



Early Warning System: analytics ed azioni gestionali nel nuovo scenario Covid-19 driven

*Marco Macellari - Process & Risk Advisory -
Transformation Services- Director, CRIF*

*Antonio Deledda – Credit Bureau Solutions &
Analytics – Senior Director, CRIF*

LE FASI DELL'EMERGENZA (1/2)

Cosa abbiamo visto e stiamo ancora gestendo..



- **Gestione dei «picchi» di richieste** di moratoria e di sospensione volontaria dei pagamenti
- **Adeguate interpretazione dei segnali di Early Warning**
- **Definizione di «isotipi» Covid-19** (cluster + azioni) per gestire la fase di «emergenza»
- **Rinegoziazione agevolazioni** su parte dei clienti ancora in difficoltà
- **Identificazione delle controparti con prospettive di «rilancio» post Covid-19** per supportare la **ripartenza** dove sostenibile



CRIF si candida tramite il proprio patrimonio informativo ed i propri professionisti come efficace supporto nella navigazione della complessità



LE FASI DELL'EMERGENZA (2/2)

...Dove stiamo andando

Impatto Economico



-11% di fatturato e -23% di EBITDA nel 2020 rispetto al 2019
Recupero del gap solo parziale nel corso del 2021

Impatto finanziario



Oltre il 50% di riduzione dei flussi di cassa nel 2020 rispetto al 2019
Presenza di ingenti scadenze di debito finanziario nel 2020

Pulse Credit



+46% domanda di credito delle imprese (aprile vs marzo 2020)
32% di contratti rateali in moratoria delle imprese (+8x vs marzo 2020)
Evoluzione positiva del livello di rischio della domanda di credito da maggio

Pulse Trade



Decremento del 49% degli scambi commerciali tra imprese (vs aprile 2019)
Lieve deterioramento dei tempi medi di pagamento (circa 20% >30dpd)



I modelli ed i processi pre Covid-19 sono in grado di cogliere questi segnali ed interpretarli in modo corretto e tempestivo?



L'EARLY WARNING SYSTEM ALLA PROVA DEL COVID 19

Una possibile via per la gestione della crisi



Il **COVID-19** e le **misure di sostegno** all'economia (ad es. moratorie, concessione di garanzie pubbliche, etc.) comporteranno un aumento delle controparti con segnali di **Early Warning accesi**. Sarà quindi necessario **integrare dati alternativi** e controlli specifici COVID **per «riordinare» i segnali di deterioramento**

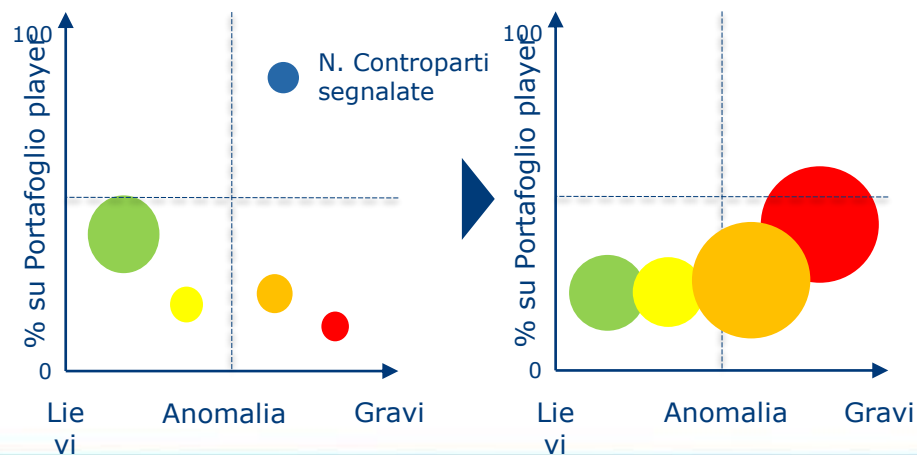
PRE-COVID



POST COVID  (Prossimi 12-18 mesi)

Early Warning Model

Il modello di Early warning, settato su KPI e soglie pre Covid-19 può fornire segnali controversi circa la numerosità e la rischiosità delle osservazioni



L'integrazione del patrimonio informativo a valle del modello consente di mitigare gli effetti distortivi



