



CREDIT BUREAU EVOLUTION IN THE OPEN BANKING ERA

Alessandro Poluzzi
Data Driven Business
CRIF

SPEECH JOURNEY

- *NUOVI FENOMENI DI ACCESSO AL CREDITO, DIGITAL ATTITUDE*
- *L'EVOLUZIONE DEI CREDIT BUREAU*
- *OPEN BANKING DATA*
- *ANALYTICS EVOLUTION & SANDBOX*



MARKET OUTLOOK: trend e dinamiche del mercato del credito

#Credit2People



Richieste di nuovi **mutui e surroghe**
(Maggio 2019 vs Maggio 2018)



Richieste di **prestiti personali e finalizzati**
(Maggio 2019 vs Maggio 2018)



Importo medio richiesto prestiti personali e finalizzati
(Maggio 2019)



Tasso di **default credito al consumo** (Default a 90 giorni)[†]
Marzo 2019

#Credit2Business



Richieste di **valutazione e rivalutazione dei crediti**
I trim 2019 vs I trim 2018



Importo medio richiesto
(I trim 2019)



Puntualità nei pagamenti commerciali
I trim 2019 vs I trim 2018

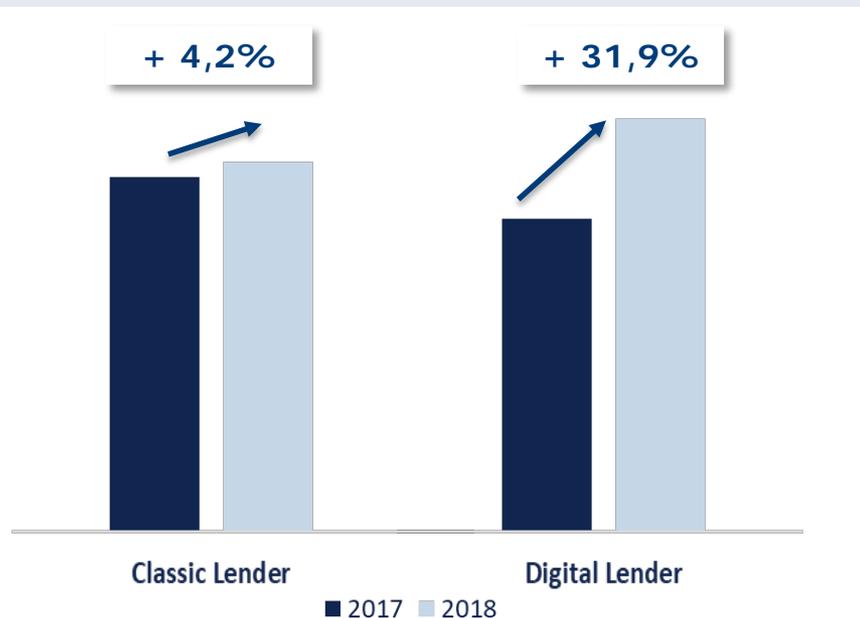


Tasso di **default imprese non finanziarie** (Default a 90 giorni)^{**}
Settembre 2018

Fonte: EURISC, il SIC di CRIF, dati aggiornati a maggio 2019; †Osservatorio Credito al Dettaglio, Vol. 46, dicembre 2019; *CRIF Information Core variazioni*; **CRIF Ratings Economic and Credit Outlook 2018-2019

CRIF
Market
Outlook

FULL DIGITAL ATTITUDE



I contratti richiesti ai digital «lenders» presentano un tasso di crescita più elevato (+31,9%) rispetto a quanto si evidenzia alle richieste delle PMI presso lenders tradizionali (+4,2%)

