



# CRIF Credito Caffè

## 30 minuti con il CRIF MARKET OUTLOOK

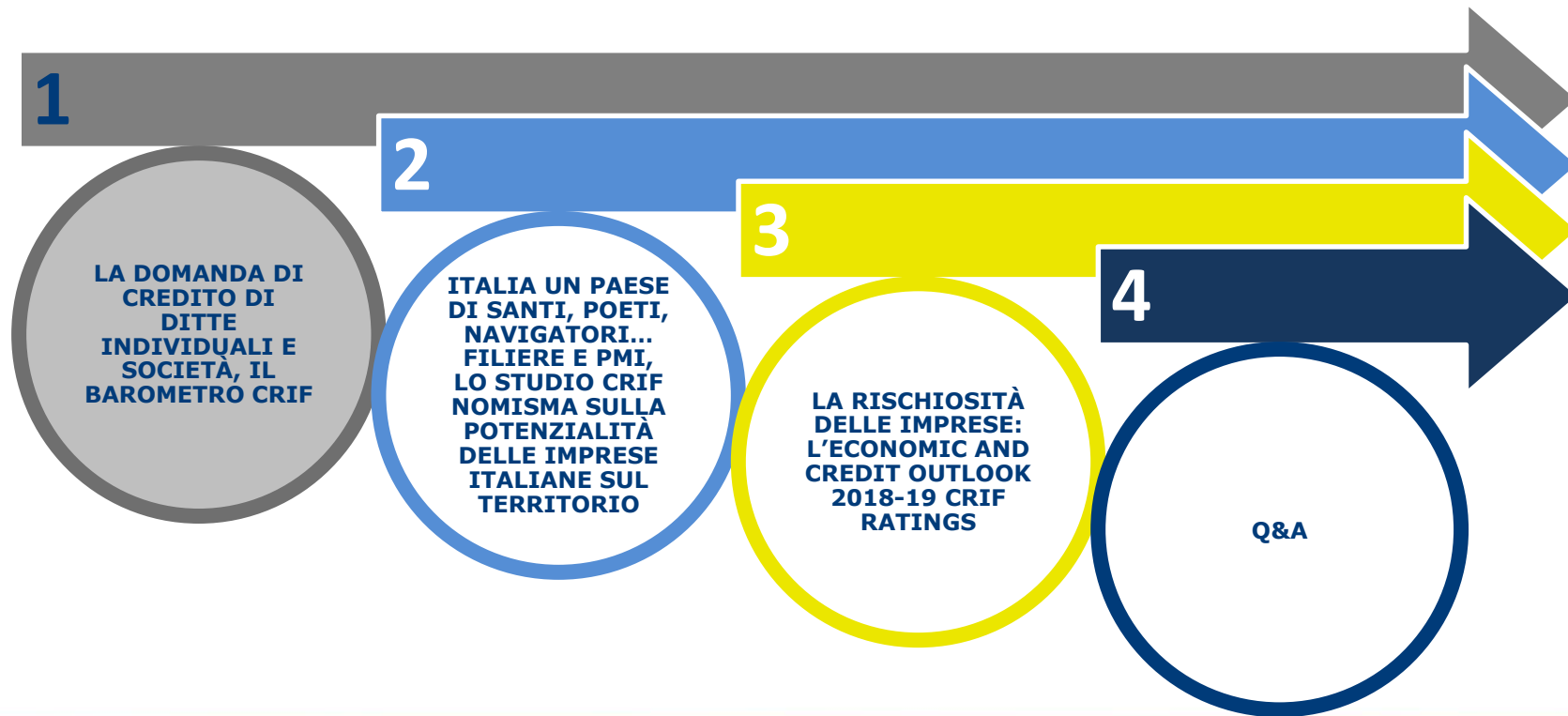
12 dicembre 2018



CRIF **Market  
Outlook**

 **CRIF**  
Together to the next level **30** Years

# SPEECH JOURNEY



# CRIF INFORMATION CORE

Il patrimonio informativo del gruppo CRIF

**3 Fotografie:** passato, presente e futuro

**∞ Combinazioni** per viste personalizzate

**2 Dimensioni informative** puntuale su controparte, aggregate su cluster

**2020 Technology:** Machine Learning e Big Data Analytics

**100% compliant** con i protocolli e gli standard di sicurezza più rigorosi

**Profiling 100%** di Consumer, Business e dei Network

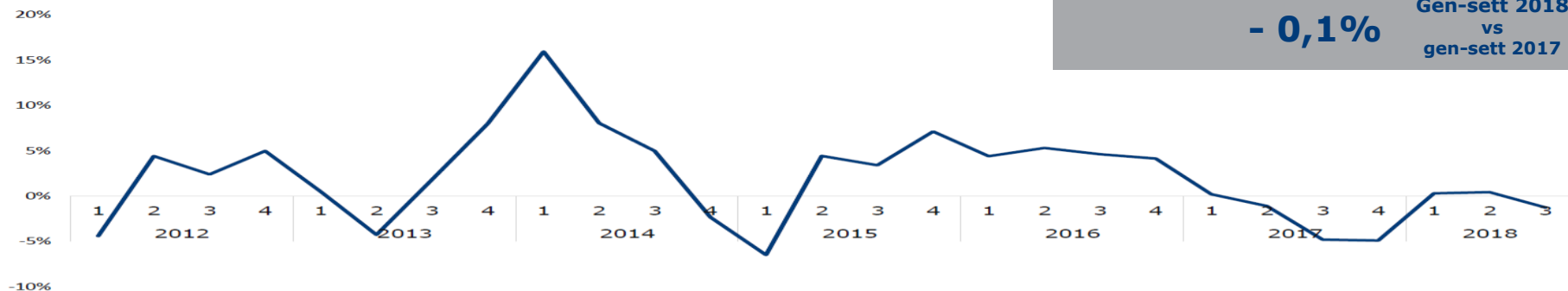
**Vista a 360°** sui Key Factor del Lending

**A-Z rappresentative:** tutte le industry, le classi generazionali e le aree territoriali



# BAROMETRO CRIF DELLE RICHIESTE DI NUOVI CREDITI DA PARTE DELLE IMPRESE

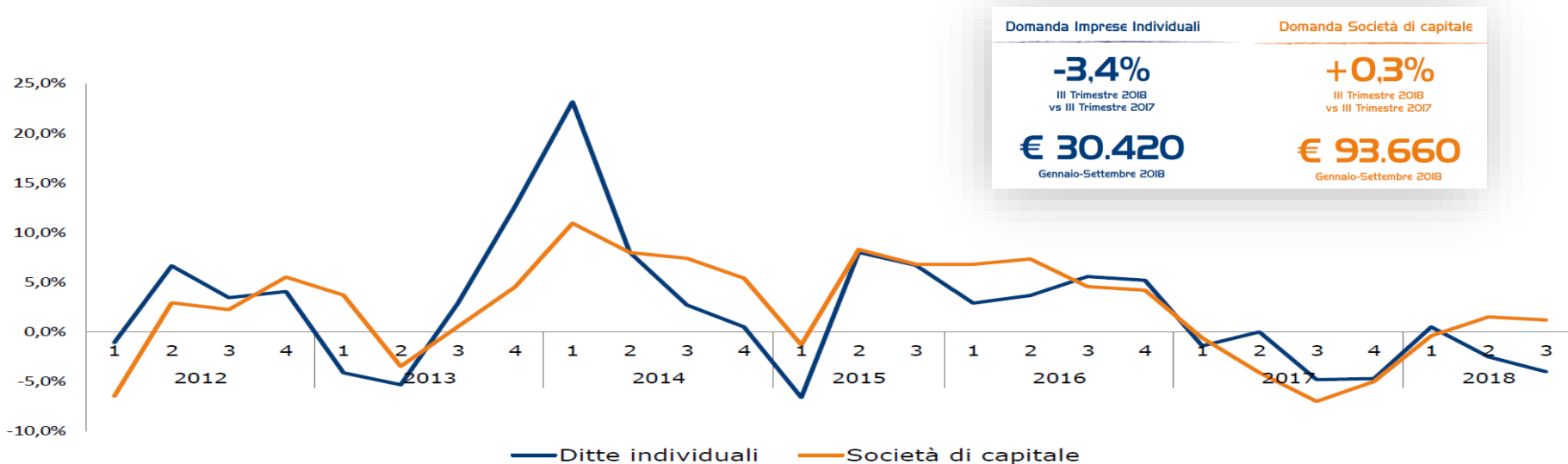
Nel III trimestre 2018 **rallentano le richieste** di valutazione e rivalutazione dei crediti presentate dalle **imprese italiane**



Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a settembre 2018

# BAROMETRO CRIF DELLE RICHIESTE DI NUOVI CREDITI DA PARTE DI IMPRESE INDIVIDUALI E SOCIETÀ DI CAPITALI

Le **medie/grandi imprese** evidenziano un minore ricorso al credito, subendo meno la situazione macro-economica locale



Domanda Imprese Individuali	Domanda Società di capitale
<b>-3,4%</b> III Trimestre 2018 vs III Trimestre 2017	<b>+0,3%</b> III Trimestre 2018 vs III Trimestre 2017
<b>€ 30.420</b> Gennaio-Settembre 2018	<b>€ 93.660</b> Gennaio-Settembre 2018

Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a ottobre 2018

# BAROMETRO CRIF DELLE RICHIESTE DI **NUOVI CREDITI** DA PARTE DELLE IMPRESE ANALISI **IMPORTO MEDIO RICHIESTO**

## Importo Medio richiesto

**72.899 €**

III Trimestre 2018

**+3,7%**

III Trimestre 2018

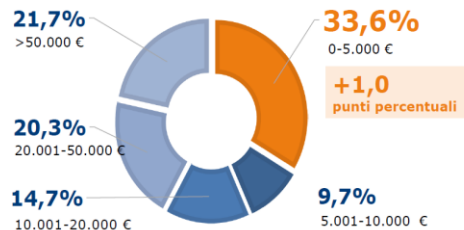


- **Imprese individuali > 30.420 Euro**
- **Società di capitale > 93.660 Euro**



**Fasce d'importo**

Gennaio-Settembre 2018



**1/3 delle richieste ha un importo inferiore 5.000 Euro**

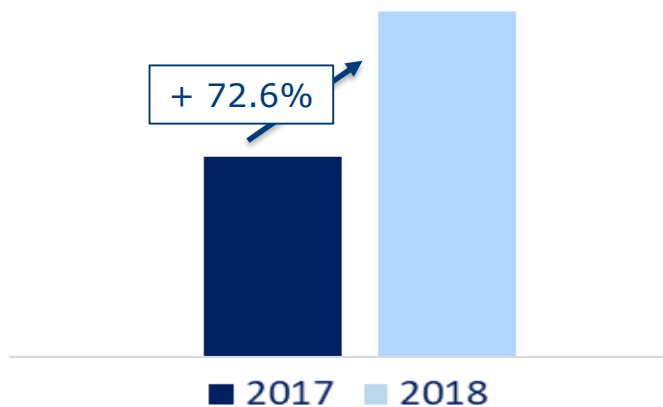
Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a settembre 2018

# DOMANDA DI CREDITO VERSO **DIGITAL LENDERS**

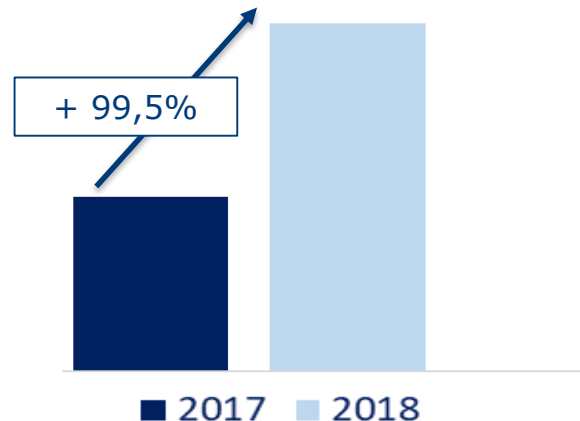
La domanda di credito delle PMI presso i «**digital lenders**» presenta **tassi di crescita di gran lunga maggiore** rispetto ai lenders tradizionali



## CONTRATTI RICHIESTI



## IMPORTO RICHIESTO

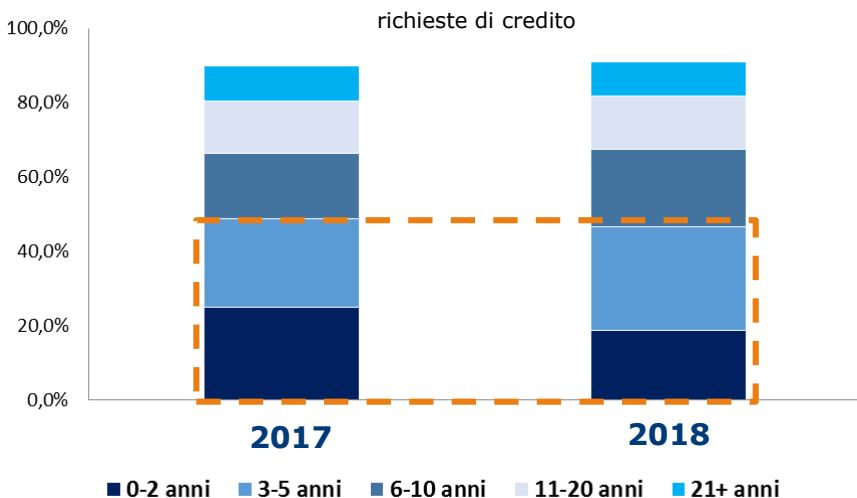


Fonte: EURISC, il SIC di CRIF

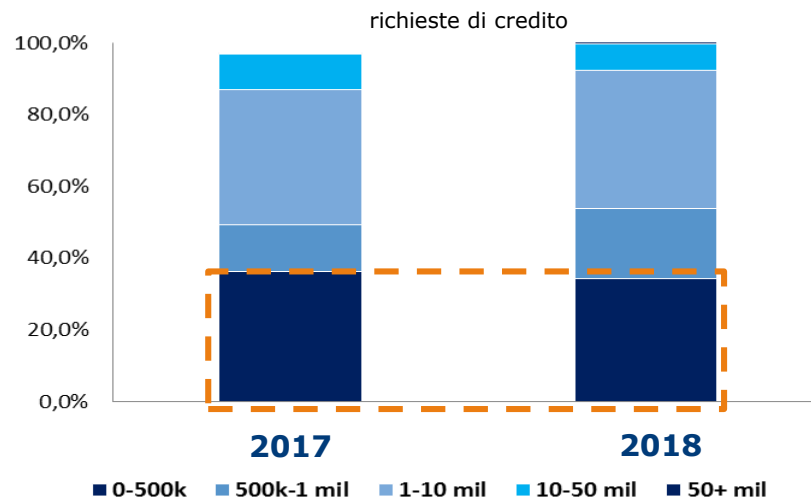
# Richieste di credito online

## Sono le imprese più giovani e più piccole a guidare la domanda

*Le imprese più giovani rappresentano oltre il 50% del mercato*



*1 impresa su 3 ha un fatturato inferiore 500.000 Euro*



Fonte: EURISC, il SIC di CRIF

CRIF Information  
**core**

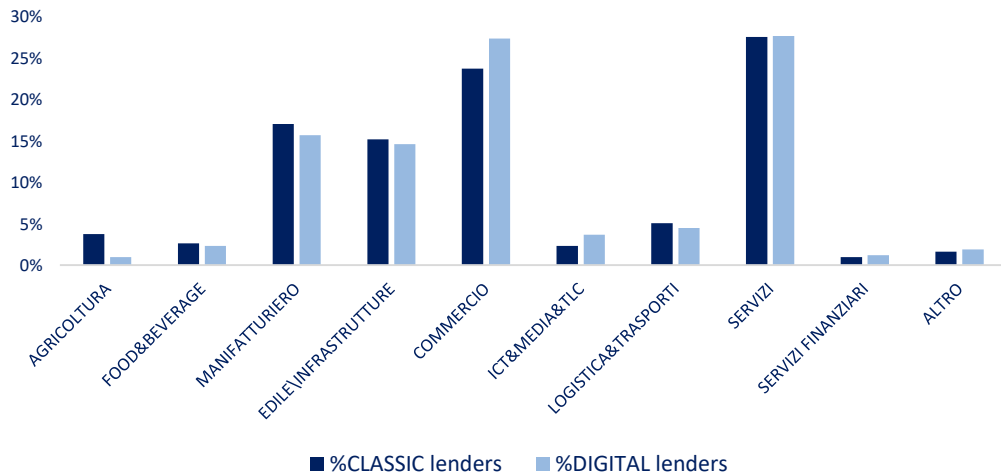


# DISTRIBUZIONE RICHIESTE DI CREDITO

## LENDERS «TRADIZIONALI» VS «DIGITAL»

### SETTORE ECONOMICO

Le **PMI** che si rivolgono ai «digital lenders» operano principalmente nei settori dei **Servizi finanziari, Information and Communication Technology e Commercio**

