

LA TRASFORMAZIONE DEL BUSINESS BANCARIO

Roma, 20 e 21 giugno 2019

Nell'era dell'Open Banking Ecosistemi a servizio delle PMI

Gaia Cioci

Senior Director - CRIF

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

ABISERVIZI  **ABI**
FORMAZIONE

ABI Lab
Tecnologia utile

OPEN BANKING: SI APRE L'ERA DELLA #COOPETITION?

COMPETIZIONE

Mantenere CX

- **Differenziazione e digitalizzazione dei servizi**
- **WOW Experience**
- **Value Added Services**

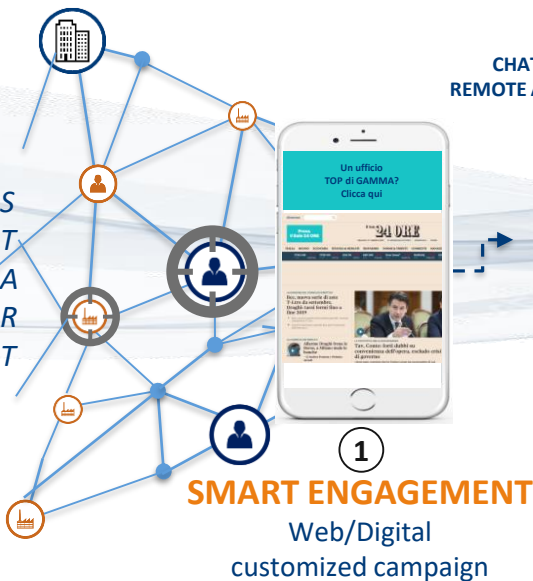
COLLABORAZIONE

Creare nuovi **modelli distributivi** compliant con PSD2

- **Globalizzazione**
- **Sharing**
- *The best of*

OPENBANKING ECOSYSTEM – UN MOTORE PER LA CRESCITA DEL BUSINESS

ENGAGE & DISCOVER



CHATBOT & REMOTE ASSISTANCE

IDENTIFY & VERIFY

FRAUD & AML CHECKS



KYC

2

DIGITAL ONBOARDING



VIDEO/
SELF ID

BIOMETRIC CHECK

RECOGNIZE, EVALUATE & PREDICT



XS2A



ADVANCED
CATEGORIZATION ENGINE



ADVANCED
ANALYTICS

3

**360° PROFILING
AFFORDABILITY**



SIGN & CONVERT

FINISH



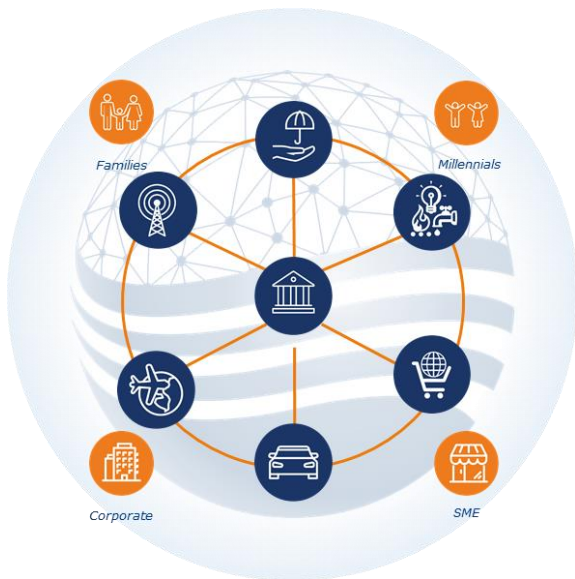
DIGITAL SIGNATURE

«**NEW HUNTING**» (Value Added Services)

4

PIATTAFORME DIGITALI CHE CREANO ECOSISTEMI

Analytics evoluti per i partecipanti dell'ecosistema



- **Completo:** Connettività e advanced **data analytics**, abilitatore chiave per l'arricchimento del **customer journey**, integrando tutti i **partner in un ecosistema**
- **Universale:** piattaforma globale sviluppata per supportare banche, compagnie assicurative, utilities, società retail, compagnie telefoniche, aziende
- **Dinamico:** sviluppato per fare da punto d'incontro dei diversi attori dell'ecosistema
- **Sicuro e compliant:** ideato con l'obiettivo di fornire all'ecosistema e ai suoi partecipanti una soluzione *compliant* con le esigenze della **data protection** nel rispetto del raggiungimento del massimo valore commerciale (**PSD2/GDPR**)

