



LA NUOVA ENERGIA DELL' OPEN BANKING

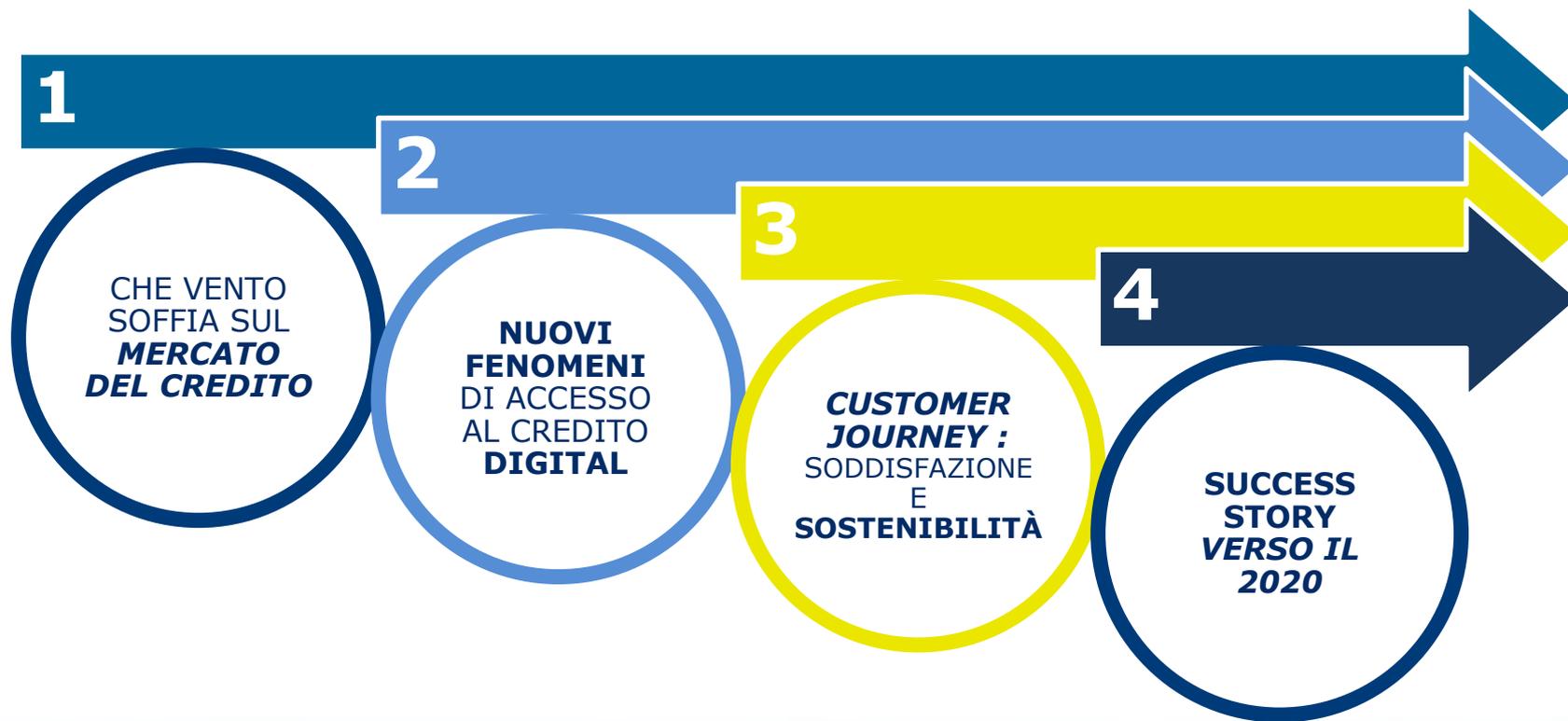
TRA CUSTOMER EXPERIENCE E SOSTENIBILITÀ

Elisabetta Pancaldi

Channel Director

Personal Finance & Alternative Lending
CRIF

SPEECH JOURNEY



CHE VENTO SOFFIA SUL MERCATO DEL CREDITO OGGI



#Credit2People



#Credit2Business



Fonte: EURISC, il SIC di CRIF, dati aggiornati ad ottobre 2018; [†]Osservatorio Credito al Dettaglio, Vol. 44, marzo 2018; *CRIF Information Core variazioni III trim.2018 vs III trim. 2017; **CRIF Ratings Economic and Credit Outlook 2018-2019

CRIF **Market Outlook**

In Italia continua la crescita degli importi dei pagamenti elettronici: +1.9% nel 2017

