



ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

PRESS LUNCH

23 Giugno 2017

PRESS KIT con allegati:

- 1 Comunicato Stampa
- 2 Scheda Assifact & Glossario
- 3 Mercato del Factoring in Italia a Maggio 2017
- 4 Mercato del Factoring in Italia con dettaglio I° Trimestre 2017
- 5 Mercato Mondiale del Factoring
- 6 Tempi di Pagamento e Debiti della PA
- 7 La CRR genera squilibri competitivi: il caso del Factoring
- 8 Costi dei Finanziamenti
- 9 Profilo Fausto Galmarini, Presidente Assifact
- 10 Profilo Alessandro Carretta, Segretario Generale Assifact

PRESS CONTACT

Giovanna Marchi Comunicazione

Piazza A. Mondadori, 1 - 20122 Milano | Via C. Morin, 44 - 00195 Roma
T. +39 02 58322585 M. +39 335 7117020 | E. info@giovanmarchicomunicazione.com

I dati a fine maggio confermano la forte crescita dei volumi nei primi mesi del 2017

IL FACTORING ACCELERA IN DOPPIA CIFRA (+16,20%) FAUSTO GALMARINI NUOVO PRESIDENTE ASSIFACT

- **Gli operatori prevedono una chiusura d'anno ancora positiva: +7,8% a fine 2017 per un business che vale il 12% del Pil**
- **Tempi di pagamento: Italia sempre in coda nonostante la riduzione dei ritardi**
- **Pubblica Amministrazione: paga in media a 95 giorni, il 37% dei debiti acquistati sono scaduti, pesano sanità e amministrazione centrale**

Decisa accelerazione del factoring nei primi mesi dell'anno: secondo i dati diffusi da Assifact, l'associazione che riunisce gli operatori del settore, al 31 maggio il volume d'affari complessivo ha raggiunto 81 miliardi di euro, con un incremento a doppia cifra (+16,20%) rispetto al 2016. Segno positivo, alla stessa data, anche per il monte dei crediti in essere (+4,61%) e per gli impieghi (+6,38%).

Le previsioni degli operatori sulla chiusura del 2017 preannunciano, dopo un 2016 molto favorevole, un altro anno di crescita per un business che vale circa il 12% del Pil: al prossimo 31 dicembre i volumi dovrebbero far registrare infatti, secondo le stime Forefact, un +7,79% rispetto all'anno precedente.

L'assemblea di Assifact ha eletto il nuovo presidente Fausto Galmarini. Resterà in carica sino al 2020. Galmarini, 67 anni, nato a Gallarate (Varese), è responsabile dei Rapporti Istituzionali di Banca Sistema, consigliere di Hypo Bank e membro del Comitato Esecutivo della European Federation for Factoring (EUF).

L'analisi dei dati rilevati da Assifact per il primo trimestre 2017 vede a livello di ripartizione territoriale la Lombardia e il Lazio confermarsi come le regioni nelle quali si concentra circa la metà del mercato italiano: da sole rappresentano, infatti, il 54,94% dei crediti in essere se si considerano i creditori che hanno ceduto i propri crediti e il 47,48% rispetto ai debitori i cui debiti sono stati ceduti. Segue il Piemonte con il 12,28% rispetto ai cedenti e il 7,38% rispetto ai debitori ceduti

L'Italia rappresenta il quinto mercato mondiale, dopo UK, Cina, Francia e Germania. A livello globale il factoring ha mantenuto il segno positivo anche nel 2016 (+0,35%) nonostante la forte caduta del mercato cinese, che ha perso il 15% influenzando negativamente l'area asiatica. L'Europa ha fatto segnare +2,31% nonostante l'indebolimento della sterlina inglese per l'effetto-Brexit.

In Italia la Pubblica Amministrazione pesa per quasi un quarto (23%) sul totale dei debiti ceduti dalle imprese alle società di factoring. Si tratta di crediti vantati da imprese fornitrici nei confronti soprattutto del sistema sanitario nazionale e dell'amministrazione centrale. La quota di debiti della Pubblica Amministrazione scaduti è pari al 37%, e di questi il 60% risulta scaduto da oltre un anno.

L'Italia continua a portare la maglia nera anche nella classifica dei tempi effettivi di pagamento: secondo l'ultimo rapporto di Intrum Iustitia, le imprese italiane pagano a 52 giorni contro 37 della media europea, la Pubblica Amministrazione addirittura a 95 giorni quando la media europea è 41. L'Italia resta nelle posizioni di coda nonostante il miglioramento registrato nel 2017, con le imprese che hanno ridotto i ritardi medi di oltre 12 giorni (da 20 a 7) e la Pubblica Amministrazione di 21 giorni (da 45 a 27).

I ritardi "fisiologici" elevati dei pagamenti in Italia si traducono in uno svantaggio per gli operatori e in una penalizzazione per le imprese produttive. Secondo le norme europee di vigilanza prudenziale, infatti, oltre i 90 giorni dalla scadenza un credito diventa automaticamente "deteriorato", andando ad incidere sui requisiti di capitale imposti al sistema creditizio. Gli operatori dei Paesi con i ritardi più pesanti, come è il caso dell'Italia, si trovano quindi ad avere maggiori costi di capitale rispetto ai concorrenti dei Paesi virtuosi. Assifact propone di modificare, in sede di riforma della normativa attualmente in corso a livello europeo, l'articolo che definisce il default del debitore: si potrebbero escludere i debiti commerciali dalla regola dei 90 giorni oppure, in alternativa, consentire di calcolare i 90 giorni non a partire dalla data di scadenza facciale della fattura ma dalla data di pagamento attesa. Secondo Assifact si potrebbero liberare in questo modo circa 2,25 miliardi di maggiore finanziamenti alle imprese italiane.

Assifact

L'Associazione Italiana per il Factoring, nata nel 1988, ha ad oggi 42 Associati e rappresenta la sostanziale totalità del mercato del factoring.

Sul piano internazionale, Assifact rappresenta l'Italia in seno all'EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUF), che raggruppa le associazioni di categoria del settore del factoring dei principali Paesi europei e rappresenta l'industria europea del factoring presso l'Unione Europea e gli altri organismi internazionali, quali la Federazione Bancaria Europea.

www.assifact.it



ASSIFACT, Associazione Italiana per il Factoring

Chi siamo

L'Associazione Italiana per il Factoring, nata nel 1988, ha ad oggi 42 Associati e rappresenta la sostanziale totalità degli operatori del mercato del factoring in Italia.

Il Presidente è Fausto Galmarini, Segretario Generale dell'Associazione è Alessandro Carretta. Sul piano internazionale, Assifact rappresenta l'Italia in seno all'EU Federation for the factoring and Commercial Finance Industry (EUF), che raggruppa le Associazioni di categoria del settore del factoring dei principali Paesi europei e rappresenta l'industria europea del factoring presso l'Unione Europea e gli altri organismi internazionali, quali la Federazione Bancaria Europea.