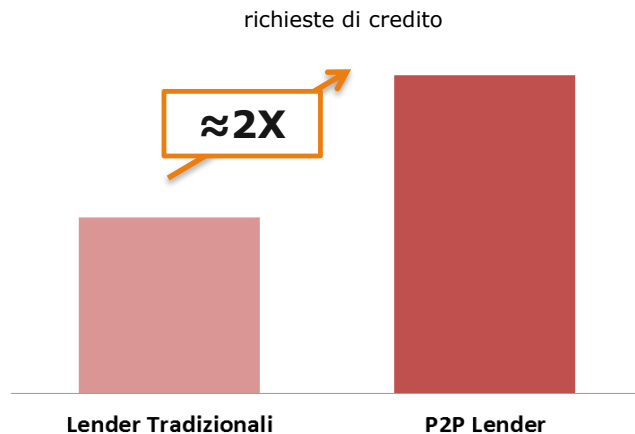


SETTORE ECONOMICO	VARIAZIONE CONTRATTI DIGITAL LENDERS RISPETTO TRADIZIONALI
AGRICOLTURA	-74,4%
FOOD&BEVERAGE	-11,5%
MANIFATTURIERO	-8,0%
EDILE\INFRASTRUTTURE	-3,7%
COMMERCIO	15,4%
ICT&MEDIA&TLC	56,4%
LOGISTICA&TRASPORTI	-11,4%
SERVIZI	0,5%
SERVIZI FINANZIARI	22,4%
ALTRO	16,4%

Fonte: EURISC, il SIC di CRIF

# Uno sguardo al presente, rischio della domanda finanziamenti online delle PMI

*...ma il web rimane un ambiente rischioso  
le domande di credito ai P2P Lender registrano una rischiosità quasi doppia  
rispetto a quelle verso i Lender tradizionali*

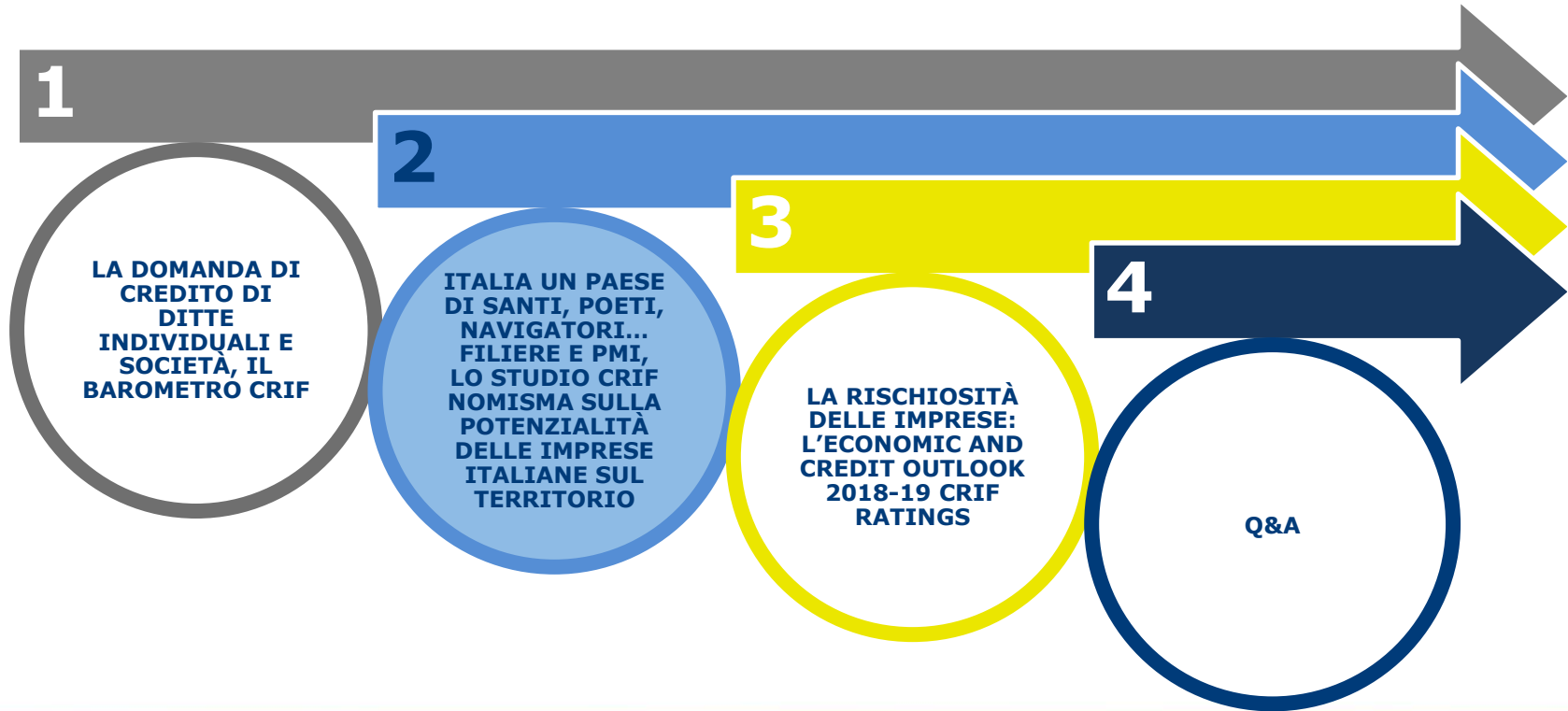


Rischio di credito - (CRIF di Credit Bureau Score)

Fonte: EURISC, il SIC di CRIF

CRIF Information  
core

# SPEECH JOURNEY



# AGENDA

Gli strumenti innovativi a supporto della corretta selezione e gestione della clientela imprese



PROSPETTIVE E SFIDE NEL SEGMENTO IMPRESE



VALUTAZIONE DELLE FILIERE PER LO SVILUPPO DELLE STRATEGIE



FORWARD LOOKING

# IL CONTESTO

Sfide ed opportunità attuali nel mercato Imprese

## The Context

1

**Il mercato  
Imprese in  
Italia**



- **Si prevede una crescita del PIL italiano dell'1.1% nel 2018** (+ 1,5% nel 2017), anche se non il linea con il livello UE
- **Il tasso di default di SME e Corporate è in diminuzione**
- **Le società che vantano un forte posizionamento internazionale saranno impattate positivamente** (es. Società del settore farmaceutico o meccanico)

2

**Opportunità  
attuali**



- **Nuove tendenze** (es. *open banking*) ispirate da nuove regolamentazioni (PSD2) **possono abilitare nuove opportunità**
- **Ecosistemi, innovazione, analytics e Fintech** possono essere **elementi fondamentali** per una **nuova value proposition**

La sfida per le banche sarà **sviluppare in maniere sostenibile, facendo leva sulle nuove opportunità ed i nuovi strumenti a disposizione**

# SFIDE E PRIORITÀ SULLA CLIENTELA IMPRESE

Prevenire è meglio che curare, ma prevenire è anche sviluppare in modo sostenibile, grazie a strumenti innovativi



- Attrarre nuovi **clienti digital**, in linea con **una customer journey su misura**



- Effettuare **valutazioni di rischio «allargate», «fast» e «forward looking»**



- **Selezionare in modo mirato la clientela target**, per uno **sviluppo sostenibile**



- Supporto alla **digital transformation** ed alla **digital attitude** dei **clienti**

Creazione di valore a lungo termine

*Gli strumenti innovativi a supporto della corretta selezione e gestione della clientela imprese*

**Rating di filiera**

**Forward Looking**

# AGENDA

Gli strumenti innovativi a supporto della corretta selezione e gestione della clientela imprese