Aumentano anche i volumi delle transazioni (+4.9%)

Il **web** sorpassa la filiale nelle preferenze dei clienti, rappresentando il canale principale per l'acquisto e la gestione di prodotti e servizi finanziari



56% Web

VS



55% Filiale



63% +4% rispetto al 2017

Cresce il numero di clienti multibancarizzati



45% +3% rispetto al 2017

Aumenta la quota di clienti sia di banca tradizionale, sia online

Utilizzo internet banking

98%

+2% rispetto al 2017



Utilizzo mobile banking

84%

+6% rispetto al 2017

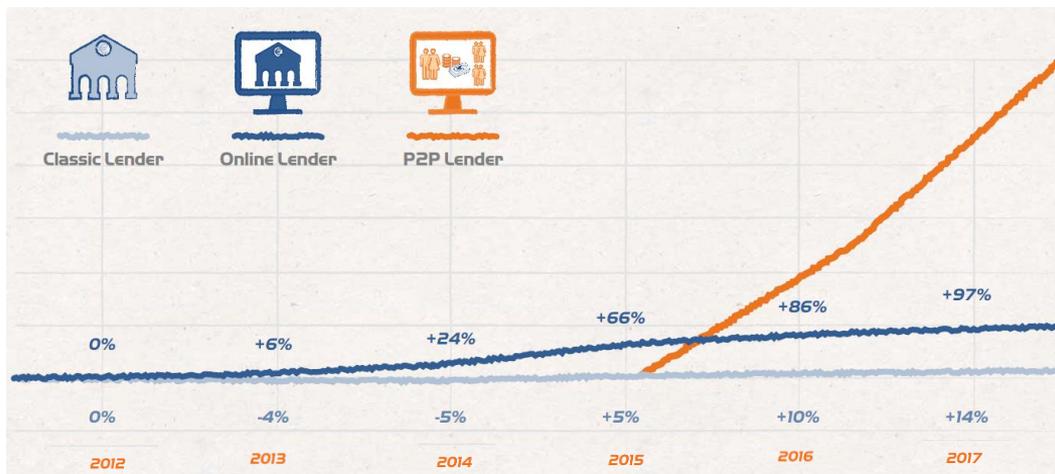


IL MONDO È DIGITAL... E ANCHE IL CREDITO

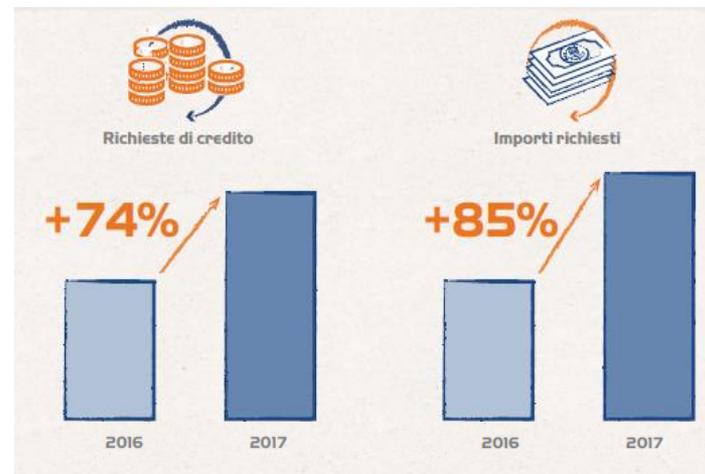


Dal 2013 cresce la domanda di credito delle famiglie verso i **PLAYER DIGITALI**

Nel 2015 si affacciano sul mercato i **P2P Lender**, con **TASSI DI CRESCITA PIÙ CHE DOPPI**



