



# Forum AbiLab

Milano, 21 marzo 2006  
Palazzo Mezzanotte

The slide features a background collage of many small, diverse human faces. In the top left corner, the FONSPA logo is displayed with the tagline "da un secolo al vostro servizio".

**FONSPA**  
da un secolo al vostro servizio

**Mutui, qualità del credito e reti di vendita:  
il caso Credito Fondiario e Industriale SpA  
FONSPA**

**Milano, 21 Marzo 2006**

**Orlando Bombetti**  
Vice Direttore Generale - FONSPA

**FONSPA - CREDITO FONDIARIO E INDUSTRIALE SpA**

## Mutui, qualità del credito e reti di vendita :



**FONSPA**  
da un secolo al vostro servizio

### La storia

- **1898:** nasce il Credito Fondiario Sardo per la concessione di mutui fondiari ed edilizi a privati, società e pubbliche amministrazioni.
- **1966:** acquisisce la denominazione di Credito Fondiario S.p.A.; il raggio d'azione si estende a tutto il territorio italiano
- **1992:** assume l'attuale denominazione di "Credito Fondiario e Industriale S.p.A. - FONSPA – Istituto per i Finanziamenti a Medio e Lungo Termine"; l'operatività si estende al settore industriale.
- Nel **2001**, dopo l'acquisizione dell'intero capitale sociale da parte di "The Morgan Stanley Real Estate Fund (MSREF)" FONSPA ha avviato un importante processo di riorganizzazione, che lo ha portato a rivedere ed ampliare la propria attività.

FONSPA - CREDITO FONDIARIO E INDUSTRIALE S.p.A.

Alcuni cenni storici su Fonspa: più di 100 anni di storia ma vi racconto solo alcuni passaggi per spiegare perché, ad un certo punto della nostra storia, abbiamo deciso di utilizzare un prodotto come *Pratica Elettronica Mutui*.

Nel 1898 nasce il Credito Fondiario Sardo, basato esclusivamente in Sardegna, con due sedi a Cagliari e Sassari, operando per la concessione di mutui fondiari ed edilizi a privati, società e pubbliche amministrazioni.

Nel 1966 acquisisce la denominazione di Credito Fondiario S.p.A.; il raggio d'azione si estende a tutto il territorio italiano.

Nel 1992 assume l'attuale denominazione di "Credito Fondiario e Industriale S.p.A. - FONSPA – Istituto per i Finanziamenti a Medio e Lungo Termine"; l'operatività si estende al settore industriale.

È un anno significativo per le dimensioni cui Fonspa è arrivato e per l'operatività che poneva in essere; per avere un'idea sulle cifre:

- i mutui erogati erano pari all'equivalente

di 1 miliardo e 200 milioni di euro;

- c'erano standing di mutui di circa 5 miliardi di euro;
- oltre 200 mila posizioni amministrate,
- una struttura societaria che si basava su tre azionisti di riferimento o le ex banche di interesse nazionale: Banca di Roma, l'odierna Intesa e Unicredit che, in misura paritetica, avevano circa l'80% del capitale sociale, il restante 20% era flottante sulla borsa in cui Fonspa era una società quotata fin dal 1985.

Per varie vicissitudini che non vale la pena di raccontare, nel 2001 FONSPA ha avviato un importante processo di ristrutturazione che ha portato all'acquisizione dell'intero capitale sociale da parte di "The Morgan Stanley Real Estate Fund (MSREF)", che opera nel settore delle cartolarizzazioni.

Questo ha portato Fonspa a rifocalizzare la propria attività proprio come servicer di operazioni di cartolarizzazione.

# il caso Credito Fondiario e Industriale SpA FONSPA

Attualmente Fonspa gestisce una serie di portafogli per varie operazioni di cartolarizzazione sia in bonis e in quest'ambito sia ipotecari che non garantiti da ipoteca, residenziali, commerciali, industriali, un po' tutte le tipologie.