Fonte: Elaborazioni CRIF su dati EURISC, dati aggiornati 31/12/2018

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



VS

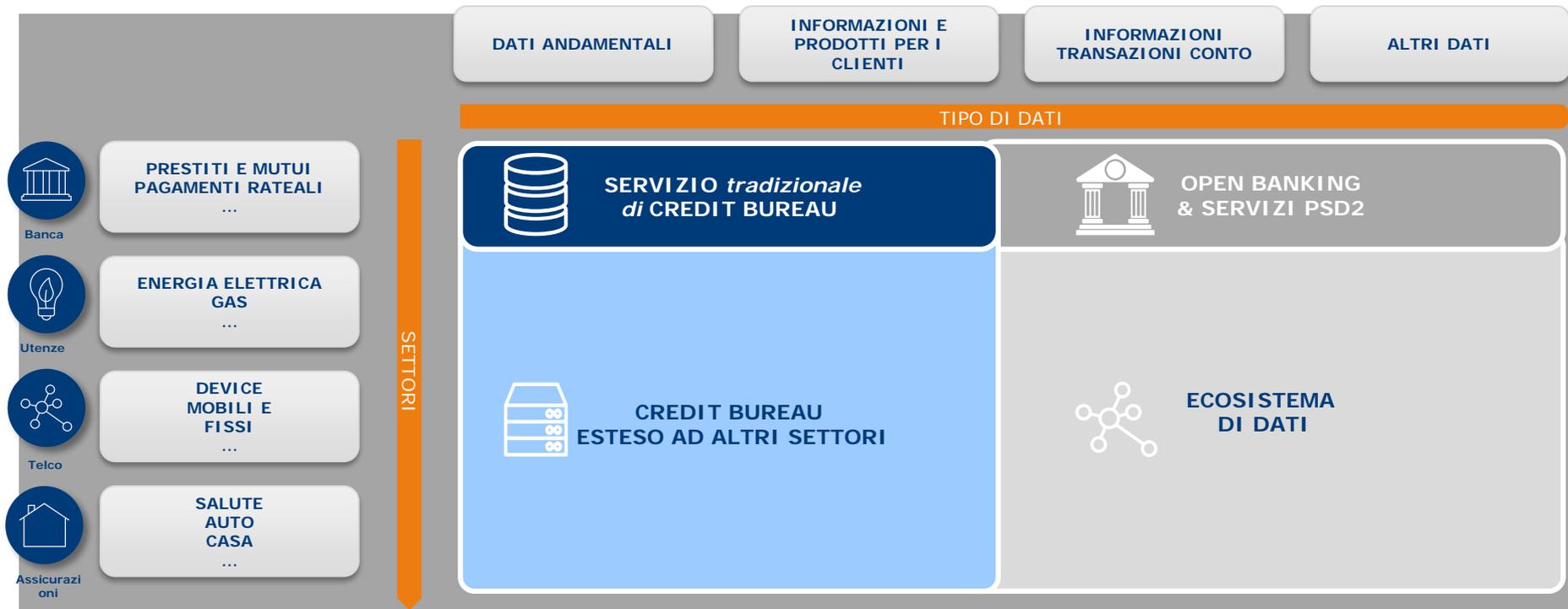


56% Web

55% Filiale

Fonte: KPMG Digital Banking 2018

DAI CREDIT BUREAU TRADIZIONALI A NUOVE INFORMAZIONI... ...A NUOVE INDUSTRIE



DATI DI OPEN BANKING E I SERVIZI PSD2

Innovazione e Intelligenza Artificiale – Lo stack per la valutazione Open Banking



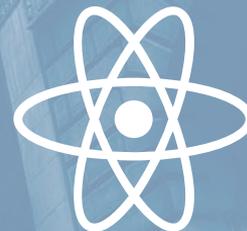
OPEN BANKING

.....
Disponibilità di un nuovo set informativo legato alle transazioni di conto corrente anche su banche terze