**ALCUNI ESEMPI
ATTRAVERSO
INDICATORI CRIF**

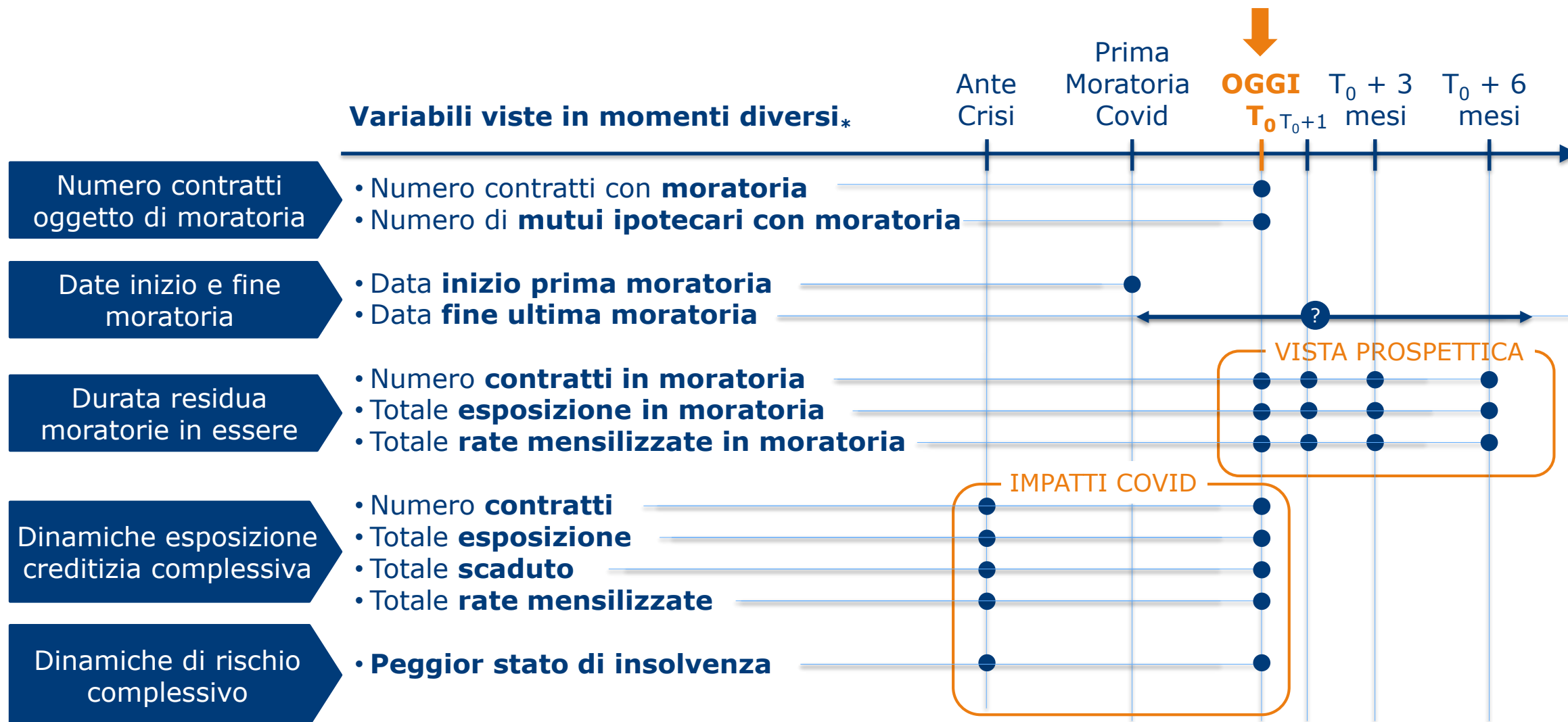


L'over-ride dei processi invece che del modello permette di ridurre i falsi positivi ed intercettare i falsi negativi in condizioni di efficienza



COSA MONITORIAMO DELLA MORATORIA... (1/3)