Analogamente fa per portafogli di crediti in sofferenza sulle stesse tipologie e poi anche per finanziamenti commerciali di grandi portafogli immobiliari.

Al momento Fonspa gestisce una ventina di portafogli non di propria proprietà ma per conto terzi nelle varie tipologie per circa 7 miliardi di euro di outstanding.

Per effettuare questa attività, ovviamente e soprattutto nelle operazioni a carattere internazionale come sono quelle prevalentemente di cartolarizzazione è necessario avere un rating e quindi qui nella slide, sulla destra, trovate quali rating Fonspa ha dovuto ottenere per poter svolgere questo ruolo di servicer: Above Average da parte di Standard & Poor's e RPS2-IT e CPS2-IT (Residential Primary Servicer e

Commercial Primary Servicer) da parte di Fitchratings.

L'andamento delle operazioni di cartolarizzazione che doveva essere l'unica attività di Fonspa ha un po' segnato il passo rispetto alle previsioni iniziali sul mercato italiano, questo per due motivi:

sui i portafogli in bonis c'era una ritrosia da parte dell'originator a cedere il portafoglio lasciando a terzi il ruolo di servicer proprio per la paura che il cliente poi potesse essere avvicinato da soggetti terzi e quindi perdere proprio il contatto con la clientela; per i portafogli non performing gli accantonamenti in bilancio normalmente non erano in linea con i prezzi di cessione di questi crediti e quindi avrebbero generato delle perdite sul conto economico.

Una scossa a questo mercato è arrivata nel 2005 con l'introduzione dei nuovi principi IAS che portano a una valutazione di mercato degli attivi e quindi c'è stata una ripresa di mercato con la cessione di diversi grossi portafogli non performing.



## Le linee di business: Master e Primary Servicer di Cartolarizzazioni

### Servicing per cartolarizzazioni di crediti:

- in bonis  
ipotecari o non garantiti, residenziali e commerciali, industriali, per opere pubbliche o ad entità statali
- in sofferenza  
(stessa tipologia)
- finanziamenti commerciali di grandi portafogli immobiliari

#### I RATING OTTENUTI

- Above Average  
da parte di Standard & Poor's quale primary servicer in operazioni di mutui residenziali e commerciali
- RPS2-IT e CPS2-IT  
da parte di Fitchratings rispettivamente per operazioni residenziali e commerciali.

FONSPA - CREDITO FONDIARIO E INDUSTRIALE SpA



**Le linee di business:**  
**Attività Creditizia**

- **Erogazione di mutui ipotecari residenziali:**
  - prime  
avvalendosi di canali distributivi
  - sub-prime  
con ristrutturazione a medio-lungo termine di un selezionato numero di posizioni sofferenziali gestite come Servicer
- **Supporto creditizio delle cartolarizzazioni concluse in Italia da MSREF**

**PROGETTO STRATEGICO DI RILANCIO DEI MUTUI RESIDENZIALI**



FONSPA - CREDITO FONDIARIO E INDUSTRIALE SPA

Nel settore della cartolarizzazione Fonspa aveva ricominciato a dare un supporto creditizio alle operazioni di cartolarizzazione, quelle chiuse in Italia da "The Morgan Stanley Real Estate Fund", in particolare in particolare intervenendo nelle fasi di finanziamento ponte alle società veicolo che acquistavano i crediti o addirittura con la sottoscrizione di una parte dei titoli sia *senior* che *junior*.

Ha ripreso anche un'attività nel settore del sub-prime procedendo alla ristrutturazione a medio-lungo termine su determinate posizioni sofferenziali che rientravano nei portafogli che gestivamo e quindi si formulava, e si sta ancora facendo, un piano di rientro con il cliente e, passato un certo periodo di tempo, normalmente 24 o 36 mesi, si verifica che i pagamenti sono regolari e quindi si ristruttura la posizione con un finanziamento di più lunga durata.