PROSPETTIVE E SFIDE NEL SEGMENTO IMPRESE



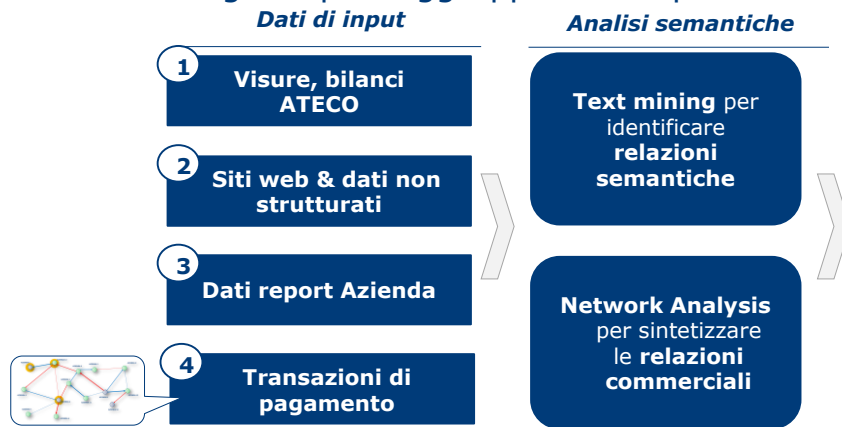
VALUTAZIONE DELLE FILIERE PER LO SVILUPPO DELLE STRATEGIE



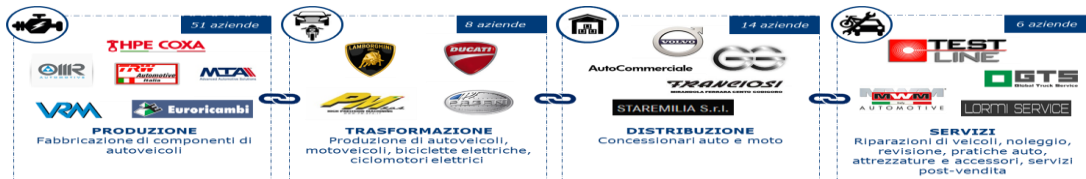
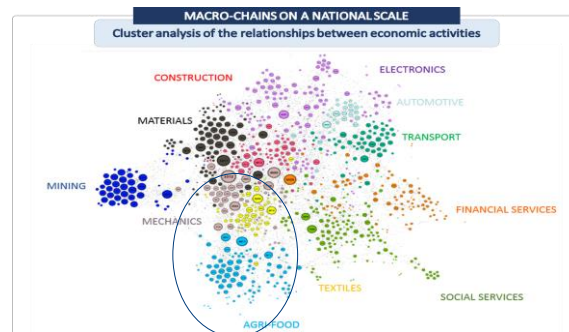
FORWARD LOOKING

# LA VALUTAZIONE DI FILIERA: COME VIENE COSTRUITA

Combinare dati eterogenei per raggruppare le imprese in filiere



## Grafo di gruppi di aziende



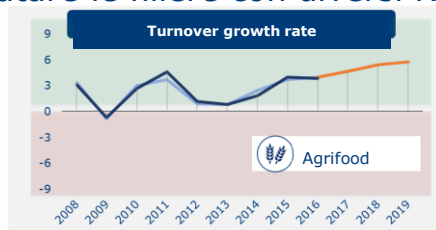
Esempio key players filiera **automotive** in Emilia

- Classificazione delle aziende nelle **filiere di appartenenza**
- Classificazione delle aziende in base alla **posizione nella filiera**: dagli stadi **a monte** a quelli più **a valle**

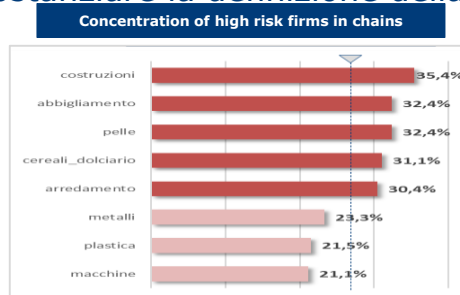


# LA VALUTAZIONE DI FILIERA: CASI D'USO

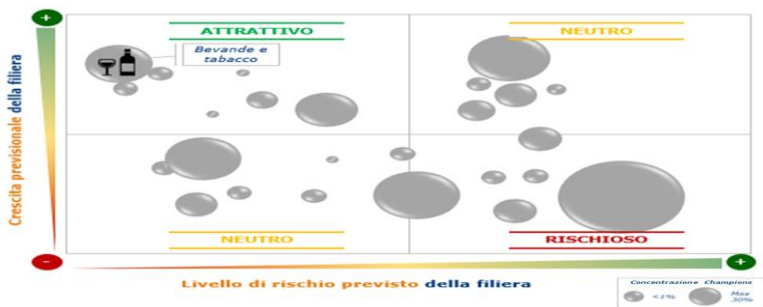
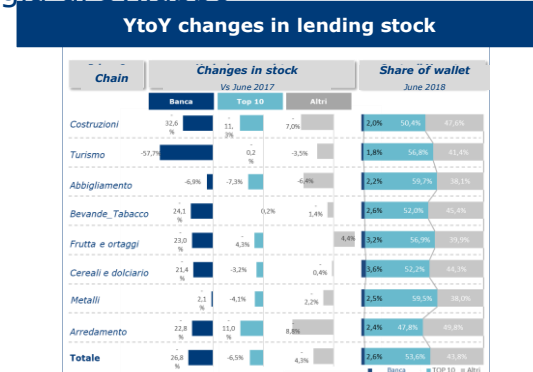
Valutare le filiere con diversi KPI per sostanziare la definizione della strategia di sviluppo



Performance (ricavi, EBITDA),  
backward and forward



Credit Risk



## Casi d'uso



Strategie di sviluppo filiere

Identificazione controparti per cui il contributo positivo della filiera alla valutazione creditizia genera opportunità di crescita



Valutazione rischio da relazioni commerciali azienda

Comprensione delle relazioni commerciali tra aziende, per valutarne gli spillover di rischio trasmessi dal canale commerciale

# AGENDA

Gli strumenti innovativi a supporto della corretta selezione e gestione della clientela imprese



PROSPETTIVE E SFIDE NEL SEGMENTO IMPRESE



VALUTAZIONE DELLE FILIERE PER LO SVILUPPO DELLE STRATEGIE

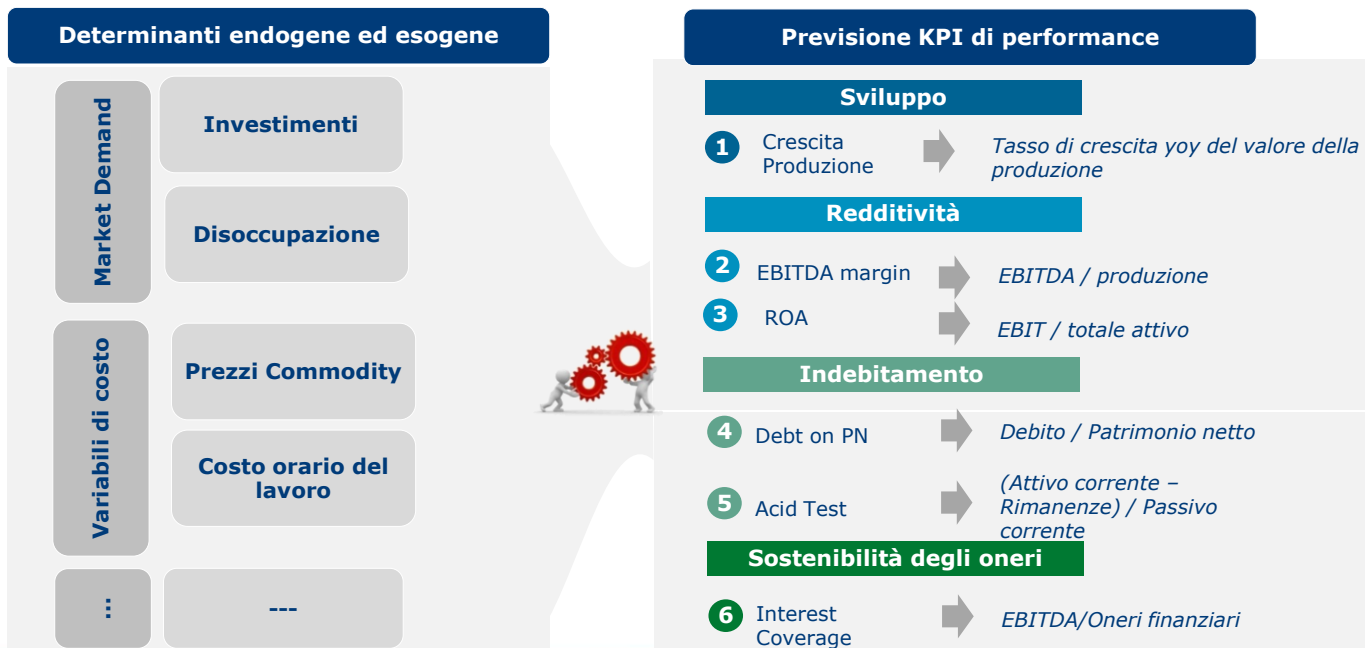


FORWARD LOOKING

# FORWARD LOOKING: COME VIENE COSTRUITO

Potenziare il risk assessment attraverso l'utilizzo di modelli forward-looking

 Analizzare **come ciascun settore** sarà **impattato** dai **driver macroeconomici chiave**

