interesse, mostrano comunque un rendimento del capitale relativamente soddisfacente, intorno all'8%”. È vero che nel prossimo biennio potrebbe aumentare, sia pur in misura contenuta, il flusso dei prestiti deteriorati e le tensioni commerciali potrebbero influire sulla qualità del credito, ma con effetti nell'insieme limitati. In ogni caso, “l'alta redditività e le riserve patrimoniali accumulate mettono il sistema bancario italiano in condizione di assorbire eventuali *shock*”.

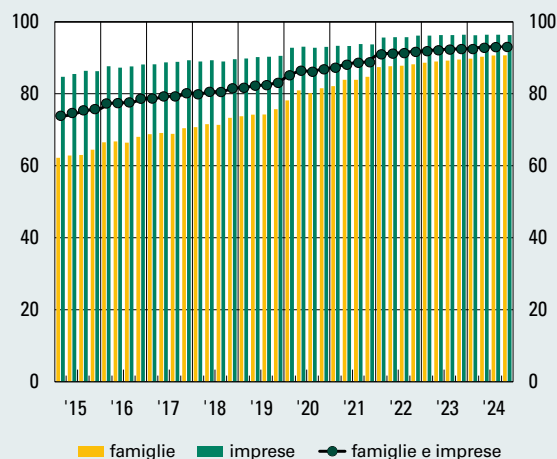
IN ATTO LA TRASFORMAZIONE DIGITALE, IL 93% DEI BONIFICI ESEGUITO ON LINE

Alla solidità del sistema si accompagna il processo di trasformazione digitale del settore bancario italiano. Negli scorsi anni, informa la Relazione della Banca d'Italia, “è cresciuto il ricorso ai bonifici online: l'incidenza sul numero di bonifici totali ha raggiunto il 93%, con una quota più alta tra le imprese (96%) rispetto alle famiglie (91). È inoltre progressivamente salita, a 73 unità ogni cento abitanti (68 nel 2023; 43 nel 2015), la quota di clienti con contratti di *home banking*. Persistono tuttavia significative differenze territoriali e demografiche nell'accesso: l'*home banking* risulta infatti relativamente meno utilizzato nel Mezzogiorno e tra gli anziani”.

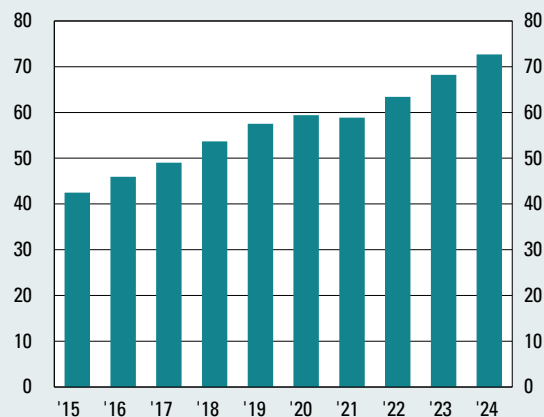


BONIFICI ONLINE E UTILIZZO DELL'HOMEBANKING

(a) quota di bonifici online (1)
(dati trimestrali; valori percentuali)



(b) clienti con contratti di home banking
(dati annuali; unità ogni 100 abitanti)



Fonte: segnalazioni di vigilanza.

(1) Numero di bonifici effettuati online sul numero totale dei bonifici realizzati da famiglie e imprese.

La crescente importanza dei canali digitali nell'interazione con la clientela si riflette in un aumento degli investimenti delle banche in tecnologia dell'informazione (*information technology*, IT). Secondo i gruppi bancari che partecipano alla Rilevazione sull'IT nel settore bancario italiano, si legge nella Relazione, "gli investimenti in IT sono cresciuti sistematicamente negli anni passati; alla fine del 2023 (il periodo più recente per il quale si dispone di informazioni) erano circa il 7% dei costi operativi totali (contro solo il 2% nel 2011). In particolare, le banche hanno progressivamente concentrato tali investimenti nell'area delle applicazioni, soprattutto nel loro sviluppo e nella loro evoluzione. Gli investimenti in IT avrebbero reso le banche più efficienti, contribuendo alla riduzione del *cost-income ratio*.

IN LEGGERA CRESCITA ALL'8% LA QUOTA DI PRESTITI ALLE FAMIGLIE CONCESSO ON LINE

Secondo i dati dell'ultima *Regional Bank Lending Survey* alla fine del 2024 circa la metà delle banche dichiarava di offrire prestiti alle famiglie attraverso canali digitali (preventivi, richieste e/o sottoscrizioni dei contratti), prevalentemente sotto forma di credito al consumo; poco più di un terzo proponeva finanziamenti *online* anche alle imprese. L'ammontare di credito bancario concesso interamente attraverso i canali digitali rimane modesto, seppure in leggera crescita (circa l'8% dei prestiti erogati alle famiglie e meno dell'1% di quelli alle imprese). Due terzi degli intermediari offrivano prodotti del risparmio gestito

online, analogamente a quanto osservato nel 2023. La digitalizzazione del credito in Italia non coinvolge solo i canali di distribuzione. Un numero limitato di banche – principalmente istituti di grandi dimensioni – si avvale anche dell'intelligenza artificiale e dei big data per la valutazione del merito di credito, con benefici significativi in termini di previsione dei futuri crediti deteriorati e di allineamento dei tassi offerti con la rischiosità dei debitori.

A fronte di un aumento delle opportunità commerciali e dei benefici della tecnologia, la digitalizzazione dell'industria comporta anche l'insorgere di nuovi rischi per gli intermediari, in particolare quelli connessi con gli attacchi informatici. Le segnalazioni di incidenti gravi che hanno interessato gli intermediari vigilati dalla Banca d'Italia sono salite a 37 nel 2024 (erano 30 e 13 rispettivamente nel 2023 e nel 2022).

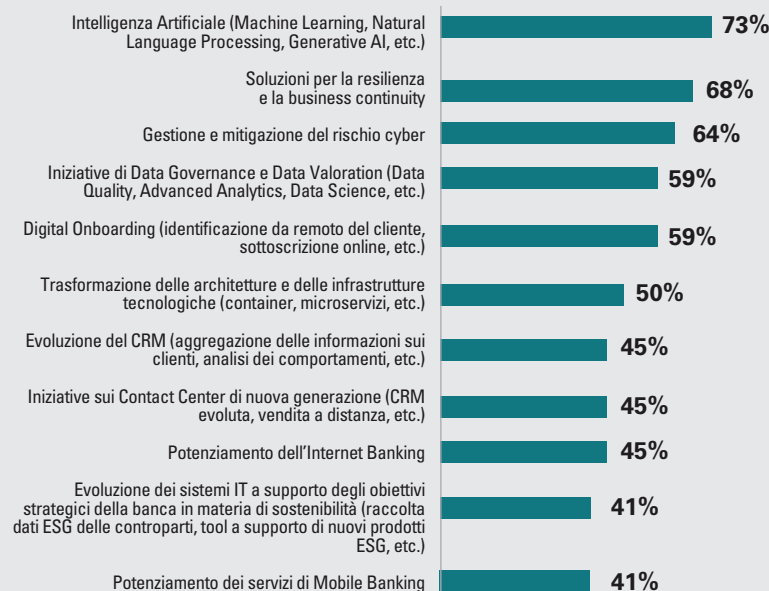
ANCHE PER ABI LAB AL PRIMO POSTO GLI INVESTIMENTI IN INTELLIGENZA ARTIFICIALE

La rilevanza dell'intelligenza artificiale nel settore bancario è confermata dai dati del Rapporto Abi-Lab 2025. Secondo lo studio – basato su un campione che rappresenta circa l'82% del settore bancario in termini di dipendenti – le priorità di investimento ICT per il 2025 sono guidate dalla crescente adozione di tecnologie emergenti, con particolare attenzione all'Intelligenza Artificiale (AI), alla continuità operativa e al rafforzamento delle difese contro le minacce

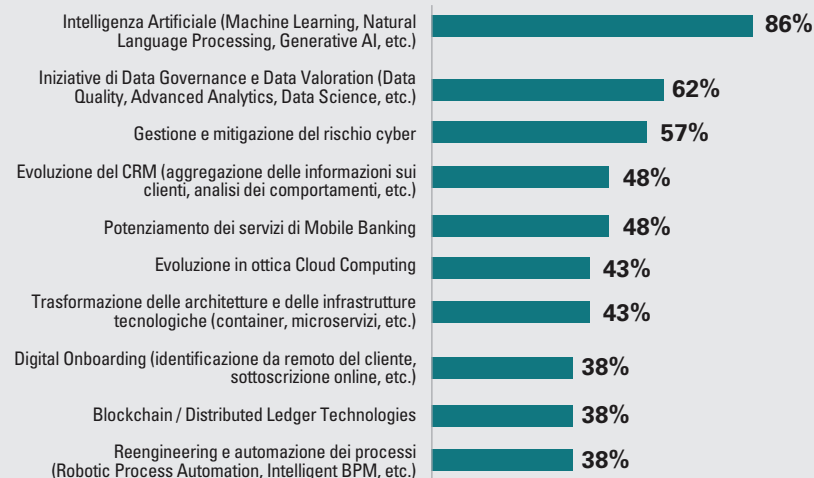
cyber. L'intelligenza artificiale si conferma dunque la principale area di intervento sia per ottimizzare i processi interni che per migliorare i servizi destinati alla clientela. Al secondo posto vengono collocati gli investimenti per "la resilienza e la continuità operativa, in linea con i requisiti normativi introdotti dal *Digital Operational Resilience Act* (DORA)" e al terzo quelli per "il rafforzamento delle componenti di sicurezza, che per il mondo bancario rappresenta un'assoluta priorità di lavoro, anche in considerazione dei recenti cambiamenti nello scenario geopolitico". Un'attenzione significativa, spiega Abi-Lab, si riscontra anche nella gestione attenta e governata dei dati (*Data Governance*), nell'acquisizione digitale dei clienti in un contesto di cambiamento nelle abitudini delle persone e la trasformazione delle architetture tecnologiche. A questi aspetti, infine, si affiancano le iniziative di *Contact Center*, l'evoluzione del CRM (*Customer Relationship Management*), il sistema che aiuta le aziende a gestire i rapporti con i clienti in modo organizzato ed efficace, il potenziamento dei servizi di *Internet Banking*, di *Mobile Banking* e l'evoluzione dei sistemi IT."



PRIORITÀ ICT DI INVESTIMENTO PER LE BANCHE ITALIANE



PRIORITÀ ICT DI RICERCA E INNOVAZIONE PER LE BANCHE ITALIANE



Fonte: <https://www.abi.it/banche-al-forum-abi-lab-2025/>

Sul versante della ricerca e dello sviluppo, che indirizzerà gli investimenti futuri, "l'Intelligenza Artificiale mantiene un ruolo cruciale, con l'86% delle banche rispondenti e si posiziona tra le prime 10 priorità di studio. Seguono la gestione attenta e governata dei dati (*Data Governance*), la gestione e mitigazione dei rischi cibernetici, il potenziamento dei servizi di *Mobile Banking*, a cui si affianca l'evoluzione del CRM. Infine, si sottolinea la forte attenzione per i servizi offerti attraverso la 'nuvola' informatica (*cloud computing*), che consentono ai clienti. conclude la sintesi di Abi Lab - di ottimizzare la gestione delle risorse tecnologiche, la trasformazione architeturale, l'acquisizione digitale dei clienti, le opportunità offerte dai paradigmi della *Blockchain* e l'automazione dei processi".

Complessivamente le previsioni di spesa ICT per il 2025 mostrano un trend positivo: quasi la totalità degli istituti prevede un *budget* in crescita o invariato rispetto all'anno precedente.

L'obiettivo dell'inflazione al 2% è stato raggiunto ma la Banca Centrale resta alla finestra per valutare gli effetti delle tensioni internazionali sull'economia europea. Anche alla luce del nuovo fronte di guerra tra Israele e Iran.

DOVE VA L'ECONOMIA | DALLA BCE A GIUGNO NUOVO TAGLIO DEI TASSI MA POTREMMO ESSERE ALLA FINE DEL CICLO RIBASSISTA

Una nuova sforbiciata ai tassi di interesse di riferimento della Bce ma anche l'annuncio, da parte della Presidente della Bce Christine Lagarde che "ci stiamo avvicinando alla fine di un ciclo di politica monetaria". Quello del 6 giugno scorso non sarà forse l'ultimo ritocco al ribasso ma ci si sta avvicinando. Anche perché nella prossima riunione di politica monetaria, prevista per il 27 luglio, la Banca centrale dovrà valutare gli effetti sull'inflazione dell'impennata del prezzo del greggio legata alla guerra tra Israele e Iran.

Dunque, se già prima del nuovo fronte bellico, era necessario navigare a vista e, come detto dal Governatore della Banca d'Italia Fabio Panetta, nelle sue Considerazioni finali, in "acque incerte", ora quelle acque sono diventate tempestose. Ma restano valide in ogni caso le valutazioni del Governatore: il percorso della politica monetaria, aveva detto, "nei prossimi mesi si prospetta tutt'altro che semplice. Le decisioni dovranno essere valutate volta per volta, sulla base dei dati disponibili e delle prospettive dell'inflazione e della crescita". Perché "il quadro macro economico rimane debole e le tensioni commerciali potrebbero determinarne un deterioramento, con modalità e tempi difficili da prevedere".



Ora c'è un'incognita in più in un quadro dove, per citare Panetta, "lo spazio per ulteriori riduzioni dei tassi di interesse si è naturalmente assottigliato a seguito dei tagli già effettuati".

Partiamo dai dati: come sottolineato dal comunicato della Bce, l'inflazione si attesta attualmente intorno all'obiettivo del 2% a medio termine perseguito dal Consiglio direttivo. Nello scenario di base delle nuove proiezioni degli esperti dell'Eurosistema, l'inflazione complessiva si collocherebbe in media al 2,0% nel 2025, all'1,6% nel 2026 e al 2,0% nel 2027. Le revisioni al ribasso rispetto alle proiezioni di marzo, di 0,3 punti percentuali per il 2025 e il 2026, riflettono principalmente le ipotesi di prezzi dell'energia inferiori e di un rafforzamento dell'euro. Gli esperti si attendono che l'inflazione al netto della componente energetica e alimentare si porti in media al 2,4% nel 2025 e all'1,9% nel 2026 e nel 2027, sostanzialmente invariata da marzo. Un quadro sufficiente a indurre la Bce a ridurre di 25 punti base i tre tassi di interesse di riferimento, fissando con effetto dall'11 giugno, i tassi di interesse sui depositi presso la banca centrale, sulle operazioni di rifinanziamento principali e sulle operazioni di rifinanziamento marginale rispettivamente al 2,00%, al 2,15% e al 2,40%.

Obiettivo raggiunto, dunque, anche se il Consiglio direttivo della Banca centrale europea si è detto determinato ad assicurare che l'inflazione

si stabilizzi durevolmente sul target del 2% a medio termine. "Soprattutto – si legge nel comunicato - nelle attuali condizioni caratterizzate da eccezionale incertezza, l'orientamento di politica monetaria adeguato sarà definito seguendo un approccio guidato dai dati, in base al quale le decisioni vengono adottate di volta in volta a

ogni riunione. Le decisioni del Consiglio direttivo sui tassi di interesse saranno basate sulla sua valutazione delle prospettive di inflazione, considerati i nuovi dati economici e finanziari, della dinamica dell'inflazione di fondo e dell'intensità della trasmissione della politica monetaria, senza vincolarsi a un particolare percorso dei tassi".



