



**VAS (value added services)
for Business: la soluzione
di advisory digitale per la
“nuova relazione” con
clienti e prospect**

Claudio Cungi
Product Manager

CRIF

CRIF innovation
meeting

Obiettivi

- Individuare i **fattori** che stanno influenzando l'**evoluzione digitali** dei **modelli di offerta** per il segmento **Small Business**
- Fornire una **panoramica** sull'**approccio CRIF** per indirizzare i bisogni del segmento di Clientela dello **Small Business**



4 forze stanno supportando un cambiamento del contesto per il segmento dello Small Business



Open banking

L'innovazione e la regolamentazione spingono le banche a sviluppare nuovi modelli di servizio



Incumbent e New entrant

I Player si muovono portando nuove soluzioni per soddisfare i bisogni dei Clienti



Comportamento Small Business

La digitalizzazione è parte integrante del quotidiano e si cercano risposte a bisogni specifici



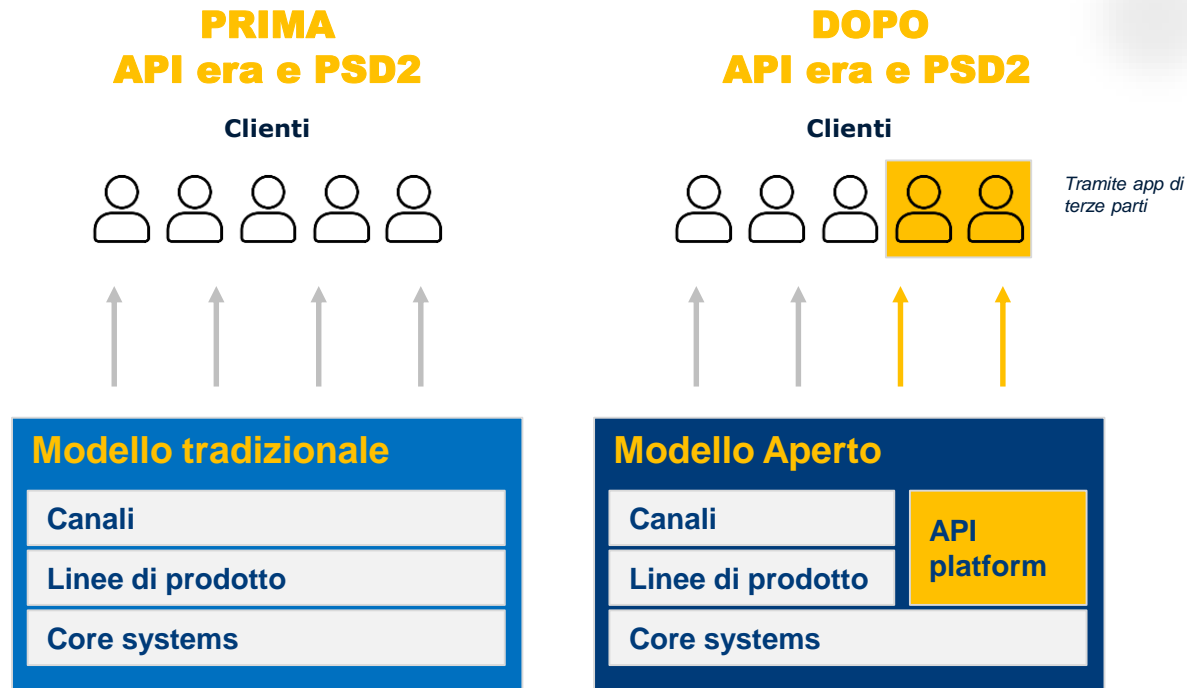
Artificial intelligence

Le nuove tecnologie emergenti supportano ad intercettare i bisogni e a supportare esperienze digitali



Open Banking

- PSD2 ha regolamentato utilizzo delle **Open API** per consentire **nuovi modelli di servizio** da **TPP** (i.e. AIS, PIS)
- L'**open banking** spinge ad adottare un **business model as a platform**
- Per operare in un contesto «open» e competere è necessario **dotarsi** di un'**infrastruttura tecnologica** in grado di gestire interazioni **utenti interni ed esterni**



Fintech e altri attori



✦ qonto



PENTA



Ⓢ S O L D O

Revolut
Business

N26

- **Player nuovi e consolidati** stanno lanciando **offerte dedicate** al segmento **Small Business**
- Ciascun Player vuole soddisfare dei **bisogni specifici** anche con **servizi verticali**

Come si evolveranno i modelli di offerta?