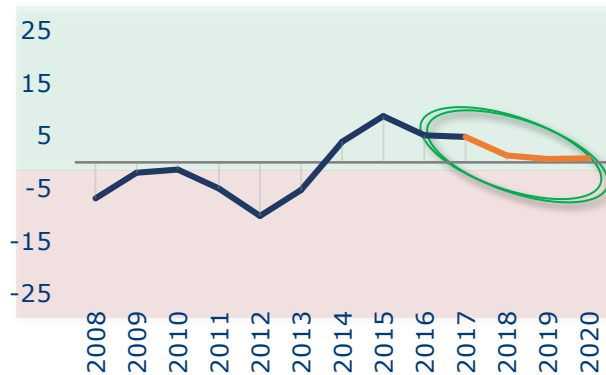


# FORWARD LOOKING: COME VIENE COSTRUITO

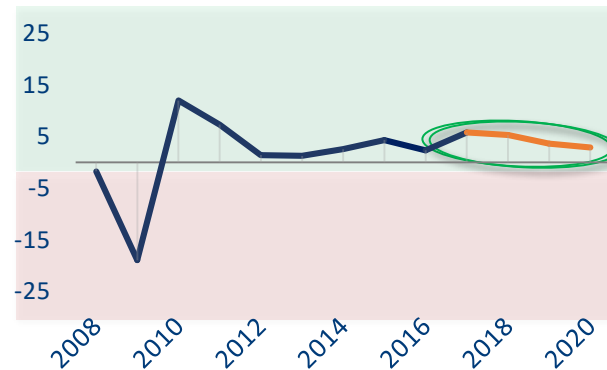
Un esempio – le determinanti del settore metals

KPI DI DOMANDA

Spesa in beni durevoli, variazione YoY %

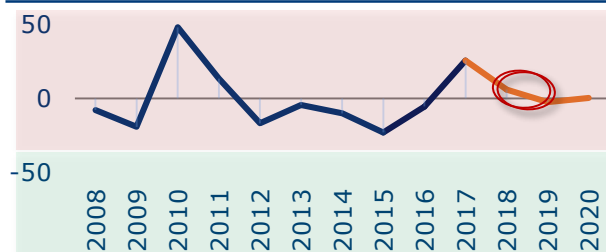


Export di beni, YoY variazione %

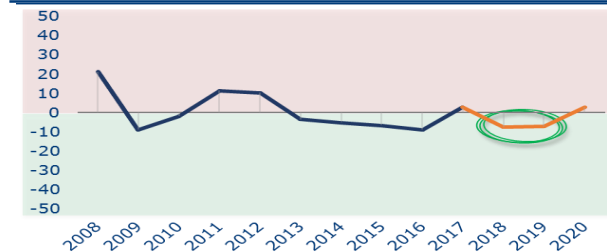


KPI DI COSTO

Prezzo dei metalli, variazione YoY %



Prezzo dell'energia, YoY variazione %



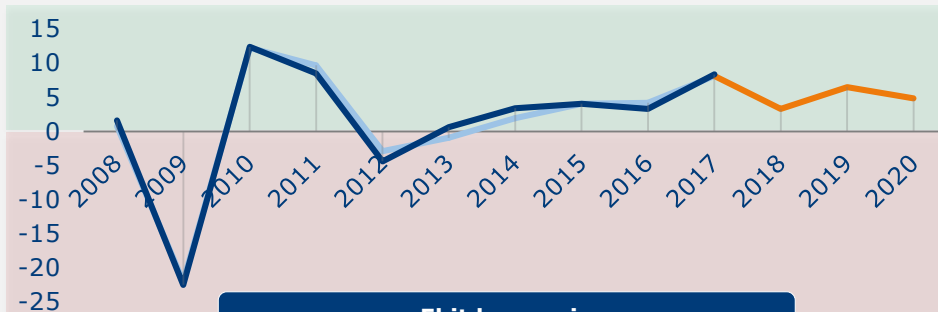
\*Fonte dati storici e previsionali: Oxford Economics

# FORWARD LOOKING: COME VIENE COSTRUITO

Un esempio – dalle determinanti alle previsioni del settore **metals**

ESEMPLIFICATIVO

Tasso di crescita valore della produzione



Ebitda margin



Consuntivo Stima Previsione

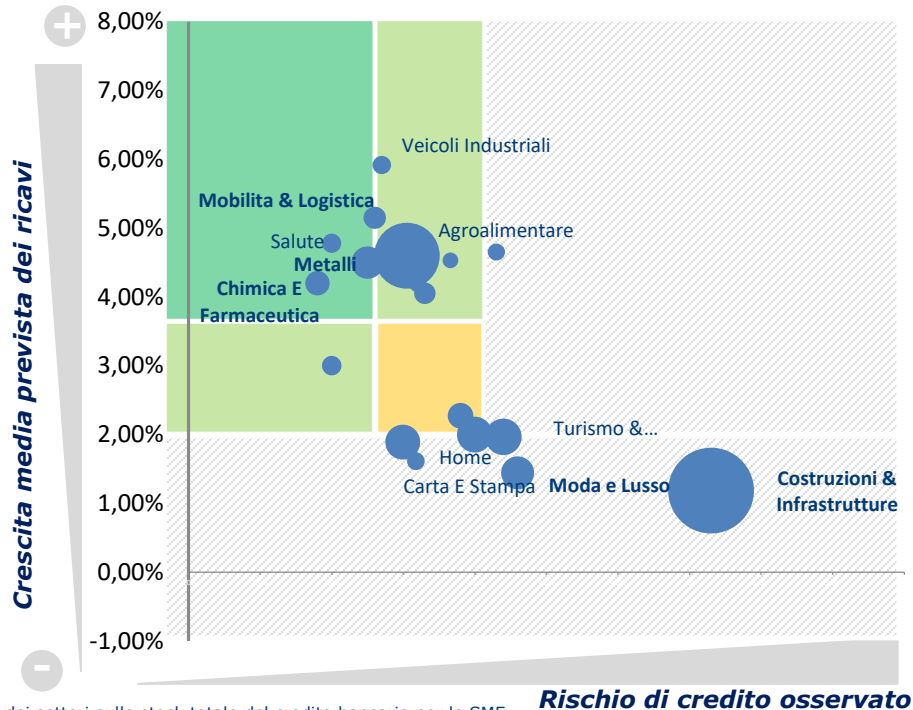
Il consolidamento della **domanda interna ed estera**, unitamente ad un aumento nei prezzi dei prodotti finiti determineranno una **crescita rilevante del fatturato** nel triennio '18-'20 ✓

I **rialzi** previsti per le materie prime nel 2018, in particolare i **metalli**, determineranno un significativo **aumento dei costi operativi**, che **frenerà la crescita** dei **margini** per le imprese del settore ✗

# FORWARD LOOKING: CASI D'USO

## Linee guida strategiche basate su previsioni settoriali

➔ **KPI di SVILUPPO** → TREND RICAVI YEAR ON YEAR vs RISCHIOSITÀ OSSERVATA



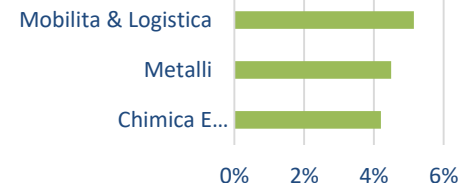
● Ponderazione dei settori sullo stock totale del credito bancario per le SME

ESEMPLIFICATIVO



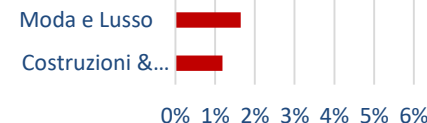
### Best Sectors

Avranno benefici grazie ad un miglioramento della domanda interna ed estera facendo leva sul forte posizionamento delle loro supply chains



### Worst Sectors

Influenzati dalle crescenti sfide e pressioni sui rispettivi mercati



\*Previsioni relative al triennio 2018-2020

# CONCLUSIONI

Gli strumenti innovativi a supporto della corretta selezione e gestione della clientela imprese