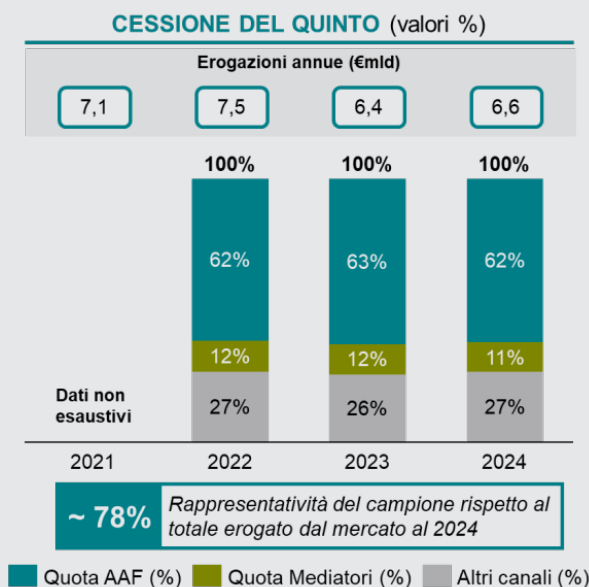
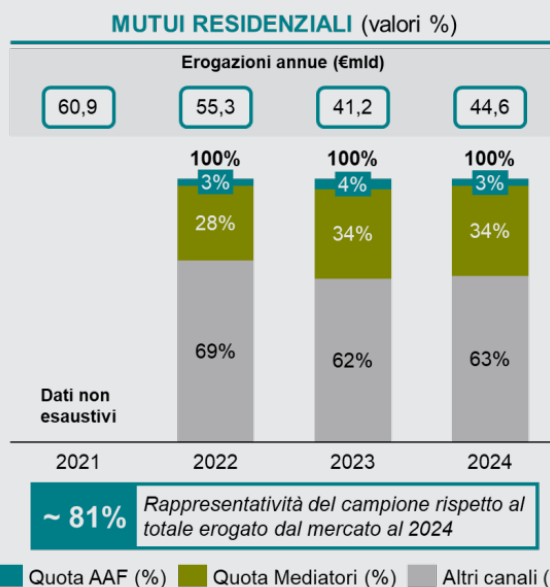
Dalla ricerca effettuata dall'Ufficio Studi dell'Organismo in collaborazione con Prometeia si conferma il ruolo determinante svolto dagli iscritti agli Elenchi correlato alla riduzione degli sportelli bancari

DAL MONDO OAM | INTERMEDIARI DEL CREDITO PROTAGONISTI CHIAVE DELL'INDUSTRIA DEI FINANZIAMENTI ANCHE NEL FUTURO

Un ruolo determinante oggi, con percentuali di intermedio pari al 37% dei mutui immobiliari e al 73% della cessione del V, e un peso in crescita nel futuro. Il Rapporto OAM-PROMETEIA "Professionisti del credito: mercato, performance e sfide evolutive" di recente pubblicazione e presentato lo scorso aprile, scatta la fotografia dell'oggi e, grazie a un sondaggio effettuato tra soggetti finanziatori, Agenti e Mediatori, traccia l'evoluzione futura della categoria.

Partendo dall'oggi il 2024 si conferma un anno di crescita per il comparto degli Agenti e Mediatori creditizi, alla luce dell'incremento nel numero degli iscritti agli Elenchi OAM, sia in termini di Agenti e Mediatori sia in termini di collaboratori. La forza lavoro complessiva (come somma di Agenti in attività finanziaria, Agenti nei servizi di pagamento, Mediatori e collaboratori) risulta essere pari a 29.765 soggetti iscritti, in aumento di 411 unità rispetto al 2023.

Mercato dei mutui residenziali e CQ



Sulla base dei dati raccolti presso le banche che hanno partecipato al sondaggio, il canale delle reti terze, inclusivo anche di operatori che operano *online* (anche come “comparatori”) intermedia circa il 37% del mercato dei mutui, di cui il 34% riconducibile ai Mediatori creditizi. Nell’ultimo triennio, a fronte di una contrazione del mercato complessivo, è inoltre cresciuto il peso dell’operatività tramite reti terze. *Trend* simili anche per la cessione del quinto ma con ruoli inversi tra Mediatori e Agenti: il canale delle reti terze costituisce circa il 73% del mercato, di cui circa il 60% riconducibile agli Agenti in attività finanziaria. Nell’ultimo quadriennio la quota di mercato delle reti terze è rimasta stabile.

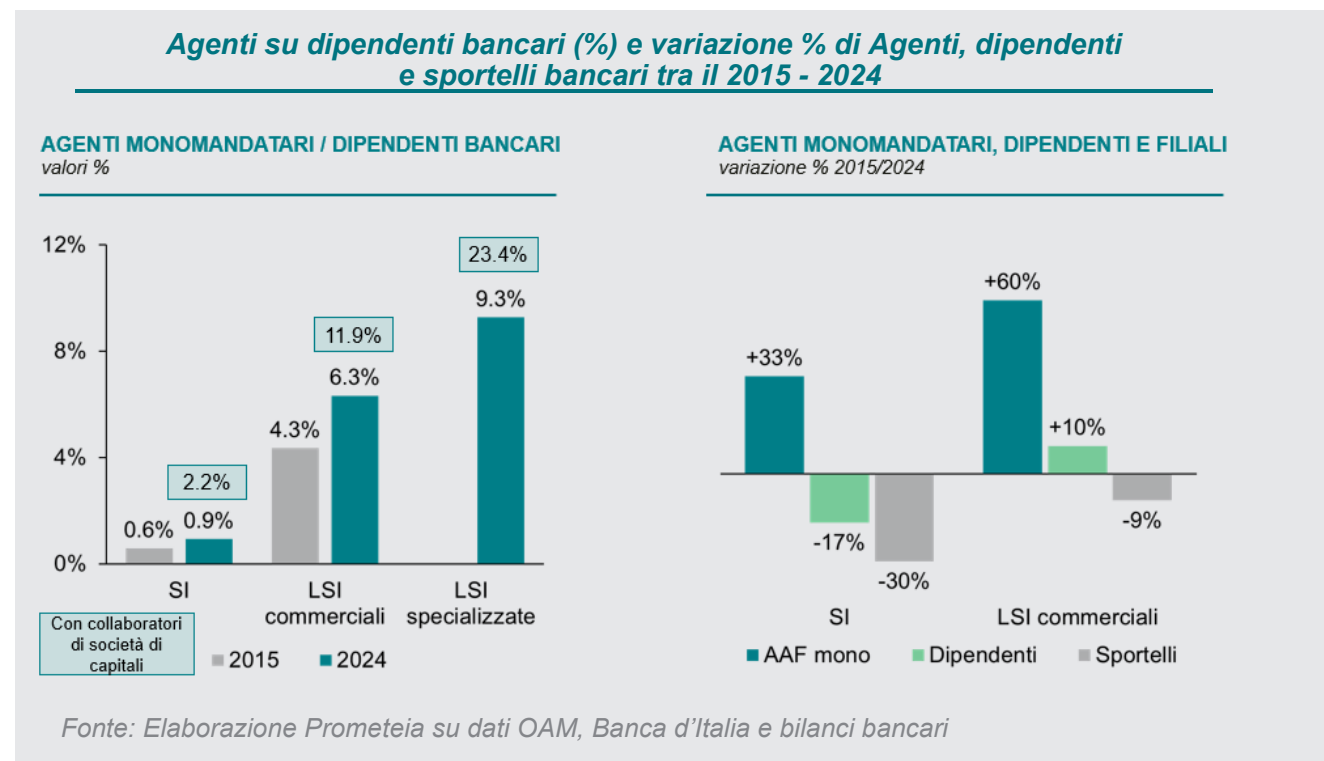
CONFERMATO IL RAPPORTO TRA RIDUZIONE DEGLI SPORTELLI E NUMERO INTERMEDIARI

Il Rapporto analizza gli effetti della razionalizzazione della rete bancaria sulla crescita del numero degli intermediari del credito: in particolare nel 2023 il rapporto tra Agenti/Mediatori per sportello è incrementato ulteriormente (+2,1%), a conferma del trend osservato negli ultimi anni; nel 2023 anche il rapporto tra numero di collaboratori e numero di dipendenti bancari è in leggera crescita (+0,3%).

Un *focus ad hoc* è stato poi effettuato sul ruolo degli Agenti in attività finanziaria nei confronti delle società mandanti correlato alla dinamica di presidio territoriale, nel periodo tra il 2015 e il 2024.

Sono state analizzate 23 banche, rappresentative, a livello nazionale, di circa il 75% del numero di dipendenti bancari e del 65% in termini di sportelli. Le banche sono state suddivise in tre *cluster* in base al totale dell’attivo e al modello di *business*: banche significative, (SI), banche meno significative (LSI) commerciali e banche di minore dimensione focalizzate sullo *specialty finance* (per esempio credito al consumo, finanziamenti alle PMI, *factoring*, *leasing*). Gli Agenti in attività finanziaria sono stati associati alle banche mandanti, considerando il perimetro consolidato dei gruppi bancari. Sono stati considerati 2.874 Agenti, ovvero circa il 70% del totale.

L’analisi ha confermato la correlazione negativa tra dimensione dell’Istituto di credito e il ricorso alla rete agenziale: tra il 2015 e il 2024, le banche cd. *significant* hanno ridotto sia il numero di sportelli sia quello dei dipendenti (rispettivamente -30% e -17%), mentre il numero di Agenti monomandatari è aumentato del 33%. Nel periodo di riferimento, l’incremento del numero di Agenti è stato più elevato con riferimento alle banche cd. *less significant* commerciali (+60%). Inoltre, nello stesso arco temporale l’incidenza degli Agenti monomandatari sul numero di dipendenti bancari è aumentata per le banche significative, (dallo 0,6% allo 0,9%) e per le LSI commerciali (dal 4,3% al 6,3%).



Il *focus* sulle LSI specializzate si limita al solo 2024 in quanto molte di queste banche sono di recente istituzione: l'incidenza degli Agenti monomandatari sul numero di dipendenti è pari al 9,3%.

Con riferimento anche al numero di collaboratori degli Agenti che hanno personalità giuridica (società di capitali), al 2024 l'incidenza del ricorso agli Agenti rispetto al numero di dipendenti aumenta notevolmente in tutti i *cluster* di gruppi bancari, salendo al 2,2% per le banche significative, e all'11,9% per le LSI commerciali. Si colloca al 23,4% per le LSI specializzate.

INTERMEDIARI CONCENTRATI NELLE REGIONI AD ELEVATA DOMANDA DI CREDITO

Dall'analisi a livello geografico, gli intermediari del credito attivi risultano essere concentrati principalmente in regioni caratterizzate da una notevole domanda di prodotti creditizi da parte dei clienti e dalla presenza di distretti finanziari, che garantiscono un'offerta di prodotti stabile, una diffusa cultura finanziaria e la presenza di personale qualificato e competente. In particolare le regioni con maggiori operatori iscritti risultano essere la Lombardia, il Piemonte e il Veneto per il Nord Italia, soprattutto con riferimento ai Mediatori creditizi che esprimono oltre il 50% del totale. Per il Centro e il Sud Italia la Toscana, il Lazio e la Campania, sono i territori in cui sono presenti il 29% degli Agenti e il 33%

dei Mediatori. La Sicilia, inoltre, presenta una concentrazione degli Agenti pari al 12%.

Il Rapporto fornisce anche indicazioni sulla struttura del mercato degli intermediari del credito, caratterizzato da un'elevata polverizzazione ma anche da una concentrazione dei volumi d'affari: circa il 60% del fatturato e dei margini è infatti concentrato nei primi 40 operatori che rappresentano solo il 5% del totale. Il 70% degli operatori (oltre 500), mediamente di dimensioni "micro" (con meno di 4 collaboratori) rappresenta solo il 20% del fatturato. Emerge inoltre una differente produttività tra Agenti e Mediatori, che deriva anche da una correlazione positiva tra dimensioni e fatturato. I Mediatori, che rappresentano appena il 30% del campione (ma che concentrano circa il 60% dei collaboratori), esprimono circa il 60% del fatturato complessivo, date le loro maggiori dimensioni: ogni mediatore mediamente conta una rete di 40 collaboratori, contro i 10 collaboratori per gli Agenti in attività finanziaria.

IL 64% DELLE BANCHE SI AVVALE DEGLI INTERMEDIARI, IL 27% SOLO DI AGENTI

Esaminando il mercato dal lato delle società finanziatrice, l'analisi mostra una modalità di *origination* delle pratiche dei prodotti creditizi equilibrata tra i diversi canali. Nonostante il 30% delle pratiche abbia origine presso le filiali bancarie, è possibile notare che il 50% dei prodotti creditizi

passa per il canale degli Agenti e dei Mediatori che presentano un'incidenza, rispettivamente, del 30% e del 20%. Si evidenzia, inoltre, il ruolo crescente che sta assumendo il canale digitale che, ad oggi, presenta un 20% di incidenza. Questo quadro riflette strategie differenti adottate dai vari operatori e un'evoluzione del settore secondo una prospettiva "multicanale".

Modalità di origination dei prodotti creditizi

Quali sono le principali modalità di *origination* delle pratiche dei prodotti creditizi (in termini percentuali)?

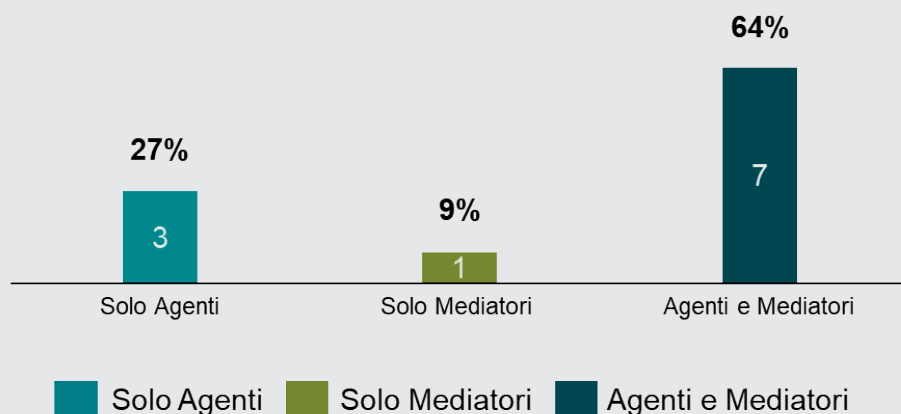
Canale	Incidenza %
Origination presso filiale bancaria	30%
Canale digitale	20%
Canale agenziale	30%
Canale di mediazione creditizia	20%
Altro	0%

Dalla *survey* effettuata nell'ambito della ricerca emerge inoltre che il 64% delle società si avvale sia di Agenti in attività finanziaria sia di Mediatori creditizi, mentre il 27% si affida esclusivamente agli Agenti.

Per quanto riguarda la durata dei mandati, il 70% degli intervistati dichiara di aver stipulato mandati agenziali da oltre 10 anni, mentre il 57% ha stret-

Affidamento delle società mandanti

La Società ricorre al canale agenziale / di mediazione?



to convenzioni con Mediatori creditizi, con riferimento allo stesso periodo. Inoltre, nel corso del tempo, l'82% delle società ha ampliato il numero di mandati e convenzioni, mentre solo un 18% ha ridotto il numero di collaborazioni.

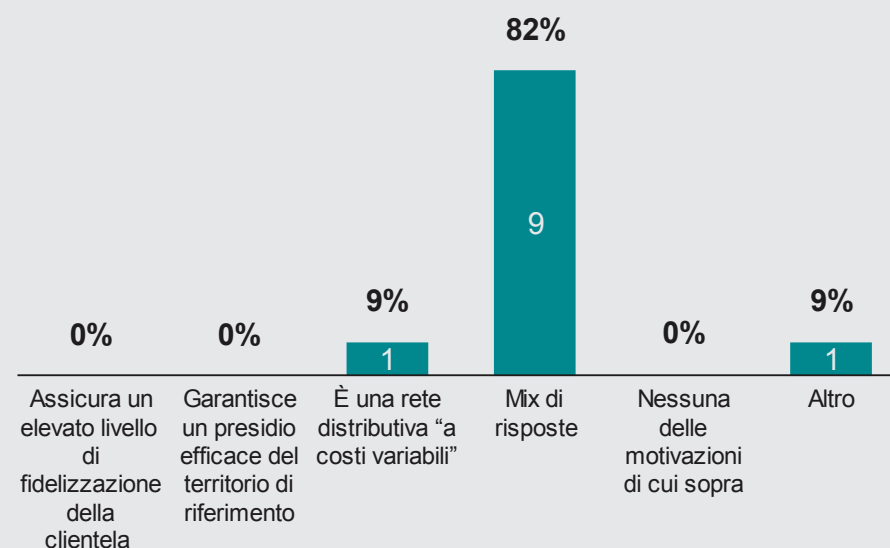
Quanto alle motivazioni che spingono le banche ad avvalersi del canale agenziale ben l'82% del campione dichiara di avvalersene per un *mix* di fattori; tra questi, l'elevato livello di fidelizzazione della clientela e il garantire un presidio efficace del territorio di riferimento. Solo il 9% delle società intervistate dichiara di affidarsi al canale agenziale per la sua natura di rete distributiva a costi variabili.

Il ricorso ai Mediatori è motivato, per il 75% degli istituti, dall'opportunità di ampliare la base clienti mentre, il 25% evidenzia ulteriori contributi che il canale di mediazione fornisce. In particolare viene sottolineato il contributo significativo alla crescita della domanda dei prodotti finanziari offerti e l'accesso a servizi di consulenza specializzata.

In termini di opportunità commerciali, il 57% delle società intervistate valuta la presenza dei Mediatori creditizi sul territorio come un fattore di competitività elevata, mentre il 43% la reputa media o bassa.

Uso del canale agenziale

Quali sono le ragioni per cui la Società di avvale del canale agenziale?



