



Approccio Risk Driven al Credito Anomalo

Le storie di successo dei principali player finanziari

Claudio Domenis
Senior Manager
CRIBIS Credit Management

©2020 • "Change Driven Economy": la gestione del credito nell'era
#newnevernormal • 16/07/2020

CRIF innovation
meeting

Introduzione

- Dallo Collection Score di Bureau al DYR, quale passaggio?
- CCM facilita e abilita l'utilizzo, all'interno del proprio processo di gestione, dello «score di collection» e sviluppa insieme ai clienti modelli di segmentazione tailor made e analisi di portafoglio mirate ad adottare una gestione evoluta nella gestione dei crediti deteriorati finalizzata sia a diminuire il costo del rischio sia a efficientare i processi gestionali e decisionali (Drive Your Risk)

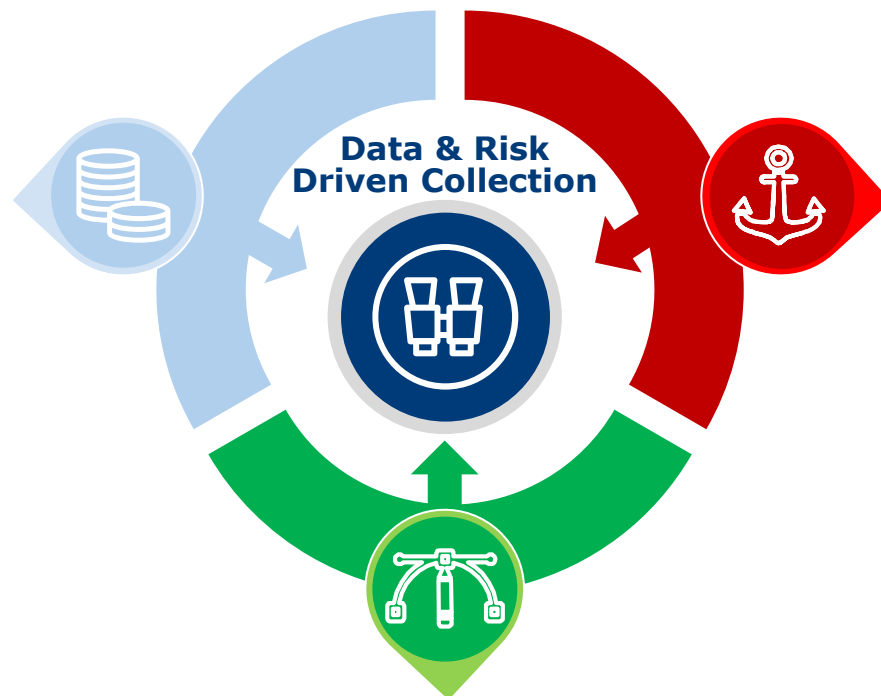


Soluzione Dyr – Segmentazione e Analisi di Portafoglio

Informazioni

Patrimonio informativo Gruppo CRIF:

- Eurisc,
- Info Pubbliche,
- Dati gestionali agenzia di recupero



Advanced Analytics

Metodologia di modellizzazione avanzata tramite l'adozione di modelli **machine learning**

Soluzione software e Infrastruttura dati

*Soluzione specializzata di collection, e infrastruttura dati che garantisce **alimentazione automatica** e accuratezza dei **dati***

Approccio alla collection data & risk driven, derivata dal DNA di CRIF, mix unico e bilanciato di dati, advanced analytics e soluzioni SW



Business Case Early Collection: Introduzione

Finanziaria

Cliente	<ul style="list-style-type: none">▪ BCC CRECO
Perimetro	<ul style="list-style-type: none">▪ PRE-DEFAULT - posizioni fino a 60 dpd segmento Retail canale Origination Bancario
Periodo	<ul style="list-style-type: none">▪ 2019
Esigenze	<ul style="list-style-type: none">▪ Contenimento costo del rischio
Strumento	<ul style="list-style-type: none">▪ Collection Score
Operatività	<ul style="list-style-type: none">▪ Analisi di portafoglio e collection in outsourcing
Benefici	<ul style="list-style-type: none">▪ Riduzione esposizione deteriorata nelle prime 2 rate



Business Case Early Collection: Il percorso (1)

1

Costruzione della matrice di priorità

Tramite l'integrazione di score di collection e classi di outstanding

2

Individuazione perimetro efficientamento

Specializzazione delle gestione per le posizioni nelle classi di rischio E ed F, oltre che per le posizioni High Priority delle classi D e G