**Which  
take away**

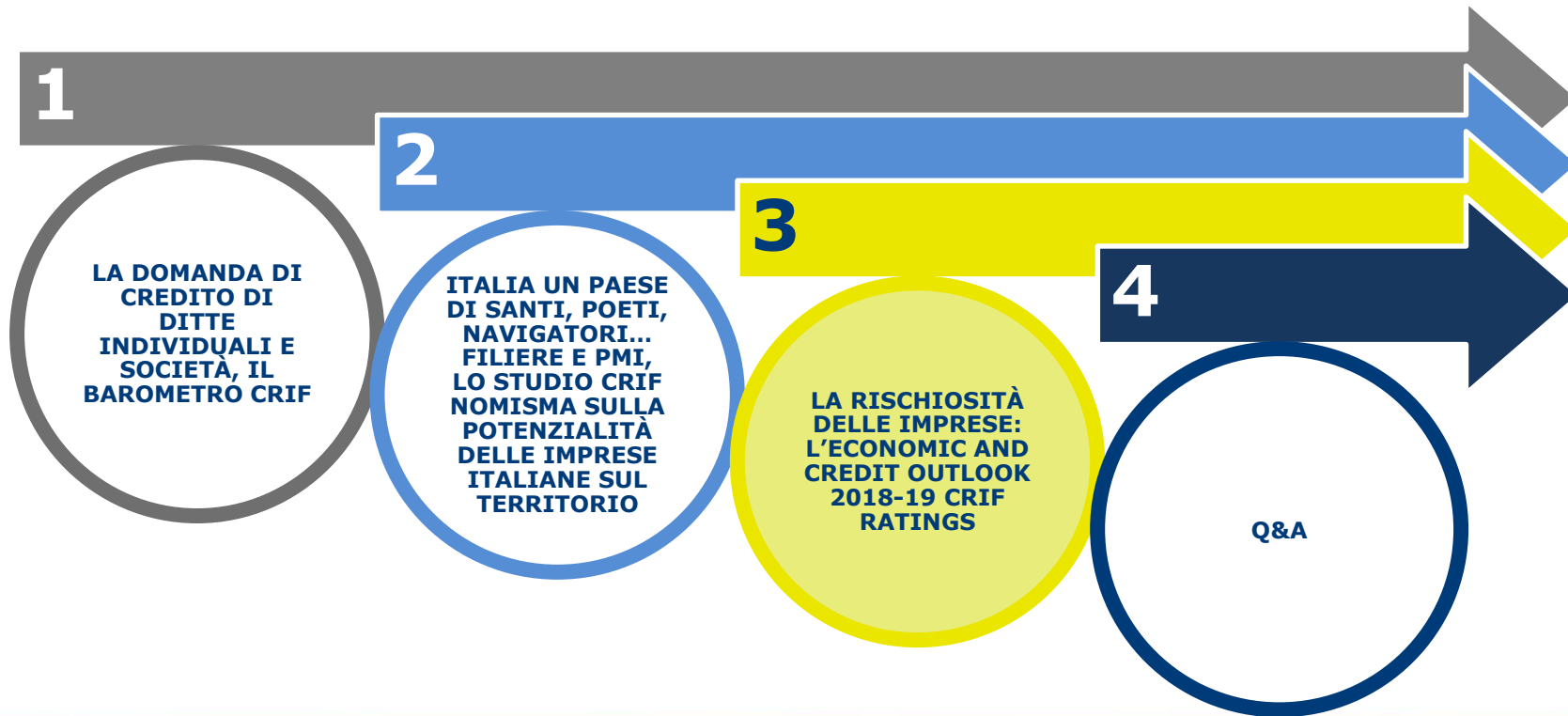
1

**L'analisi di Filiera offre una nuova prospettiva** di studio del mercato e di **definizione** delle **strategie bancarie**