Con riferimento alla nuova produzione registrata, il 90% degli intervistati ha rilevato una crescita dei volumi intermediati dagli Agenti; contestualmente l'86% ha osservato un incremento per i Mediatori.

UN FUTURO IN CRESCITA NELLA VISIONE DEI PROTAGONISTI DEL MERCATO

In prospettiva, nonostante la digitalizzazione in atto, il ruolo degli intermediari è destinato a crescere. Secondo il Rapporto, il comparto del credito si svilupperà attraverso un'interazione multicanale che "si fonda sulla valorizzazione e non disintermediazione del capitale umano". Si assisterà in sostanza

"a un'integrazione sinergica tra tecnologia e componente umana, nella quale l'operatore umano, anche esterno all'organizzazione (quali ad esempio gli Agenti in attività finanziaria o i Mediatori creditizi), si propone al cliente per fornire un servizio a maggior valore e fortemente basato sull'attività di consulenza. A conferma della insostituibilità della componente umana, si osserva che la numerosità dei professionisti del credito, negli ultimi 5 anni è cresciuta di ben il 28%". L'industria della distribuzione, inoltre, "sta reagendo alla scia delle banche mediante lo sviluppo – autonomo – di una propria *roadmap* digitale, da coniugare alla esperienza fisica, flessibile e umana che caratterizza il proprio ruolo, ancora centrale nelle decisioni di indebitamen-

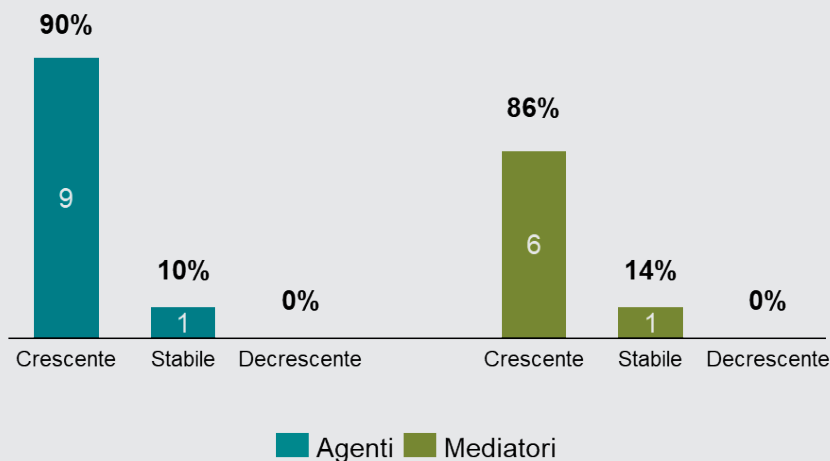
to della clientela". Occorre infatti tenere conto "di una popolazione italiana in progressivo invecchiamento, e di un grado di alfabetizzazione finanziaria contenuto, che rende fondamentale il ruolo di una figura intermedia e professionale che dia supporto al cliente nei propri processi decisionali".

Guardando al futuro, tutti i protagonisti del mercato prevedono un ampliamento del business.

In particolare il 70% delle società finanziatrici prevede che nei prossimi 5-10 anni la produzione degli Agenti sarà superiore rispetto a quella attuale e l'86% ritiene che la stessa dinamica riguarderà anche i Mediatori.

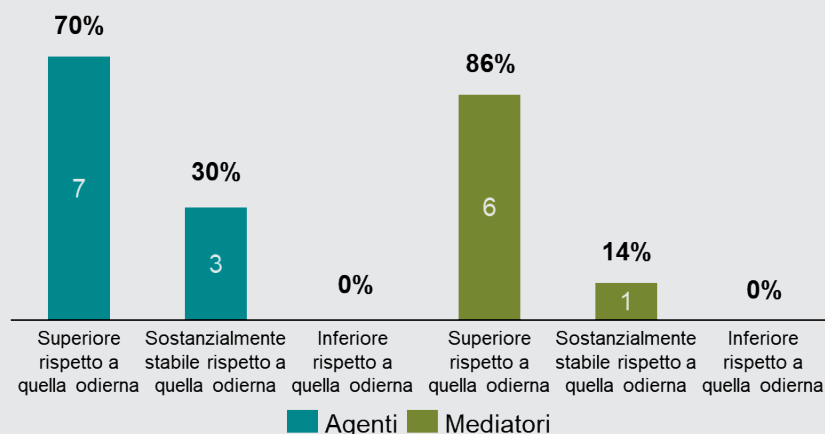
Trend della produzione registrata per conto di agenti e mediatori

Negli ultimi 5 anni, la produzione registrata per conto di Agenti e Mediatori ha registrato un trend:



Produzione di agenti e mediatori prospettica

Per i prossimi 5-10 anni, la Società ritiene che i canali agenziali / di mediazione registreranno una produzione:



In prospettiva, in particolare nei prossimi 5-10 anni, l'80% delle società intervistate prevede di mantenere gli attuali mandati agenziali e convenzioni, mentre il 20% valuta la possibilità di modificarli.

Visione positiva anche da parte di Agenti e Mediatori. In particolare, gli agenti nei prossimi 5 – 10 anni prevedono di ampliare il mercato presidiato, andando ad aggredire nuovi territori (29% degli intervistati) e la quota di mercato dei competitor presenti nel territorio (29%); inoltre, si segnala che un ulteriore 24% degli Agenti in attività intervistati prevede di attuare contestualmente entrambe le strategie commerciali.

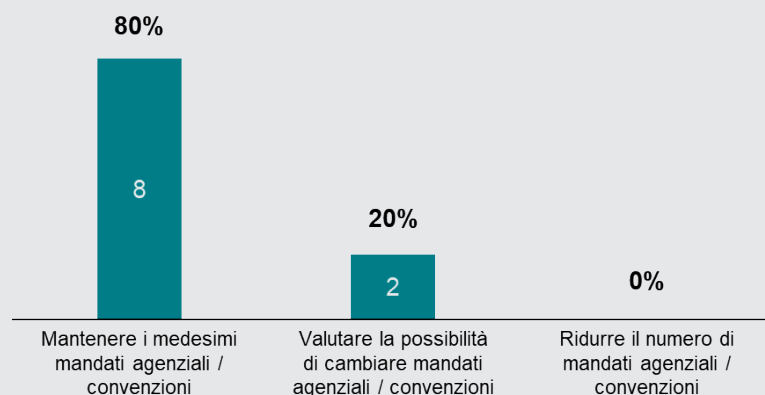
Con riferimento a strategie di crescita esterne, la maggior parte degli Agenti in attività finanziaria intervistati (oltre il 45%) non ritiene di esplorare percorsi aggregativi con Società mandanti e altri Agenti in attività finanziaria, né percorsi trasformativi verso il modello della mediazione creditizia, mentre una parte considerevole degli intervistati (circa il 30%) valuta sia percorsi aggregativi che trasformativi come una plausibile strategia di crescita futura.

Segnali positivi anche dai mediatori: l'80% degli intervistati prevede di aumentare il numero di collaboratori, con un'eccezione per il 42,9% delle realtà di piccole dimensioni, che non hanno piani-

ficato espansioni in tal senso. Dal punto di vista commerciale, la strategia predominante consiste nell'ampliare l'operatività su nuovi territori (47% degli intervistati), seguita dall'espansione della propria quota di mercato a discapito della concorrenza (13%). Per quanto riguarda le strategie di crescita, il 60% degli intervistati considera l'aggregazione con altri soggetti come il percorso più efficace. Questo orientamento è determinato dalla necessità di superare le barriere all'ingresso del mercato, caratterizzate da costi elevati, che rendono l'accrescimento dimensionale un fattore cruciale.

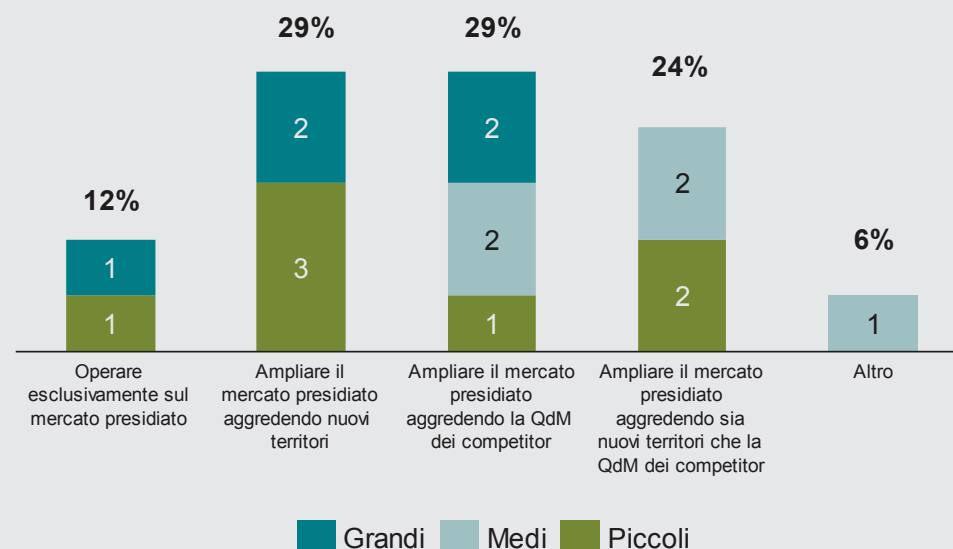
Approccio prospettico in materia di mandati agenziali e convenzioni

Per i prossimi 5-10 anni, la Società ritiene che i canali agenziali / di mediazione registreranno una produzione:



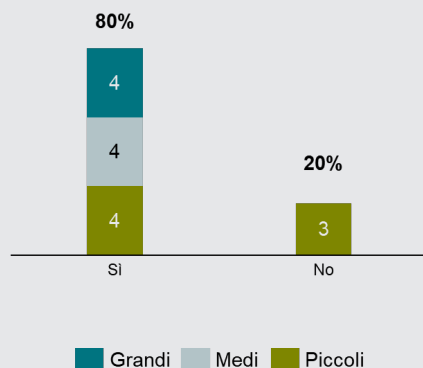
Agenti: Previsioni su strategie commerciali adottate

Con riferimento alle strategie commerciali dei prossimi 5-10 anni, prevedete di:

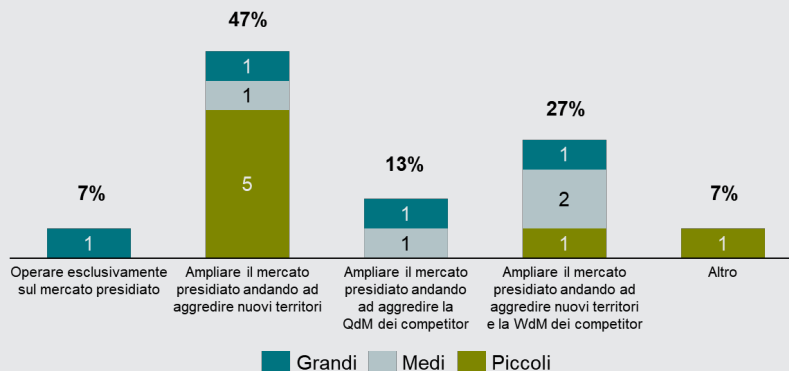


Mediatori: Previsioni su numero di collaboratori e strategie commerciali adottate

Per i prossimi 5-10 anni, prevedete di aumentare il numero di collaboratori?



Con riferimento alle strategie commerciali dei prossimi 5-10 anni, prevedete di:



Diversa la sensibilità dei mediatori sul tema: il 33% degli intervistati ritiene che rappresenti una sfida rilevante, il 27% reputa che rappresenti una sfida di media importanza, mentre il restante 40% la considera non rilevante.

DALL'ENTRATA IN VIGORE DELLA CCD2 PREVISTI COSTI DI COMPLIANCE

La ricerca ha sondato anche l'impatto della Nuova Direttiva sul Credito al Consumo sui protagonisti del mercato: il 60% delle banche prevede un aumento non significativo dei costi in materia di *compliance*, *risk management*, formazione del personale e aggiornamento dei sistemi IT; solamente il 20% delle

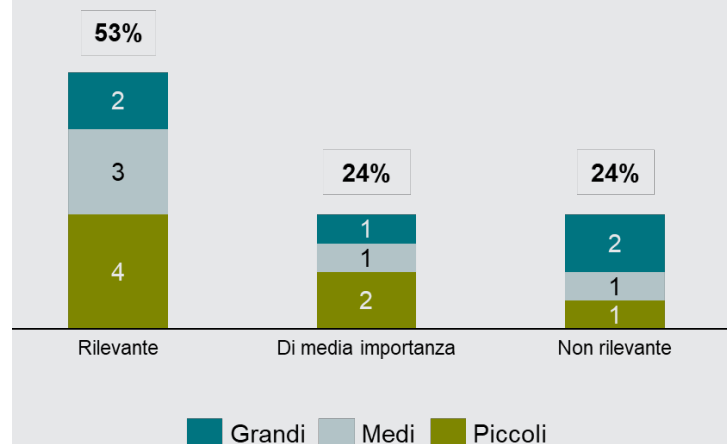
LA DIGITALIZZAZIONE NON FA TROPPO PAURA

Sul fronte della digitalizzazione si registrano atteggiamenti diversificati tra le categorie. Tra gli agenti il 53% degli intervistati ritiene che la diffusione della digitalizzazione potrebbe effettivamente disintermediare l'operato degli intermediari del credito, influenzando negativamente il loro posizionamento futuro e un altro 24% considera comunque la sfida posta dalla digitalizzazione 'di media importanza'.

Diversa la sensibilità dei mediatori sul tema: il 33% degli intervistati ritiene che rappresenti una sfida rilevante, il 27% reputa che rappresenti una sfida di media importanza, mentre il restante 40% la considera non rilevante.

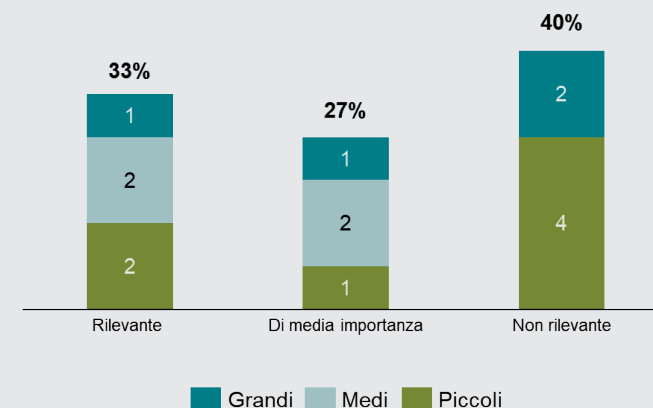
Agenti: Rilevanza percepita del trend di digitalizzazione

La Società ritiene che l'eventuale disintermediazione causata dalla diffusione del canale digitale rappresenterà una sfida futura:



Mediatori: Rilevanza percepita del trend di digitalizzazione

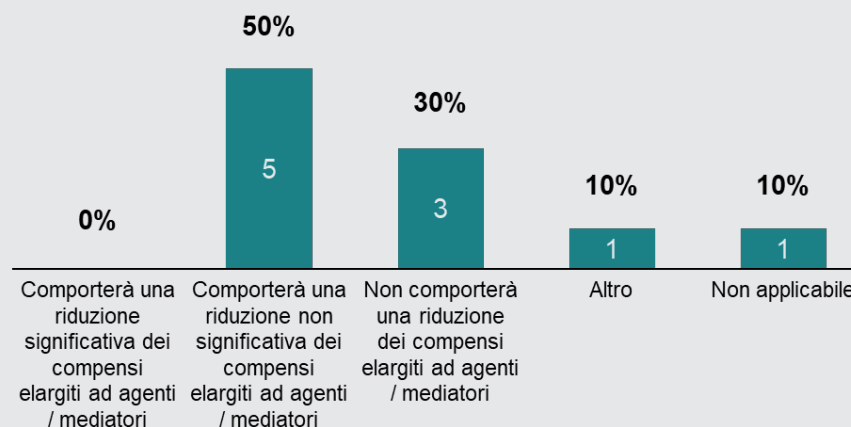
La Società ritiene che l'eventuale disintermediazione causata dalla diffusione del canale digitale rappresenterà una sfida futura:



Società intervistate stima un incremento significativo dei costi necessari per il processo di adeguamento della nuova Direttiva. Per quanto riguarda la potenziale riduzione della marginalità dei prodotti offerti, il 70% delle Società intervistate prevede un impatto medio-basso. Tuttavia, un 20% degli operatori ritiene che tali misure non incideranno sulla marginalità dei prodotti. Soprattutto, per quanto riguarda gli effetti sulle reti terze, l'80% delle società prevede che l'impatto sulla marginalità dei prodotti si tradurrà in una riduzione non significativa o nulla dei compensi elargiti ad agenti e mediatori. "Questo dato – sottolinea la ricerca - suggerisce che le società potrebbero assorbire parte degli aumenti senza impattare in modo diretto sulle provvigioni riconosciute ai propri collaboratori, salvaguardando così la motivazione e la produttività della rete".