Come funziona il factoring

Con il contratto di factoring, l'azienda cliente cede ad una società specializzata, il cosiddetto Factor, i propri crediti esistenti o futuri (relativi per esempio a contratti ancora da stipulare), compresi quelli di natura fiscale: nella maggior parte dei casi, in ogni modo, si tratta di crediti di natura commerciale.

Generalmente il factor fornisce una serie di servizi connessi, per esempio l'amministrazione, la riscossione o il recupero del credito stesso, ed eroga un'anticipazione finanziaria rispetto alla sua naturale scadenza. In questo modo il factoring rappresenta anche un importante strumento di autofinanziamento del mondo produttivo, e permette di trasformare in variabili i costi fissi connessi alla gestione dei crediti.

La cessione può avvenire in due forme: pro soluto, in cui il rischio d'insolvenza del debitore è trasferito alla società di factoring, o pro solvendo (cioè salvo buon fine), in cui il soggetto che cede il credito rimane coinvolto in caso di mancato incasso da parte del factor.

Il pagamento del servizio di factoring è basato su una commissione e, se è previsto un anticipo dei crediti, su interessi calcolati in base alle condizioni di mercato.

Le parole-chiave del factoring

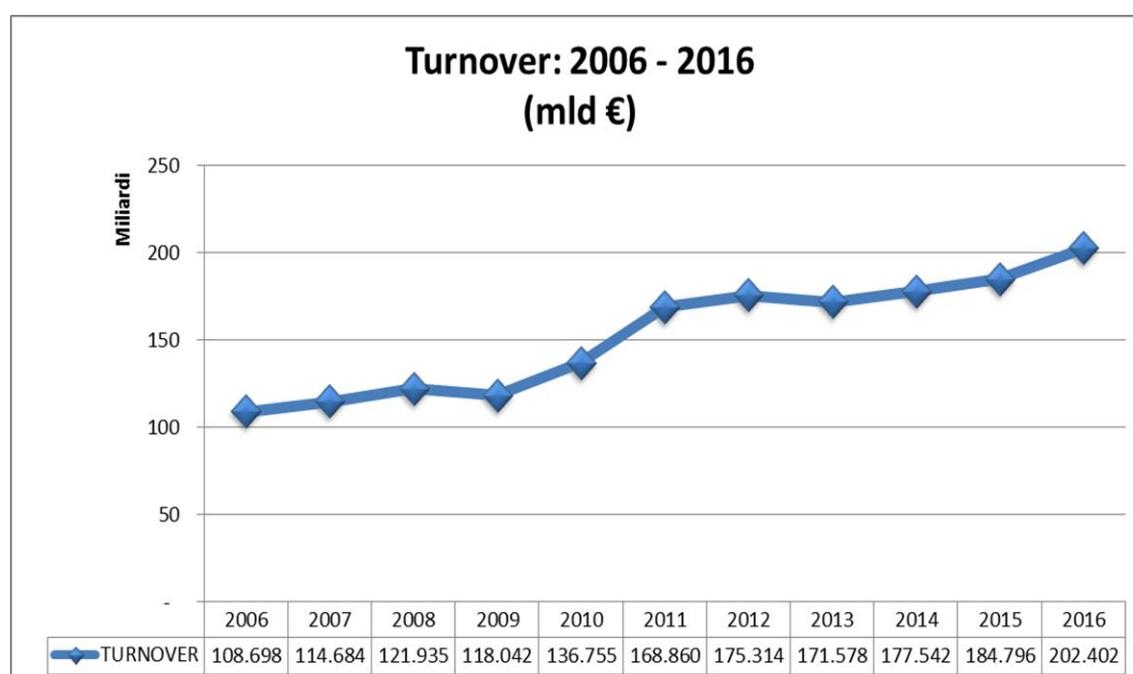
- **Cessione pro soluto:** contratto in cui il rischio d'insolvenza del debitore è trasferito alla società di factoring.
- **Cessione pro soluto domestico:** trasferimento, dal fornitore al factor, del rischio di insolvenza commerciale del debitore. Serve a garantire il pagamento delle insolvenze a data certa, coprire il rischio al 100%, coprire l'insolvenza, fornire informazioni sui debitori, gestire i debitori. Serve alle aziende che producono o commercializzano beni e/o servizi.
- **Cessione pro soluto import/export diretto:** trasferimento, dal fornitore al factor, del rischio di insolvenza commerciale del debitore. Serve a garantire il pagamento delle insolvenze a data certa, coprire il rischio al 100%, coprire l'insolvenza, fornire informazioni sui debitori, gestire i debitori. Viene usato dalle aziende importatrici e/o esportatrici di beni e/o servizi di buon contenuto qualitativo con clientela export di valido livello.
- **Cessione pro solvendo (salvo buon fine):** contratto in cui il soggetto che cede il credito rimane responsabile in caso di mancato incasso da parte del factor.
- **Cessione pro solvendo domestico:** gestione e finanziamento di crediti commerciali. Serve a gestire i debitori, valutare i debitori, fornire assistenza legale, anticipare il corrispettivo delle cessioni di credito. È usato dalle aziende industriali e commerciali che intrattengono rapporti di fornitura con una clientela continuativa.
- **Cessione pro solvendo domestico rateale:** gestione ed eventuale credito commerciale derivante da vendite con modalità di pagamento rateizzato. Serve a gestire debitori, ottenere anticipazioni, ottimizzare gli incassi, recuperare crediti da debitori morosi. È usato da aziende produttive e/o commerciali che vendono, con modalità di pagamento rateizzato, a un elevato numero di compratori prevalentemente privati.
- **Cessione pro solvendo import/export diretto:** gestione del credito commerciale. Gestire i debitori, valutare i debitori, fornire assistenza legale, anticipare il corrispettivo delle cessioni di credito. Serve ad aziende con un numero ristretto di debitori di elevato standing e con valore medio di fattura elevato.
- **Factor:** la società cui vengono ceduti i crediti; si tratta di un intermediario finanziario specializzato oppure di una banca.
- **Factoring:** contratto di cessione dei crediti presenti e futuri.
- **Fornitore:** è la società cliente del factor, vale a dire la controparte del contratto di factoring.
- **Outstanding:** ammontare (ad una certa data, ad esempio a fine anno) dei crediti acquistati che devono essere ancora incassati.
- **Turnover:** volume totale dei crediti ceduti in un arco di tempo (di solito l'anno).

MERCATO DEL FACTORING IN ITALIA DATI A MAGGIO 2017 E PREVISIONI DI CHIUSURA ANNO

L'andamento più che positivo registrato nel 2016, con un deciso e continuo incremento dei volumi, è confermato in avvio 2017 con crescita a doppia cifra.

Il 2017 parte infatti con un'accelerazione che sostiene e conferma anche le attese positive per il 2017.

A fine maggio il turnover è pari a oltre 81 mld di euro con una variazione positiva rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente del + 16,20%.



