

# CQ: dopo il salto di qualità, serve rivedere la normativa



@ Massimo Sanson,  
Amministratore Delegato di Pitagora

Pitagora chiude il 2024 con performance superiori nel comparto Cessione del Quinto rispetto al mercato di riferimento e conferma, quindi, il proprio modello fondato su una rete di vendita capillare. Inoltre l'azienda sta ampliando l'offerta con prestiti personali e valutando il Buy Now Pay Later, pur restando focalizzata sulla CQ, per cui auspica una revisione normativa

Pitagora conferma il proprio modello di business, basato su una forte prossimità territoriale garantita da una rete di vendita capillarmente distribuita. L'azienda sta lavorando per ampliare l'offerta commerciale, includendo anche i prestiti personali, e sta effettuando un approfondimento sull'ambito Buy Now Pay Later, pur mantenendo la propria specializzazione nell'erogazione di finanziamenti CQ, di cui auspica, però, una revisione della disciplina di riferimento. Il Piano Industriale di Pitagora si inserisce in continuità con gli anni precedenti, pur con la consapevolezza che l'attuale scenario è in continua evoluzione.

La società ha portato avanti una politica commerciale coerente con una strategia "business to partner", che ha permesso di consolidare i rapporti di collaborazione con i principali istituti bancari, operatori specializzati nel credito al consumo e piattaforme di comparazione online, rivelandosi un modello di successo nello sviluppo dell'offerta di prodotti.

La crescita previsionale di Pitagora sarà determinata dal rafforzamento del proprio core business focalizzato sulla Cessione del Quinto, e dalla progressiva integrazione di prodotti complementari «Il mercato del credito al consumo è cresciuto dell'8,1% nel 2024 – spiega

Massimo Sanson, Amministratore Delegato di Pitagora – ma con andamenti molto differenziati tra le varie tipologie di prodotto. I prestiti personali hanno registrato un incremento del 12%, i prestiti finalizzati nel settore dell'automotive sono aumentati del 4%, il comparto della Cessione del Quinto si è limitato a un +1,8%. Su questi risultati ha inciso in modo significativo il costo del funding, che, soprattutto nel primo semestre del 2024, era elevato. Negli ultimi anni, anche escludendo il biennio pandemico, si sono alternati anni di forte crescita e altri di relativa stasi, o lieve contrazione. Il mercato prevede un incremento del 5% nel segmento retail nei prossimi tre anni, ma non è semplice formulare previsioni certe, considerata la volatilità dello scenario e le tensioni geopolitiche».

### Risultati di Pitagora nel 2024

La Cessione del Quinto ha chiuso il 2024 in progressione dell'1,8%, che è il risultato di un calo significativo delle erogazioni ai dipendenti pubblici (-7,4%) e di un incremento di quelle ai pensionati (+6,9%) e ai dipendenti privati (+4,6%). «Anche il comparto della CQ si è rivelato instabile – commenta Sanson – e per il 2025 ci attendiamo, per i finanziamenti destinati ai dipendenti pubblici, un dato in linea con l'anno precedente, mentre prevediamo una crescita interessante per quelli concessi a pensionati e dipendenti privati. Pitagora ha chiuso il 2024 con un aumento delle erogazioni del 6,35%, grazie soprattutto al contributo dei segmenti "privati" e "pensionati", per un totale di 904 milioni di euro. L'utile netto ammonta a 9,5 milioni di euro, con un ROE del 10,92% e un cost/income al 41%. Un risultato di cui siamo soddisfatti, viste le tensioni sul mercato finanziario e gli impatti derivanti dalla Sentenza Lexitor».

### Focalizzati su partner e territorio

Il risultato del 2024 ha beneficiato anche del rafforzamento della partnership strategica e commerciale con il Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, che ha incrementato la propria partecipazione al 20% del capitale sociale di Pitagora. L'assetto societario è attualmente composto da Banca di Asti, che detiene la quota di maggioranza con il 56,5%, mentre il restante 23,5% è suddiviso tra il management e i fondatori. «Questi numeri ci sostengono nella scelta di confermare il nostro modello di business, basato sul radicamento territoriale e sull'apertura di nuove filiali – afferma Sanson. Oggi ne contiamo 84 e prevediamo di aprirne tra le 6 e le 8 nel prossimo triennio, con il traguardo ideale di raggiungere i 100 sportelli nei prossimi anni. L'obiettivo è arrivare a un miliardo di erogazioni nel 2025 e a 1,2 miliardi di euro al termine del prossimo triennio».

### Proseguire il percorso di crescita della CQ

Il focus resta sulla Cessione del Quinto, un prodotto che negli ultimi 15 anni ha fatto un salto di qualità, grazie all'azione di numerosi operatori del mercato che hanno seguito le raccomandazioni del Regolatore. Tuttavia, questo percorso non è ancora stato completato. «Stiamo lavorando alla digitalizzazione per i dipendenti pubblici, seguendo il modello del processo operativo già attivo con l'INPS – continua Sanson. Tuttavia, è necessario un cambiamento della normativa che regola la CQ, ancora ferma al 1950, ossia a un contesto completamente diverso da quello attuale».

### Tecnologia e best practice

Gli auspicati interventi sono molteplici e riguardano innanzitutto il recepimento delle best practice applicate nel settore

e l'adeguamento allo scenario tecnologico, profondamente mutato negli ultimi 75 anni. Ma vi è anche la necessità di rivedere alcune disposizioni del D.P.R. 180/1950. «Tra le modifiche auspicabili – elenca Sanson –, una possibile revisione della quota cedibile, la riduzione dei tempi per il rilascio del conteggio estintivo, e la semplificazione dei tempi necessari per ottenere un nuovo finanziamento. Quest'ultima considerazione diventa ancora più rilevante visto che i principali operatori del mercato adottano schemi contrattuali "Tutto TAN" e applicano stringenti obblighi di controllo sulle reti distributive. In sintesi, l'obiettivo è fornire alla clientela un servizio migliore, sia in termini di efficienza che di importi».

### Prestiti personali e Buy Now Pay Later

Nel Piano Industriale di Pitagora c'è, con prudenza, un'apertura verso nuovi prodotti, con un particolare focus sul canale online. Oltre ai prestiti personali, che rappresentano uno strumento valido per acquisire nuova clientela potenziale, l'attenzione di Pitagora si sta ora rivolgendo anche a una forma di pagamento innovativa, sempre più utilizzata negli ultimi anni: il Buy Now Pay Later, che sarà presto oggetto di una modifica legislativa nell'ambito del recepimento della nuova Direttiva sul Credito al Consumo. «Le aziende che operano nel settore del BNPL sono spesso realtà giovani, che non hanno solo bisogno di funding, ma anche di entrare in contatto con aziende più strutturate e con un modello di business tradizionale – conclude Sanson. Si tratterà quindi di un'occasione di contaminazione reciproca e sarà fondamentale trovare un punto di incontro, evitando imposizioni».

A.G.