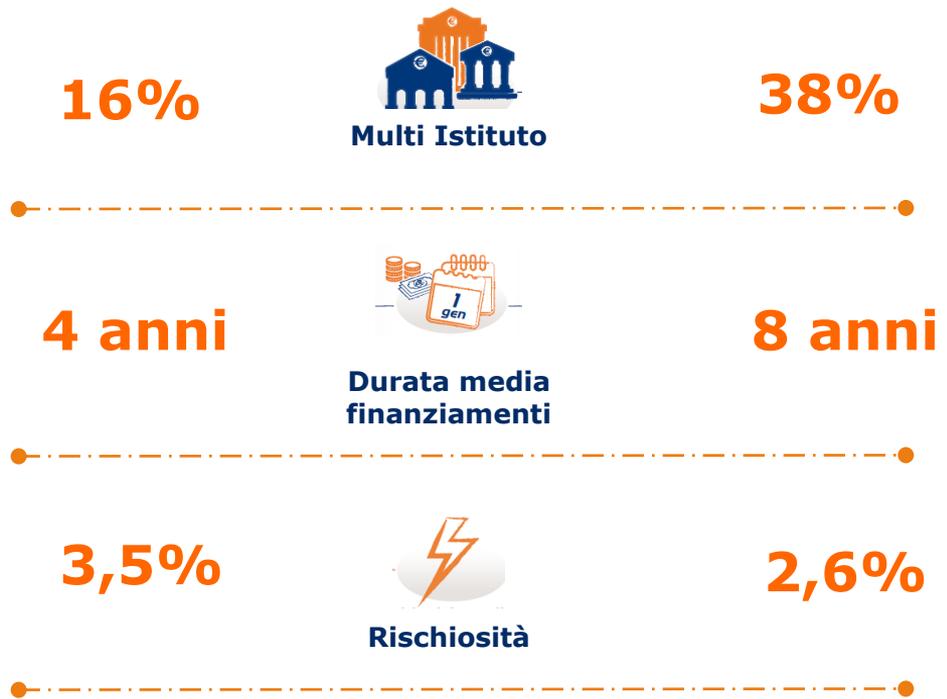
...anche mercato del digital lending alle **PMI** è in forte crescita: richieste e volumi di credito più che raddoppiati in soli 12 mesi



Fonte: CRIF Information Core

CRIF Market Outlook

ANCHE I CENTENNIALS, OLTRE I MILLENNIALS



Fonte: CRIF INFORMATION CORE, il patrimonio informativo del gruppo CRIF, dati aggiornati a ottobre 2018

PSD2

PROSPECT

L'open banking aiuterà i lender a raggiungere **nuovi clienti consentendo loro di offrire prodotti finanziari plug-and-play** attraverso soggetti terzi, come i retailer e le società che si occupano di tecnologie finanziarie (fintech)



CUSTOMER

L'open banking aiuterà i lender offrire una «**WOW experience**» ai loro clienti

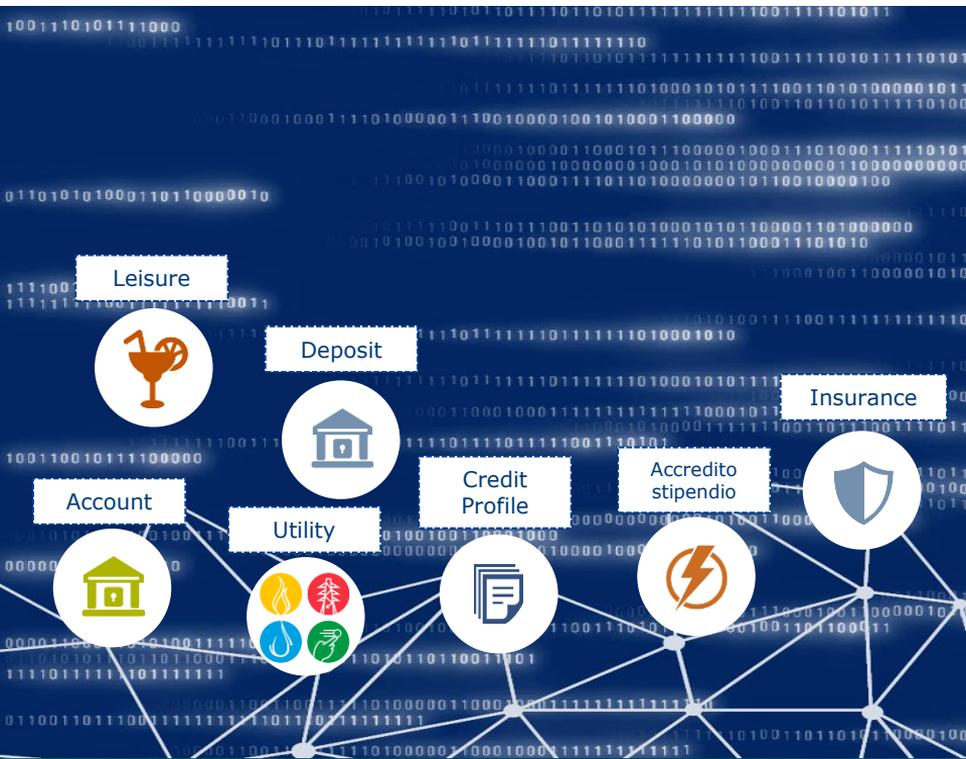
NUOVE CUSTOMER JOURNEY – EASY ONBOARDING