1

MERCATO DEL FACTORING: PREVISIONI DI CRESCITA 2017

Dati in migliaia di euro	Dati al 31/05/17	Var. rispetto a anno precedente	PREVISIONI DI CRESCITA 2^ TRIMESTRE 2017	PREVISIONI DI CHIUSURA DEL 2017
Turnover Cumulativo (dato di flusso dal 1° gennaio)	81.788.472	16,20%	12,41%	7,79%
Montecrediti in essere (Outstanding)	51.139.503	4,61%	7,96%	5,64%
Impieghi medi	39.693.824	6,38%	10,02%	5,78%

Fonte: Assifact. Statistiche al 31 maggio 2017 - Stime Forefact al 31 marzo 2017

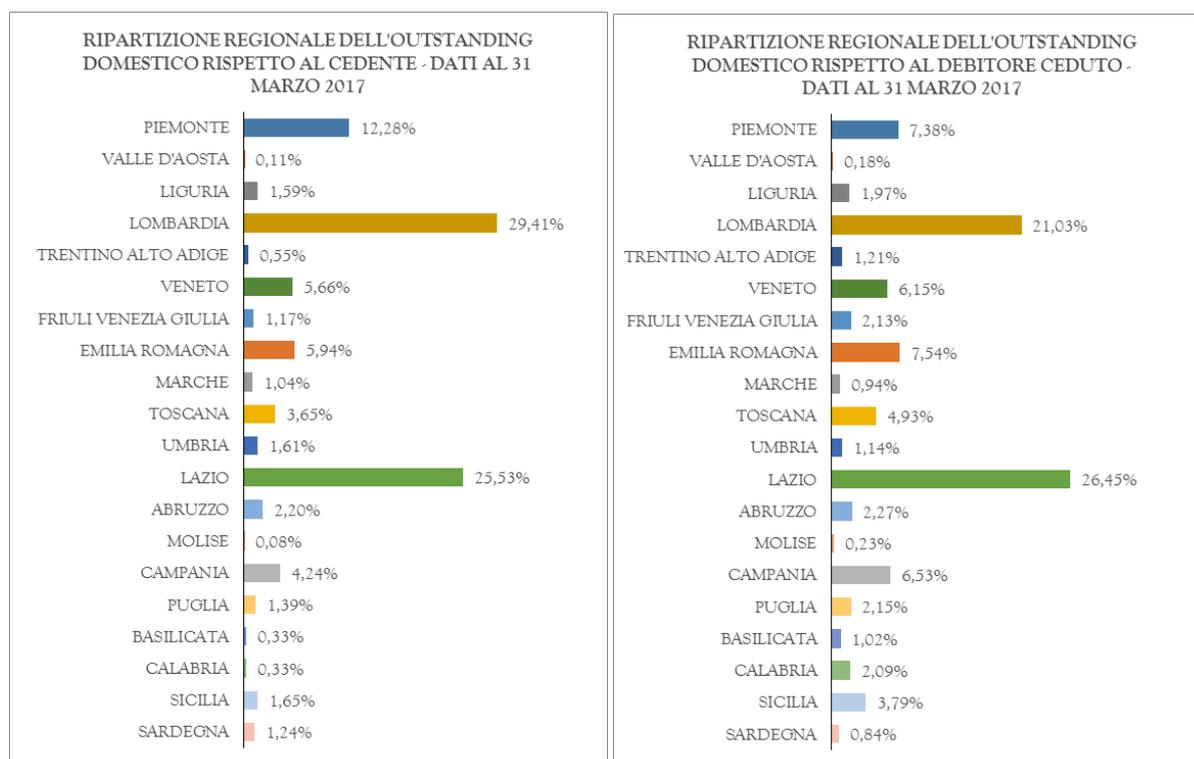
MERCATO DEL FACTORING I° TRIMESTRE 2017

Dati di dettaglio:

- Ripartizione Territoriale
- Ripartizione per Settore di Attività Economica
- Qualità del Credito
- Pubblica Amministrazione

RIPARTIZIONE TERRITORIALE

In relazione alla ripartizione territoriale nazionale del mercato del factoring, le regioni Lombardia e Lazio insieme rappresentano il 54,94% rispetto al cedente e il 47,48% rispetto al debitore ceduto.

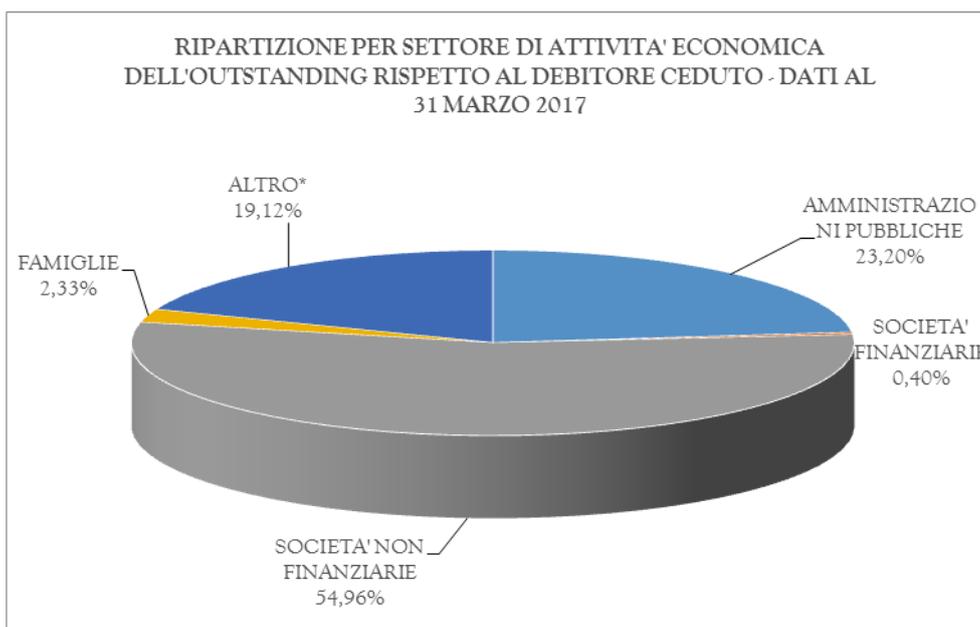
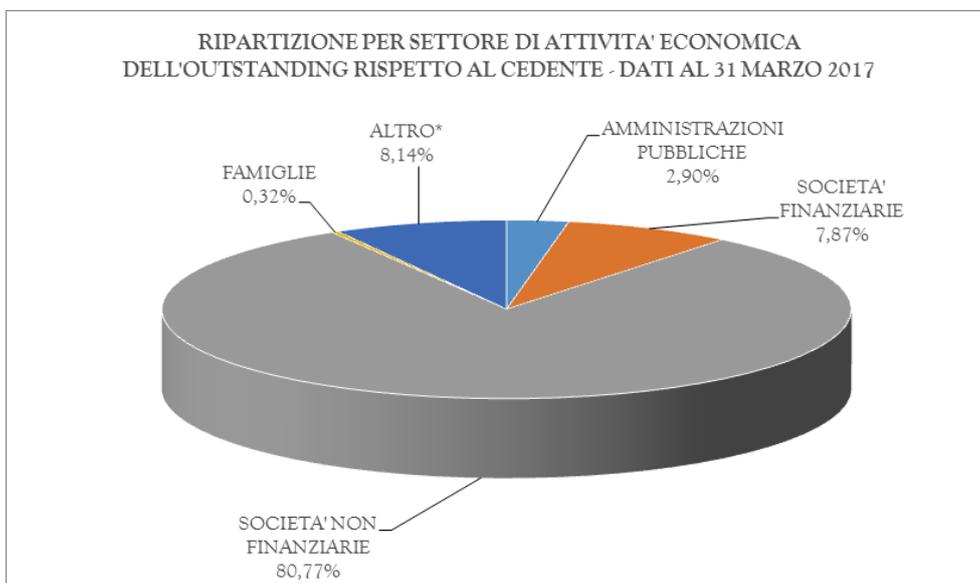