CATEGORIZZATORE

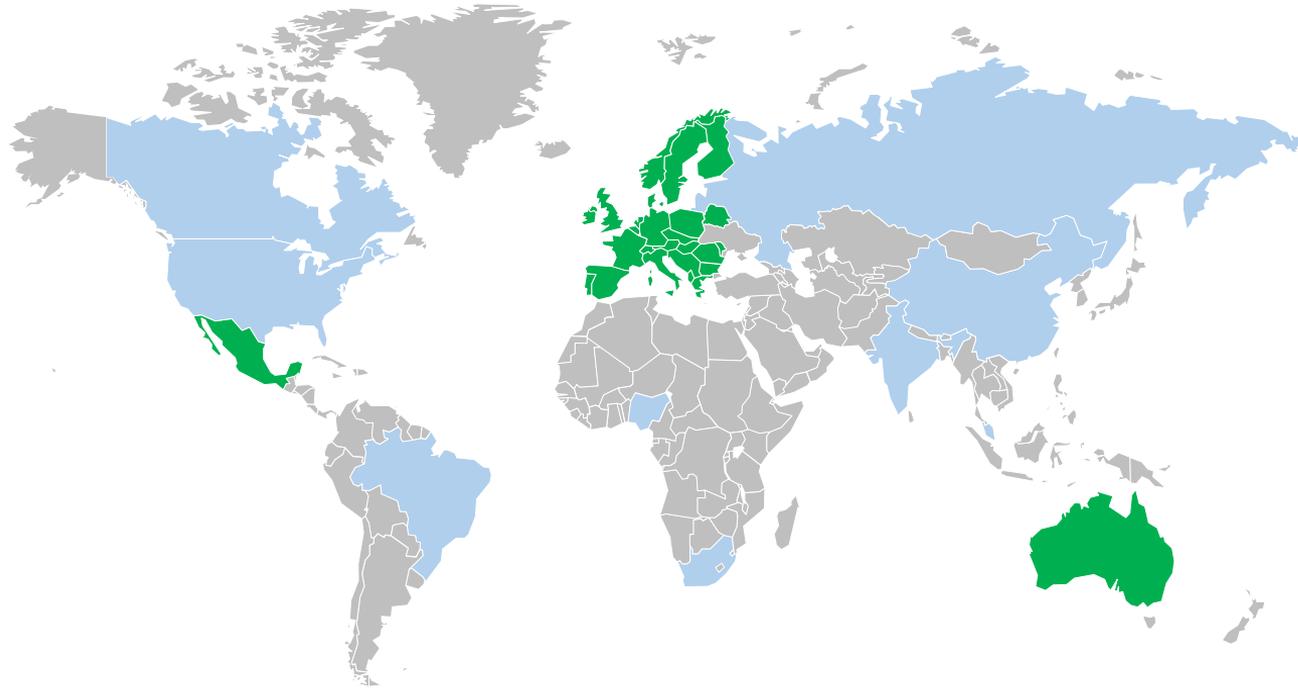
.....
Algoritmo evoluto che consente di interpretare le movimentazioni di conto ed aggregarle in specifiche categorie, arricchimento necessario per trasformare il dato grezzo delle transazioni in *actionable insights*



ANALYTICS

.....
Il dato di transazioni categorizzate viene trasformato in veri e propri *insight*, in forma di indicatori di sintesi e score predittivi

OPEN BANKING, EVOLUZIONE WORLDWIDE



-  Regolamento OpenBanking adottato o in stato avanzato
-  Regolamento OpenBanking in esame / in corso

Fonte: Innopay, Fiserv.com

MOTORE DI CATEGORIZZAZIONE



SPECIALIZZATO

Tassonomie e categorizzatore sono progettati e mantenuti con **differenziazione tra conti correnti consumer e business**, con attenzione sia alla tutela del rischio che alla valorizzazione dello sviluppo



MULTILINGUA

Il categorizzatore è progettato per riconoscere le categorie in **più lingue**, in modo da poter funzionare in **logica multicountry**



MULTICONTO

Interpreta i "dialetti" di descrizione delle transazioni dei diversi conti **correnti / conti di pagamento** in un approccio pienamente open banking

VALORE AGGIUNTO DELLA CATEGORIZZAZIONE CRIF

Il motore di categorizzazione, attraverso un affinamento dell'identificazione delle abitudini di spesa, permette di raggiungere una migliore comprensione del cliente e di impostare efficaci strategie su misura