360 WOW EXPERIENCE: THE LIQUID CHANNEL



NUOVI ANALYTICS EVOLUTI SU CLIENTI/PROSPECT

VISTE DINAMICHE DI POTENZIALITÀ E SOSTENIBILITÀ



Aumento delle performance degli Advanced Analytics attraverso la **combinazione delle informazioni di conto corrente e di Credit Bureau**



Aumento del 20% della performance dei modelli tradizionali



INNOVATION ALCUNI ESEMPI DELL'INDUSTRY

CONSUMER

SMART ONBOARDING

PRINCIPALI INTERVENTI PER LA DIGITALIZZAZIONE

Semplificare ed automatizzare l'intero Journey per ridurre il time to sell



Focus slide successiva

INTESA SANNIOLIO Gianfranco Demuru

7



IL PROGETTO CON CRIF: LA VALUTAZIONE DEL MERCHANT

Best customer experience

Il merchant inserisce online i suoi dati e completa la richiesta di convenzionamento direttamente sul sito e-commerce di CARTASI



Grazie al collegamento diretto a CRIF vengono attivate le verifiche sul CRIF Information Core e SCIPAFI



CARTASI valida il merchant senza la visita fisica di un agente. Il merchant può immediatamente accettare pagamenti tramite CARTASI da parte dei suoi clienti



nexi

Andrea Gaboardi

5



BUSINESS

DIGITAL LENDING

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 personalizzate 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 anticiccheggio 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



