



INSIDE CREDIT ENERGY

PROTAGONISTI NELLA TRASFORMAZIONE DEL CREDITO

Bologna | 11 Ottobre 2018

CRIF
Finance Meeting 2018

**Augmented Information:
nuova linfa per il fast lending e
la relazione con il cliente retail**

Giuseppe D'Antonio
Internet & Mobile Banking Director

UBI  **Banca**

Forte posizione competitiva (1)

- Quota di mercato 7% (5° in Italia)
- 1.817 filiali
- 21.000 dipendenti
- Attivo totale: € 126.6 Mld
- Prestiti Totali: € 91.6 Mld
- 60.3% dei prestiti in Lombardia
- Raccolta diretta: € 94.2 Mld
- Raccolta indiretta: € 97.7 Mld

(1) Dati al 31/3/2018

Qualità degli asset (1)

- 80% di performing loans
- Bassa incidenza di esposizioni non performanti:
 - NPEs netti / Totale netto prestiti: 8%
 - Previsione perdita prestiti: 51 bps annualizzati
- Oltre il 75% di prestiti garantiti

Posizione di solita liquidità

- 1°H2018 utile netto €222 ml
- CET 1 12%
- Rapporto di copertura di liquidità e rapporto di finanziamento stabile netto >100%
- L'unica Banca Italiana che ha sempre pagato un dividendo durante la crisi

La scintilla iniziale...

Le esigenze che hanno fatto nascere il progetto



SOSTENERE IL CONTO ECONOMICO ampliando i canali di collocamento **per cogliere i trend del mercato**

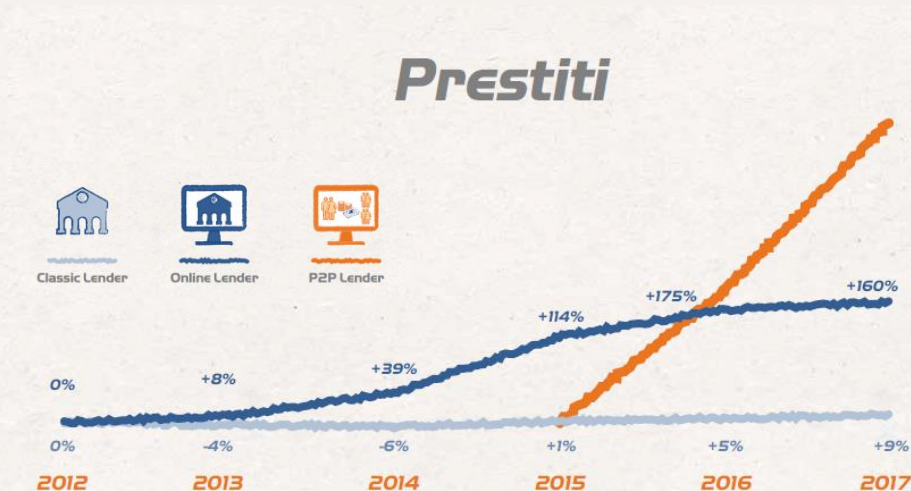


ALLARGARE IL MARKET SHARE con nuovi prodotti in linea nuovi modelli di relazione e comunicazione



Costruire una **CUSTOMER JOURNEY** semplice e immediata **24/7** completamente **DIGITALE** in ottica **MULTICANALE**

Prestiti «digitali», la nuova energia del mercato



Fonte: EURISC, il SIC di CRIF, interrogazioni relative alle richieste di nuovi prestiti

Il progetto con CRIF @ a glance

PERIMETRO

1.6 milioni di clienti Retail Digitali

Prodotto: **Prestito Personale Online 24/7**
di importo tra 200€-20.000€

Individuazione dei clienti target secondo una
segmentazione rischio/sostenibilità

Costruzione di un nuovo **approccio iniziativa banca e iniziativa cliente** completamente digitale per il **fast credit**

AZIONI

QuiUBI Prestito Personale

Seleziona l'offerta più adatta alle tue esigenze

Offerta da Finalizzare entro il **9 Giugno 2017**

Loem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam.

Tasso Fisso Tasso variabile

Seleziona la proposta che preferisci

| importo | importo | importo |
|----------------|-----------------|-----------------|
| 5.000 € | 10.000 € | 15.000 € |
| rata 157,04€ | rata 244,86€ | rata 305,26€ |
| durata 36 mesi | durata 48 mesi | durata 60 mesi |

| | | | | |
|---------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TAN | 8,15% <small>(Spread 1,90% + IRG 0,25%)</small> | Interessi | 653,44 € | <small>*Spese invio comunicazione per via telematica o tramite "La mia contabilità" 0,00€</small> |
| TAEG | 8,69% | Spesa istruttoria | 0,00 € | |
| Importo totale del credito | 4.987,50 € | Imposta sostitutiva | 12,50 € | |
| Importo totale dovuto dal consumatore | 5.656,77 € | Spese incasso rata | 0,00 € | |
| Estinzione anticipata | 0,00 € | Spese invio comunicazioni periodiche* | 3,33 € | |
| | | Costo totale del credito | 669,27 € | |

Cerchi un'altra soluzione?
Crea la soluzione migliore per te con il nostro simulatore. Per poter accedere al simulatore seleziona il pulsante "Personalizza" oppure contatta i [nostri Specialisti prestiti](#).