Matrice % Recuperato Medio

Classe Outstanding	A	B	C	D	E	F	G	H
1. < 300	2,1%	8,6%	11,9%	21,5%	28,6%	36,6%	52,4%	74,4%
2. 300 - 500	4,0%	9,2%	15,5%	24,7%	45,8%	38,6%	72,8%	90,4%
3. 500 - 1500	3,4%	14,5%	25,8%	40,3%	50,8%	57,9%	71,6%	86,6%
4. 1.500 - 3.000	3,6%	15,4%	27,2%	40,3%	53,0%	67,7%	74,7%	81,3%
5. 3.000 - 5.000	14,5%	15,1%	30,6%	36,9%	53,9%	64,5%	74,0%	81,5%
6. 5.000 - 8.000	8,2%	15,8%	32,2%	37,7%	52,9%	57,9%	72,3%	83,3%
7. 8.000 - 12.000	7,1%	14,0%	26,6%	37,0%	52,2%	58,7%	74,6%	82,5%
8. 12.000 - 18.000	6,1%	11,9%	25,2%	36,5%	51,3%	62,6%	72,7%	85,5%
9. > 18.000	8,8%	22,8%	21,6%	38,2%	49,2%	62,7%	76,7%	88,2%

■ High Priority ■ Medium Priority ■ Low Priority



Business Case Early Collection: Il percorso (2)

Finanziaria

3 Stima dei benefici

Area di priorità	% Outstanding abbattuto AS IS	Range % Outstanding abbattuto TO BE
Low	58,0%	59,0% - 61,0%
Medium	47,5%	49,5% - 51,5%
High	39,6%	46,0% - 48,0%
Totale	44,1%	49,0% - 51,0%

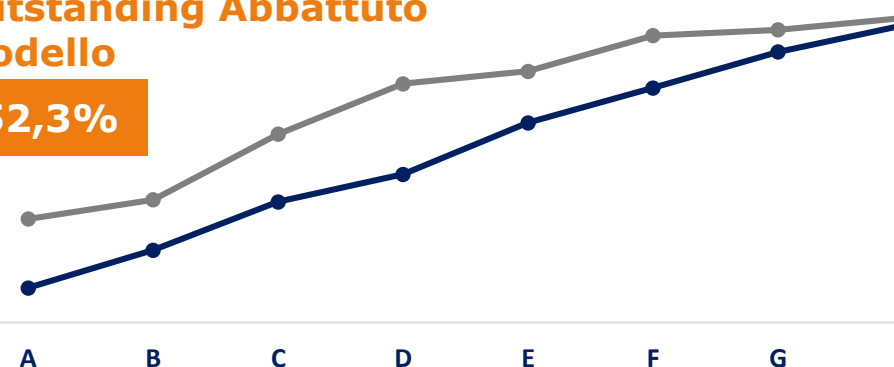
Area di priorità	Recuperato medio AS IS	Recuperato medio TO BE
Low	54,3%	54,6%
Medium	34,9%	35,1%
High	40,8%	41,1%
Totale	43,1%	43,5%

Netto miglioramento in termini di outstanding abbattuto a fronte di un lieve incremento della % di recuperato

4 Test del modello e monitoraggio

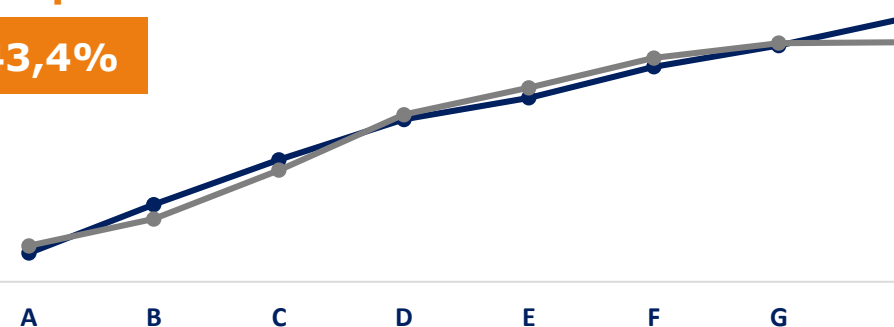
Outstanding Abbattuto modello

52,3%



Recuperato modello

43,4%



Business Case UTP: Introduzione

Finanziaria

- | | |
|--------------------|--|
| Cliente | <ul style="list-style-type: none">▪ Primario Istituto Bancario Nazionale |
| Perimetro | <ul style="list-style-type: none">▪ UTP - posizioni classificate come UTP segmento Retail & SMEs |
| Periodo | <ul style="list-style-type: none">▪ 2019 |
| Esigenze | <ul style="list-style-type: none">▪ Incremento del recuperato sul portafoglio e definizione delle policy gestionali |
| Strumento | <ul style="list-style-type: none">▪ Collection Score + Segmentazione Judgmental |
| Operatività | <ul style="list-style-type: none">▪ Analisi di portafoglio e collection in outsourcing |
| Benefici | <ul style="list-style-type: none">▪ Riduzione esposizione deteriorata UTP |