1

RIPARTIZIONE PER SETTORE DI ATTIVITA' ECONOMICA

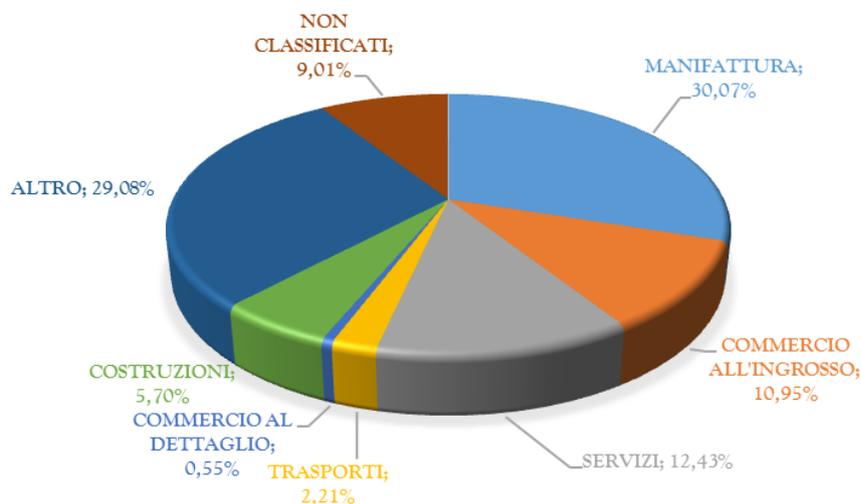
Per quanto riguarda la ripartizione per settore di attività economica dal punto di vista del cedente, la quota di crediti ceduti dalle imprese è predominante rispetto agli altri settori economici (80,77%).

Se si considera la ripartizione per settore di attività economica rispetto al debitore ceduto, Imprese e Amministrazioni pubbliche rappresentano le maggiori controparti debitorie dei crediti ceduti, con rispettivamente il 55% e il 23% dei crediti per factoring.



La categoria "ALTR" contiene istituzioni senza scopo di lucro al servizio delle famiglie, resto del mondo e unita non classificabili e non classificate

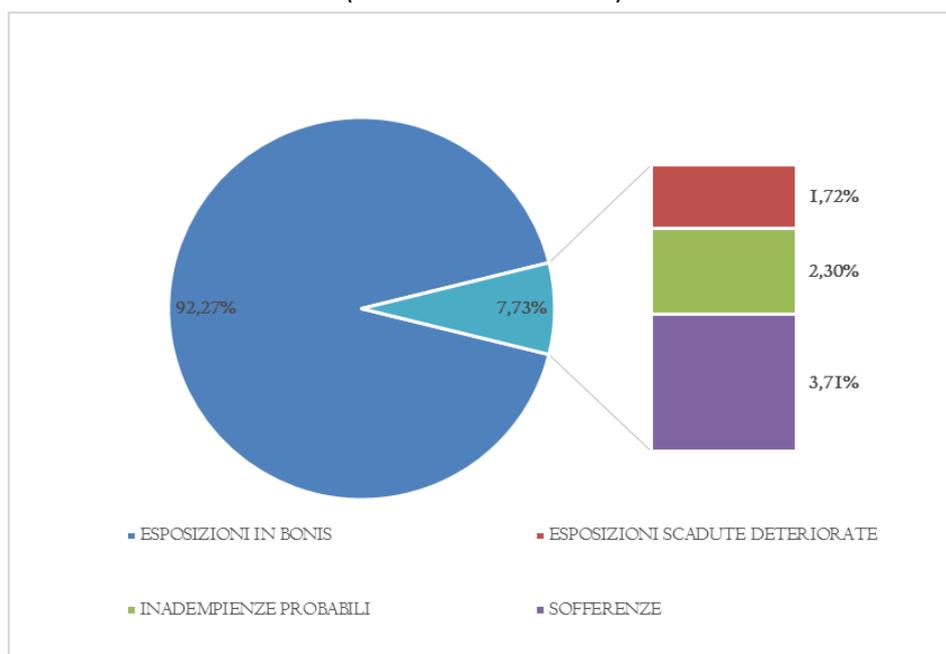
Outstanding - Ripartizione per Settore Merceologico del Cedente
(Dati al 31 marzo 2017)



QUALITA' DEL CREDITO

La qualità del credito nel factoring sempre nettamente superiore alle altre tipologie di finanziamenti. Le sofferenze sono sempre contenute.

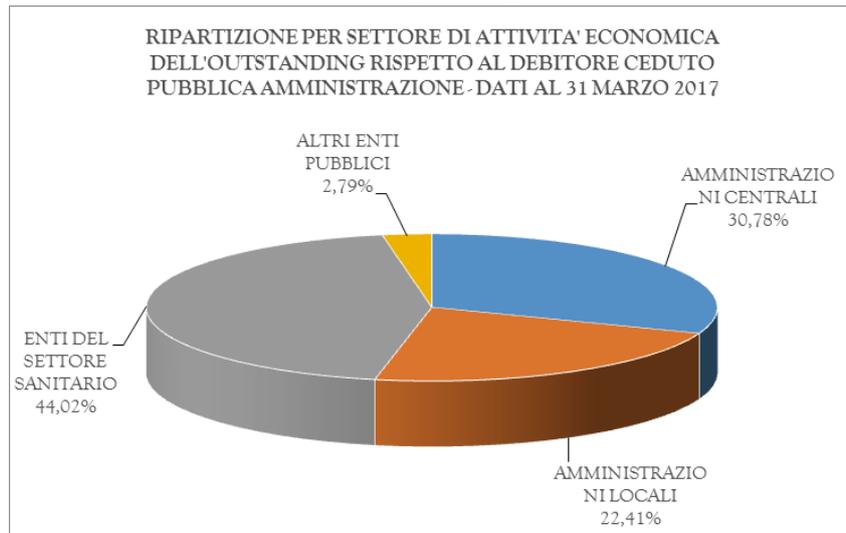
Esposizione Lorde per Factoring - Qualità del Credito: Tasso di Incidenza
(Dati al 31 marzo 2017)



PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Il 23% circa dell'outstanding è rappresentato da crediti verso la PA, principalmente vantati verso gli enti del SSN e le Amministrazioni centrali.