2

**Le analisi forward looking abilitano** processi decisionali **robusti** e **sostenibili nel tempo**

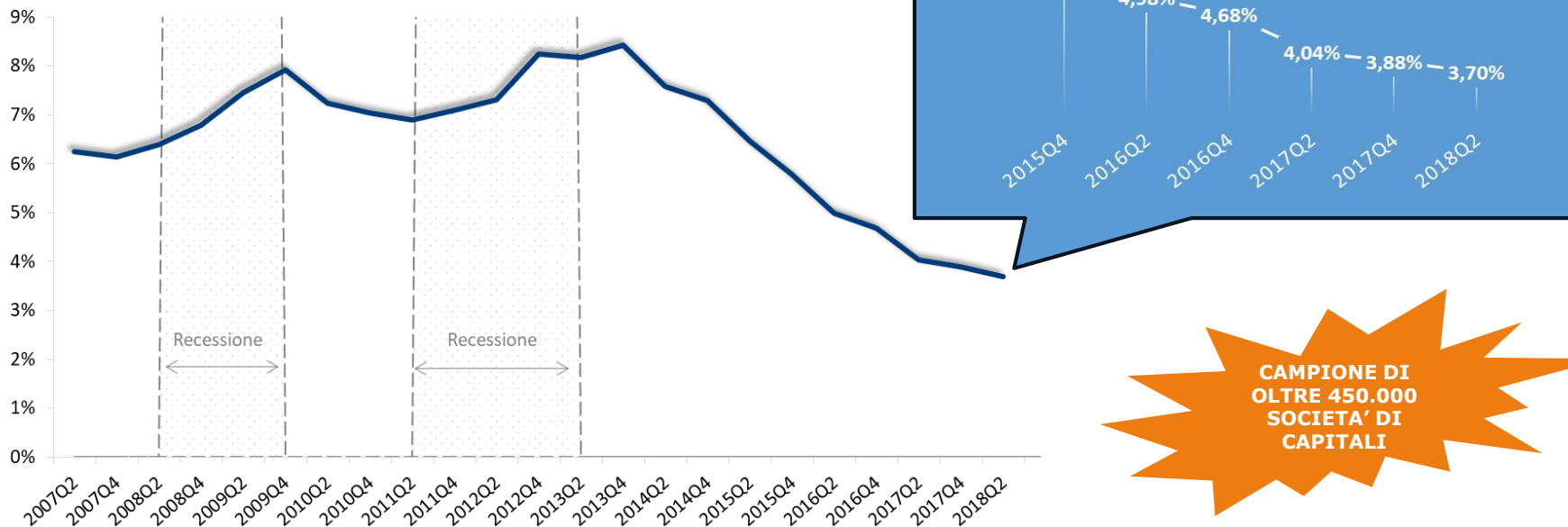
# SPEECH JOURNEY





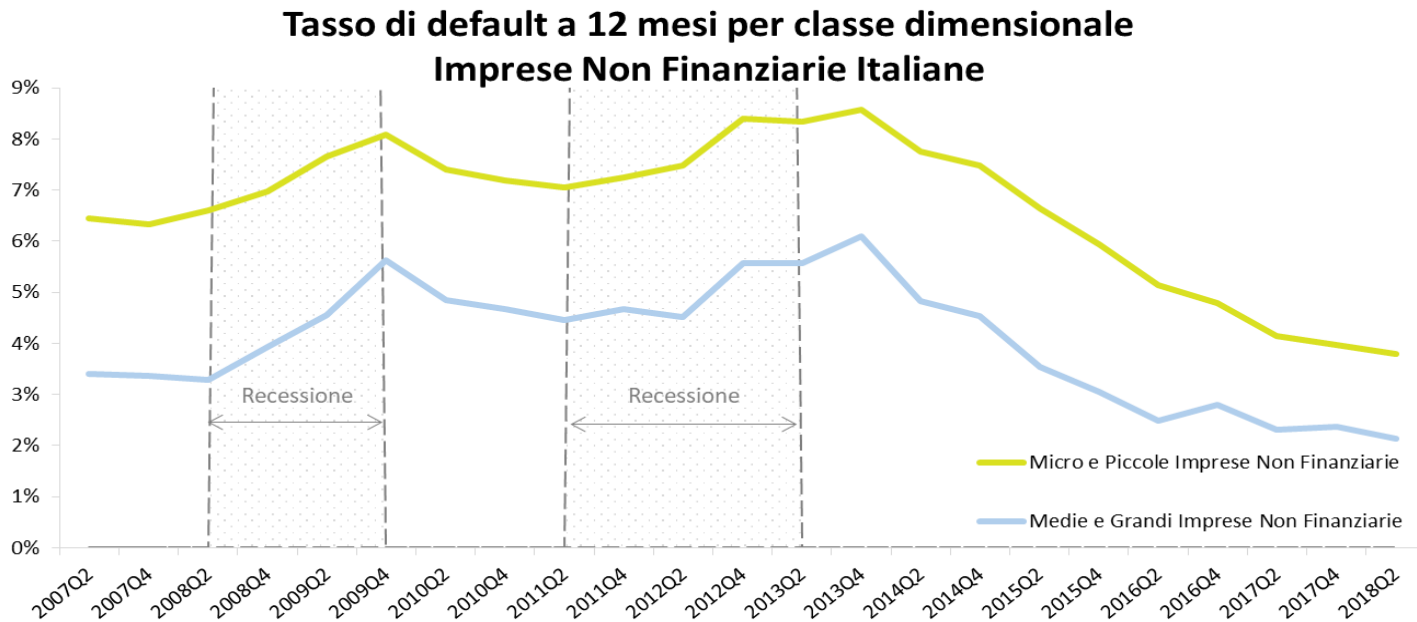
# CONTINUA IL CALO DEL TASSO DI DEFAULT PER LE IMPRESE

Tasso di default a 12 mesi  
Imprese Non Finanziarie Italiane



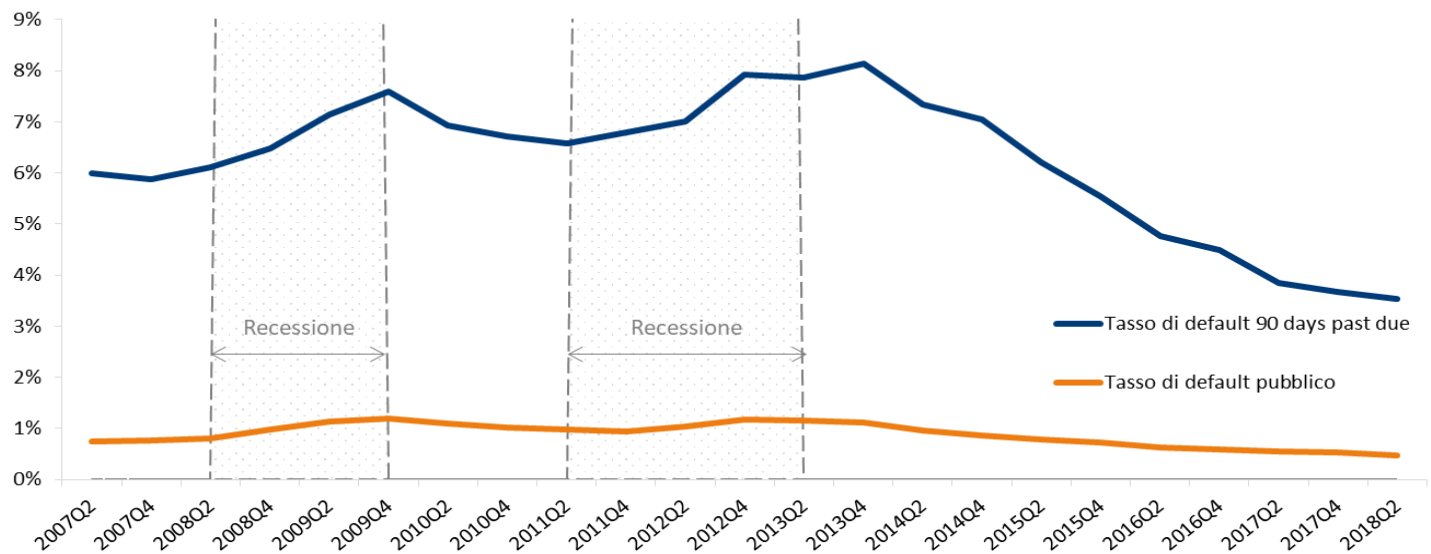
**CAMPIONE DI  
OLTRE 450.000  
SOCIETA' DI  
CAPITALI**

# IL TREND È OMOGENEO SIA PER PICCOLE CHE GRANDI AZIENDE

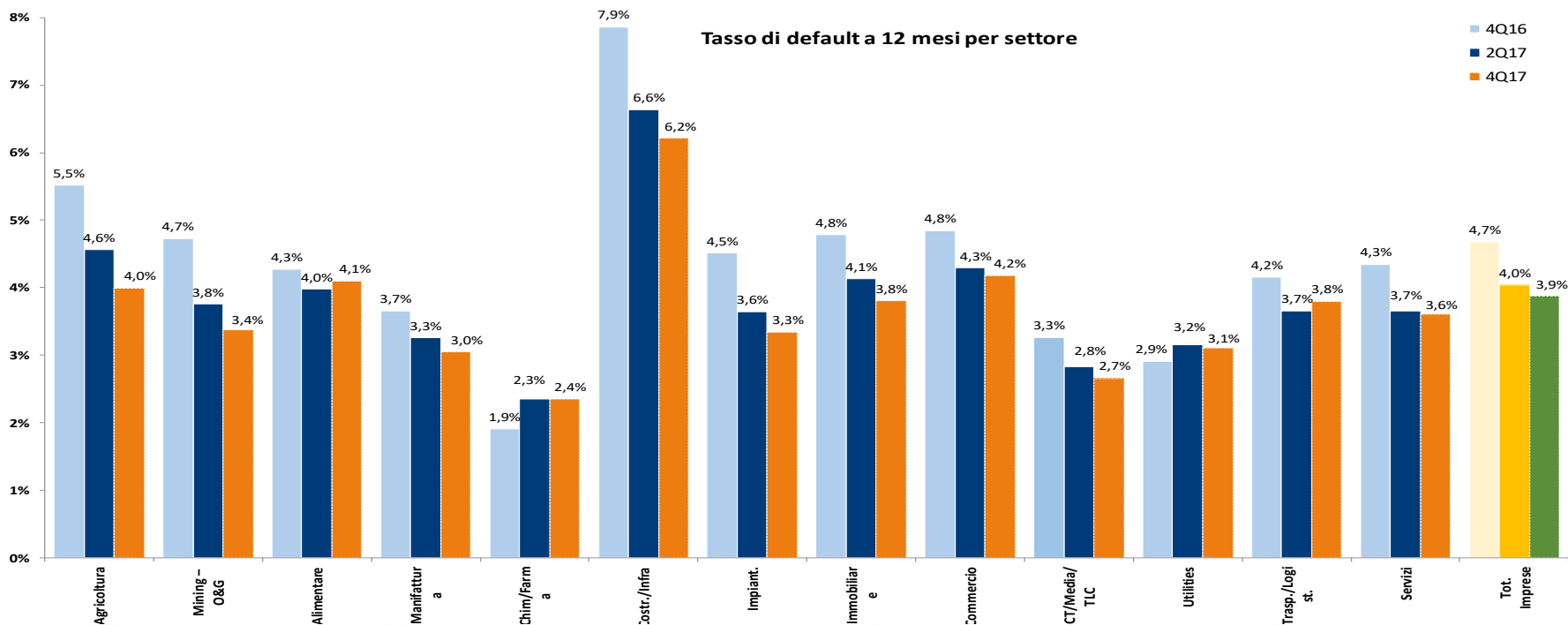


# TREND IN DECRESCITA SIA PER PD90 CHE DEFAULT PUBBLICI

Tasso di default: 90 days past due e default pubblico

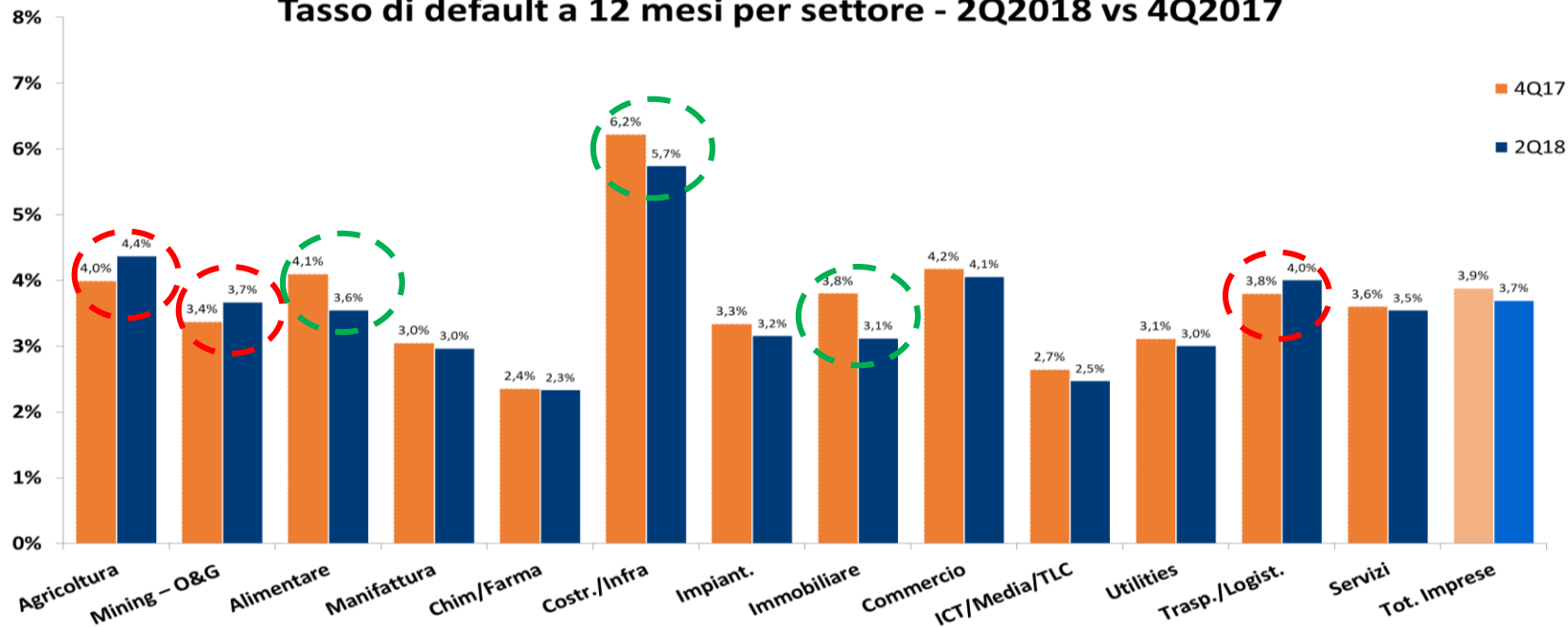


# FINO AL 2017 IL MIGLIORAMENTO HA TOCCATO TUTTI I SETTORI

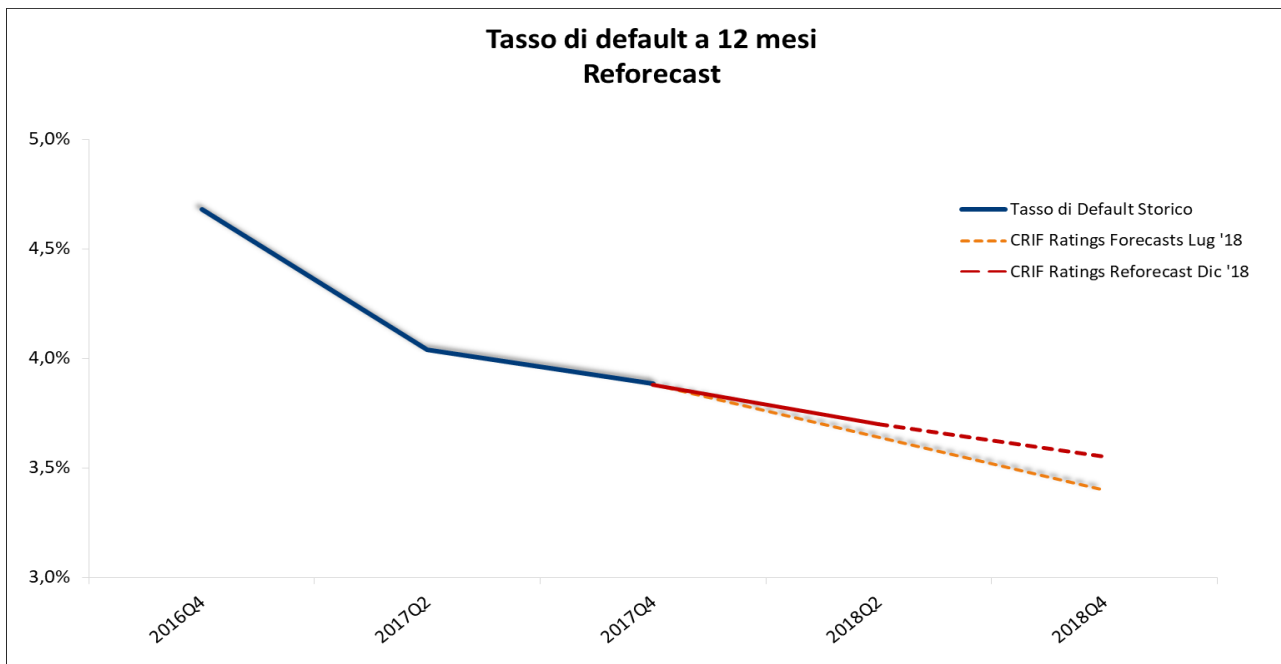


