

# 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

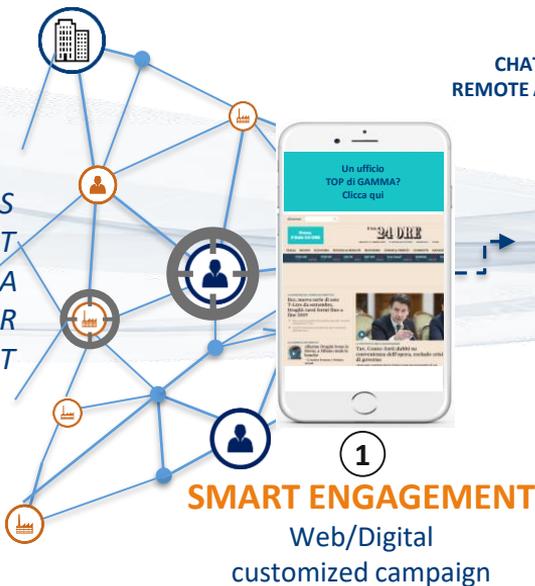
## COLLABORAZIONE

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



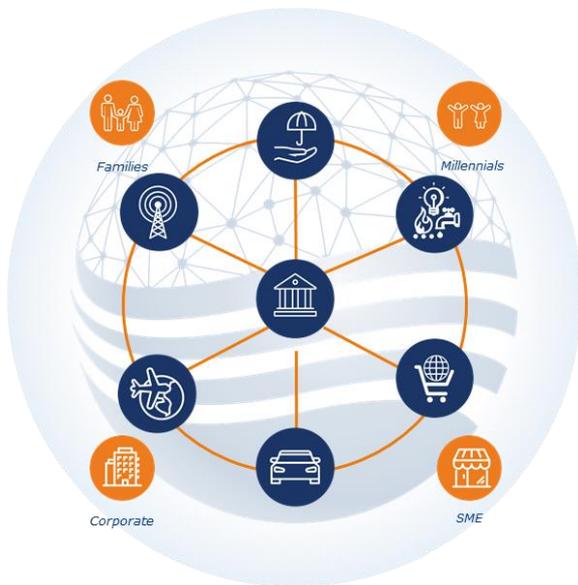
DIGITAL SIGNATURE

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

4

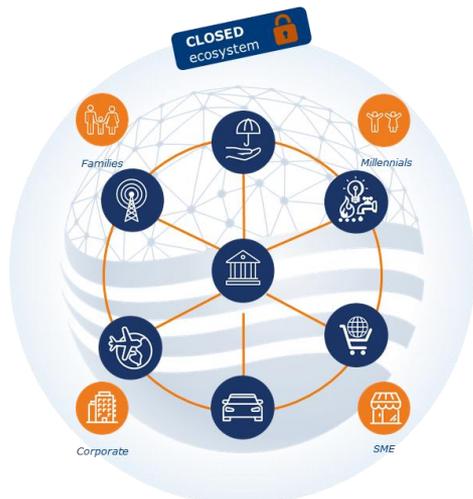
## PIATTAFORME DIGITALI CHE CREANO ECOSISTEMI

**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

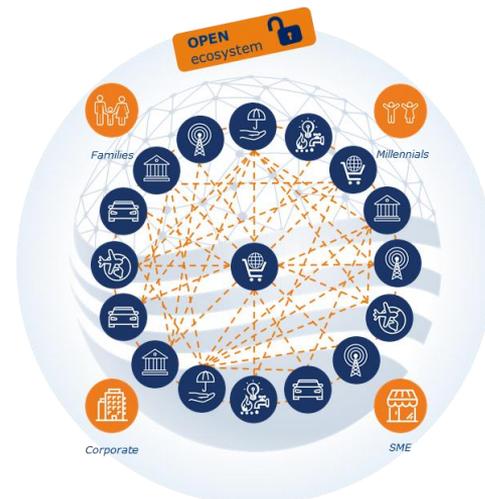
Migliora l'utilizzo delle fonti di dati da CRIF, dai partner dell'ecosistema e da altri attori disposti a collaborare per **attirare nuovi clienti**