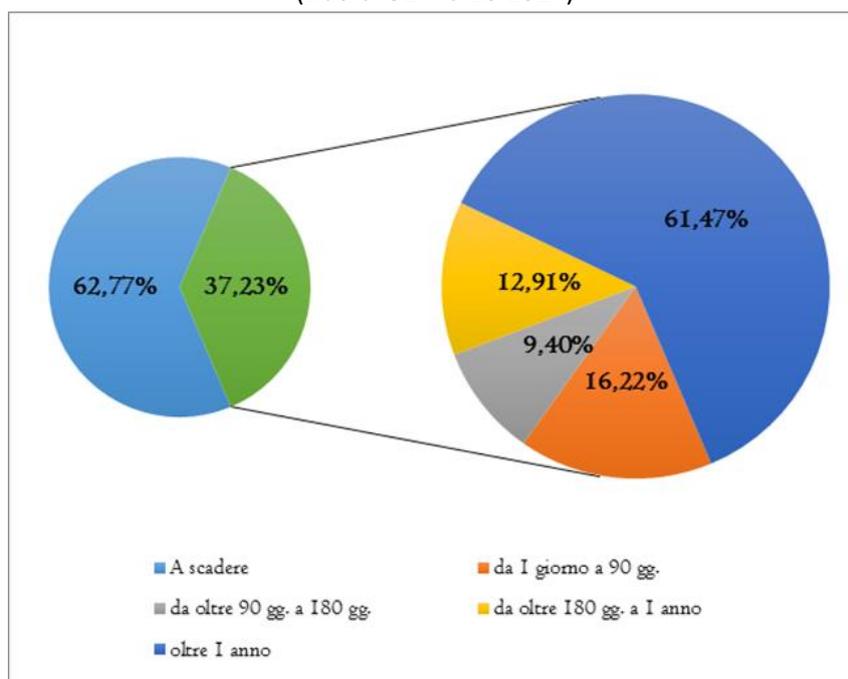
Debito Commerciali delle PA nel portafoglio delle società di factoring



La quota scaduta rappresenta oltre il 37% di cui oltre il 60% scaduta da oltre 1 anno.

4

Crediti per factoring PA: ripartizione per fasce di scaduto (Dati al 31 marzo 2017)



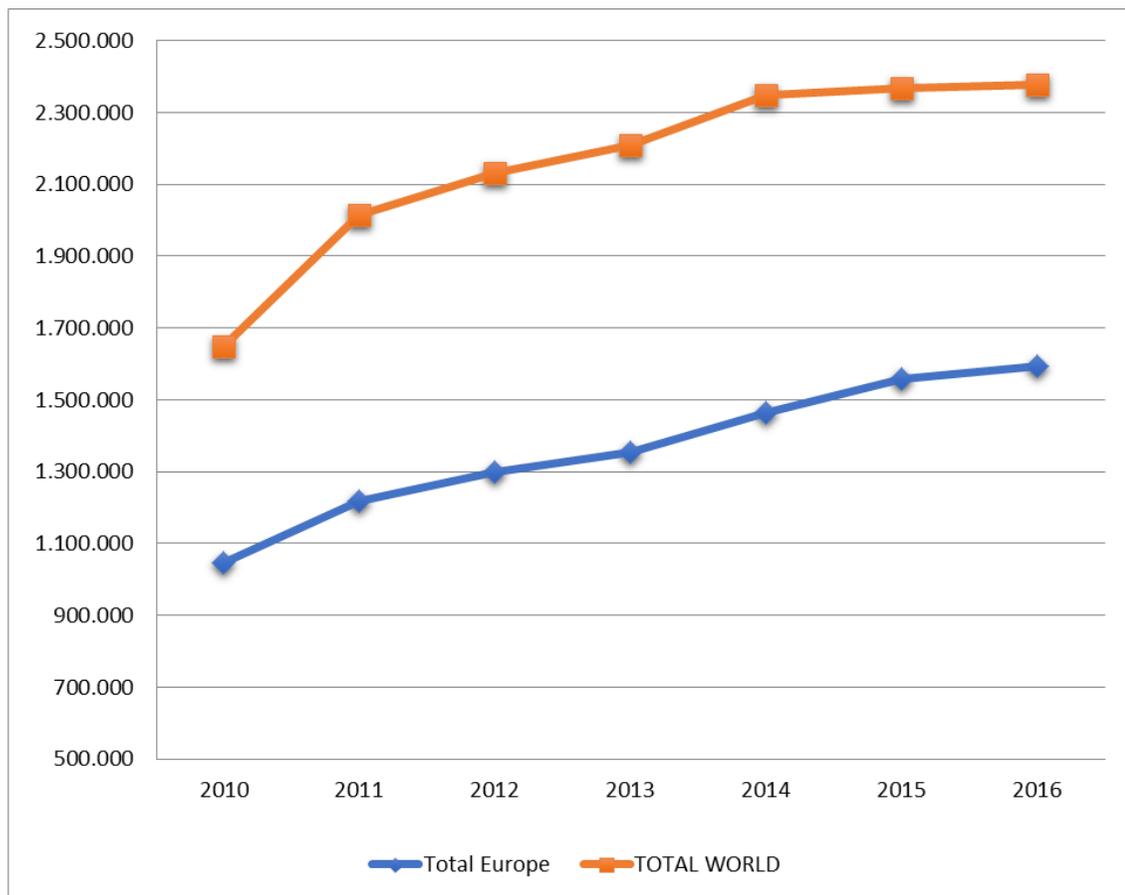


ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

Quanto cresce il mercato mondiale del factoring

Il mercato mondiale ed europeo del factoring ha continuato a crescere anche nel 2016...



Mercato mondiale
+0,35%
2.376 mld

Mercato europeo
+2,31%
1.593 mld

Fonte: Factors Chain International (FCI)
Dati Turnover in Millions of EURO



Il mercato mondiale ed europeo del factoring ha continuato a crescere anche nel 2016...

Il mercato mondiale ed europeo del factoring ha continuato a crescere anche nel 2016, seppure ad un ritmo più contenuto rispetto al passato, soprattutto per effetto dell'andamento del mercato cinese che è diminuito di circa il 15% e che ha fortemente influenzato tutto il mercato asiatico.

Il turnover mondiale del factoring per il 2016 ha raggiunto i 2.376 mld di euro con una lieve crescita dello +0,35%. Si è in particolare registrata una decelerazione del mercato cinese, evidenziata per la prima volta nel 2015, pari al -15% rispetto al 2015.

Il mercato europeo, con un volume di turnover pari a 1.593 mld di euro, è cresciuto del +2,31%.

L'Europa rappresenta sempre il mercato principale (67% del mercato mondiale) e UK resta sempre in testa alla classifica. L'Italia mantiene la quinta posizione.