ECOSISTEMA APERTO VS ECOSISTEMA CHIUSO



Closed ecosystem approach

Sostieni i partner e offri ai clienti soluzioni personalizzate all'interno della **PROPRIA RETE SELEZIONATA DEI PARTNER**

Affinare offerta

I trigger comportamentali consentono la formulazione della **proposta giusta diretta al cliente giusto** nel momento in cui il cliente ha una necessità specifica

Attirare nuovi clienti

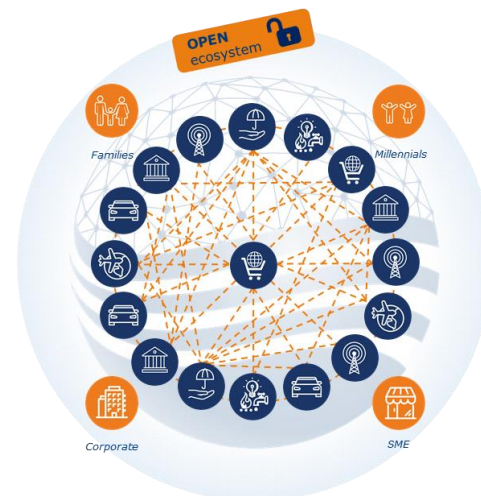
Migliora l'utilizzo delle fonti di dati da CRIF, dai partner dell'ecosistema e da altri attori disposti a collaborare per **attirare nuovi clienti**

Migliore conoscenza

Attraverso il monitoraggio dell'account, migliora la vista a 360 gradi del cliente, poiché non è mai stato raggiunto prima da una singola vista provider

Modulare e scalabile

Modella l'ecosistema selezionando in modo intuitivo i servizi desiderati all'interno della piattaforma in base alle priorità aziendali / all'infrastruttura esistente



Open ecosystem approach

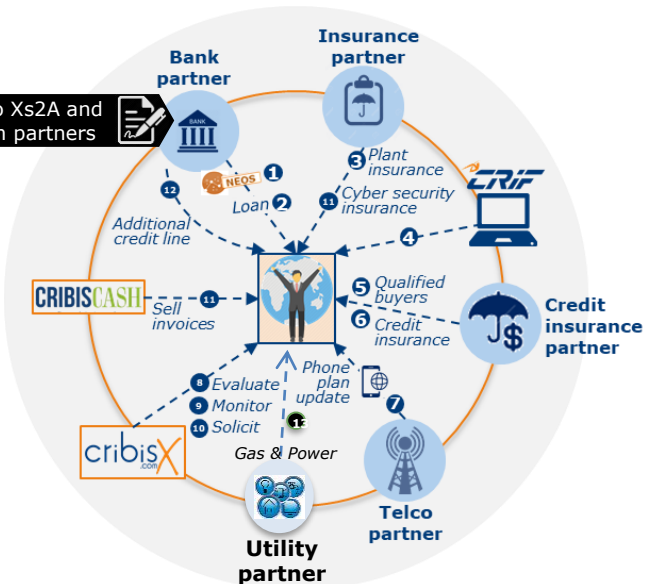
Affrontare le esigenze dei clienti con le offerte giuste al momento giusto attraverso un **ECOSISTEMA dei PARTNER più ampio**

COME FUNZIONA L'ECOSISTEMA



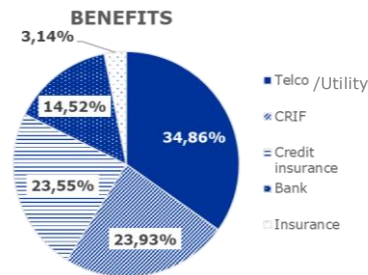
Stefano è titolare di un'azienda di produzione di calzature di qualità. Ha la possibilità di incrementare la produzione, in particolare per servire il mercato del Sud Est Asiatico. Stefano vuole aprire un nuovo impianto produttivo in Est Europa, dove ha bisogno dei finanziamenti per impianti e macchinari.

Consent to Xs2A and offers from partners



#	Service/ Offer	Value	Actual benefit	Future benefit	Provider
1	N.E.O.S.	Fee/trx	KYC	VCO	CRIF
2	Loan	Interests	KYC	X/up-selling	Bank
3	Plant insurance	Price	KYC	X/up-selling	Insurance
4	BFM	Price	X-selling	Loyalty	CRIF
5	Qualified buyers	Price	KYC	X-selling	Credit insurance
6	Credit insurance	Price	KYC	X-selling	Credit insurance
7	Phone plan	New price	UX	Loyalty	Telco
8	Evaluate clients	Price	KYC	X-selling	CRIF
9	Monitor clients	Price	KYC	X-selling	CRIF
10	Solicit clients	Price	KYC	X-selling	CRIF
11	Sell invoices	Price	KYC	Loyalty	CRIF + Bank
12	Additional credit line	Interests	Loyalty	Loyalty	Bank