### 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

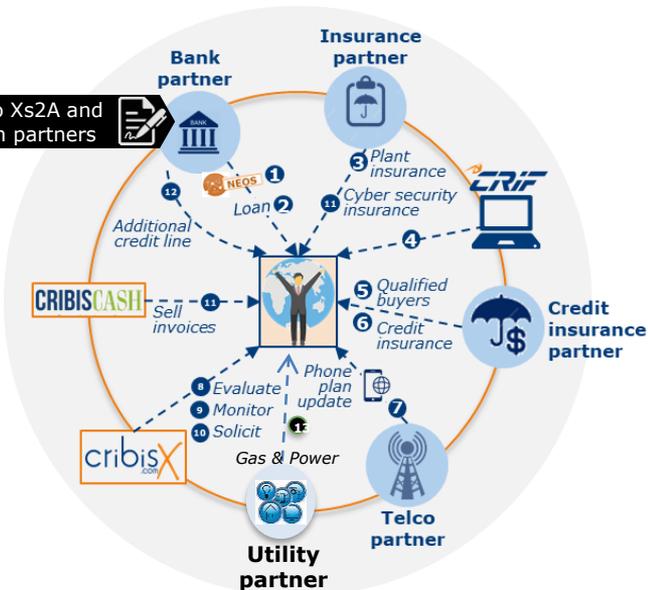
Affrontare le esigenze dei clienti con le offerte giuste al momento giusto attraverso un **ECOSISTEMA dei PARTNER più ampio**

# COME FUNZIONA L'ECOSISTEMA



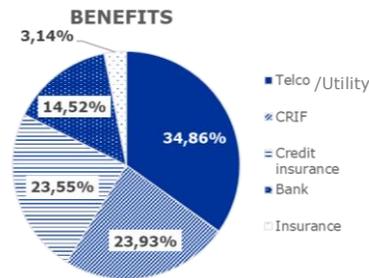
Stefano è titolare di un'azienda di produzione di calzature di qualità. Ha la possibilità di incrementare la produzione, in particolare per servire il mercato del Sud Est Asiatico. Stefano vuole aprire un nuovo impianto produttivo in Est Europa, dove ha bisogno dei finanziamenti per impianti e macchinari.

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

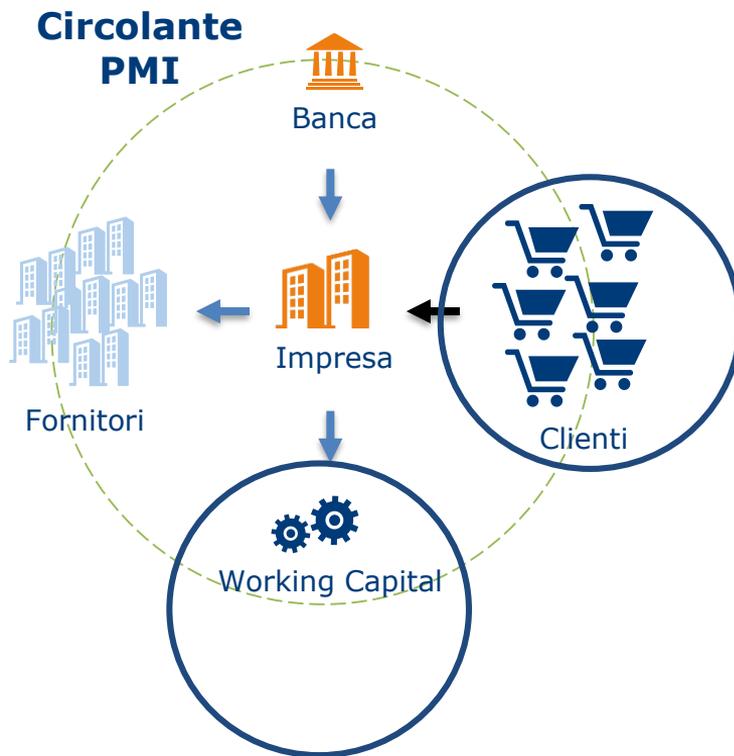
- Il **76%** delle imprese non finanziarie per il **40% del fatturato**
- L'**86%** di queste appartengono al segmento delle **Micro Imprese**
- Tasso di crescita del **5,6%**
- Soddisfacente equilibrio tra mezzi propri e debito, **23% del fatturato assorbito da debiti finanziari**

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

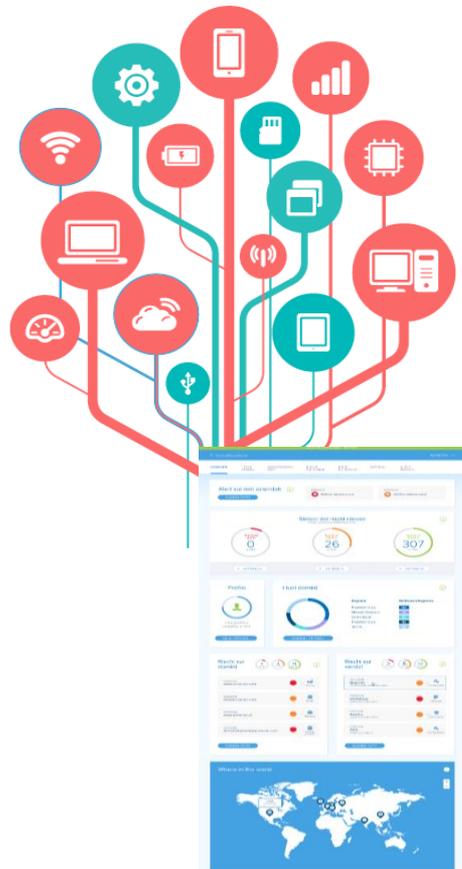
- Monitoraggio dei rischi informatici ai quali l'impresa è esposta
- Monitoraggio dei dati aziendali sul dark web