Giuseppe D'Antonio

7



Innovation e Advanced Analytics



october

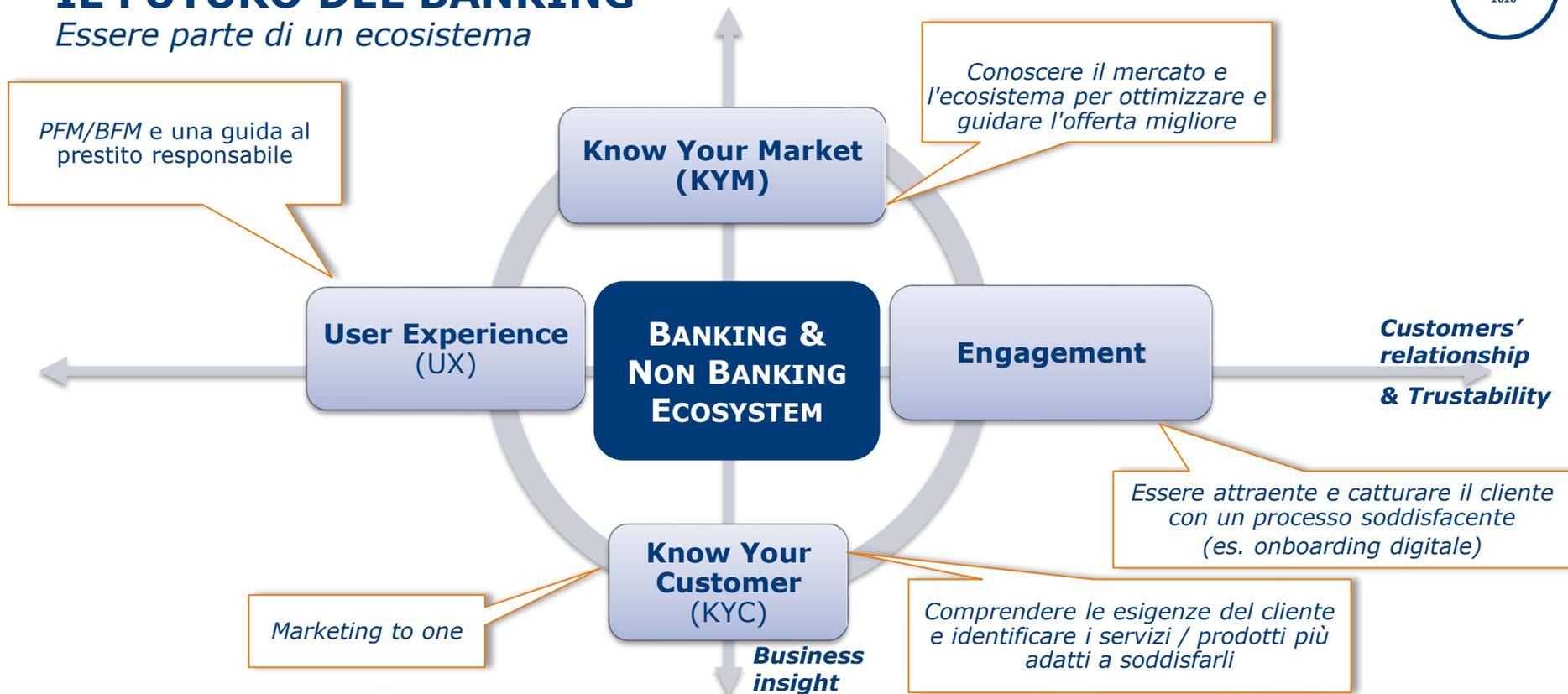
Eugenio Brambilla di Civesio

9



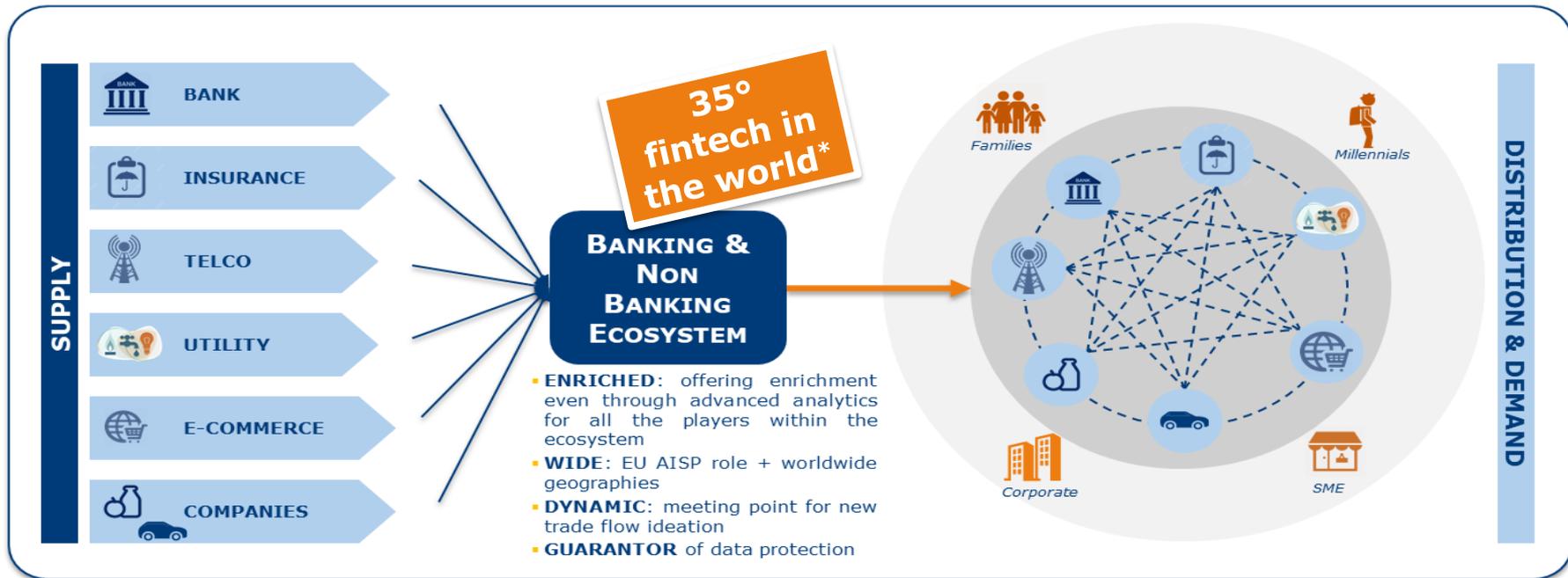
IL FUTURO DEL BANKING

Essere parte di un ecosistema



DIGITAL AGGREGATOR: LA VISION CRIF

Creare vantaggi per tutti i giocatori nell'ecosistema



(*) Source: IDC FinTech Rankings 2018

VERSO IL «SELF DIRECTED CLIENT»

BENVENUTI NELL'ERA C2B



**IL CLIENTE AL CENTRO
DELLA NUOVA CATENA
DISTRIBUTIVA DEL CREDITO**



Scarica la nuova app di approfondimento

CRIF *FINANCE NEXT*



Elisabetta Pancaldi

Channel Director

Personal Finance & Alternative Lending

CRIF

e.pancaldi@crif.com



www.crif.it




Together to the next level