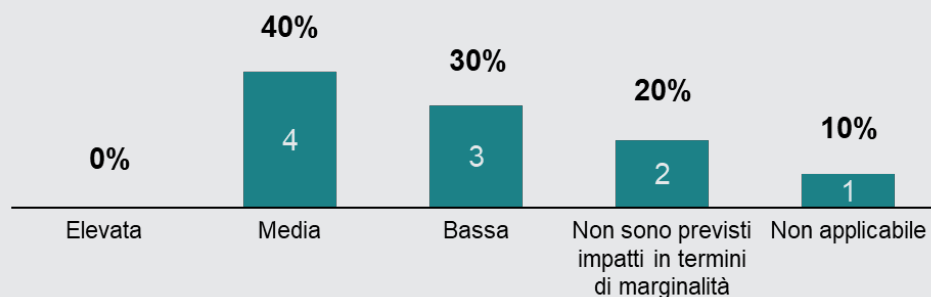
Impatto dell'aumento dei costi di adeguamento normativo sui compensi

La Società ritiene che l'eventuale impatto sulla marginalità dei prodotti causato dall'aumento dei costi di adeguamento normativo:



Impatto dei costi di adeguamento sulla marginalità dei prodotti

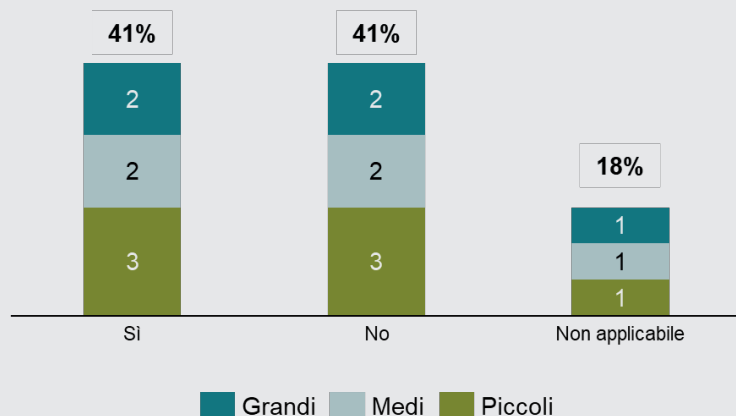
In che misura i costi di adeguamento normativo previsti dalla Nuova Direttiva sul Credito al Consumo influiranno sulla marginalità dei prodotti offerti?



Una visione in linea con quella della società mandanti si riscontra tra gli agenti: circa il 50% ritiene che l'introduzione del nuovo *framework* europeo contribuirà all'aumento dei costi in capo alle Società mandanti, ma in misura "non significativa". Sugli effetti che tali aumenti avranno sui compensi la categoria è divisa in due: il 41% ritiene che ci sarà una riduzione mentre un altro 41% ha l'opinione opposta.

Restrizione della marginalità dei prodotti offerti

L'eventuale aumento dei costi di adeguamento normativo in capo alle Società mandanti comporterà una restrizione della marginalità sui prodotti offerti con conseguente riduzione dei compensi riconosciuti ai professionisti del credito?



Gli Agenti hanno invece una visione piuttosto univoca sugli impatti in investimenti in formazione, che aumenteranno moderatamente per sensibilizzare il personale dipendente e la rete di collaboratori a partita IVA sulle nuove normative europee, con particolare riferimento alla valutazione del merito creditizio.

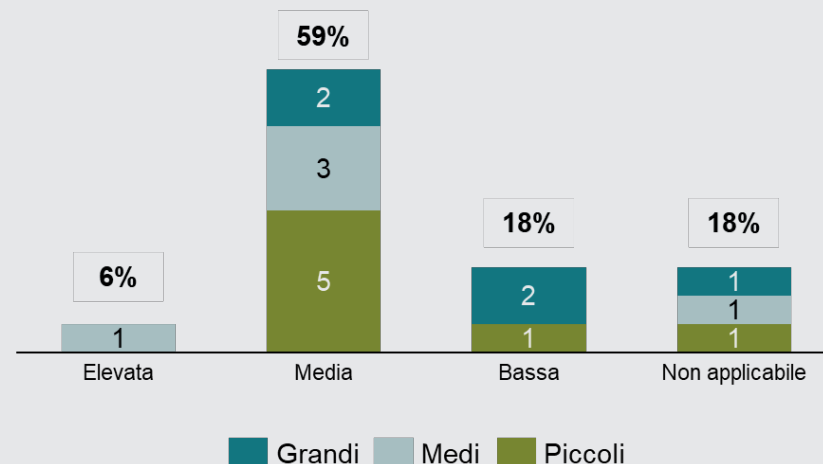
Con riferimento all'aumento dei costi di *compliance* legati ai profili di trasparenza, le opinioni degli Agenti risultano eterogenee: circa la metà degli intervistati ritiene che tali costi aumenteranno, mentre i rimanenti operatori, già perfettamente allineati alle disposizioni normative in materia, non

ritengono che i costi di compliance subiranno un aumento.

Una maggiore preoccupazione sulla possibilità di una riduzione dei compensi per effetto dell'entrata in vigore dei prodotti si riscontra invece tra i mediatori: il 53%, tra cui il 100% degli appartenenti a realtà di grandi e piccole dimensioni, laddove la normativa risulti applicabile, ritiene che l'impatto sarà negativo (anche sui prezzi da applicare alla clientela) e solo il 13% è convinto che non ci sarà un taglio dei compensi.

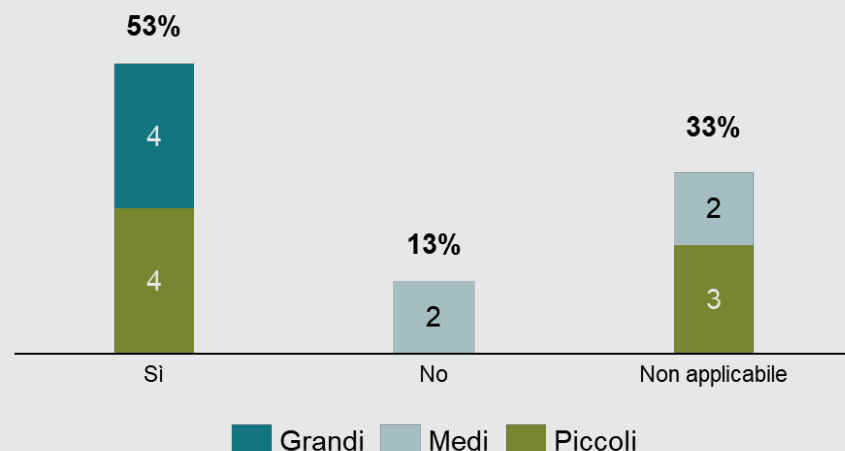
Impatto sugli investimenti per la formazione del personale

Le disposizioni previste dalla Nuova Direttiva sul Credito al Consumo determineranno un aumento degli investimenti per la formazione del personale nell'ambito della valutazione del merito creditizio in misura:



Restrizione della marginalità dei prodotti offerti

L'eventuale aumento dei costi di adeguamento normativo in capo alle società convenzionate comporterà una restrizione della marginalità sui prodotti offerti con conseguente riduzione dei compensi riconosciuti ai professionisti del credito?



La maggioranza dei Mediatori (il 60%) prevedono inoltre un onere economico di rilevanza medio-elevata per investimenti mirati nella formazione del personale dedicato alla valutazione del merito creditizio.

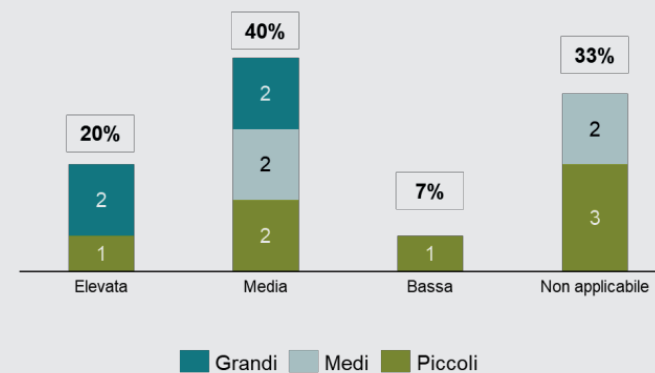
MONOMANDATO ESSENZIALE E NON SOLO PER LE BANCHE

La *survey* ha esplorato anche il rapporto tra Agenti e società mandanti rilevando una stabilità nei rapporti di "partnership": circa il 60% degli operatori intervistati ha ricevuto il mandato agenziale dall'attuale Società mandante da oltre 5 anni, e il 67%, a partire dalla costituzione della Società, non ha evi-

denziato nessun cambiamento di mandato. Inoltre la maggior parte, oltre il 70%, prevede di mantenere il medesimo mandato agenziale vigente ad oggi. A fronte di questa stabilità circa il 60% degli Agenti in attività finanziaria presenta un grado di "dipendenza" con le Società mandanti "elevato": riceve indicazioni in termini di volumi da erogare, territori da presidiare e clientela *target*. Tra quanti dichiarano un grado di dipendenza elevato o medio, circa un quarto ritiene che tale legame di carattere commerciale rappresenti un elemento vincolante alla propria operatività. Qualcosa sta però cambiando perché circa il 50% degli intervistati ritiene che la "forza contrattuale" nei confronti della Società

Impatto della Direttiva sul Credito al Consumo

Le disposizioni previste dalla Nuova Direttiva sul Credito al Consumo determineranno un aumento degli investimenti per la formazione del personale nell'ambito della valutazione del merito creditizio in misura:



mandante risulti essere in fase di rafforzamento, soprattutto con riferimento alle politiche di *pricing*. D'altra parte va sottolineato che per più del 70% degli intervistati, la Società mandante contribuisce in misura "elevata" o "media" ai costi / investimenti attribuibili alle aree *compliance*, formazione, digitalizzazione e sviluppo commerciale.

Se questo è il presente, il rapporto ha sondato anche l'ipotesi dell'introduzione del plurimandato. Tra le mandanti la stragrande maggioranza, il 90%, ritiene che il monomandato rappresenti una garanzia per la propria offerta commerciale, in quanto assicura un maggiore controllo sulla rete agenziale e una

maggior fidelizzazione della clientela. Ma anche tra gli agenti, il 59% ritiene che l'introduzione del plurimandato risulterebbe svantaggiosa, mentre la restante parte lo considererebbe vantaggioso.

Secondo la ricerca "la natura monomandataria è percepita dall'Agente mediamente come un vincolo normativo e fattore di forte limitazione della propria potenzialità, con sfumature diverse in funzione della tipologia di prodotto distribuito: tanto più il prodotto è specializzato, maggiore è l'impatto negativo del monomandato, soprattutto in uno scenario di mercato di difficoltà operativa delle istituzioni specializzate".

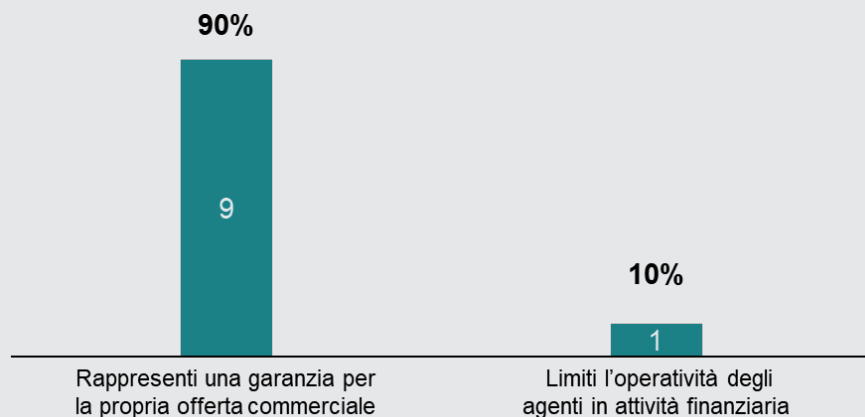
CONCORRENZA SÌ MA DIFFERENZIATA

Dalla ricerca emerge che gli intermediari del credito avvertono la concorrenza degli altri operatori soprattutto all'interno degli iscritti allo stesso elenco. Così, con riferimento alle dinamiche competitive, il 35% degli Agenti in attività finanziaria considera come *competitor* gli altri agenti, mentre un ulteriore 29% degli operatori intervistati vede i Mediatori creditizi come *competitor* principali. Il quadro cambia però in un arco temporale relativo ai prossimi 5 – 10 anni: secondo il 35% degli agenti intervistati il grado di competitività sul territorio presidiato aumenterà per effetto della presenza dei mediatori.



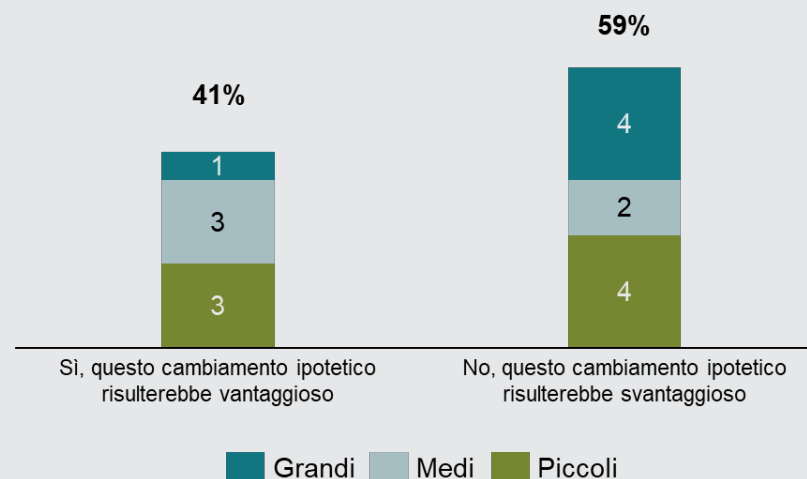
Scenario ipotetico di "plurimandato" Opinioni delle Società mandanti sul "monomandato"

Rispetto alla sola rete agenziale, la Società ritiene che il "monomandato":



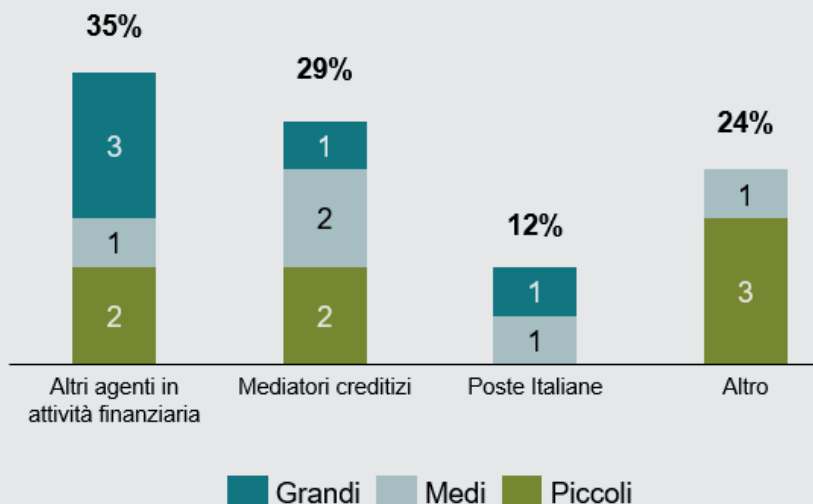
Opinioni degli Agenti in attività finanziaria

Con riferimento ad uno scenario ipotetico, la Società sarebbe disposta a rinunciare al rapporto con la Società mandante al fine di avere la possibilità di distribuire un prodotto creditizio di diverse Banche / Società finanziarie (i.e. "plurimandato")?