SME2B2B



Legend

KYC: Know Your Customer
 UX: User Experience
 VCO: Value Creation Opportunity
 X-selling: Cross selling

✓ PSD2 enabled



ITALIA

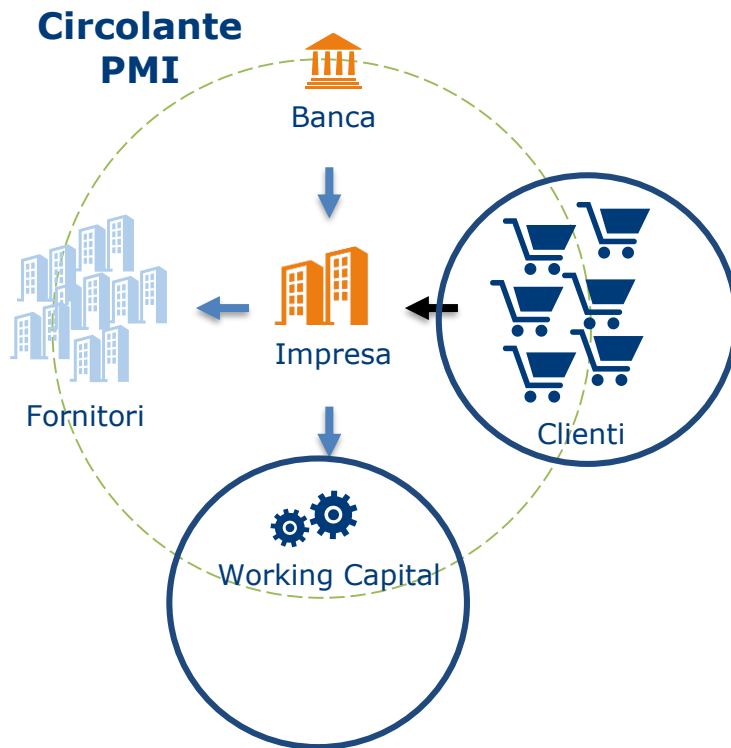
- Il **76%** delle imprese non finanziarie per il **40% del fatturato**
- L'**86%** di queste appartengono al segmento delle **Micro Imprese**
- Tasso di crescita del **5,6%**
- Soddisfacente equilibrio tra mezzi propri e debito, **23% del fatturato assorbito da debiti finanziari**

Fonte: Market Watch PMI – Marzo 2018

L'EVOLUZIONE DELLA CULTURA DI GESTIONE FINANZIARIA NELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

10 ANNI FA ...

- FORTE FOCALIZZAZIONE SUL FATTURATO
- FOCALIZZAZIONE SU CLIENTELA STORICA
- SCARSO SVILUPPO DELL'AREA COMMERCIALE
- AMPIA TOLLERANZA VERSO TEMPI LUNGI DI PAGAMENTO DEI CLIENTI
- DISEQUILIBRI NEL CICLO ATTIVO E PASSIVO COMPENSATI DAL CREDITO BANCARIO A BREVE



OGGI

- FORTE SPINTA SULL'ATTIVITÀ DI RICERCA DI NUOVI CLIENTI
- SVILUPPO DELL'EXPORT
- FORTE FOCALIZZAZIONE SUI FLUSSI DI CASSA
- ATTENZIONE AL DSO, A SCADUTO E PERDITE
- ATTENZIONE AL BILANCIO COME LEVA PER MIGLIORARE L'ACCESSO AL CREDITO

LE ESIGENZE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE OGGI

DIVERSIFICAZIONE DELLE RISORSE DI FINANZIAMENTO

Strumenti di Rating & Solvency Assessment per qualificarsi di fronte al mercato

MIGLIORAMENTO DEL CAPITALE CIRCOLANTE

- Strumenti per valutare i clienti, gestire il credito commerciale e ridurre ritardi nei pagamenti, scaduto e insoluti;
- Soluzioni per vendere le fatture e ottenere liquidità velocemente

SVILUPPO DEL BUSINESS IN ITALIA E ALL'ESTERO

Ricerca e qualifica intelligente di nuovi nuovi clienti e modalità per facilitare le attività commerciali