# MA DAL 2Q18 ALCUNI SETTORI MOSTRANO SEGNALI DI INVERSIONE

Tasso di default a 12 mesi per settore - 2Q2018 vs 4Q2017



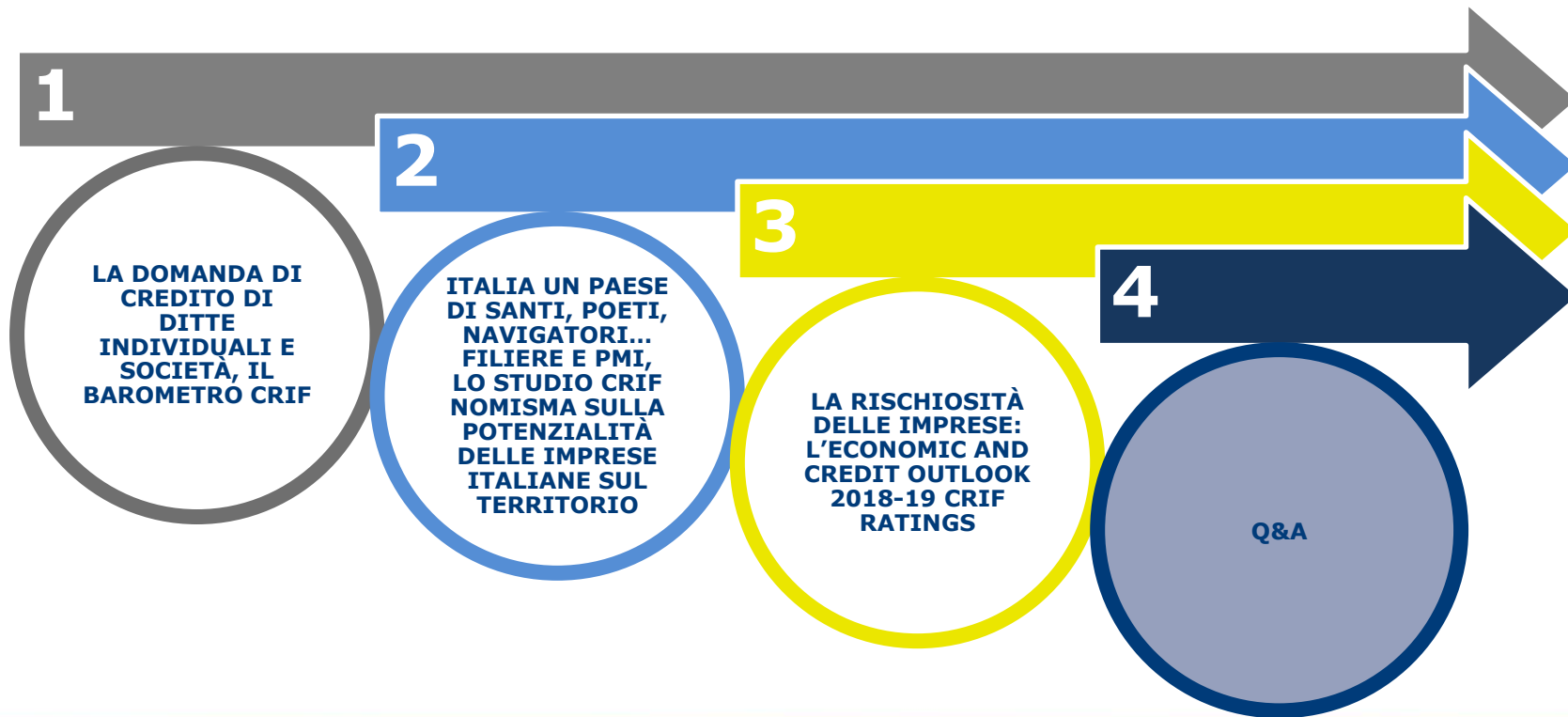
# DIVERSI ELEMENTI INCERTEZZA PESANO SUL TREND ATTESO



## Driver per il 2019:

- ✓ Evoluzione del quadro politico italiano
- ✓ Rischi macroeconomici (Brexit, stabilità EU, dazi)
- ✓ Politica monetaria BCE
- ✓ Prezzi delle commodities

# SPEECH JOURNEY



# TAKE-AWAY

- Vuoi ricevere **CRIF Market Outlook «Snack Data»**, da appendere in ufficio e avere sempre con te i «numeri principali» del mercato del credito, a portata di snack?
- **Market Outlook Regionali**: vuoi ricevere i dati di domanda del credito ad hoc su una specifica regione/provincia?

Scrivi a [marketing@crif.com](mailto:marketing@crif.com)





Scarica la nuova app di approfondimento

**CRIF FINANCE NEXT**



  
**CRIF**  
Together to the next level **30** Years