Man mano che le cartolarizzazioni non producevano risultati in termini di volume, quindi conseguentemente di risultati di conto economico, si è riaffrontato il tema dei mutui decidendo di tornare sul mercato rilanciando i mutui residenziali.

Questo nel settore dei *prime* e, in questo settore, bisognava avvalersi dei canali distributivi.



Dott. **Orlando Bombetti**  
Vice Direttore Generale  
Credito Fondiario e Industriale SpA - FONSPA

# il caso Credito Fondiario e Industriale SpA FONSPA

Quello che è accaduto, tornando sostanzialmente sul mercato dei mutui dopo cinque anni, e che ci siamo trovati un mercato che era cambiato in maniera abbastanza profonda: c'era stato un cambiamento oggettivo del mercato, con un tasso di concorrenza più elevato, le esigenze delle reti di vendita erano aumentate in maniera significativa chiedendo la messa a disposizione di più prodotti sia per esigenze effettive della clientela che per esigenze della rete, per avere strumenti per avvicinare la clientela. I tempi di istruttoria rispetto ai tempi storici che avevamo vissuto noi erano decisamente ridotti come richiesta da parte delle reti e della clientela, inoltre si chiedevano delle modalità estremamente semplificate sia per mettere in contatto cliente e rete e per avere un contatto diretto tra rete e banca o soggetto erogante.

Il modello che ci siamo trovati davanti è quello della ripartizione del *laboratorio mutui* e della *fabbrica mutui* e dei contatti molto ravvicinati, accelerati e semplificati con la forza di vendita e indirettamente con la clientela. Da un altro punto di vista anche Fonspa aveva un approccio diverso

nel senso che avendo esigenze di retual patrimoniali, Fonspa ha un capitale che è il minimo previsto dalla Banca d'Italia per essere banca e che è 6 milioni e 300 mila euro, che poi con le riserve e quant'altro si cifra intorno ai 22-23 milioni di euro, che va benissimo per svolgere l'attività di servicer e chiaramente, tornando a svolgere una attività di soggetto erogante è un po' deboluccio; quindi da questo punto di vista puntavamo, anche per dare un valore al ruolo di servicer certificato che avevamo assunto in questi ultimi anni, a un wayout a livello di rifinanziamento delle operazioni in un'ottica di cessioni e di cartolarizzazione.

L'ottica di cartolarizzazione impone ovviamente la disponibilità di un ampio numero di informazioni perché al momento della cartolarizzazione va capito bene il portafoglio: più informazioni si hanno e più si riesce a dare una quotazione del portafoglio; una standardizzazione della produzione perché la produzione deve essere standard per poterla apprezzare correttamente e, ovviamente, avere una elevata qualità del credito.



## Mutui, qualità del credito e reti di vendita :



A questo punto ci siamo trovati a dover affrontare delle criticità: la prima, quella di avere un'unica sede a Roma e quindi la necessità di raggiungere la clientela su tutto il territorio nazionale; la seconda, quella di non avere un supporto informatico in grado di interagire con le reti di vendita (interne ed esterne), in grado di processare in tempi rapidi significativi volumi di finanziamenti di elevata qualità.

Sul primo punto siamo intervenuti stringendo accordi con delle reti già esistenti sia avviando la creazione di una rete nostra diretta.

Per quanto riguarda invece la parte di procedura informatica abbiamo fatto una valutazione piuttosto approfondita delle soluzioni presenti sul mercato e abbiamo optato, come soluzione informatico/procedurale per **Pratica Elettronica Mutui** di Uniteam che, per quanto riguarda noi, gestisce il ciclo istruttorio dal primo contatto del cliente con il promotore fino all'erogazione del mutuo. E in più per un altro prodotto **RedActum** che cura

sostanzialmente la produzione automatica di tutti i documenti, inclusi i contratti, che è sempre un software predisposto da Uniteam.