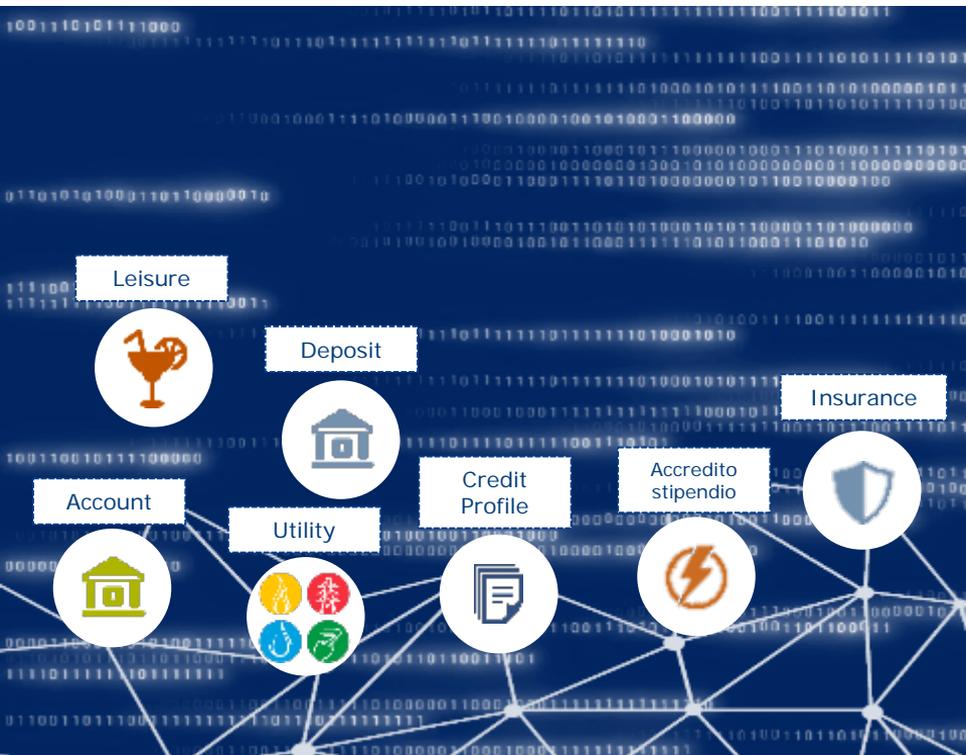
EVIDENZE DA CASE STUDY



L'applicazione del motore di categorizzazione di CRIF ha consentito:

- Individuare **dal 50% al 100% in +** di categorie sul segmento **consumer** ed **oltre il 20% in +** sul segmento **business** rispetto alla categorizzazione del cliente
- **Intercettare comportamenti peculiari** (internazionalizzazione) ed **operatività differenziate** (pagamento POS vs pagamenti digitali vs riba)

«AUGMENTED INFORMATION» NUOVI ANALYTICS SU CLIENTI E PROSPECT



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



+ 20% della performance
rispetto ai modelli tradizionali

BENEFICI DERIVANTI DALL'USO DEI DATI OPEN BANKING SULLA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO



+20% ~ +25%

**maggior tasso di accettazione
a parità di rischio**

*I risultati della SWAP analysis su diversi case study mettono in evidenza il valore aggiunto derivante dalla **maggior accuratezza grazie all'utilizzo dei dati di conto corrente***



Inclusione finanziaria

Il richiedente può beneficiare di un maggiore tasso di approvazione



Aumento volumi business

Il lender può aumentare volumi erogati, ricalibrare il rischio e in generale aumentare i margini



