

Presidio del territorio e competenze fanno la differenza nella Cessione del Quinto

Il mercato della CQS cresce ma si concentra, e sotto i 250 milioni di erogato annuo la redditività diventa una sfida. Massimo Sanson, Amministratore Delegato di Pitagora, racconta come cambiano clienti, canali e costi della Cessione del Quinto

La Cessione del Quinto si conferma un mercato sempre più selettivo, nel quale riescono a competere soprattutto operatori solidi, strutturati e dotati di una forte specializzazione.

È il risultato di un processo di trasformazione che prosegue da anni e che ha visto la pressione normativa innalzare progressivamente l'asticella per gli operatori, contribuendo al tempo stesso a trasformare la Cessione del Quinto in un prodotto ormai mainstream.

In questo scenario, uno degli elementi distintivi è rappresentato dal presidio territoriale. Se nel credito al consumo il canale digitale continua a guadagnare terreno, nella Cessione del Quinto una quota significativa dei volumi rimane ancora legata alla capacità di offrire consulenza qualificata e una relazione diretta con il cliente.

L'importanza delle competenze

La specializzazione rappresenta quindi un fattore competitivo sempre più rilevante. La crescita della Cessione del Quinto passa infatti in misura crescente dal segmento dei dipendenti privati, che si affianca ai

tradizionali bacini rappresentati da pensionati e lavoratori pubblici.

Si tratta di un mercato con ampi margini di sviluppo, ma che richiede competenze specifiche e processi distributivi e operativi più sofisticati. «È un segmento più redditivo, ma anche più complesso da gestire – sottolinea Massimo Sanson, Amministratore Delegato di Pitagora. La relazione con le imprese è un elemento che ci caratterizza fin dalla nascita della società e rappresenta oggi uno dei nostri principali punti di forza».

@ Massimo Sanson, Amministratore Delegato di Pitagora

L'impatto della demografia

A incidere sull'evoluzione della Cessione del Quinto è anche il cambiamento demografico dell'Italia. L'invecchiamento



della popolazione sta infatti modificando la composizione della clientela e, di conseguenza, le esigenze alle quali gli operatori sono chiamati a rispondere.

«La trasformazione demografica ci mette di fronte a clienti con caratteristiche ed esigenze inedite – prosegue Sanson. Già oggi un italiano su quattro ha più di 65 anni e questa quota è destinata a crescere».

Per la clientela senior, la Cessione del Quinto rappresenta spesso una delle forme di credito più convenienti e, in alcuni casi, l'unica concretamente accessibile. L'allungamento dell'aspettativa di vita amplia inoltre le opportunità legate a un segmento composto da persone ancora attive e spesso impegnate a sostenere economicamente i progetti delle generazioni più giovani. Un ulteriore bacino di crescita è rappresentato dai lavoratori immigrati. Grazie alle garanzie e alle tutele che caratterizzano la Cessione del Quinto, anche chi non dispone di una storia finanziaria consolidata può incontrare maggiori possibilità di accesso al credito.

La Cessione del Quinto cresce più del credito al consumo

È anche grazie a questi fattori che la Cessione del Quinto continua a registrare una dinamica positiva. Nel primo semestre dell'anno, il comparto ha segnato una crescita del 9,4%, più del doppio rispetto al 4,9% registrato complessivamente dal mercato del credito al consumo. «La CQ continua a mostrare performance superiori a quelle dell'economia nel suo complesso – osserva Sanson. Anche le prospettive per i prossimi anni restano favorevoli».

La crescita, tuttavia, si accompagna a una progressiva concentrazione del mercato e a livelli di competitività sempre più elevati. Oggi i primi sette operatori rappresentano circa il 65% delle erogazioni complessive e tra questi figurano i principali gruppi bancari italiani. «È la conferma che la CQ è ormai un settore riservato a operatori

➤ Pitagora, quasi 500 milioni di erogato nei primi sei mesi del 2026

Il quadro trova conferma nei risultati di Pitagora. Nei primi sei mesi del 2026, la società ha erogato finanziamenti per circa 490 milioni di euro. Il risultato ante imposte si è attestato a 9,23 milioni, mentre l'utile netto ha raggiunto 5,38 milioni. Positivo anche il dato relativo alle perdite su crediti, pari a 475mila euro, risultato migliore rispetto alle attese. «Il semestre appena concluso ha rappresentato un importante banco di prova per l'intera organizzazione – commenta Sanson. I risultati ottenuti confermano la capacità della società di coniugare crescita, innovazione e qualità del servizio, mantenendo elevati standard di efficienza e una solida posizione patrimoniale. Affrontiamo la seconda parte dell'anno con fiducia, consapevoli delle opportunità che il mercato continuerà a offrire».

Nel corso del semestre la società ha inoltre rafforzato il presidio prudenziale attraverso accantonamenti complessivi ai fondi rischi pari a 5 milioni di euro, un livello superiore del 19,22% rispetto alle previsioni iniziali. L'incremento degli accantonamenti riflette anche l'attenzione riservata agli sviluppi normativi e giurisprudenziali legati alla questione Lexitor, affrontata dalla società secondo criteri di particolare cautela. «I risultati al 30 giugno 2026 confermano quindi la capacità di Pitagora di coniugare crescita e redditività con un attento controllo dei rischi – conclude Sanson. Un equilibrio che consente alla società di affrontare la seconda parte dell'esercizio su basi solide e con l'obiettivo di proseguire il percorso di sviluppo nel medio termine».

solidi, strutturati e capaci di sostenere investimenti significativi», aggiunge l'Amministratore Delegato di Pitagora.

Una rete distributiva capillare

A livello di settore operano oltre 9mila agenti, affiancati da più di 20mila collaboratori. Il canale degli agenti continua, dunque, a essere predominante nel mercato della CQ, anche grazie a modelli distributivi integrati con le reti delle banche partner, come quello sviluppato da Pitagora.

Il digitale, al contrario, mantiene ancora un ruolo marginale, con una quota che si attesta intorno all'1%. A fare la differenza è quindi la presenza capillare dei consulenti sul territorio. Un vantaggio competitivo che, tuttavia, richiede investimenti importanti e una pianificazione di lungo periodo. In quest'ottica, Pitagora punta a rafforzare ulteriormente la propria rete: entro la fine dell'anno è prevista l'apertura

di due nuove filiali, la quarta a Roma e una a Bassano del Grappa.

Il nodo del funding

Se l'espansione territoriale può essere programmata e gestita, maggiore incertezza riguarda invece il costo del funding. Le oscillazioni dell'IRS, alimentate anche dall'incertezza geopolitica, rendono infatti più difficile costruire scenari affidabili sul medio e lungo periodo. «Fortunatamente l'economia italiana sta resistendo e il rischio di default cresce moderatamente e, al momento, non suscita allarmismo – illustra Sanson. In fondo, gli italiani sono tra i popoli meno indebitati d'Europa». L'attenzione degli operatori resta quindi concentrata soprattutto sul costo della raccolta e sull'evoluzione dei tassi di interesse, elementi destinati a incidere direttamente sulla redditività del comparto.

A.G.