**FON SPA**  
da un secolo al vostro servizio

## Le soluzioni scelte

**Pratica Elettronica Mutui**

**RedActum**

**Gestione della contrattualistica**

username: administrator  
password: [input field]

Annulla OK

FONEDA - CREDITO FONDIARIO E INDUSTRIALE

This complex block highlights the chosen solutions. It features a scenic background image of a lighthouse on a cliff overlooking the sea. Overlaid on this is a login interface for 'Pratica Elettronica Mutui' and 'RedActum'. The login form includes fields for 'username' (pre-filled with 'administrator') and 'password', along with 'Annulla' and 'OK' buttons. To the right of the interface, the text 'Pratica Elettronica Mutui' and 'Gestione della contrattualistica' is displayed in large, bold letters. The background is a collage of many small human faces. In the bottom right corner, there is an image of a hand holding a small house model.

### Funzionalità principali

- **Product Factory**
  - Prodotti a tasso fisso e variabile, Capped rate
  - Ammortamento francese, Solo interessi
  - Erogazione singola e a tranches
- **Disegno del processo**
  - Matrice ruoli/funzioni
  - Gestione della visibilità
- **Generazione checklist documentale**
- **Gestione limiti di delibera**
- **Processo di autoapprovazione**
- **Interfacce ai credit bureaux**

FON SPA - CREDITO FONDIARIO E INDUSTRIALE SpA

Alcuni cenni di tipo funzionale sulle caratteristiche della soluzione **Pratica Elettronica Mutui** e della soluzione *RedActum* che ne è strettamente connessa e collegata.

Entrambe le soluzioni sono *soluzioni* internet e quindi fruibili attraverso il web e qui, ricollegandoci al modello di business che ci ha descritto il Dr. Bombetti, dovendo dotarsi di una rete di vendita sia interna che esterna, il web diventava una sorta di must sostanzialmente perché non si può pensare di distribuire il software su personale che non sia della banca, e soprattutto essendo fruibile attraverso internet consente l'adozione di nuove reti di vendita e di nuovi punti vendita piuttosto velocemente.

Riprendendo il modello proposto dal Dr. Bombetti potete vedere come in questo modello si inseriscono i prodotti Uniteam **Pratica Elettronica Mutui** e **RedActum**.

Con la *Pratica Elettronica*, che è uno strumento dotato di un suo motore di workflow proprio, siamo in grado di gestire tutto il processo che va dal primo

contatto con il cliente fino all'erogazione vera e propria del denaro. Con l'interazione con lo strumento *RedActum* produciamo tutta la contrattualistica che deve essere prodotta a supporto del processo mutui.

.....

In questa slide (**destra**) sono riepilogate le funzionalità principali di questo strumento.

Il Dr. Bombetti parlava di un laboratorio mutui: la *Pratica Elettronica* dispone di una propria Product Factory attraverso la quale è possibile creare, testare e provare dei nuovi prodotti di mutuo che si vogliono proporre sul mercato; e, come ha detto anche il Dr. Bombetti, sono cambiate le situazioni del mercato mutui negli ultimi anni, la concorrenza è molto più agguerrita e quindi lo strumento

# il caso Credito Fondiario e Industriale SpA FONSPA

informatico che viene utilizzato deve essere in grado di supportare anche tutte le innovazioni che si vogliono apportare al mercato dei mutui dal punto di vista dei prodotti che si vogliono andare a vendere.

È uno strumento dotato di un suo proprio workflow quindi è l'utente finale che decide qual è il processo che deve seguire una pratica nei vari passaggi, dalla rete di vendita fino all'erogazione del denaro, ed è un processo che può essere modificato a proprio piacere anche dall'utente finale.

Diciamo quindi che anche nel caso di Fonspa dove questo processo è stato ridisegnato dopo un po' di anni che non si faceva più business nei mutui, è molto probabile che nei mesi a venire, negli anni a venire questo processo verrà rivisto, migliorato e sistemato.