L'Europa rappresenta sempre il mercato principale (67%) e UK sempre in testa, Italia mantiene la quinta posizione. Netto calo del mercato cinese (-15%)

TURNOVER DEL MERCATO MONDIALE DEL FACTORING PER PAESE						
Dati elaborati da Factors Chain International						
Espressi in milioni di euro						
<i>PAESE</i>	<i>Domestico</i>	<i>Internazionale</i>	<i>Totale</i>	<i>% su tot Europa</i>	<i>% su tot mondo</i>	<i>Graduatoria mondo</i>
United Kingdom	301.541	25.337	326.878	20,52%	13,76%	1
China	237.216	64.419	301.635		12,70%	2
France	189.499	78.661	268.160	16,83%	11,29%	3
Germany	148.914	67.964	216.878	13,61%	9,13%	4
Italy	159.550	49.092	208.642	13,10%	8,78%	5
Spain	109.042	21.614	130.656	8,20%	5,50%	6
United States	82.231	7.232	89.463		3,77%	7
Netherlands	66.655	16.193	82.848	5,20%	3,49%	8
Belgium	31.946	30.900	62.846	3,94%	2,65%	9
Japan	48.584	882	49.466		2,08%	10

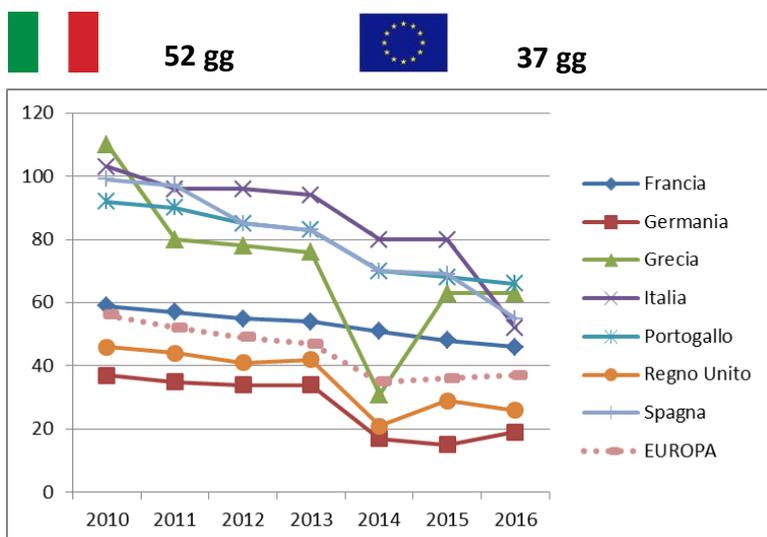


TEMPI DI PAGAMENTO E DEBITI DELLA PA

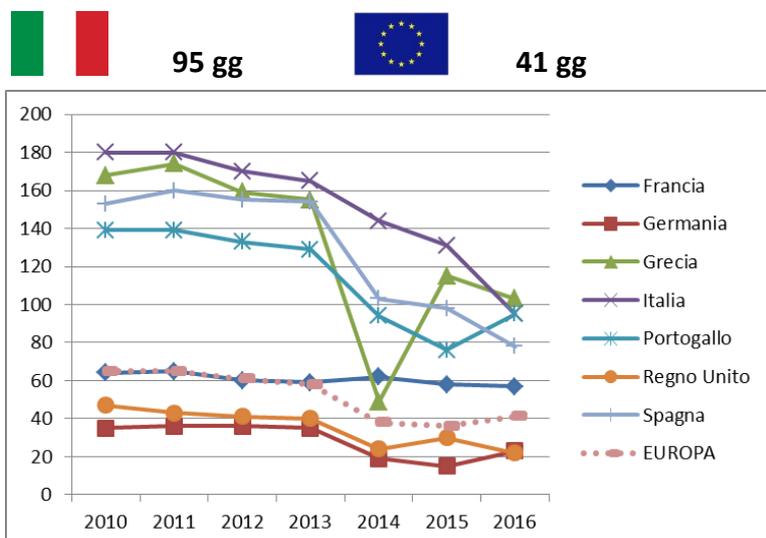
Secondo l'ultimo Report European Payment 2017 di Intrum Justitia: le aziende italiane continuano a risentire pesantemente dei ritardi di pagamento e maggiormente rispetto al resto dell'Europa (72% dei rispondenti italiani vs 42% del resto UE). Seppure in netto miglioramento rispetto al passato, i tempi effettivi di pagamento B2B nel 2017 sono ancora lunghi (52 giorni effettivi vs 45 accordati), andamento confermato ancora di più nella PA (95 giorni vs 83 accordati).

I tempi di pagamento dei crediti commerciali migliorano ma... siamo ancora il fanalino di coda!

Durata effettiva media IMPRESE



Durata effettiva media PA





ASSIFACT

Associazione Italiana per il Factoring

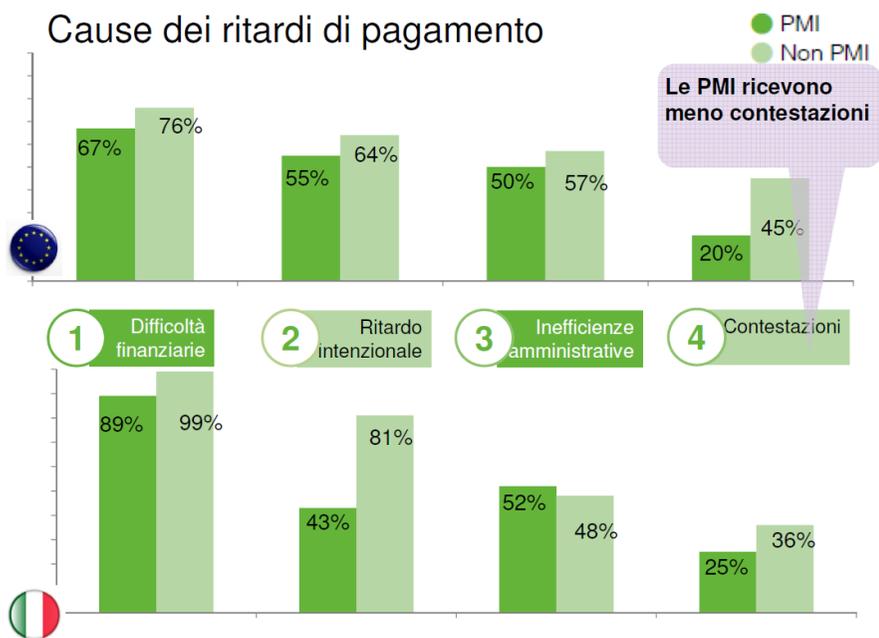
La CRR genera squilibri competitivi fra gli intermediari specializzati?
Il caso del factoring

I ritardi di pagamento in Europa...

... nonostante gli sforzi dell'Unione Europea, continuano a caratterizzare le transazioni commerciali, con grandi differenze fra i diversi paesi.