Rilevanza competitiva per gli Agenti

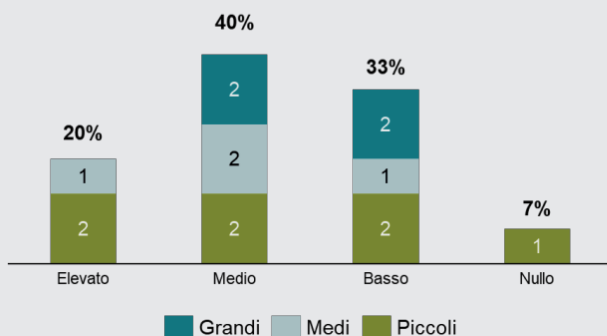
Alla luce delle considerazioni delle domande precedenti, ritenete quindi che gli operatori maggiormente rilevanti da un punto di vista competitivo risultano essere:



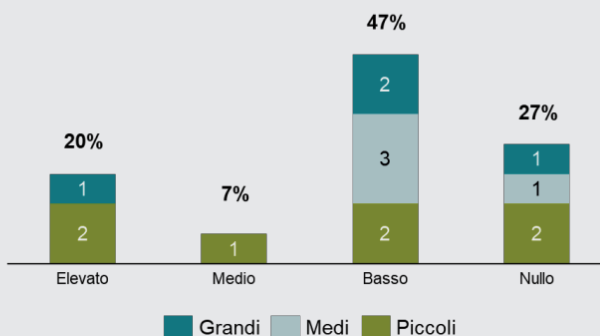
Molto più marcata, tra i Mediatori, la visione di una concorrenza solo all'interno degli iscritti allo stesso elenco: per 60% degli intervistati la presenza di altri Mediatori creditizi rappresenta una minaccia di entità medio-elevata mentre per il 74% la compresenza di Agenti in attività finanziaria viene considerata un fattore di scarsa o nulla rilevanza. "Questo perché – sottolinea la ricerca - gli ambiti operativi degli agenti risultano distinti da quelli dei Mediatori creditizi. In particolare, la concorrenza degli agenti si concentra prevalentemente nei settori della cessione del quinto e dei prestiti personali. Di contro, il prodotto mutuo rimane un'area di specializzazione tipica dei mediatori, in cui gli agenti hanno una presenza più limitata".

Competitività legata ad Agenti e Mediatori

La Società valuta la presenza di altri Mediatori creditizi presenti sul territorio presidiato come un fattore di competitività:



La Società valuta la presenza delle reti agenziali sul territorio presidiato come un fattore di competitività:



Dal terzo Osservatorio Bnl il quadro di una categoria ottimista sul presente, attenta al capitale umano ma anche a un uso intelligente delle nuove tecnologie e pronta anche a soluzioni interamente digitali.



DAL MONDO OAM | DALLA RICERCA BNP/PARIBAS - RESEARCH DOGMA NEL FUTURO DEI MEDIATORI CREDITIZI PIÙ SPAZIO ALLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Nel mondo della mediazione creditizia c'è "una significativa sensibilità delle reti e delle loro direzioni anche verso il mondo della piccola impresa. Una quota significativa di dirigenti considera questo segmento strategico per il prossimo futuro e rivolge specifiche domande alle stesse banche per disporre di soluzioni interessanti da proporre". È uno degli elementi di novità che emerge dalla ricerca *RESEARCH DOGMA* presentata alla terza edizione dell'Osservatorio BNL BNP PARIBAS.

La ricerca conferma il quadro di una categoria che reputa la professionalità uno strumento essenziale per stare sul mercato, guarda alle soluzioni *online* senza paura ma in una visione di modello integrata, punta sul '*cross-selling*' per garantirsi redditività e si approccia al tema dei finanziamenti '*green*' in un'ottica consulenziale senza spingere troppo su questo comparto.

Complessivamente l'analisi, condotta su un campione di collaboratori e direzioni di rete di mediatori creditizi, dipinge il quadro di "complessivo miglioramento del contesto professionale, malgrado le difficoltà e le incertezze del momento. Se il 2023 – anno di inizio dell'Osservatorio – era

stato percepito come l'anno più critico, il 2024 e soprattutto questo 2025 appaiono in una luce decisamente più positiva, un clima condiviso sia dal *front line* delle reti che (ancora di più) dalle direzioni di rete".

IL FATTORE UMANO COME LEVA DI CRESCITA; FORMAZIONE CRUCIALE MA MIRATA

La capacità di rinnovare ed ampliare il capitale umano viene considerata essenziale per sostenere la crescita futura. Secondo i ricercatori è in questo ambito che emerge "l'opportunità di dare (più) spazio al lavoro femminile e giovanile, in misura superiore a quanto non sia avvenuto finora. I segnali del 2025 mostrano qualche piccolo miglioramento, ma restano miglioramenti ancora contenuti. Non è solo un problema quantitativo. Rendere interessante questa professione a nuovi segmenti, potrebbe richiedere un certo mutamento dei paradigmi classici di *recruiting* e di ingaggio dei candidati".

Se il capitale umano è uno strumento fondamentale, la ricerca sottolinea qualche elemento di 'stanchezza', tra i collaboratori, sulla formazione: è

vero che l'85% degli intervistati ne riconosce l'importanza, ma c'è un calo dal 90% dell'anno precedente. "I bisogni di formazione espressi sono molti, vari ed in fondo analoghi a quelli rilevati nel passato, anche se tutti risultano lievemente meno intensi. Come se fossero espressione di una rete «affaticata» da altri compiti e meno entusiasta di dedicarsi alla riqualificazione professionale".

Su questo fronte si registrano sfumature diverse, rispetto al passato, anche nelle Direzioni: la sensibilità verso un capitale umano di alta qualità, e quindi formato ed aggiornato, resta elevata (il 92% dei *manager* dichiara opportuna una strategia di formazione continua della rete) ma i bisogni di formazione individuati dai *manager* appaiono più selettivi. In sintesi: "formazione sì, ma anche selezione sulla formazione che serve realmente".

OTTIMISMO PER IL 2025 SOPRATTUTTO TRA LE DIREZIONI

Per l'anno in corso tra i mediatori creditizi si respira ottimismo. Il lavoro viene ritenuto «più facile» dal 57% dei collaboratori e l'attività risulta in crescita per il 63% (era il 59% nel 2024 quindi +4pp nei 12 mesi). Tassi in discesa, una certa ripresa del mercato immobiliare, una maggiore disponibilità delle banche ad erogare credito creano un clima favorevole, insieme all'aumento della domanda di finanziamenti da parte delle famiglie e ad un diradamento delle agenzie bancarie. L'ottimismo è impattato da una serie di fattori che ne determinano

ovviamente l'intensità. Il quadro 2025 ad esempio vede alcuni aspetti «congiunturali» in miglioramento: l'andamento dei tassi, una certa ripartenza della domanda immobiliare ed un aumento della disponibilità delle banche all'erogazione del credito. Ma altri aspetti «strutturali» stanno operando anche nel 2025 a favore della mediazione creditizia come la maggior domanda di credito delle famiglie unita alla riduzione del numero degli sportelli bancari.

Se dai collaboratori si passa alle direzioni la crescita dell'ottimismo è ancora più sostenuta: da una quota del 20% che percepiva un miglioramento del mercato nel 2023, si è passati ad un 58% nel 2024, arrivando nel 2025 ad un 93%. Come conseguenza il 96% dei *manager* dichiara un *business* della rete in significativa crescita superando di gran lunga le valutazioni dei loro stessi operatori in *front end*.

Per entrambe le categorie di intervistati costituisce un freno alle potenzialità di crescita la percezione di una maggiore farraginosità delle procedure bancarie, "figlia probabilmente – sottolineano i ricercatori di *Dogma Research* - di un maggior controllo procedurale sulle operazioni di credito ed i relativi sottostanti immobiliari".

IL MUTUO RESTA IL PRODOTTO 'CORE' MA SI GUARDA OLTRE

Per i collaboratori intervistati "il mutuo resta e resterà il paradigma di offerta della mediazione creditizia anche in futuro", ma il portafoglio di domani

"si estende ai prodotti di protezione della famiglia, agli altri strumenti di credito al consumo, ma arriva anche a coprire le esigenze dei target B2B di piccola taglia, diffusi sul territorio".

Anche per i *manager* intervistati la strategia per il futuro conferma la focalizzazione delle reti su un portafoglio soluzioni più ampio dell'attuale. Fermo restando l'importanza del mutuo, tutto il mondo del credito al consumo e delle soluzioni assicurative ricevono risposte abbastanza ampie. Una voce in particolare è stata aggiunta all'edizione 2025 (non presente direttamente nelle edizioni precedenti): la voce riguarda in modo specifico le soluzioni di credito B2B pensate per il mondo dei professionisti e delle piccole imprese. L'opportunità di implementare questo comparto di offerta è considerata interessante da circa metà del campione dei *manager* (una proporzione anche superiore allo stesso interesse dimostrato dai collaboratori di rete).

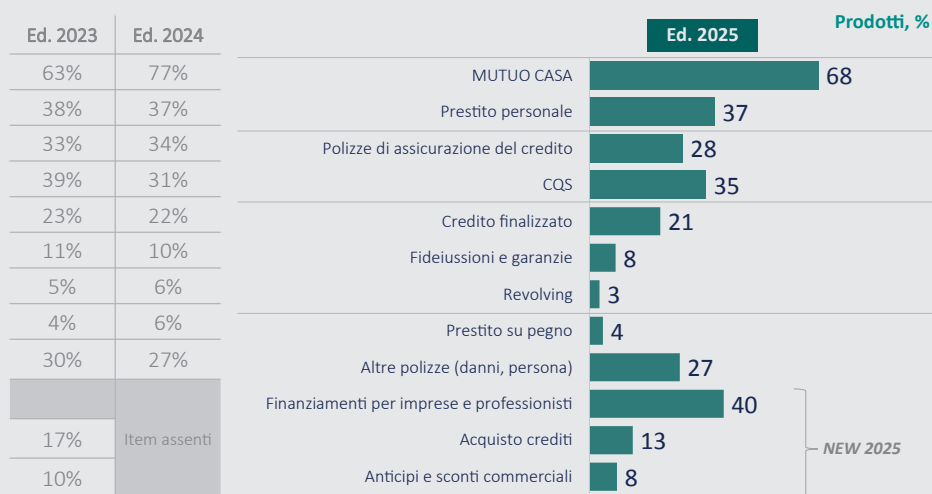


I prodotti considerati strategici in futuro

450 casi di MC

RD Research
Dogma

C2. «In particolare rispetto a quello che lei offre oggi quali altri prodotti, pensa potrebbero essere molto utili per il futuro?»



Base= totale MC, 450 casi, %

SI FA STRADA IL **DIGITAL ONLY** SOPRATTUTTO TRA I **MANAGER**

Il tema del credito *online* (mutui e prestiti) e della relazione fra questo e le reti di Mediazione creditizia entra per la prima volta nell'analisi per l'Osservatorio Bnl, che arriva a risultati leggermente diversi tra operatori e *manager*, con questi ultimi molto più intenzionati a spingere su un modello 'misto'.

Nel dettaglio, sul fronte dei collaboratori "nel complesso queste soluzioni vengono giudicate abbastanza positivamente da 2/3 degli operatori (pur se con accenti articolati), mentre 1/3 resta decisamente contrario percependole come potenziali concorrenti del loro lavoro. Questi orientamenti si articolano meglio quando si entra nel dettaglio delle possibili proposizioni *online*: il 70% degli operatori è abbastanza favorevole a un uso di soluzioni «tutte *online*» per prestiti personali di importo ridotto (sotto i 5mila euro) mentre la proposta di mutui interamente *online* viene approvata «solo» dal 43% degli operatori.

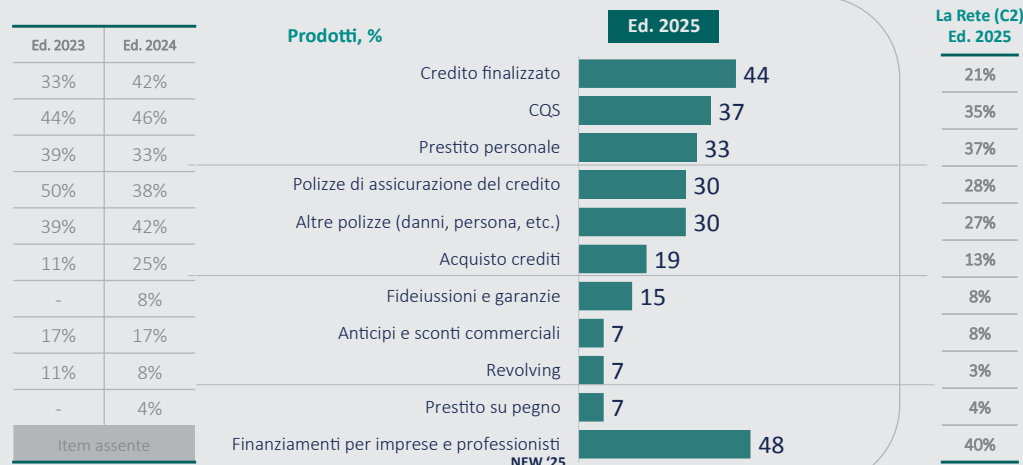
Sul tema, come accennato, le direzioni di rete "mostrano un favore decisamente superiore (84% di dirigenti favorevoli vs il 67% degli operatori di *front end*) a quello dimostrato dai collaboratori sul territorio. Va detto che comunque entrambi i segmenti riconoscono un valore alle attività solo *online*, anche se queste possono costituire un rischio parziale di disintermediazione delle reti. Il favore dei *manager* verso soluzioni di credito personale

Il punto di vista delle direzioni nel lungo periodo: i prodotti futuri

28 casi di Manager

RD Research
Dogma

B2. «In particolare rispetto a quello che la sua rete offre oggi, quali altri prodotti (oltre il mutuo casa) pensa potrebbero essere importanti per il vostro futuro?»



Base= totale Direzioni, 28 casi, %

© Research Dogma 2025

di basso importo è analogo a quello espresso dai colleghi di rete, mentre il favore degli stessi *manager* verso mutui erogati integralmente *online* è decisamente superiore alla valutazione dei colleghi di rete (*manager* favorevoli= 52%, collaboratori favorevoli = 43%)". Per i *manager*, il vantaggio di una strategia di affiancamento del puro *online* al classico prodotto veicolato dalla rete offre la possibilità di intercettare segmenti nuovi che ampliano la base di clientela potenziale e di offrire, a fianco di proposizioni più personalizzate e complesse, anche delle soluzioni più semplici ed automatiche (tipiche dell'*online*).

Si ringrazia BNL-BNP PARIBAS per l'autorizzazione alla pubblicazione del Rapporto

Il punto di vista delle direzioni: i criteri di scelta di una banca

28 casi di Manager

RD Research Dogma

F3. «Nella scelta della banca con cui lavorare quale di questi criteri considera di solito più importante?»



Base= totale Direzioni, 28 casi, %

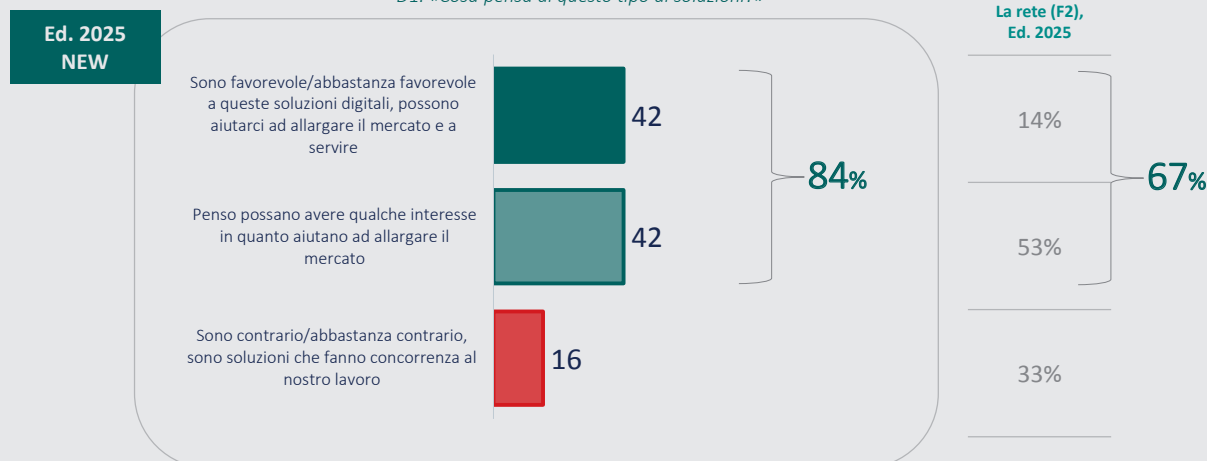
© Research Dogma 2025

I mutui e i prestiti «online»: valutazione

28 casi di Manager

RD Research Dogma

D1. «Cosa pensa di questo tipo di soluzioni?»



Base= totale Direzioni, 28 casi, %C

© Research Dogma 2025



È quanto emerge da una ricerca effettuata dall'Ufficio Studi. Mandati agenziali rilevanti per le imprese concentrati al Centro-Sud, dove la presenza del numero degli sportelli bancari è meno marcata.