E questa è un'attività che la **Pratica Elettronica** consente di fare direttamente agli utenti finali senza quindi intervenire successivamente sul software.

Altre funzioni tipiche e specifiche del mercato dei mutui sono, ad esempio, la generazione della check list documentale:

io personalmente mi sono trovata a dover richiedere un mutuo e la banca che me lo ha concesso mi ha dato un pezzetto di carta su cui c'era un elenco spuntato dei vari documenti che dovevo portare. La **Pratica Elettronica** proprio in base ai dati che sono stati raccolti dall'operatore della rete di vendita consente di richiedere al cliente finale, una lista personalizzata dei documenti che devono essere portati per l'istruttoria e questo per migliorare il rapporto con la clientela che si trova ad aver fare avanti e indietro più volte a recuperare chissà quanti documenti e poi velocizzare i tempi di istruttoria perché attraverso i controlli elettronici dei documenti che sono pervenuti anche i processi di back office e di istruttoria sono sicuramente più veloci.

Abbiamo poi altre funzionalità tipiche:

Product Factory

- Prodotti a tasso fisso e variabile, Capped rate
- Ammortamento francese, Solo interessi
- Erogazione singola e a tranches

**FON SPA**  
da un secolo al vostro servizio

## Caratteristiche principali

**Pratica Elettronica**

- Multibanca
- Multiprocesso
- Parametrizzabile
- Modulare
- Scalabile
- Flessibile

**Coerente ai principi di Basilea II**

FONSPA - CREDITO FONDIARIO E INDUSTRIALE

### Caratteristiche principali

- Raccolta e archiviazione automatica delle informazioni Cliente
  - Fonti Esterne – *Credit Bureau*
  - Fonti Inteme – *Sistemi Legacy*
- Gestione dell'iter deliberativo:
  - workflow operativo parametrizzabile
- Valutazione del merito creditizio
  - Interazione con Strategy Machine
  - Valutazione soggettiva del Credit Analyst

Disegno del processo

- Matrice ruoli/funzioni
- Gestione della visibilità

Generazione checklist documentale

Gestione limiti di delibera

Processo di autoapprovazione

Interfacce ai credit bureaux

Ovviamente, parlando di erogazione ai privati era fondamentale che la **Pratica Elettronica** avesse anche costruita all'interno le interfacce con i credit bureaux che vengono utilizzati tipicamente per la verifica della storia dei pagamenti delle persone che vengono a richiedere il mutuo così come, proprio perché una delle esigenze è anche quella di avere un portafoglio buono dal punto di vista del merito creditizio, abbiamo costruito delle interfacce con i sistemi di valutazione del merito creditizio di mercato.

In questa slide un piccolo riepilogo delle caratteristiche: ci sono un paio di punti che sono ormai diventati dei must all'interno del nostro business: tutti gli

istituti ai quali ci rivolgiamo ci chiedono che l'applicativo sia Multibanca e Multiprocesso, che significa che anche se Fonspa sta utilizzando la **Pratica Elettronica** per il processo di erogazione dei mutui, questo non esclude che con lo stesso strumento di **Pratica Elettronica** sia possibile gestire processi diversi: ad esempio, prestiti personali o mutui fatti con reti di vendita particolari o diversificate.

Altre caratteristiche sono elencate ma non sto a spiegarvele:

- Parametrizzabile,
- Modulare,
- Scalabile,
- Flessibile.

Ovviamente il tutto deve essere coerente con le direttive di Basilea II: non solo con il primo pilastro ma anche con il secondo e il terzo pilastro e quindi con le necessità di tracciabilità dell'operazione e di verifica del processo stesso.

# il caso Credito Fondiario e Industriale SpA FONSPA

In questa slide altre caratteristiche principali di **Pratica Elettronica** che vi ho già in parte illustrato, quindi passo velocemente a quest'ultima cosa a mio parere importante e interessante che è l'interazione per quanto riguarda la gestione della documentazione.