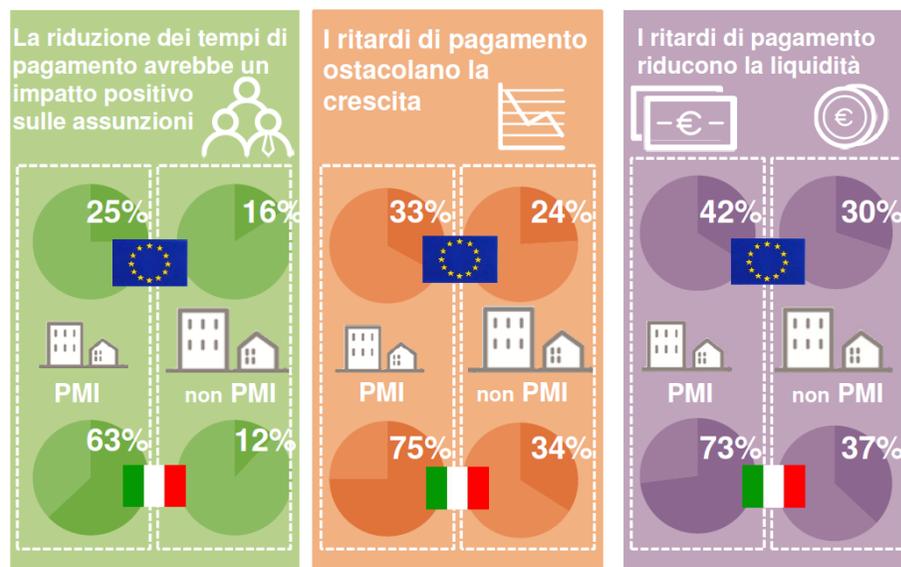
I ritardi non sono necessariamente legati a difficoltà finanziarie dei debitori

Il 64% delle imprese ritiene che il ritardo sia intenzionale e non dovuto a difficoltà finanziarie (81% per le non PMI italiane)



Per le PMI il ritardo di pagamento genera squilibri di capitale circolante, più evidenti nel caso italiano

Le PMI sono più dipendenti dai tempi di pagamento



Fonte: Intrum Iustitia, EPR 2017



L'attuale nozione di «default» contenuta nella normativa di vigilanza genera squilibri competitivi nel factoring a danno delle imprese

Nel factoring, la regola dello «scaduto oltre 90 giorni» comporta la classificazione a deteriorato di crediti commerciali indipendentemente dalla durata attesa dell'esposizione

Secondo la normativa europea (CRR, art. 178), un'esposizione è “non performing” quando [...]

il debitore è in arretrato da oltre 90 giorni (180) su una obbligazione creditizia rilevante verso l'ente, la sua impresa madre o una delle sue filiazioni.

Quota di ingressi in sofferenza o inadempienze probabili da esposizioni scadute da oltre 90 giorni da un campione di società di factoring (2016): 1,72%



Lo scaduto da oltre 90 giorni nel factoring:

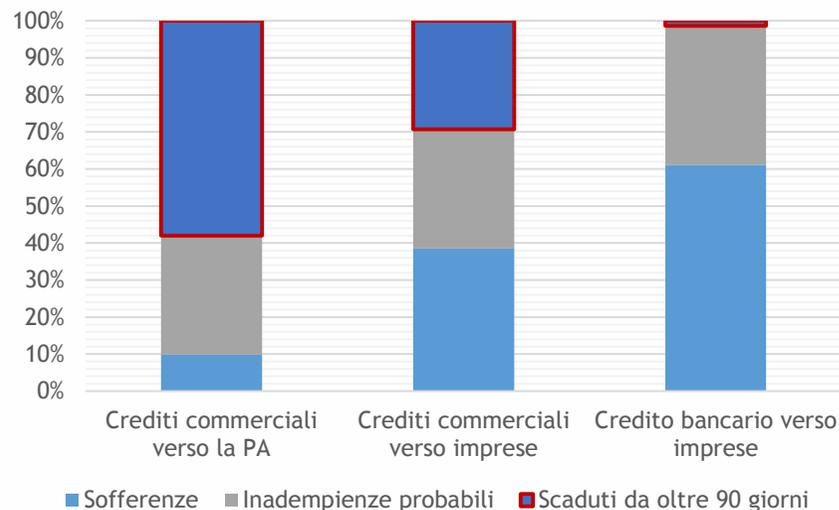
- È sproporzionato rispetto al rischio effettivo
- non è un indicatore di un reale deterioramento del merito di credito
- Genera svantaggi competitivi fra paesi UE

Composizione del credito deteriorato: un confronto fra crediti commerciali e credito bancario in Italia (2016)

Quota di esposizioni deteriorate scadute da oltre 90 giorni sul totale delle esposizioni non performing:

Credito commerciale B2PA = 42x Credito bancario (1,38%)

Credito Commerciale B2B = 21x Credito bancario (1,38%)



Fonte: dati Assifact e Banca d'Italia



Le possibili soluzioni

L'attuale processo di riforma della CRR offre l'opportunità di intervenire sull'art. 178 («Default di un debitore»)

Soluzione 1

Escludere le esposizioni verso crediti commerciali acquistati dall'applicazione del comma 1, lettera b)

- In tal modo si eliminerebbe la distorsione generata dall'automatica classificazione dei crediti a default anche in assenza di reale deterioramento del merito creditizio
- La valutazione della probabilità di inadempienza del debitore resterebbe comunque in carico all'istituzione («unlikely to pay»)

Soluzione 2

Consentire esplicitamente il ricorso alla data attesa di pagamento in luogo della scadenza fattuale della fattura

- In tal modo si allineerebbe la valutazione prudenziale a quella commerciale e contabile
- Le attese di pagamento dovranno essere comunque basate su significative esperienze interne ovvero su dati estratti da database consortili
- Poco impattante sul testo della CRR

L'efficacia di tali misure è massima per i crediti commerciali verso la PA. Per il caso italiano è possibile stimare un impatto di circa 2,25 miliardi di maggiori finanziamenti alle imprese



In sintesi

- I ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali sono intrinseci nella prassi commerciale di alcuni paesi EU
- Buona parte dei ritardi è intenzionale e non deriva da difficoltà finanziarie
- Il factoring supporta le imprese nella gestione dei fabbisogni di capitale circolante generati dai ritardi di pagamento, soprattutto della PA
- Le regole prudenziali prevedono l'automatica classificazione a default dei crediti commerciali scaduti da oltre 90 giorni
- Tale regola genera uno squilibrio competitivo in termini di costo del capitale fra i factor operanti nei paesi con ritardi di pagamento elevati e quelli operanti nei paesi più puntuali, non connesso a maggiori rischi
- Tale squilibrio si ripercuote sulle imprese in termini di costi e disponibilità del credito
- Sarebbe possibile ripristinare il level playing field:
 - Escludendo i crediti commerciali dall'applicazione della regola dei 90 giorni
 - Consentendo di calcolare i 90 giorni dalla data di pagamento attesa
- Nel caso italiano, si può stimare un beneficio in termini di maggiori anticipi su crediti commerciali pari a circa 2,25 miliardi di euro.



I COSTI DEI FINANZIAMENTI PER LE IMPRESE: CON IL FACTORING MENO RISCHI E TASSI COMPETITIVI

I tassi d'interesse praticati dalle società di factoring alla clientela, come risulta dalle rilevazioni periodiche dei tassi di interesse effettivi globali medi rilevati dalla Banca d'Italia, risultano più bassi rispetto a quelli degli altri strumenti finanziari.