DAL MONDO OAM | CRESCE IL PESO DEGLI INTERMEDIARI DEL CREDITO NEL SETTORE 'CORPORATE' GRAZIE A UN APPROCCIO DI TIPO CONSULENZIALE

Un approccio basato sull'offerta di tipo 'consulenziale', in concorrenza con le banche e gli Istituti finanziari, reso possibile prescindendo dalla necessità di una dimensione minima. E, per quanto riguarda gli Agenti in attività finanziaria, una crescita media annua dei mandati rivolti al settore *corporate* del 4,8%, con una presenza particolarmente consistente di questa categoria nelle regioni del Centro-Sud Italia, caratterizzate da una minore concentrazione degli sportelli bancari rispetto al resto del Paese. Sono le principali evidenze che emergono dall'analisi effettuata dall'Ufficio Studi dell'OAM su "il ruolo dei professionisti del credito nell'intermediazione di prodotti *corporate*: operatività e fattori di competitività".

Dall'Analisi emerge che la riduzione del presidio territoriale delle banche, in termini di sportelli e dipendenti, determina la nascita di ampi spazi di crescita e specializzazione per i professionisti del credito. Tale dinamica favorisce l'espansione di professionisti del credito che stanno acquisendo competenze tecniche - precedentemente tipiche delle filiali bancarie - essenziali nel servizio consulenziale offerto alla clientela (in particolare quella *corporate*).

MODELLI DIVERSI PER *RETAIL* E *CORPORATE*

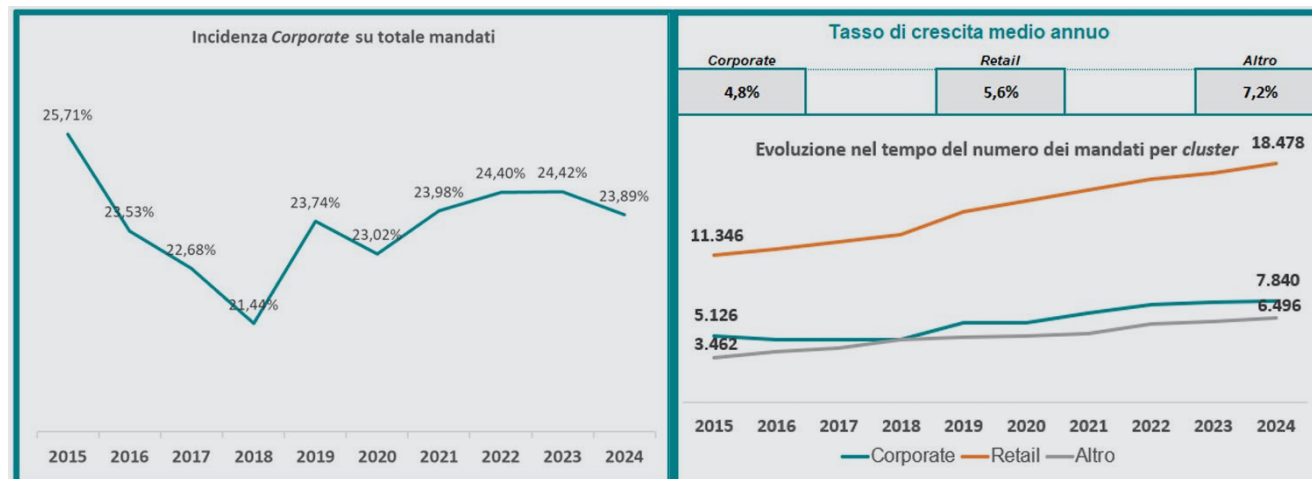
Lo studio evidenzia come l'operatività e i fattori di competitività dei professionisti del credito seguono approcci diversi in relazione alla tipologia di clientela (*retail* / *corporate*). L'intermediazione di prodotti come mutui e cessione del quinto dello stipendio e/o della pensione, richiede ai professionisti del credito elevate capacità di *origination* e velocità di intermediazione per mantenere adeguati livelli di marginalità. Il settore segue in sostanza logiche di tipo *mass market*, con prodotti e servizi destinati a un'ampia base di consumatori, dove è il prezzo a fare la differenza e a costituire il principale fattore di competitività tra i professionisti del credito. In termini organizzativi questo significa necessità di strutture con reti distributive estese, e, conseguentemente, una tendenza alla concentrazione degli intermediari del credito in pochi operatori sempre più organizzati, anche attraverso percorsi di acquisizione e fusione.

Per quanto concerne invece la clientela *corporate*, l'operatività di Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi risulta caratterizzata da un approccio tipicamente consulenziale e 'tailor

made', data la richiesta di una maggiore specializzazione nell'analisi "economica" del cliente (analisi di bilancio, dei *cash-flow*, delle prospettive del mercato in cui opera l'impresa, ed altre). I professionisti del credito ricoprono dunque un ruolo strategico soprattutto per le piccole e medie imprese, che hanno maggiore difficoltà di accesso ai finanziamenti (vedi articolo sul credito a pg.9), e non hanno strutture interne dedicate o abituate a dialogare con le banche. Le PMI, comprese le micro aziende, hanno dunque una maggiore necessità di ricorrere a figure professionali in grado di definire le migliori soluzioni di finanziamento. La concorrenza si sposta quindi da fattori di prezzo a fattori qualitativi basati sul livello di assistenza e consulenza offerta. Le caratteristiche dei servizi di consulenza richiesti dalla clientela *corporate* spingono inoltre Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi a sviluppare una maggiore concorrenza con le banche e gli intermediari finanziari, piuttosto che nei confronti di altri professionisti del credito.

QUASI UN MANDATO AGENZIALE SU 4 RIGUARDA IL SETTORE CORPORATE

Dall'analisi effettuata emerge che benché la maggior parte dei mandati sia stata rilasciata da intermediari bancari e finanziari per prodotti tipicamente *retail* (18.478 mandati, con un peso sul totale del 56,31%), il peso percentuale sul totale dei mandati *corporate* è comunque vicino al 24% (7.840 mandati, corrispondente al 23,89%).



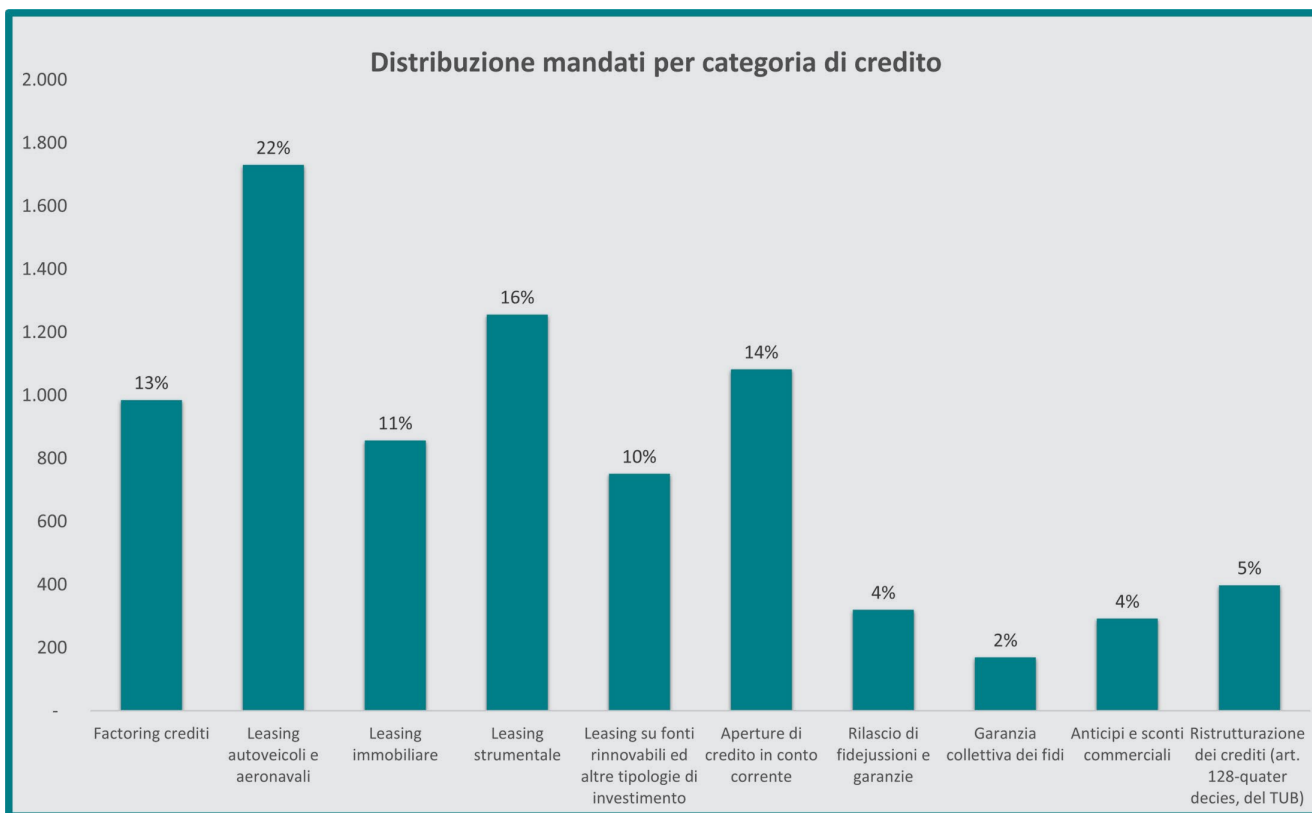
La numerosità dei mandati *corporate* rispetto al totale risulta in diminuzione sino al 2018 (21,44%), per poi crescere sino a raggiungere il 23,89% del totale dei mandati conferiti al 31.12.2024. Tra il 2015 e il 2024 il numero di mandati concessi per i prodotti tipicamente *corporate* è passato da 5.126 a 7.840, con un incremento di 2.714 (+53%). Il tasso di crescita medio annuo è del 4,8%, nonostante tra il 2015 e il 2024 il peso del settore *corporate* sia leggermente diminuito (dal 25,71% al 23,89%).

Si tratta di risultati che possono essere correlati alla riduzione progressiva degli sportelli bancari: l'arretramento del presidio territoriale del sistema bancario ha infatti comportato anche una carenza, secondo quanto riportato dagli operatori intervistati nel secondo rapporto di ricerca OAM – Prometeia, di competenze tecniche interne al settore bancario specializzate nella gestione dei prodotti offerti e nei rapporti con la clientela *corporate*.

LEASING AUTOVEICOLI E AERONAVALI I PRODOTTI CON PIÙ MANDATI

Lo studio esamina anche i mandati *corporate* per tipologia di prodotto. Con riferimento al peso percentuale rispetto al totale dei mandati *corporate*, si denota una maggiore concentrazione per prodotti quali *leasing* autoveicoli e aeronavali (22%); *leasing* strumentale (16%); aperture di credito in conto corrente (14%), seguiti dal *factoring* (13%) e dal *leasing* immobiliare (11%).





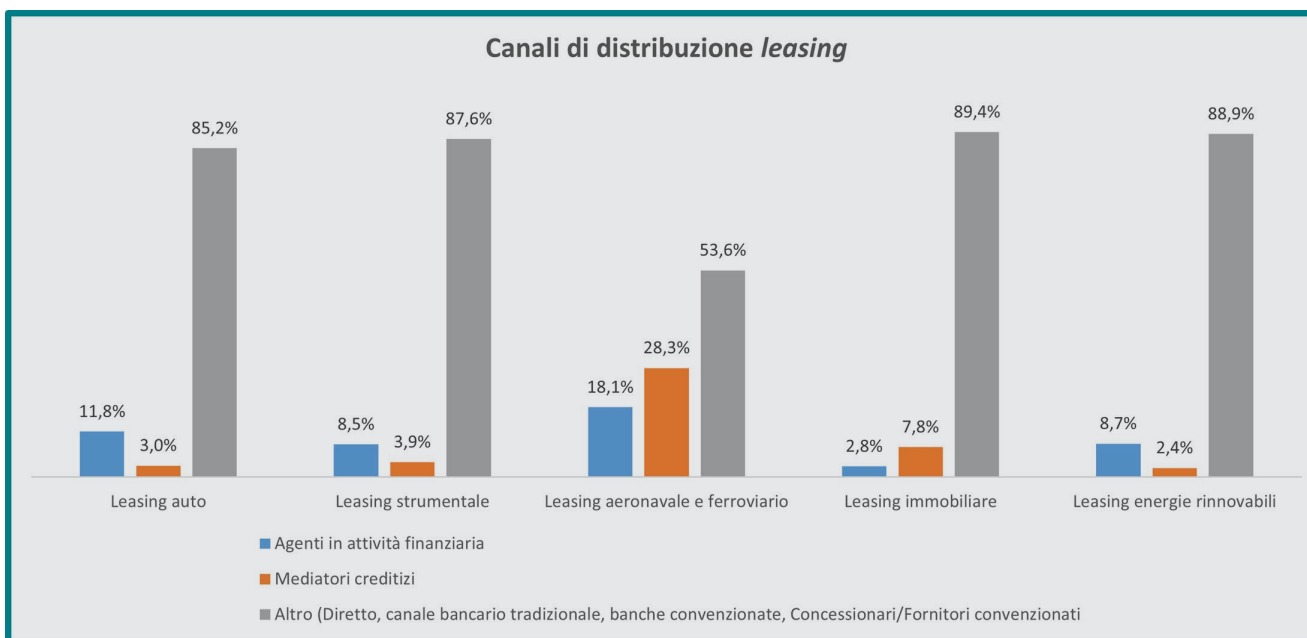
Il prodotto con il maggior numero di mandati è dunque il *leasing*, con un totale di 4.594 mandati. In relazione a tale prodotto, le risultanze esposte nelle relazioni annuali di Assilea consentono di determinare la quota stipulata tramite i professionisti del credito nei vari segmenti di *leasing*. A livello aggregato, nel 2023, la quota di stipulato offerto attraverso il canale degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori creditizi è pari rispettivamente al 9% e al 4,8%, in linea con quanto registrato nel 2015 (9,7% Agenti e 2,3% Mediatori). Il *leasing* aeronavale e ferroviario nel 2023 si distingue per la maggiore rilevanza di Agenti e Mediatori, con una quota stipulata del 46,4% (18,1% Agenti e 28,3%

Mediatori), seguito dal *leasing* auto, con una quota del 14,8% di Agenti e Mediatori, suddivisa in 11,8% da Agenti in attività finanziaria e 3% da Mediatori creditizi. Per gli altri prodotti (*leasing* strumentale, *leasing* immobiliare e *leasing* su energie rinnovabili), la quota stipulata mediante professionisti del credito ammonta a valori compresi tra il 10% e il 13%.

Nel 2023 la quota stipulata tramite Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi nei vari comparti *leasing* risulta in aumento rispetto ai dati registrati nel 2020: in particolare per il *leasing* aeronavale e ferroviario si registrava una quota dell'11,9% per

gli Agenti e del 7,8% per i Mediatori; per il *leasing* auto la percentuale era pari all'11,5% per gli Agenti e al 3,4% per i Mediatori. Nel *leasing* immobiliare la quota stipulata era più marcata per i Mediatori, con un 6% a fronte del 2,9% degli Agenti. Per il *leasing* su energie rinnovabili si riscontravano valori del 5,2% per Agenti e 3,1% per i Mediatori; infine, per il *leasing* strumentale si registravano quote stipulate rispettivamente pari al 7,4% e al 4,1%.



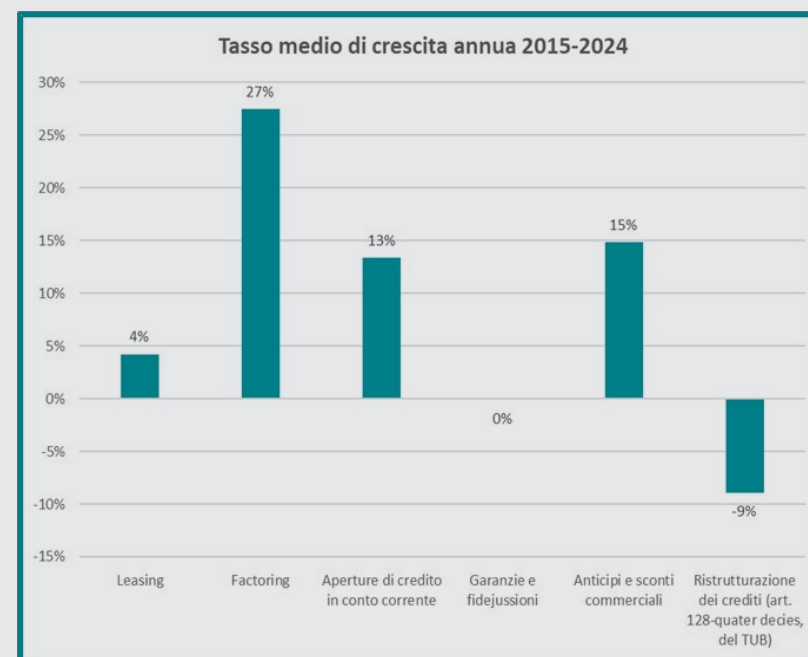


Fonte Assilea Relazione Annuale 2023

Di seguito si riportano, in formato tabellare, i dati relativi alle quote stipulate tramite Agenti e Mediatori nei vari settori leasing e alle loro variazioni nell'intervallo 2020-2023.