.....

La gestione della documentazione: in un processo di istruttoria abbiamo documenti che entrano e documenti che escono. Spesso troviamo istituti che, nei documenti che entrano, sono dotati di un sistema di *document management*, **Pratica Elettronica** consente l'interazione con questi strumenti di *document management* salvaguardando anche gli investimenti che sono già stati fatti.

Per quanto riguarda invece i documenti che escono ecco che qui c'è lo sposalizio con lo strumento **RedActum** che abbiamo visto prima.

Cos'è **RedActum**, è uno strumento che consente la preparazione di template di documenti e, parlando di un processo mutui, parliamo del modulo di richiesta del mutuo e quindi con caratteristiche grafiche

di un certo tipo, piuttosto che le varie lettere di accettazione che ci possono essere nei vari passaggi dell'istruttoria fino ad arrivare alla volta dell'atto di mutuo che, per chi tipicamente lavora nell'ufficio legale rappresentano sempre un grattacapo perché cambiamo i commi, le leggi, le bozze devono essere modificate e difficilmente si riesce a gestire e a centralizzare questa gestione. Con **RedActum** abbiamo cercato di risolvere tutti questi problemi sposandolo poi alla **Pratica Elettronica** dalla quale vengono recuperati tutti i dati dell'operazione di mutuo e così anche il notaio si ritrova con la bozza di un contratto di mutuo che è decisamente di qualità elevata.

Ripasso la parola al Dr. Bombetti che vi darà altri particolari del progetto che abbiamo svolto con Fonspa.

## Caratteristiche principali

- **Gestione dei documenti**
  - In input, integrazione con sistemi DMS
  - In output, gestione automatica della produzione della contrattualistica

## Mutui, qualità del credito e reti di vendita :

**FONSPA**  
da un secolo al vostro servizio

### Valutazione della Qualità del credito

- Interfaccia i sistemi di scoring e di supporto decisionale:
  - Scoring socio-demografico
  - Scoring di Credit Bureau
  - Scoring del mutuo
  - Reddito disponibile e rapporto rata/reddito
  - Policy rules (rifiuto o warning)

FONSPA - CREDITO FONDIARIO E INDUSTRIA

Solo una carrellata finale sul prodotto e poi sui vantaggi che noi come Fonspa abbiamo riscontrato nel prodotto.

Come ha detto la Dr.ssa Zanon, **Pratica Elettronica** ha interfaccia anche con sistemi di scoring e di supporto decisionale: sostanzialmente la richiesta viene esaminata attraverso tre profili di scoring:

- c'è uno Scoring socio-demografico che al momento si basa su 300 mila posizioni inserite;
- poi c'è uno Scoring di Credit Bureau e lo Scoring del mutuo legato proprio alla tipologia di finanziamento e alle caratteristiche della singola operazione.

Da questi tre scoring emerge un punteggio che attribuisce il profilo di rischio in quattordici classi, poi l'operazione viene filtrata attraverso i rapporti rata/reddito che vengono determinati dalla banca e attraverso le linee guida di erogazione del credito che sono le linee guida aziendali: ci sono delle regole di warning o di rifiuto.

È importante per quanto riguarda le policy rules riprendere un concetto espresso dalla Dr.ssa Zanon perché queste possono essere modificate anche in funzione del prodotto che si vuole ottenere. In Italia siamo abituati ad avere un mercato dei prime quindi sostanzialmente le policy rules dovrebbero portare ad avere un'alta qualità del credito; all'estero ci sono anche altri tipi di esperienze: si parla molto di finanziamenti sub-prime o **non conforming**, finanziamenti che poi vengono regolarmente cartolarizzati.