Pricing più aggressivo

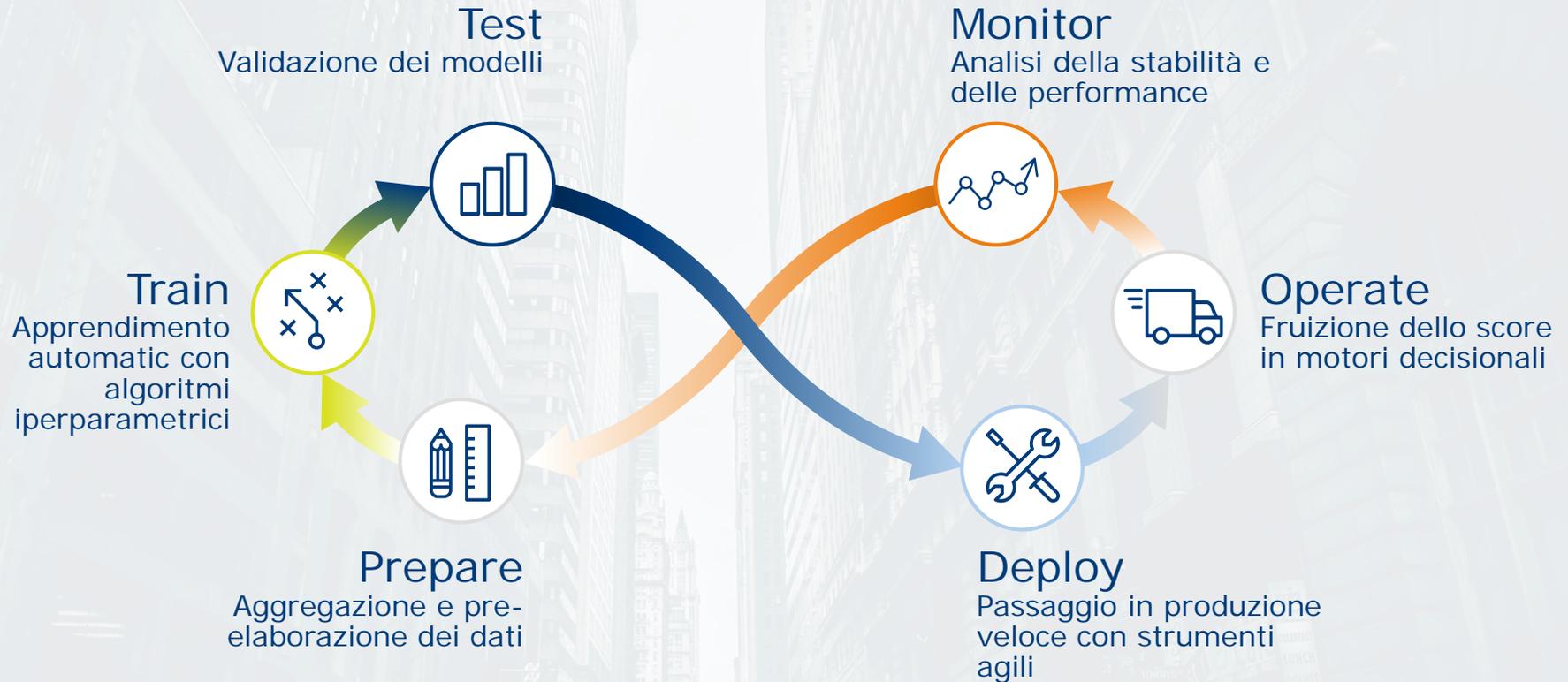
Aumento predittività significa pricing più aggressivo che diventa una leva incentivante alla condivisione del dato di conto corrente



Onboarding più veloce

I KPI permettono di intercettare indicatori quantitativi e qualitativi a supporto di un più veloce processo di onboarding (es. certificazione stipendio)

EVOLUZIONE DEI PROCESSI ANALITICI



PERCHÈ UNA SANDBOX

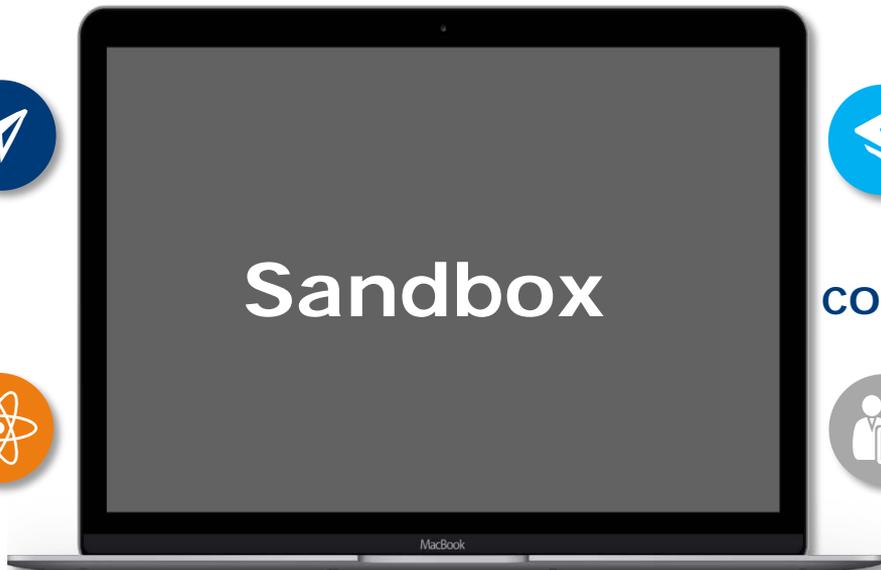
TECNOLOGIE AGILI

Passaggio immediato da ambiente di laboratorio a motori di decisioning utilizzando dati e strumenti in modalità delocalizzata