CYBER SECURITY

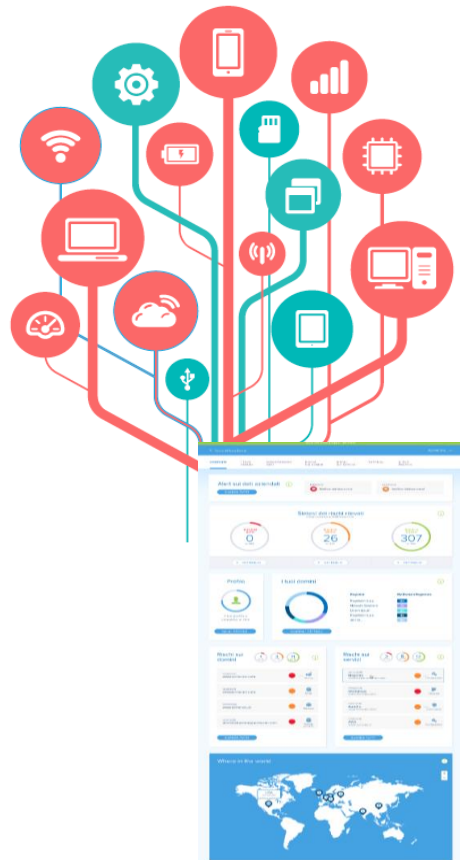
- Monitoraggio dei rischi informatici ai quali l'impresa è esposta
- Monitoraggio dei dati aziendali sul dark web

BUSINESS FINANCE MANAGEMENT TOOL

Vista semplice ed integrata sulle proprie finanze

CYBER RISK MANAGEMENT

4



RISCHI ED ESIGENZE DELLE PMI

- **IL 23% DELLE AZIENDE È STATO VITTIMA DI REATI ECONOMICO-FINANZIARI NEGLI ULTIMI 24 MESI. IL SETTORE MANIFATTURIERO È UNO DEI PIÙ COLPITI (26%) - PWC Global Economic Crime and Fraud Survey 2018**
- VERIFICA DELLA **VULNERABILITÀ DEL SISTEMA WEB** ED ASSISTENZA SUI PUNTI DEBOLI INDIVIDUATI
- **MONITORAGGIO DEI RISCHI INFORMATICI E DI SICUREZZA A CUI L'AZIENDA È ESPOSTA E MONITORAGGIO DEI DATI DELL'AZIENDA SUL DARK WEB**
- **SEGNALAZIONE TEMPESTIVA DEI RISCHI RILEVATI**

IL BUSINESS FINANCE MANAGEMENT (1/3)

5



PRINCIPALI PUNTI DI FORZA PER LE PMI

- FINANZE SOTTO CONTROLLO ATTRAVERSO UN MONITORAGGIO VELOCE DEL PROPRIO CASH FLOW, DEI PROPRI PROGETTI E BUDGET DI SPESA

- TOOL FACILE DA USARE CHE NON RICHIEDA INSTALLAZIONI, PERSONALIZZAZIONI E CON INTERFACCIA SEMPLICE E MODERNA

- UNICO PUNTO DI AGGREGAZIONE DI TUTTI I CONTI CORRENTI

- STRUMENTO MESSO A DISPOSIZIONE DALLA PROPRIA BANCA, GARANZIA DI SICUREZZA

- STRUMENTO DI CARING E SVILUPPO SOSTENIBILE

IL BUSINESS FINANCE MANAGEMENT (2/3)

5

I PRINCIPALI BENEFICI PER LE PMI

**AGGREGAZIONE**

- LA VISTA AGGREGATA DEI FLUSSI DI CASSA PROVENIENTI DA TUTTI I CONTI DELL'AZIENDA È UN MUST

**CATEGORIZZAZIONE**

- LA CATEGORIZZAZIONE EVOLUTA ED EFFICACE, AUTOMATICA E MANUALE

**CASH FLOW**

- PROIEZIONE DEI FLUSSI IN ENTRATA ED USCITA BASATA SU COMPORTAMENTO PASSATO

**PROGETTI E
BUDGET**

- MONITORAGGIO DI PROGETTI O DI CATEGORIE DI BUDGET

**CALENDARIO
PAGAMENTI**

- UNICA VISTA SU TUTTE LE SPESE (ANCHE QUELLE RICORRENTI FUTURE)