Ad esempio in Inghilterra negli ultimi tre/quattro anni il mercato dei sub-prime ha rappresentato circa un terzo di tutto il mercato delle cartolarizzazioni sui mutui residenziali, quindi direi che questo sistema ci dà la possibilità, oltre che di

# il caso Credito Fondiario e Industriale SpA FONSPA

facilitare l'istruttoria che è un elemento fondamentale perché progettando alti volumi di operazioni ci deve essere un aiuto all'istruttore, anche di tagliare la qualità del credito in funzione della qualità che si vuole ottenere.

Al termine del processo abbiamo un risultato finale che è l'attribuzione di un colore verde, rosso o nero che identifica il livello di rischio: nelle attribuzioni di verde non abbiamo nulla da vedere, in quelle rosse va fatto qualche approfondimento, quelle nere vanno sostanzialmente rifiutate. Al colore c'è abbinato un punteggio e direi che è un sistema molto simile a quello che in America è molto diffuso: ogni consumatore, ogni debitore ha il suo credit scoring che è ufficiale, è conosciuto, si chiama Figo (dal nome della società che lo ha lanciato all'inizio degli anni '50) e quindi ha un certo score del debitore cui corrisponde un certo tasso del finanziamento; c'è quindi una politica di pricing molto mirata al profilo di rischio e questa è un'evoluzione che il mercato italiano sta cominciando a registrare alla quale dovremo arrivare.



**FON SPA**  
da un secolo al vostro servizio

## Valutazione della Qualità del credito

- Il punteggio sintetico attribuito a ciascuna operazione determina l'inserimento in una griglia di rating composta da 14 classi.
- La valutazione ottenuta viene integrata con la determinazione del rapporto rata/reddito e filtrata attraverso le policy rules aziendali.
- Il risultato finale è l'attribuzione di un colore (verde, rosso o nero) che identifica il livello di rischio (rispettivamente operazioni con livello di rischio basso, da approfondire ovvero da rifiutare).

**P**ratice  
**E**lettronica  
**RedActum**

FONSPA - CREDITO FONDIARIO E INDUSTRIALE



### Benefici portati dalla soluzione Uniteam



**Vantaggi alle risorse delle reti di vendita:**

- Risposta immediata alle risorse della rete sulle singole richieste di mutuo
- Ricevere indicazioni sui correttivi da porre in essere per migliorare il credit rating.

**Vantaggi alla Banca erogante:**

- Ricevere solo le richieste di mutuo che presentano i requisiti di procedibilità;
- Realizzare, con la produzione automatica dei documenti, una significativa riduzione nei tempi di lavorazione e un'apprezzabile attenuazione dei rischi operativi.
- Monitoraggio dei tempi di istruttoria e di erogazione del finanziamento, ai fini della trasparenza bancaria.



FON SPA - CREDITO FONDIARIO E INDUSTRIA

Concludo accennando ai **vantaggi** sia per le risorse della rete di vendita che per la banca erogante:

#### Per la rete di vendita

è importante **avere una risposta immediata**: il singolo mediatore creditizio o promotore facente parte della rete, inserendo i dati richiesti, può avere immediatamente la risposta sulla procedibilità sull'operazione e riceve anche indicazioni sui correttivi che possono essere apportati alla richiesta per migliorare il credit rating e quindi far passare l'operazione.

Le indicazioni non sono sofisticatissime ma ci sono indicazioni sulla durata del finanziamento, sulla sua tipologia, sull'importo del mutuo, sull'introduzione di altri soggetti garanti o fideiussori.

#### Vantaggi alla Banca erogante

e quindi per Fonspa, un vantaggio è sicuramente quello di **ricevere richieste di mutuo già filtrate**: non arriva una massa di operazioni da processare e a seconda delle reti poi rispedito al

mittente; a noi arrivano solo le richieste che presentano i requisiti di procedibilità. Queste, integrate poi con le dichiarazioni fatte dal cliente, ci danno la certezza che la pratica sia procedibile.

Con la produzione automatica dei documenti, si realizzano una contrazione significativa dei tempi di lavorazione e **un'apprezzabile attenuazione dei rischi operativi** importante soprattutto in un'ottica di Basilea II.