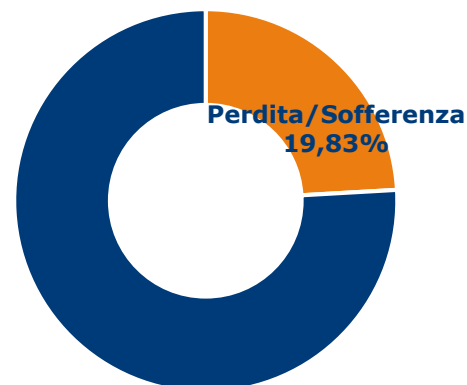
Business Case UTP: Il percorso (1)

1 Arricchimento informativo

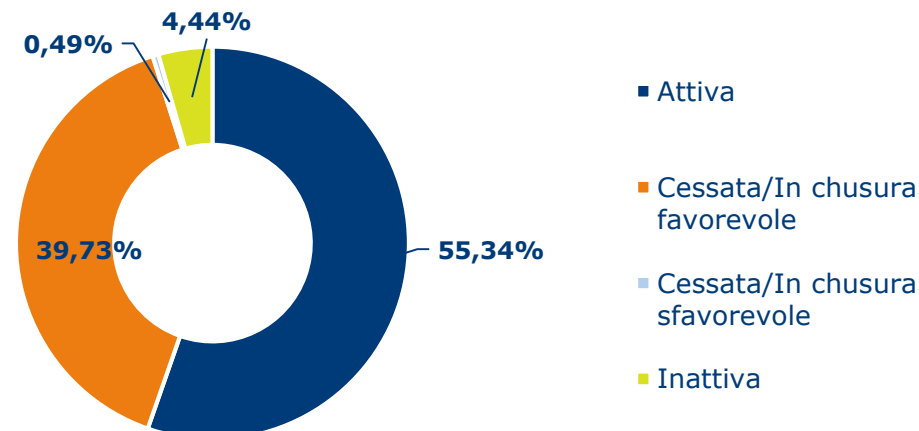
Tramite PEX e Business Information

Credit Bureau Score	Natura Giuridica
Profilo dei pagamenti	Stato Impresa
Nr. enti segnalanti a perdita/sofferenza	Regione e provincia sede legale
Nr. contratti attivi	Codice Ateco
Esposizione e scaduto globale a sistema	Indicatore di rischio Cribis D&B
Past Due 90 e 180 giorni	Failure Score
Media e massimo scaduto ultimi 12 mesi	Delinquency Score
Indice Tensione Finanziaria	Presenza protesti/pregiudizievoli
Worst Status ever e current	Liquidazione Volontaria

2 Analisi Portafoglio



Pratiche Segnalate a
Sofferenza/Perdita
1.338



Business Case UTP: Il percorso (2)

Banca

3 Definizione strategie e applicazione

- ✓ Definizione Path Negoziali e gestionali per cluster di pratiche
- ✓ Applicazione Strategie
- ✓ Tuning

Standard Portfolio: 4.179 posizioni

	% Pratiche	Affidato	Incremento
1. LOW	18,59%	725.764	7,85%
2. MEDIUM	30,56%	2.256.866	10,12%
3. HIGH	50,85%	12.652.041	7,41%

Critical Portfolio: 1.014 posizioni

	% Pratiche	Affidato	Incassato Lordo Novembre
1. LOW	91,63%	3.354.209	4,26%
2. MEDIUM	8,17%	447.790	4,56%
3. HIGH	0,20%	16.410	3,83%



Analisi Moratorie

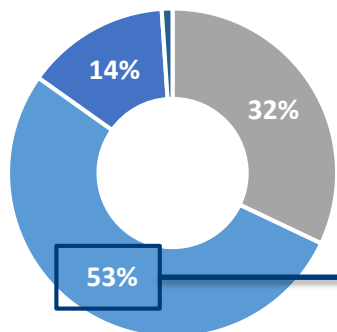
Ci stiamo preparando a servire eventuali picchi di "prime insolvenze"