Personalizza Salva e continua

Nome
Cognome

Esci

Ultimo Accesso 12/06/2017

Seleziona la proposta che preferisci

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Gruppo UBI Banca

L'energia si trasforma, Augmented Information

Fast Lending

STEP #1 ELEGGIBILITÀ

DATABASE
CLIENTI



- **Database Clienti** UBI privati con consenso privacy al trattamento dei dati per informativa commerciale; (es. Anzianità CRM, consenso Privacy,...)

STEP #2 SEGMENTAZIONE AUGMENTED INFORMATION

FILTRI/
ATTRIBUTI
COMMERCIALI



- **Applicazione filtri /attributi Commerciali** al Database Clienti UBI

FILTRI
RISCHIO/CREDITO

PERFORM

- **Applicazione filtri Rischio-Credito** sulla lista Clienti filtrata dal commerciale

MOTORI RISK



- **Verifica di affidabilità e sostenibilità della clientela potenzialmente in target** a seguito dei filtri commerciali e creditizi (es. reddito/indebitamento importo massimo disponibile; rata massima)

CRIF
Information
core



- **Modello di rischio/sostenibilità/affidabilità** interno integrato con il **CRIF Information Core**, per determinare il profilo del cliente

STEP #3 PROPOSTA

DEFINIZIONE
PROPOSTA



- **Selezione delle proposte commerciali** di prestito personale **da veicolare al cliente** in funzione dei limiti di sostenibilità del cliente e dell'offerta commerciale definita. Affinamento del target in funzione dello score di propensione del cliente

VEICOLAZIONE
PROPOSTA



- **Contatto del cliente per proposizione commerciale** (es. mail, SMS, banner) in funzione delle regole di priorità delle campagne/ contatto clientela
- L'offerta commerciale ha durata pari a circa 25gg (parametrico)

Data Driven Approach

Segmentazione della clientela rischio/sostenibilità

Basso livello di debito interno, ma **molto esposto finanziariamente con altri lender**

Altri finanziamenti in corso con altri istituti con **elevata sostenibilità**

Basso profilo di rischio sul SIC EURISC, ma **bassa sostenibilità**

Elevata sostenibilità con **elevato profilo di rischio sul SIC EURISC**

Basso livello di indebitamento con la banca nonché un **profilo di rischio moderato con gli altri lender (rilevabile su EURISC, il SIC di CRIF)**

CRIF information
core

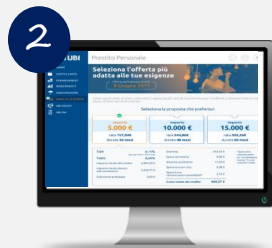


Customer journey digitale 24/7 per il fast lending

Il cliente viene ingaggiato attraverso una **campagna digitale**
In **5 semplici step completamente online** può ricevere un prestito



1 Matteo riceve una mail che lo invita ad accedere al proprio **internet banking** perché c'è un'offerta di prestito dedicata



2 ..accede a Qui UBI dove visualizza le **offerte di prestito personalizzata** per lui, individua la proposta più in linea con le sue esigenze e salva il preventivo..



3 ..Matteo prosegue inserendo **poche informazioni direttamente online** relative alla sua situazione familiare, lavorativa, seleziona il conto di accredito e prosegue..



4 ..compila i dati richiesti dalla normativa antiriciclaggio per le **verifiche KYC** e conferma la richiesta



5 ..**Valutazione in tempo reale della sua richiesta** e in caso positivo Matteo procede online con la **sottoscrizione dei contratti**, ricevendo subito l'importo richiesto sul c/c 24/7/365

Fast lending, il digitale va in filiale e oltre...

Il Gestore/Specialista riceve una lista di **clienti in target rischio/sostenibilità** da contattare per fissare un appuntamento e valutare l'effettivo interesse e necessità di un finanziamento.

La proposta di prestito inizia in filiale e si conclude digitale



Next step, l'energia crea energia

Affinamento dinamico del motore online...
per non perdere clientela



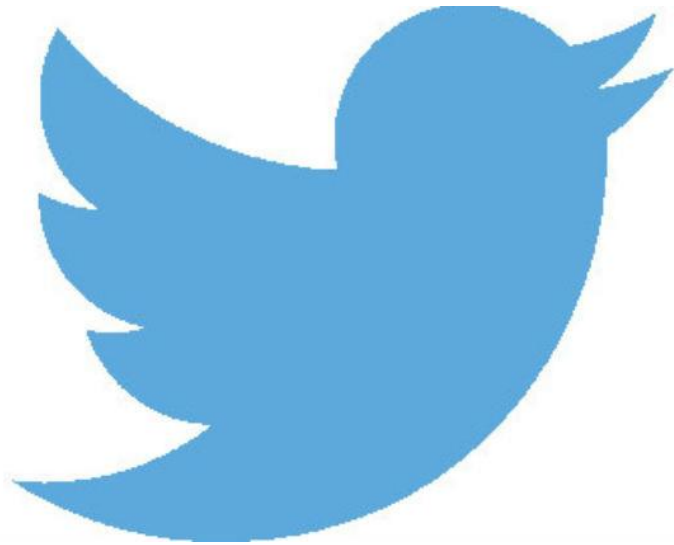
Pre-valuation del cliente in ottica di **plafond unico multi-prodotto**



Costruzione di un **modello di sostenibilità sul nucleo familiare**



Il progetto in un tweet...



#UBIBanca
#CRIF
#Augmented Information
#Clienti Aumentati 😊



INSIDE CREDIT ENERGY

PROTAGONISTI NELLA TRASFORMAZIONE DEL CREDITO

Bologna | 11 Ottobre 2018


Finance Meeting 2018

Grazie per l'attenzione

Giuseppe D'Antonio
Internet & Mobile Banking Director