Comportamento dello Small Business



Utilizzo canali digitali

Trend di **crescita continuo** nell'utilizzo dei **canali digitali**, in particolare con un **aumento** dei **canali Mobile**



Monitoraggio post COVID

Monitoraggio nella **generazione** dei **flussi** di **cassa** e dello **stato** dei **pagamenti** assume **valenza** ancora più **importante**



Propensione multi-banca

Clientela Business ha una tendenza a **possedere più conti** rispetto ai **clienti Retail** per accedere a **linee di credito** e **gestire la liquidità**



Continua generazione nuovi Business

In Italia ed in Europa vi è una continua **generazione** di **nuovi Business**, di cui il **> 70%** da parte di **Millennial** con esigenze **bancarie** sempre più **digitali**



Artificial intelligence



Insight based offering

Scatenare azioni di marketing, *event based*, verso offerte proprie o di terzi

Artificial intelligence

Applicare logiche di machine learning

Data enrichment

Analisi dati finanziari grezzi per estrapolare informazioni

Aggregation

Aggregazione con dati di conto di terze parti e di dati non solo bancari



Un unico tool per supportare lo Small Business



Aggregazione di account

Calendario pagamenti



Cyber security

Categorizzazione

Insight predittivi



Business information

Fatture elettroniche

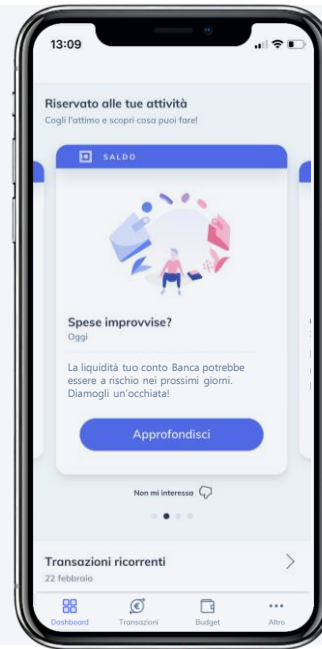


E molto altro..

Budgeting



Principi di AI per sfruttare al massimo il potere dei dati



Approccio API catalogue vuole massimizzare rapidità degli sviluppi



Discover

API on Developer portal



Combine

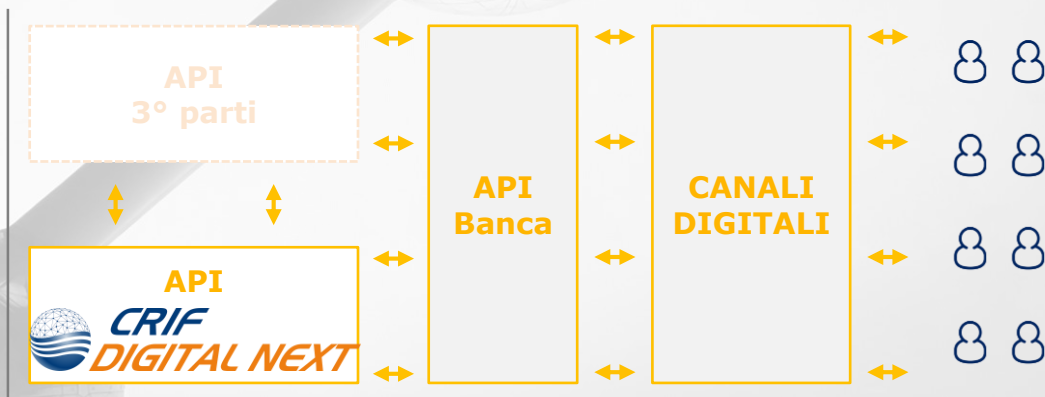
Other internal services



Create

New functionalities

- Abilitare una **proposizione** che faccia leva su **proposizione core** con nuovi servizi da **catalogo CRIF** (e di terzi)
- Consentire la **minimizzazione** degli **impatti IT**
- Abilitare **proposizione innovativa**





Scarica la nuova app di approfondimento

CRIF FINANCE NEXT



CRIF innovation
meeting

CRIF
Together to the next level