## 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**

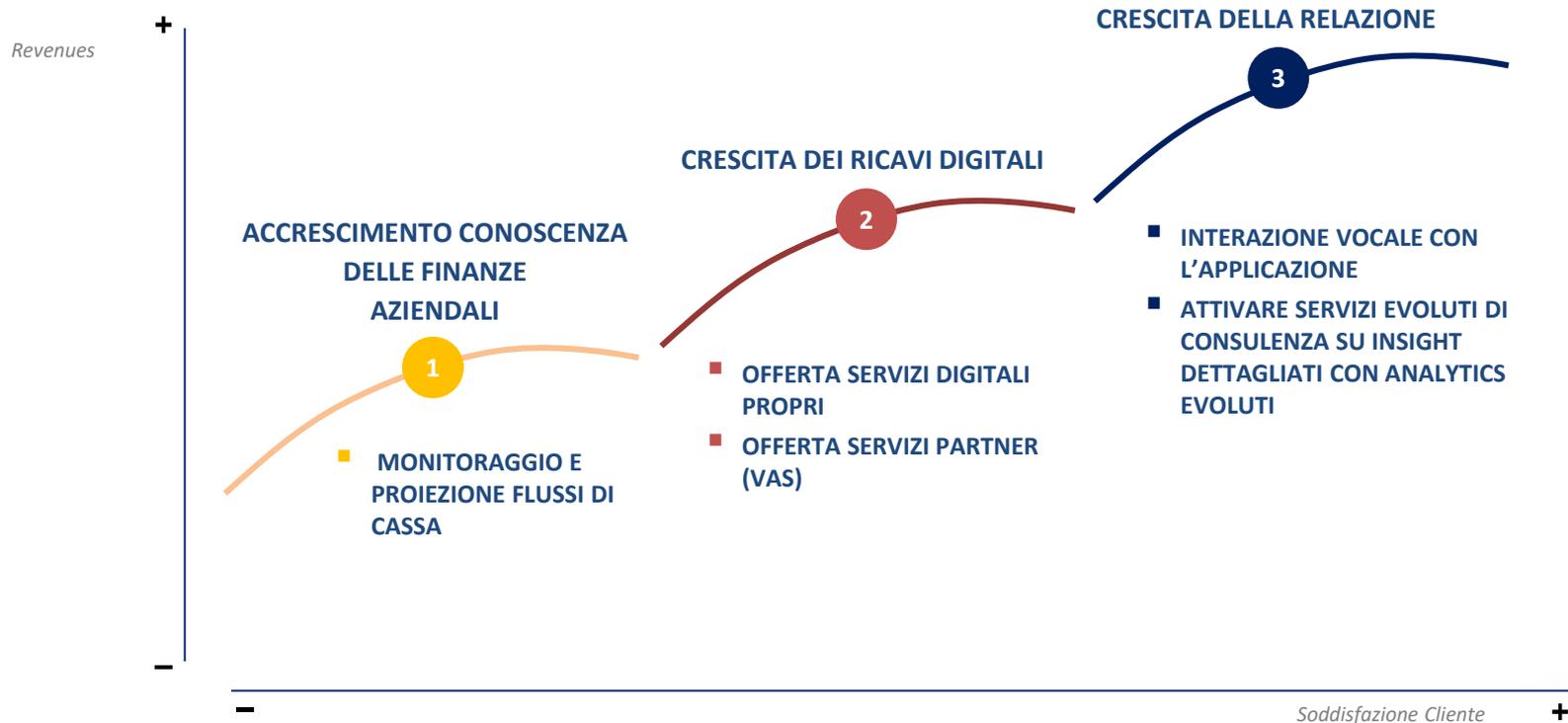
- NOTIFICHE PER RISPETTARE LE *DEADLINE*, I BUDGET E ALTRI EVENTI

**BUSINESS  
COMPARISON**

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

# IL BUSINESS FINANCE MANAGEMENT (3/3)

## I PRINCIPALI BENEFICI PER LE AZIENDE DI CREDITO



# #CRIFTogetherToTheNextLevel

**1<sup>st</sup> Player**  
riconosciuto  
come **#AISP** in **22**  
Paesi europei

**35<sup>th</sup>**  
**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