MACHINE LEARNING

Continua sperimentazione, evoluzione ed aggiornamento dei modelli di machine learning garantita dai massimi esperti a livello mondiale



EXPLAINABILITY

Stato dell'arte dei fattori di spiegabilità su modelli «classici» e approcci innovativi e dottorato in data science per explainability modelli *black-box*

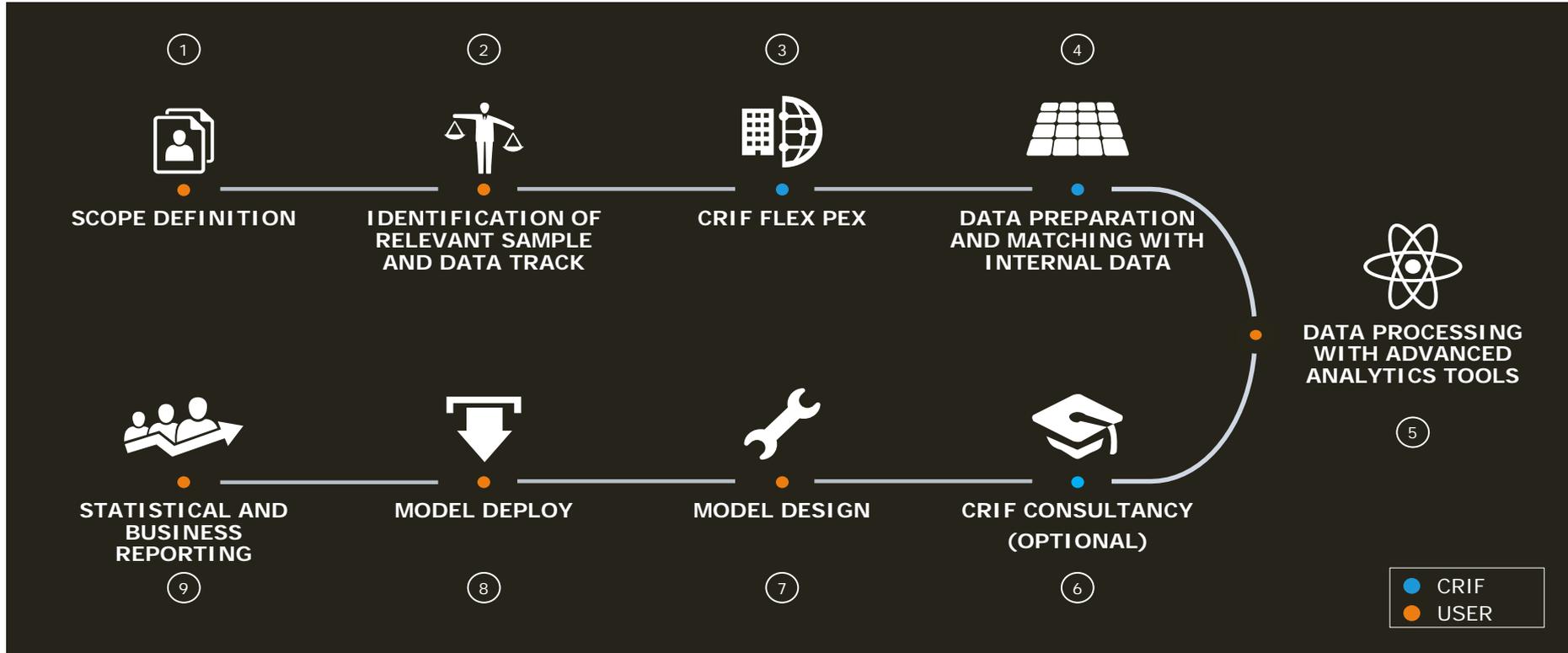


COMPLIANCE

Rispetto dei livelli di compliance richiesti dalla normativa GDPR all'interno dell'Unione Europea



ANALYTICS SANDBOX – Business Flow



#CRIFTogetherToTheNextLevel

1st Player
nel settore delle
credit
information
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





Scarica la nuova app di approfondimento

CRIF FINANCE NEXT



Alessandro Poluzzi | Data Driven Business - CRIF



a.poluzzi@crif.com



+39 345 0960455

CRIF
Together to the next level