Incidenza Moratorie

L'incidenza delle moratorie per i segmenti **Privati** e **Small Business** è pari a:

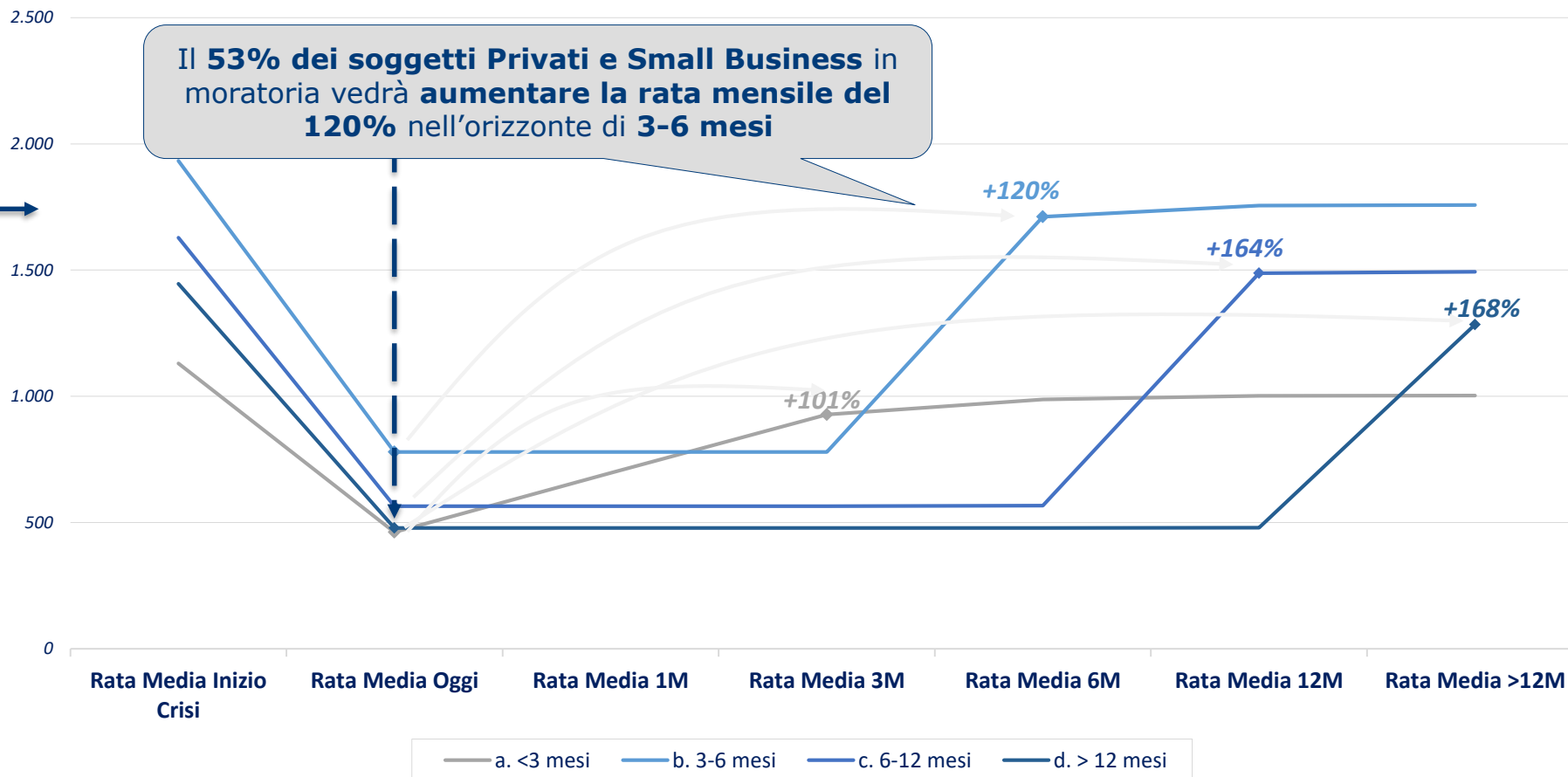
6,4%

Distribuzione delle moratorie per durata



- a. <3 mesi
- b. 3-6 mesi
- c. 6-12 mesi
- d. > 12 mesi

Analisi della rata media per classe di durata della moratoria





Grazie per l'attenzione

©2020 • "Change Driven Economy": la gestione del credito nell'era
#newnevernormal • 16/07/2020

CRIF innovation
meeting