Prodotto	Categoria intermediario	2020	2023	Variazione
Leasing auto	Agenti	11,5%	11,8%	0,3%
	Mediatori	3,4%	3,0%	-0,4%
Leasing strumentale	Agenti	7,4%	8,5%	1,1%
	Mediatori	4,1%	3,9%	-0,2%
Leasing aeronavale e ferroviario	Agenti	11,9%	18,1%	6,2%
	Mediatori	7,8%	28,3%	20,5%
Leasing immobiliare	Agenti	2,9%	2,8%	-0,1%
	Mediatori	6,0%	7,8%	1,8%
Leasing energie rinnovabili	Agenti	5,2%	8,7%	3,5%
	Mediatori	3,1%	2,4%	-0,7%

Esaminando infine l'evoluzione temporale del numero di mandati concessi agli Agenti in attività finanziaria su prodotti tipicamente rivolti ad una clientela *corporate*, il "factoring" è il prodotto caratterizzato dalla maggiore crescita media annua in termini percentuali (27%), seguito dagli "anticipi e sconti commerciali" (+15%), infine, le "aperture di credito in conto corrente" con un +13%. Stabile la categoria "garanzie e fidejussioni", mentre si è verificata una netta decrescita del settore delle "ristrutturazioni dei crediti" (-9%). Il comparto *leasing* ha registrato una crescita modesta (+4%), con dinamiche sostanzialmente simili per tutti i prodotti che compongono il comparto.

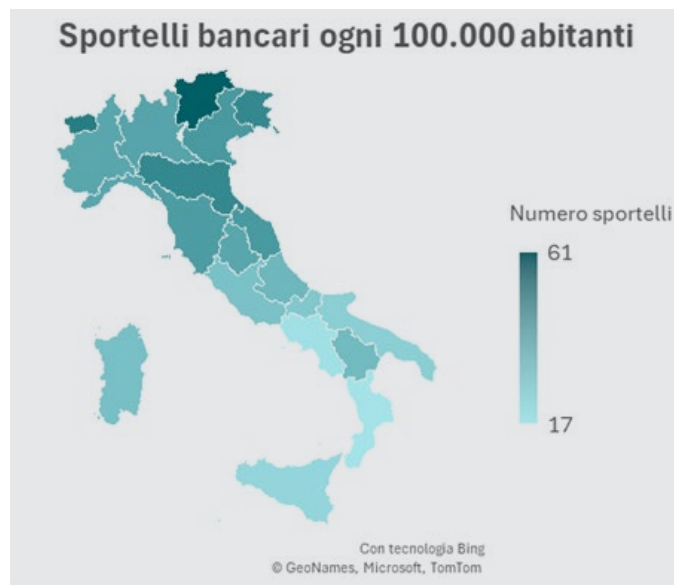


A LIVELLO REGIONALE NUMERO MANDATI *CORPORATE* PIÙ ALTI AL CENTRO-SUD

Per quanto riguarda la distribuzione geografica dei mandati conferiti agli Agenti in attività finanziaria, con riferimento ai principali prodotti rivolti a clientela di tipo *corporate*, risulta che le regioni con la maggiore concentrazione di mandati di leasing risultano essere Lombardia, Lazio e Campania, con circa il 12% dei mandati ciascuna; per il *factoring* le regioni con il maggior numero di mandati sono la Campania (13%), Lazio (12%) e Sicilia (11%) mentre per le aperture di credito in conto corrente le regioni con la maggiore concentrazione di mandati risultano essere Campania (17%), Sicilia (16%) e Lazio (12%).

Vi è dunque un'evidente presenza del credito *corporate* nelle regioni del Centro-Sud Italia con un numero di mandati significativamente più alto rispetto a quello presente nel Nord Italia. Tale distribuzione geografica potrebbe essere attribuita alla correlazione negativa tra il numero di mandati concessi agli Agenti in attività finanziaria e il numero di sportelli bancari ogni 100.000 abitanti. In particolare, le regioni con una minore concentrazione di sportelli bancari (Centro-Sud Italia) risultano caratterizzate da una maggiore concentrazione di mandati, dimostrando pertanto la relazione negativa che lega le due variabili.

È quindi possibile ipotizzare che, nel settore *corporate*, gli Agenti in attività finanziaria stiano pro-



gressivamente colmando il vuoto generato dalla riduzione della presenza fisica degli sportelli bancari (c.d. desertificazione bancaria).



Il quadro emerge dal nono
flusso trimestrale inviato
all'Organismo Agenti
e Mediatori.



DAL MONDO OAM | IL VALORE DELLE VALUTE VIRTUALI DETENUTE DALLA CLIENTELA ITALIANA AL 31 MARZO 2025 SCENDE A 2,5 MILIARDI (-18%). IN AUMENTO INVECE (+4%) I CLIENTI CHE LE DETENGONO

Sono aumentati anche nel primo trimestre 2025 gli italiani che detengono criptovalute, arrivati, al 31 marzo scorso, a oltre 1,7 milioni, con un incremento del 4% rispetto al 31 dicembre del 2024. È invece diminuito del 18%, attestandosi a 2,5 miliardi, il valore delle valute virtuali detenute, con una media per cliente pari a 1.440,52 euro.

È quanto emerge dall'Analisi del nono flusso trimestrale inviato all'Organismo Agenti e Mediatori dai VASP (*Virtual Asset Service Provider*) relativi al primo trimestre di quest'anno.

I dati mostrano un aumento dell'8% del numero dei clienti trasmessi mentre, con riferimento alle operazioni di conversione da valuta legale a virtuale e viceversa, si registra una diminuzione del controvalore in euro delle operazioni (rispettivamente -23% e -43%). Al contempo, si denota una maggiore propensione dei clienti a detenere criptovalute: la numerosità delle operazioni di conversione da valuta legale a virtuale e viceversa registra infatti una variazione rispettivamente del +2% e del -16%. Nel dettaglio sono state effettuate 4.522.338 operazioni di conversione

da valuta legale a virtuale (in media 8,86 operazioni per cliente con un importo di 234,20 euro) e 3.367.137 operazioni di conversione da valuta virtuale a legale (in media 8,85 operazioni per cliente con un importo di 247,30 euro).

TIPOLOGIA DATO TRASMESSO	VARIAZIONE %
Numero VASP iscritti OAM all'ultimo giorno del trimestre di riferimento	-16%
Numero VASP che hanno inviato i dati	-15%
Numero di clienti trasmessi dai VASP	8%
Controvalore in euro del saldo totale delle valute virtuali	-18%
Numero di clienti a cui il dato precedente si riferisce	4%
Operazioni di conversione da valuta legale a virtuale:	
• Numero delle operazioni	2%
• Numero clienti	15%
• Controvalore in euro delle operazioni	-23%
Operazioni di conversione da valuta virtuale a legale:	
• Numero delle operazioni	-16%
• Numero clienti	-1%
• Controvalore delle operazioni	-43%

TIPOLOGIA DATO TRASMESSO	N.
Numero VASP iscritti OAM al 31 marzo 2025	140
Numero VASP che hanno inviato i dati (sotto campione)	115 ¹
Numero di clienti trasmessi dai VASP	2.521.056
Controvalore in euro del saldo totale delle valute virtuali	2.520.173.273
Numero di clienti a cui il dato precedente si riferisce	1.749.483
Operazioni di conversione da valuta legale a virtuale:	
• Numero delle operazioni	4.522.338
• Numero clienti	510.217
• Controvalore in euro delle operazioni	1.059.118.559 €
Operazioni di conversione da valuta virtuale a legale:	
• Numero delle operazioni	3.367.137
• Numero clienti	380.369
• Controvalore delle operazioni	832.709.178 €

¹ Un VASP è stato escluso dall'analisi per via di anomalie riscontrate nei dati trasmessi e non ancora rettificati alla data di pubblicazione del presente report.

Il numero dei VASP iscritti allo speciale Registro tenuto dall'OAM è diminuito del 16%, passando da 166 a 140 operatori, per effetto anche del recepimento del Regolamento Europeo che ha previsto la cancellazione dal registro stesso dei VASP persone fisiche.

LA DOMANDA RESTA IN MANO ALLA GENERAZIONE X

I dati del primo trimestre 2025 confermano che la tipologia della clientela è ormai consolidata, con i giovani più interessati alle criptovalute ma con valori detenuti contenuti, mentre i portafogli più consistenti riguardano la fascia di età tra i 40 e i 60 anni.

Con riferimento alla classificazione dei clienti per natura giuridica il 99,92% dei clienti dei VASP risulta essere persona fisica. All'interno della categoria delle persone fisiche, la clientela inclusa nella fascia d'età tra i 18 e i 29 anni rappresenta la quota maggiore, pari al 37%, seguita dai clienti con età compresa tra 30 e 39 anni (28%). Il peso

percentuale si riduce man mano che sale la fascia d'età, arrivando all'1% per gli ultrasettantenni. Per quanto riguarda invece le persone giuridiche, a livello geografico sono concentrate nelle aree del Nord e del Centro Italia (rispettivamente 23% e 13%) ma la più ampia percentuale di soggetti risiede all'estero (58%).

LE PERSONE FISICHE CON RESIDENZA IN LOMBARDIA, LAZIO E ALL'ESTERO SI DISTINGUONO PER SALDI E VALORE DELLE OPERAZIONI

Come già accennato, con riferimento alla natura giuridica della clientela dei VASP, sia i saldi totali delle valute legali e virtuali che il controvalore delle operazioni di conversione delle valute legali in

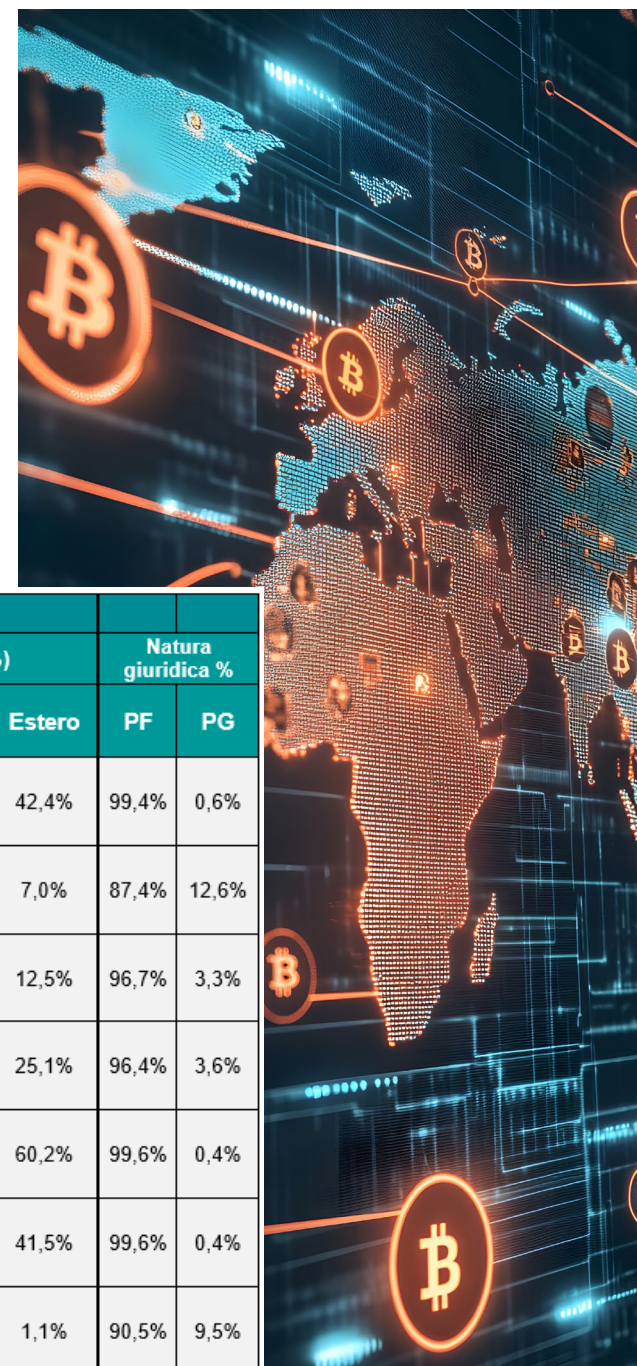
			Exchange piccolo	Exchange medio	Exchange grande	Totale	%
Sezione PF	Numero clienti divisi per fascia di età	Numero totale delle Persone Fisiche con età inferiore ai 18 anni	1	11	7	19	0%
		Numero totale delle Persone Fisiche con età compresa tra i 18-29 anni	667	70.193	858.074	928.934	37%
		Numero totale delle Persone Fisiche con età compresa tra i 30-39 anni	524	44.521	655.463	700.508	28%
		Numero totale delle Persone Fisiche con età compresa tra i 40-49 anni	472	34.557	408.371	443.400	18%
		Numero totale delle Persone Fisiche con età compresa tra i 50-59 anni	538	26.812	274.800	302.150	12%
		Numero totale delle Persone Fisiche con età compresa tra i 60-69 anni	320	11.308	100.418	112.046	4%
		Numero totale delle Persone Fisiche con età compresa oltre i 70 anni	178	3.799	27.935	31.912	1%
		Sub tot	2.700	191.201	2.325.068	2.518.969	100%
Sezione PG	Numero clienti divisi per ripartizione geografica	Nord	Centro	Sud	Estero		
		485	266	131	1.205	2.087	
	%	23%	13%	6%	58%		
TOTALE CLIENTI						2.521.056	
Natura giuridica (%)			Exchange piccolo	Exchange medio	Exchange grande		
		Persona giuridica	0,00%	0,06%	0,02%	0,08%	
		Persona fisica	0,11%	7,58%	92,23%	99,92%	

valute virtuali e viceversa, assumono percentuali rilevanti soprattutto per i clienti nella forma di persona fisica con età compresa tra 40 e 60 anni e per i clienti nella forma di persona giuridica con sede legale nel Nord Italia.

Le operazioni di conversione delle valute legali in valute virtuali e viceversa rappresentano percentuali rilevanti per i clienti nella forma di persona fisica con età compresa tra 18 e 40 anni. Per i clienti nella forma di persona giuridica le operazioni di conversione delle valute legali in virtuali sono concentrate tra i soggetti con sede legale

all'estero mentre le operazioni di conversione delle valute virtuali in valute interessano soprattutto i clienti nella forma di persona giuridica con sede legale nel Nord Italia.

Infine, con riferimento alla distribuzione geografica dei clienti persone fisiche, i saldi totali delle valute legali e virtuali e il controvalore delle operazioni di conversione di valuta virtuale in valuta legale e viceversa, riguardano principalmente clienti con residenza in Lombardia, Lazio e all'estero.



	Sezione PF				Sezione PG					
	Classi di età (%)				Distribuzione geografica (%)				Natura giuridica %	
	Gen Z (< 18)	Millennials (18 < età < 40)	Gen X (40 < età < 60)	Old (> 60 anni)	Nord	Centro	Sud	Estero	PF	PG
Saldo totale delle valute legali	0,0%	39,4%	47,9%	12,7%	51,5%	5,9%	0,3%	42,4%	99,4%	0,6%
Controvalore in euro del saldo totale delle valute virtuali	0,0%	34,9%	49,7%	15,4%	65,7%	1,4%	25,9%	7,0%	87,4%	12,6%
Controvalore delle operazioni di conversione da valuta virtuale a legale	0,0%	42,6%	46,1%	11,2%	44,6%	40,4%	2,6%	12,5%	96,7%	3,3%
Controvalore delle operazioni di conversione da valuta legale a virtuale	0,0%	42,1%	45,0%	12,9%	46,3%	2,2%	26,4%	25,1%	96,4%	3,6%
Numero delle operazioni di conversione da valuta legale a virtuale	0,0%	51,9%	40,0%	8,1%	36,4%	2,7%	0,7%	60,2%	99,6%	0,4%
Numero delle operazioni di conversione da valuta virtuale a legale	0,0%	50,2%	41,5%	8,3%	50,6%	4,0%	3,8%	41,5%	99,6%	0,4%
Numero delle operazioni di conversione tra valute virtuali	0,0%	41,1%	52,8%	6,1%	98,8%	0,2%	0,0%	1,1%	90,5%	9,5%

IL MERCATO RESTA DOMINATO DAI GRANDI VASP

Anche i dati relativi al I trimestre 2025 confermano la struttura di mercato che vede le operazioni concentrate presso i VASP di maggiori dimensioni. In particolare circa il 92,25% dei clienti opera su grandi *Exchange*, il 7,64% su *Exchange* medi e lo 0,11% su *Exchange* di piccole dimensioni.