Come sapete Basilea II introduce una quantificazione di impegno patrimoniale anche per i rischi operativi quindi dotarsi di una procedura che sicuramente attenua i rischi operativi ha anche delle implicazioni favorevoli sull'impegno del patrimonio.

Terzo e ultimo punto, **monitoraggio dei tempi di istruttoria e di erogazione del finanziamento, ai fini della trasparenza bancaria**. Questa credo che sia un'altra ottica che sta prendendo corpo; direi che anche nei confronti della clientela, una volta che si arrivi a uno scoring che dà quanto meno l'attribuzione

## il caso Credito Fondiario e Industriale SpA FONSPA

di una fascia di prezzo dell'operazione di mutuo, la possibilità di approcciare la clientela in modo diverso è legata anche ai livelli di servizio

Proprio su questo, leggevo oggi su "MF" una lettera del Governatore della Banca d'Italia Mario Draghi, che invitava le banche a **investire nell'etica e nella trasparenza nei confronti della clientela**. E noi di Fonspa siamo convinti che questo investimento va anche in quella direzione.

Il Dott. **Orlando Bombetti** (FONSPA) e la Dott.ssa **Rosanna Zanon** (UNITEAM) presso lo stand UNITEAM.



Per ascoltare la presentazione dalla voce del Dott. Orlando Bombetti, visita la sezione del sito UNITEAM:

[www.uniteam.it/filmati/AbiLabForum2006/index.html](http://www.uniteam.it/filmati/AbiLabForum2006/index.html)



### **UNITEAM S.p.A.**

#### **20142 MILANO**

Via Imperia, 2  
Tel. +(39) 02 89.50.28.09 r.a.  
Fax +(39) 02 84.67.832

#### **10148 TORINO**

Via Schiaparelli, 16  
Tel. +(39) 011 22.59.923 r.a.  
Fax +(39) 011 29.74.213

#### **00157 ROMA**

Via Sante Bargellini, 4  
Tel. +(39) 06 43.94.602 r.a.  
Fax +(39) 06 43.94.769

[www.uniteam.it](http://www.uniteam.it)

### **Un partner affidabile e flessibile, attento a cogliere i bisogni di un mercato che cambia**

Con 25 anni di esperienza nella fornitura di soluzioni informatiche dalla forte connotazione innovativa, UNITEAM punta sulla flessibilità per soddisfare un mercato in costante evoluzione, che continua a premiare la sua capacità di anticipare le reali esigenze di business dei Clienti.

#### **I mercati di riferimento**

Declinando il proprio know-how a 360 gradi, UNITEAM è in grado di approcciare i mercati più importanti, in particolare: bancario/finanziario, telecomunicazioni, industria, servizi, Pubblica Amministrazione locale e centrale.

#### **Il mondo delle banche e della Finanza**

Flessibilità ed esperienza consentono a UNITEAM di accreditarsi come attore primario nel variegato e complesso mercato della finanza che, non a caso, costituisce un segmento decisamente rilevante del suo business.

In questo specifico settore la società vanta infatti un'esperienza pluriennale ed un know-how organizzativo, funzionale ed informatico maturato con graduale costanza attraverso la realizzazione di progetti sviluppati per conto dei più importanti istituti finanziari nelle varie aree di business: sportelli, crediti, estero, marketing e controllo di gestione.

La stretta sinergia con i Clienti, passati presto a Partner, ha permesso a Uniteam di capitalizzare i diversi progetti traducendoli in soluzioni specifiche per il settore, con particolare attenzione alla gestione del rischio, all'automatizzazione dei titoli e dei derivati e alla contrattualistica.

La Società è certificata UNI EN ISO9001, un riconoscimento vissuto come impegno costante e coerente verso un vera e propria ricerca di ottimizzazione dell'intera realtà aziendale.