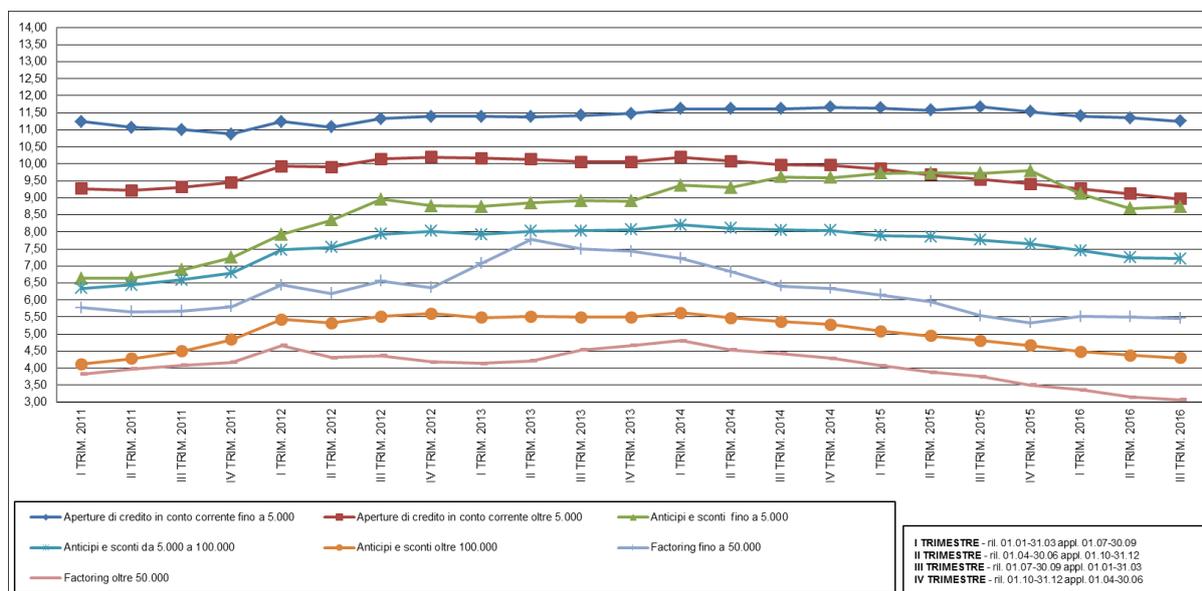
Ciò dipende dal fatto che nel rapporto di factoring, contrariamente a quanto accade nel credito, il factor valuta non solo l'impresa che cede i crediti, ma anche la qualità dei crediti stessi e quindi dei debitori. Da tali peculiari modalità di valutazione e concessione del credito in ambito factoring deriva un rischio del factoring più contenuto rispetto ad un finanziamento bancario. Tale aspetto è confermato dal livello contenuto di sofferenze tipico dell'industria del factoring.

Il costo dei finanziamenti per le imprese: a confronto i tassi effettivi globali medi (III° Trimestre 2016)

CATEGORIA DI OPERAZIONI	TEGM
Aperture di credito in conto corrente fino a 5.000	11,25%
Aperture di credito in conto corrente oltre 5.000	8,97%
Anticipi e sconti fino a 5.000	8,74%
Anticipi e sconti da 5.000 a 100.000	7,21%
Anticipi e sconti oltre 100.000	4,30%
Factoring fino a 50.000	5,46%
Factoring oltre 50.000	3,07%

Fonte: Banca d'Italia

Andamento dei tassi di interesse effettivi globali medi ai fini della legge sull'usura



Fonte: Banca d'Italia e MEF

Fausto Galmarini

CURRICULUM VITAE



Classe 1950, è Presidente di Assifact per il triennio 2017-2020.

E' responsabile dei Rapporti Istituzionali in Banca Sistema SpA, Consigliere indipendente di Hypo Bank di Udine e Membro dell'Executive Committee della E.U.F. - European Federation for Factoring - Bruxelles.

Inizia la sua carriera professionale nel 1971 presso il Banco Lariano, dove rimane per oltre 20 anni ricoprendo diversi incarichi manageriali sino alla nomina, nel 1992, a Vice Direttore Centrale.

Dal 1992 al 1998 è Direttore Centrale in Crediop, Banca Popolare di Milano e Cariverona e Consigliere in Centrale Bilanci, CRIF, Quercia Factoring e Quercia Software.

Nel 1999 viene nominato Head of Large Corporate in UniCredit, dal 2000 al 2006 è Responsabile della Direzione Crediti e Risk Management di Unicredit nonché membro del Comitato Strategico del Gruppo. Nel biennio 2004-2005 assume la Presidenza della Commissione Tecnica Crediti ed Internazionalizzazione in ABI.

Nel 2006 viene nominato Amministratore Delegato di UniCredit Factoring SpA, incarico ricoperto fino al 2010.

Dal 2010 al 2016 è Amministratore Delegato e Presidente di Beta Skye SpA (successivamente denominata Beta Stepstone), società di factoring del gruppo Fortress, ceduta poi a Banca Sistema SpA e da quest'ultima incorporata nel 2017.

E' stato altresì Consigliere di Credito Italiano SpA, Cassa di Risparmio di Torino, Cassa Marca di Treviso, Vice Presidente di UniCredit Bulbank (Bulgaria), membro del Supervisory Board di Bank Pekao (Polonia), Consigliere di Locat (in seguito denominata UniCredit Leasing), Deputy Chairman di FactorBank (Austria), Deputy Chairman per l'Italia di PRMIA - Professional Risk Managers International Association (New York, USA), Consigliere e membro del Comitato Esecutivo di UniCredit Credit Management Bank (oggi doBank), Consigliere e Membro del Comitato Esecutivo di Serfactoring SpA (Gruppo Eni), Vice Presidente di Assifact con incarico di Presidente della commissione Crediti e Risk Management.

Alessandro Carretta

CURRICULUM VITAE



Classe 1954, è Professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari - Università Tor Vergata di Roma, dove insegna anche Corporate & Investment Banking; Accademico onorario dell'Accademia Italiana di Economia Aziendale (AIDEA), di cui è stato Presidente dal 2011 al 2014.

Membro dello Steering Committee di FINEST, Financial Intermediation Network of European Studies, e del Consiglio di amministrazione dell'Università di Roma Tor Vergata.

Collabora con la Banca d'Italia e il MEF nelle procedure di gestione delle crisi bancarie. Attualmente è componente del Comitato di sorveglianza dell'Istituto per il Credito Sportivo e della Banca Padovana e socio fondatore dell'Associazione italiana per la pianificazione ed il controllo di gestione in banca e nelle istituzioni finanziarie.

Segretario Generale dell'Associazione Italiana per il Factoring.

Membro del Consiglio Direttivo di NED Community, Associazione degli amministratori non esecutivi e indipendenti, e Presidente del Collegio dei Probiviri dell'Associazione Italiana Leasing (Assilea).

Membro della European Association of University Teachers of Banking and Finance, con sede a Bangor, Università del Galles (UK).

Svolge attività di advising per imprese e intermediari finanziari su temi di governance e funzionamento dei board, controlli interni, valutazione d'impresa, cultura aziendale e change management. Dal 1989 al 1999 è stato membro del Comitato consultivo e di coordinamento dell'Associazione Bancaria Italiana.

Laureato in Economia Aziendale - Università Bocconi di Milano, ITP (1979), International Schools of Business Management, Cesa (Paris).