La maggiore parte dei saldi delle valute legali e delle valute virtuali è detenuto dalla clientela

presso *Exchange* di grandi dimensioni, rispettivamente pari al 97,3% e 70%. Inoltre, l'87,9% del numero delle operazioni di conversione da valuta legale a virtuale e l'89,2% delle operazioni di conversione da valuta virtuale a legale vengono effettuate sul territorio della Repubblica attraverso i servizi offerti dai 10 VASP di maggiori dimensioni.

Con riferimento ai valori totali di conversione delle valute virtuali in valute legali e viceversa, gli *Exchange* di grandi dimensioni, nel primo tri-

mestre dell'anno, risultano caratterizzati dalle più alte percentuali, rispettivamente pari al 73,5% e al 67,5% del totale. A tal proposito, gli *Exchange* che vantano un numero di clienti superiore a 50.000 hanno convertito valute virtuali in valute legali per 611 milioni di euro. Per quanto concerne, invece, i valori totali di conversione delle valute legali in valute virtuali gli *Exchange* di grandi dimensioni hanno convertito valute legali in valute virtuali per 714 milioni di euro.

	Tot	Exchange piccoli			Exchange medi			Exchange grandi		
		Totale	Valore medio	% sul tot	Totale	Valore medio	% sul tot	Totale	Valore medio	% sul tot
Saldo totale delle valute legali	841.119.685,05 €	634.993,57 €	8.246,67 €	0,1%	22.457.480,54 €	802.052,88 €	2,7%	818.027.210,94 €	81.802.721,09 €	97,3%
Controvalore in euro del saldo totale delle valute virtuali	2.520.173.272,50 €	18.360.889,41 €	238.453,11 €	0,7%	737.203.875,33 €	26.328.709,83 €	29,3%	1.764.608.507,76 €	176.460.850,78 €	70,0%
Controvalore delle operazioni di conversione da valuta virtuale a legale	832.709.178,48 €	35.108.001,92 €	455.948,08 €	4,2%	185.666.160,73 €	6.630.934,31 €	22,3%	611.935.015,83 €	61.193.501,58 €	73,5%
Controvalore delle operazioni di conversione da valuta legale a virtuale	1.059.118.558,95 €	129.361.445,51 €	1.680.018,77 €	12,2%	215.297.557,13 €	7.689.198,47 €	20,3%	714.459.556,31 €	71.445.955,63 €	67,5%
Numero delle operazioni di conversione da valuta legale a virtuale	4.522.338,00	3.011,00	39,10	0,1%	544.261,00	19.437,89	12,0%	3.975.066,00	397.506,60	87,9%
Numero delle operazioni di conversione da valuta virtuale a legale	3.367.137,00	971,00	12,61	0,0%	361.076,00	12.895,57	10,7%	3.005.090,00	300.509,00	89,2%
Numero delle operazioni di conversione tra valute virtuali	16.934.662,00	1.441,00	18,71	0,0%	318.707,00	11.382,39	1,9%	16.614.514,00	1.661.451,40	98,1%

La relazione annuale dell'UIF, l'Unità di informazione finanziaria relativa al 2024 evidenzia anche, per l'ultimo trimestre dello scorso anno, un'accelerazione per le segnalazioni provenienti da IMEL/IP e relativi punti di contatto.

DAL MONDO OAM | NEL 2024 IN CRESCITA LE SEGNALAZIONI DI OPERAZIONI SOSPETTE PROVENIENTI DA VASP E OPERATORI IN ORO

Importante aumento del numero di segnalazioni di operazioni sospette (SOS) trasmesse all'UIF, l'Unità di informazione finanziaria, dal settore degli operatori non finanziari, quasi raddoppiate rispetto al 2023 e arrivate a quota 6.263. Un'impenna-

ta dovuta alla categoria degli operatori in valuta virtuale (+168%) "anche per effetto del rilevante contributo dei nuovi segnalanti attivi del comparto, e dei soggetti in commercio di oro o fabbricazione e commercio di oggetti preziosi (+76,6%)". È quanto emerge dalla relazione 2024 dell'UIF, che evidenzia come nell'ultimo trimestre dell'anno si sia registrata una significativa variazione nell'andamento delle segnalazioni provenienti dagli IMEL e IP e i relativi punti di contatto comunitari, con un aumento notevole rispetto ai mesi precedenti.

I dati si inseriscono in un quadro che vede il totale delle segnalazioni per operazioni sospette in calo del 3,3% a quota 145mila, con una riduzione marcata (-9,4%) delle SOS arrivate da banche e Poste, che costituiscono comunque oltre il 50% del totale, e un rilevante incremento (+27,9%) di quelle trasmesse dai professionisti (+27,9%), principalmente dai notai. Resta invece marginale la quota di segnalazioni che arriva dalle pubbliche amministrazioni che hanno trasmesso solo 1.264 comunicazioni.



Segnalazioni ricevute per tipologia di segnalante (1)

TIPOLOGIE DI SEGNALANTI	2023		2024		(var. % rispetto al 2023)
	(valori assoluti)	(quote %)	(valori assoluti)	(quote %)	
Intermediari e operatori bancari e finanziari	126.125	83,8	117.982	81,1	-6,5
Banche e Poste	82.374	54,8	74.644	51,3	-9,4
Intermediari e operatori finanziari	43.746	29,1	43.326	29,8	-1,0
IMEL e punti di contatto di IMEL comunitari	21.025	14,0	20.513	14,1	-2,4
IP e punti di contatto di IP comunitari	16.220	10,8	17.148	11,8	5,7
Imprese di assicurazione	3.604	2,4	3.219	2,2	-10,7
Intermediari finanziari ex art. 106 TUB	1.361	0,9	1.299	0,9	-4,6
SGR, SICAV e SICAF	443	0,3	431	0,3	-2,7
Società fiduciarie ex art. 106 TUB	216	0,1	149	0,1	-31,0
SIM	64	0,0	61	0,0	-4,7
Interm. e altri operatori finanziari non inclusi nelle precedenti categorie	813	0,5	506	0,3	-37,8
Società di gestione dei mercati e sfianziari	5	0,0	12	0,0	140,0
Soggetti obbligati non finanziari	23.879	15,9	26.155	18,0	9,5
Professionisti	8.090	5,4	10.345	7,1	27,9
Notai e Consiglio Nazionale del Notariato	7.721	5,1	9.960	6,9	29,0
Dottori commercialisti, esperti contabili, consulenti del lavoro	207	0,1	266	0,2	28,5
Società di revisione, revisori legali	73	0,0	48	0,0	-34,2
Studi associati interprofessionali e tra avvocati	42	0,0	33	0,0	-21,4
Avvocati	24	0,0	11	0,0	-54,2
Altri soggetti esercenti attività professionale	23	0,0	27	0,0	17,4
Operatori non finanziari	3.766	2,5	6.263	4,3	66,3
Soggetti in attività di custodia e trasporto valori	1.034	0,7	556	0,4	-46,2
Soggetti in commercio di oro o fabbricazione e commercio di oggetti preziosi	1.327	0,9	2.344	1,6	76,6
Operatori in valuta virtuale	1.181	0,8	3.165	2,2	168,0
Altri operatori non finanziari	224	0,1	198	0,1	-11,6
Prestatori di servizi di gioco	12.023	8,0	9.547	6,6	-20,6
Pubblica amministrazione	414	0,3	1.264	0,9	205,3
Totale	150.418	100,0	145.401	100,0	-3,3

(1) Le tipologie di segnalanti sono definite in dettaglio negli artt. 3 e 10 del D.lgs. 231/2007.

FONTE: <https://UIF.bancaditalia.it/publicazioni/rapporto-annuale/2025/index.html>

ATTENZIONE ALTA SULLE CRIPTOVALUTE

La relazione sottolinea che anche nel 2024 le fattispecie connesse all'utilizzo di cripto attività "sono state molteplici e di particolare interesse, essendo caratterizzate da una ricorrente diversificazione delle metodologie di riciclaggio realizzate in questo ambito. I flussi segnaletici continuano a rilevare il frequente acquisto di cripto attività con l'impiego di fondi derivanti da illeciti di varia natura e, in particolare, di truffe anche realizzate con schemi innovativi, confermando la più recente tendenza a raccogliere i fondi direttamente tramite trasferimenti di cripto attività, senza il previo transito su rapporti tradizionali, in modo da rendere più difficile l'individuazione degli illeciti, della loro estensione e dei soggetti coinvolti". Dagli approfondimenti effettuati dall'UIF sono, inoltre, emersi elementi indicativi della carenza presso alcuni VASP (Virtual Asset Service Providers, VASP) di adeguati presidi anti-riciclaggio e contro il finanziamento al terrorismo "cui è conseguita l'assenza o l'incompletezza delle verifiche condotte sul profilo dei clienti e sulla provenienza dei fondi". Lo stesso ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti ha espresso preoccupazione su questo fronte perché, ha detto, "siamo consapevoli che le modalità di utilizzo delle cripto attività a scopi di riciclaggio sono in continua evoluzione e sempre più complesse e sofisticate. Stiamo, quindi, continuando a lavorare su questo fronte, in raccordo con tutti gli attori istituzionali coinvolti, con

l'obiettivo di assicurare un sistema adeguato a fronteggiare le sfide derivanti dall'uso delle nuove tecnologie”.

CRESCENTE IL RICORSO ALLE STABLECOINS PER OPERAZIONI SOSPETTE

L'UIF ha dedicato un approfondimento al ruolo delle *stablecoins* negli schemi di riciclaggio. “L'analisi, anche aggregata, delle segnalazioni trasmesse dagli operatori in valuta virtuale – sottolinea l'Unità - evidenzia il crescente ricorso alle *stablecoins*, caratterizzate da un valore ancorato a un riferimento esterno stabile (in genere una valuta fiat), in quanto le medesime consentono di perfezionare trasferimenti di valore, al pari dei bonifici transnazionali, beneficiando di tempi di validazione generalmente più rapidi e di livelli di anonimato più elevati. Alcuni approfondimenti hanno riguardato gruppi di soggetti stranieri, clienti dello stesso VASP, accomunati dal medesimo schema operativo, caratterizzato dal deposito sui propri wallets di ingenti somme in euro convertite in *stablecoins* mediante operazioni di *trading*. Queste ultime sono state poi riconvertite mediante canali *peer-to-peer* (P2P) nella valuta fiat del paese di origine dei segnalati, operando con centinaia di controparti residenti nel medesimo paese estero. Il comportamento simile e gli altri elementi di collegamento tra i soggetti coinvolti – evidenzia la Relazione - hanno evidenziato la configurabilità di uno schema coordinato finalizzato a dirottare

somme dall'origine incerta, potenzialmente illecita, attraverso la conversione in valuta virtuale, affiancandosi ad altri schemi più comuni, quali quelli basati sul prelevamento di contanti mediante carte di pagamento intestate a prestanome. Le caratteristiche delle *stablecoins* e, in particolare, la minore esposizione alle fluttuazioni di valore rispetto ad altre tipologie di cripto attività, le rendono uno strumento di pagamento alternativo che può concorrere ad alterare i tradizionali schemi di riciclaggio tramite cripto-attività, che prevedono generalmente l'iniziale conversione della valuta fiat, provento di reato, in cripto-attività (ovvero il contrario nei casi di illeciti originati nel sistema virtuale). Le *stablecoins* possono, infatti, ridurre o addirittura eliminare, a seconda del tipo di reato presupposto, l'utilizzo della valuta fiat; tale circostanza sembra trovare conferma dall'analisi di diverse SOS trasmesse da VASP che descrivono operazioni per controvalori complessivi di notevole ammontare registrate su *wallets*, rilevando dubbi sugli effettivi utilizzatori ed evidenziando l'invio o la ricezione di *stablecoins* da e verso altri *wallets* anche in totale assenza di transazioni fiat”.

MOLTEPLICI RISCHI DI RICICLAGGIO ANCHE NEL SETTORE ORO

La Relazione dedica spazio anche al settore dell'oro e dei metalli preziosi: “da sempre riconosciuto a livello globale come mezzo di scambio assimilabile al contante, per il suo elevato valore intrinseco l'oro è particolarmente appetibile per

il riciclaggio e il finanziamento del terrorismo per la sua scarsa tracciabilità e per la facilità a essere trasformato in oggetti di piccole dimensioni per agevolarne il contrabbando (c.d. *scrap gold*). A livello nazionale, il mercato è caratterizzato da numerosi operatori, con diversi modelli di *business* e spesso di piccole dimensioni, da un volume significativo di transazioni con paesi *extra-UE*, anche a rischio per gli aspetti antiriciclaggio e per la catena di approvvigionamento estera dei metalli preziosi. Rileva, inoltre, l'elevato ricorso al contante in alcuni segmenti del mercato (ad esempio i compro oro) e l'utilizzo diffuso del metallo negli schemi di *trade-based money laundering* come merce sottostante l'operazione e come forma alternativa di valore”.

L'UIF sottolinea come gli operatori in oro siano assoggettati a diverse normative di fonte anche sovranazionale, che rispondono a distinte finalità fra loro complementari nella lotta al riciclaggio e ai reati associati. “L'assenza, finora, di un'autorità di riferimento per il settore – si legge nella Relazione - non ha agevolato un'analisi dei rischi del comparto e la previsione di disposizioni secondarie calibrate sulle specifiche realtà operative. Il grado di partecipazione degli operatori del settore al sistema di prevenzione e contrasto del riciclaggio e del finanziamento del terrorismo è ancora concentrato in pochi operatori, in termini di segnalazioni di operazioni sospette trasmesse alla UIF, e modesto sotto il profilo quantitativo (2.344 operazioni nel 2024) e qualitativo”.

DAGLI OPERATORI ORO PRESIDI
NORMATIVI E OPERATIVI NON
PIENAMENTE ADEGUATI

La relazione evidenzia inoltre che “gli accertamenti ispettivi condotti dall’Unità presso primari operatori del settore hanno evidenziato una insufficiente consapevolezza degli obblighi di collaborazione attiva che si è tradotta in presidi normativi e operativi non pienamente adeguati a prevenire i rischi di riciclaggio. Carenze sono state riscontrate nelle procedure di adeguata verifica, di conservazione dei dati, di individuazione e segnalazione delle operazioni sospette. Le informazioni raccolte sui fornitori esteri nell’ambito del processo di adeguata verifica sulla catena di approvvigionamento non vengono utilizzate a fini di collaborazione attiva né viene condotta una valutazione di coerenza e compatibilità delle operazioni con il profilo soggettivo, economico e finanziario del cliente alla luce di tutti gli elementi informativi disponibili”. Proprio per colmare queste carenze a novembre 2024 l’UIF ha organizzato un seminario dedicato agli Operatori in Oro, con finalità di formazione e sensibilizzazione verso le tematiche antiriciclaggio e di contrasto al finanziamento del terrorismo.

IN AUMENTO, ANCHE SE
MARGINALI, LE SEGNALAZIONI DI
FINANZIAMENTO DEL TERRORISMO

Nel 2024 sono state ricevute 340 segnalazioni di finanziamento del terrorismo, in aumento del 14,5% rispetto al 2023; il loro peso resta marginale, ragguagliandosi solo allo 0,2% rispetto al totale delle SOS.

L’aumento rispetto al 2023 è riconducibile per un terzo al settore finanziario e per due terzi a quello non finanziario. La quasi totalità di quest’ulti-

mo incremento è dovuta ad alcuni enti della PA (27 SOS), cui si aggiunge una crescita delle SOS inviate dagli operatori in valuta virtuale (6 SOS). Il contributo dei professionisti rimane costante e modesto. Il comparto finanziario invia tuttora il contributo di gran lunga più significativo, sebbene con una quota per la prima volta inferiore al 90%. In diminuzione il numero di segnalazioni inviate dagli IMEL, secondo una tendenza decrescente rilevata dal 2020.

Segnalazioni di finanziamento del terrorismo per tipologia di segnalante				
TIPOLOGIE DI SEGNALANTI	2023		2024	
	(valori assoluti)	(quota %)	(valori assoluti)	(quota %)
Intermediari bancari e finanziari	280	94,3	293	86,2
IP e punti di contatto	119	40,1	131	38,5
Banche e Poste	120	40,4	129	37,9
IMEL e punti di contatto	35	11,8	29	8,5
Altri intermediari e op. finanziari (1)	6	2,0	4	1,2
Soggetti non finanziari	17	5,7	47	13,8
Notai e CNN	13	4,4	7	2,1
Altri soggetti non finanziari (2)	4	1,3	40	11,8
Totale	297	100,0	340	100,0

(1) La categoria comprende gli altri intermediari e operatori finanziari non inclusi nelle categorie precedenti.

(2) La categoria comprende tutti i soggetti non finanziari non inclusi nella categoria precedente.

FONTE: <https://UIF.bancaditalia.it/pubblicazioni/rapporto-annuale/2025/index.html>