**RICONCILIAZIONE
FATTURE**

- RICONCILIAZIONE MANUALE ED AUTOMATICA (FATTURAZIONE ELETTRONICA) CON I DATI DI CONTO CORRENTE

**ALERT E INSIGHT**

- NOTIFICHE PER RISPETTARE LE *DEADLINE*, I BUDGET E ALTRI EVENTI

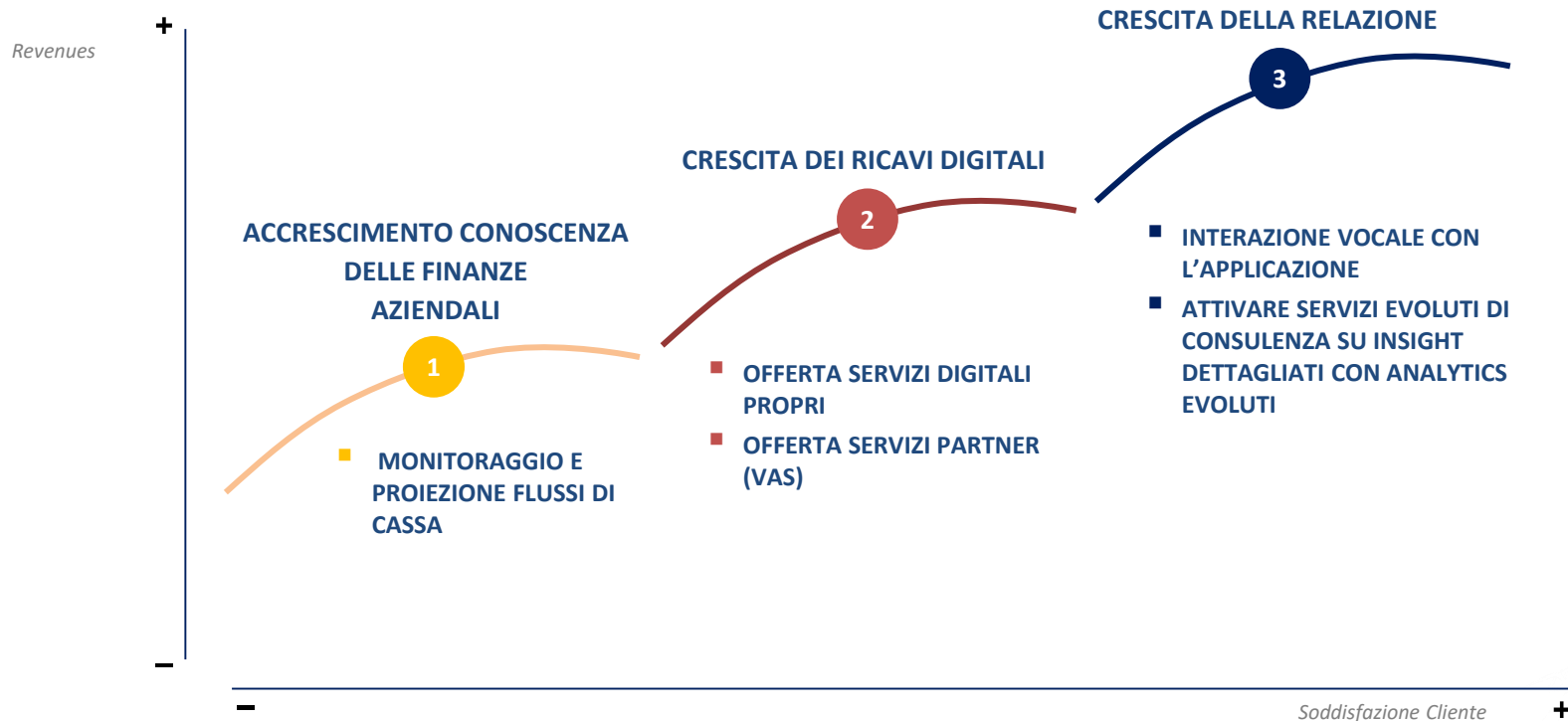
**BUSINESS
COMPARISON**

- KPI SUL PROPRIO MERCATO DI RIFERIMENTO PER COMPRENDERE MEGLIO OPPORTUNITÀ E MINACCE

IL BUSINESS FINANCE MANAGEMENT (3/3)

5

I PRINCIPALI BENEFICI PER LE AZIENDE DI CREDITO



#CRIFTogetherToTheNextLevel

1st Player
riconosciuto
come **#AISP** in **22**
Paesi europei

35th
Top100
Fintech by
#IDC

Acquisto di **INVENTIA**,
leader europeo per le
soluzioni di **Digital**
Onboarding,
Video Biometric
Recognition di **Video**
Collaboration

Worldwide
INNOVATION
HUB
partner



LA TRASFORMAZIONE DEL BUSINESS BANCARIO

Roma, 20 e 21 giugno 2019

Grazie per l'attenzione

Gaia Cioci
Senior Director - CRIF

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

ABISERVIZI  **ABI**
FORMAZIONE

ABI Lab
Tecnologia utile