Caratteristiche e contenuti

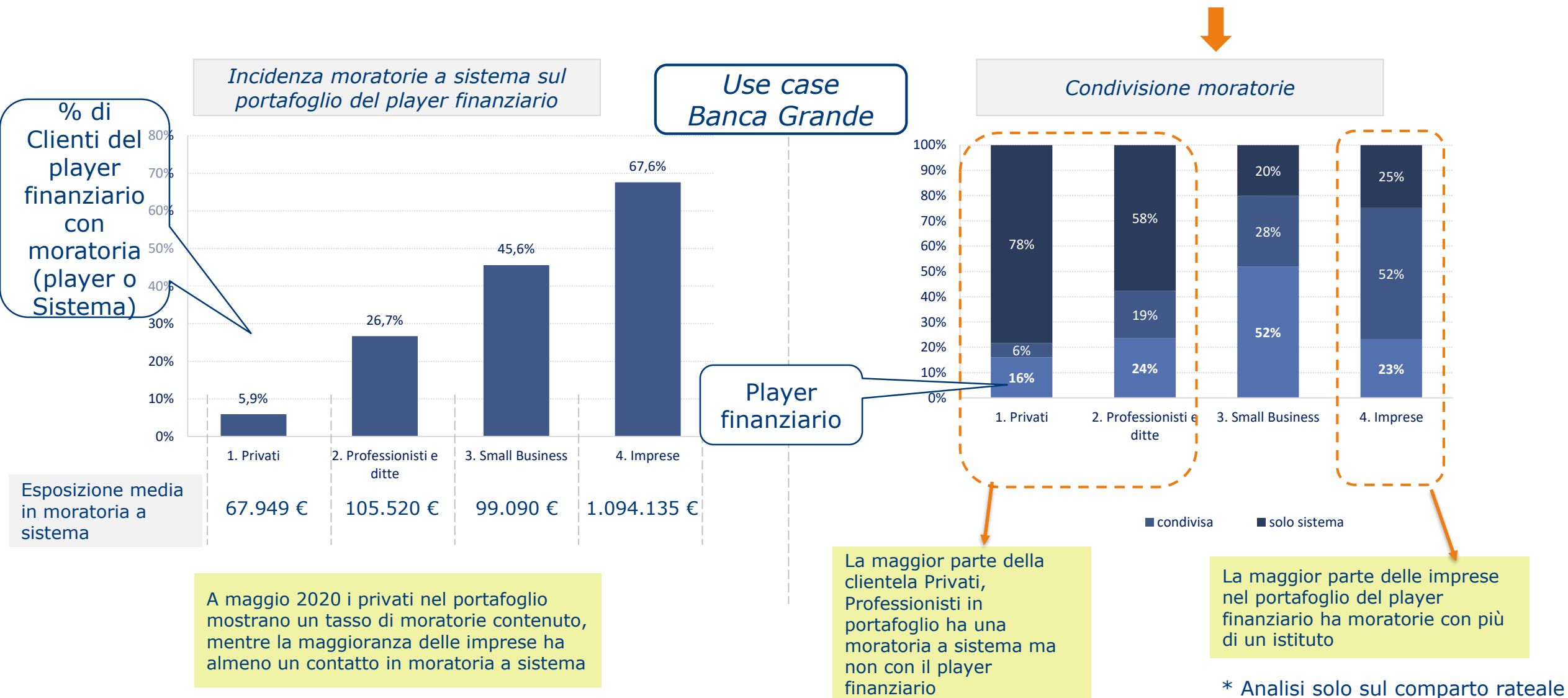


* Viste: Sistema, Istituto, Gruppo netto istituto, Sistema netto gruppo



L'IMPATTO DELLE MORATORIE OSSERVATO (2/3)

Segmento Retail - Cosa posso vedere sui miei clienti



QUANTO RIPARTIRANNO GLI AMMORTATEMENTI (3/3)

Segmento Small Business – Cosa succederà alla ripartenza

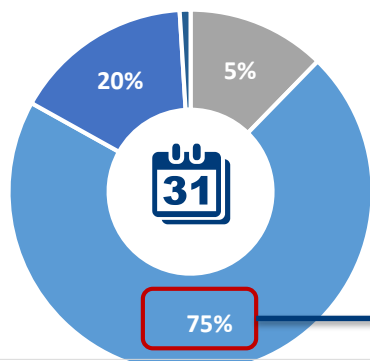


Incidenza Moratorie

L'incidenza delle moratorie per il segmento **Small Business a Sistema** è pari a:

45,6%

Distribuzione delle moratorie per scadenza:

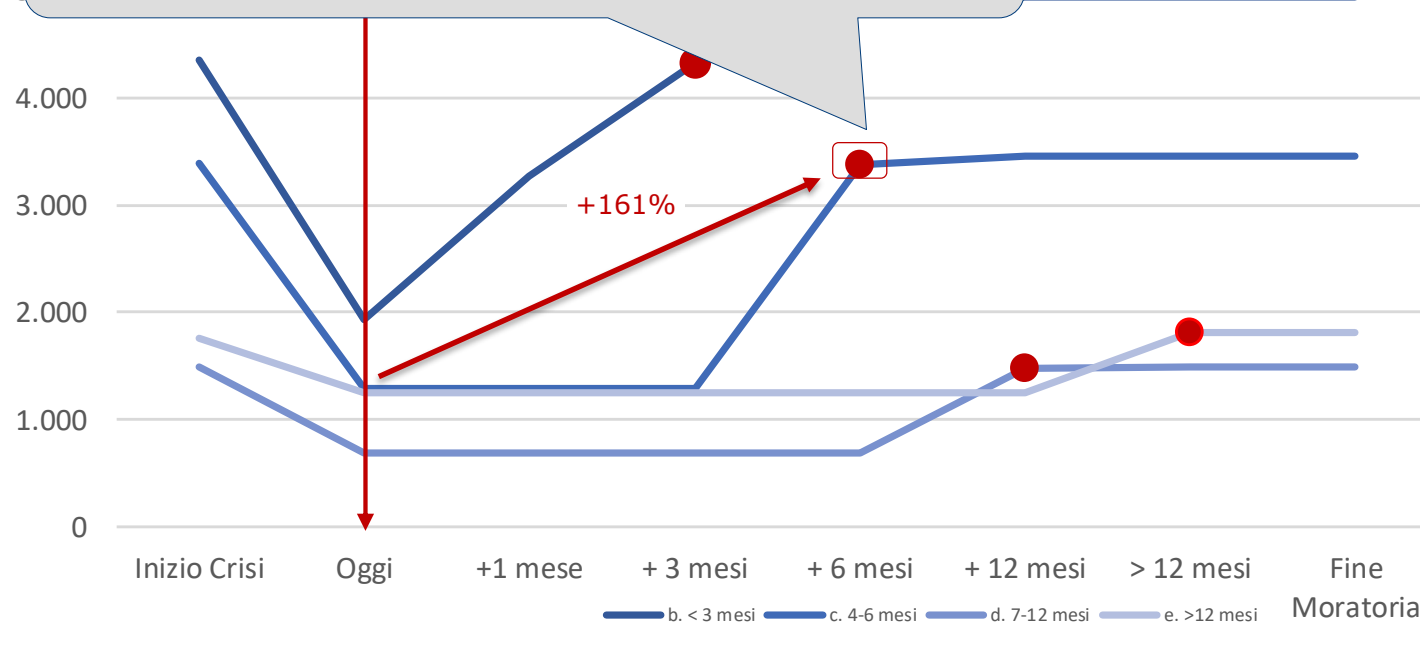


- a. <3 mesi
- b. 3-6 mesi
- c. 6-12 mesi
- d. > 12 mesi

Analisi della Rata Media per classe di durata della moratoria

Il **71% dei soggetti Small Business** in moratoria vedrà **aumentare la rata mensile del 161%** nell'orizzonte di **3-6 mesi**

Dato di sistema



	Inizio Crisi	Oggi	+1 mese	+ 3 mesi	+ 6 mesi	+ 12 mesi	> 12 mesi	Fine Moratoria
% Clienti per scadenza				5%	75%	20%	0%	100%
% Incremento rata alla scadenza			123%	161%	116%	46%	160%	



Come è costruito e cosa intercetta

Drill down da settore a «single name»

Le fonti dati



Vista per settore



Vista «single name»

Previsione bilanci

Previsioni per i principali indici di bilancio integrando Machine Learning ed esperienza della CRIF Rating agency

- ✓ Scenari settoriali
- ✓ Brevetti
- ✓ Digital attitude
- ✓ Propensione all'export
- ✓ Profilo della filiera

Eurisc

Vista sul credito per misurare lo stato di salute e la propensione all'investimento dell'impresa e dei settori

- ✓ Domanda di credito
- ✓ Utilizzo delle linee
- ✓ Rischio di credito
- ✓ Moratorie
- ✓ ...

Info Commerciali

Vista sui pagamenti commerciali come barometro delle dinamiche di ripartenza del business dell'azienda

- ✓ Pagamenti commerciali
- ✓ Itrade
- ✓ Visit trend (location intelligence)

L'INDICATORE DI RESILIENZA AL COVID-19(2/3)



Come si legge



Il nuovo **Score resilienza COVID** prevede le performance dell'impresa e del settore nel medio periodo **valutando congiuntamente l'impatto del Covid, la velocità di ripartenza ed il livello di resilienza** rispetto ad un contesto di stress economico e finanziario

Score resilienza COVID – masterscale



L'INDICATORE DI RESILIENZA AL COVID-19(3/3)



L'output



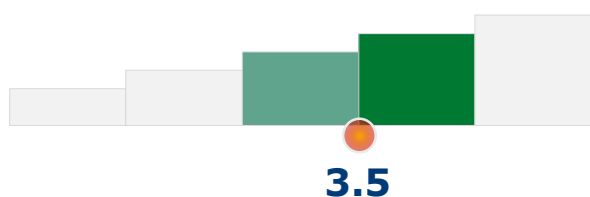
Analisi di settore

Denominazione:	Wine S.p.A.
Segmento	Società di Capitali
Sede:	Sarteano (SI)
Codice ateco:	01.21.00 - coltivazione di uva



Analisi settore – 1600 ATECO

Score resilienza COVID



Financial Impact



Pulse Trade



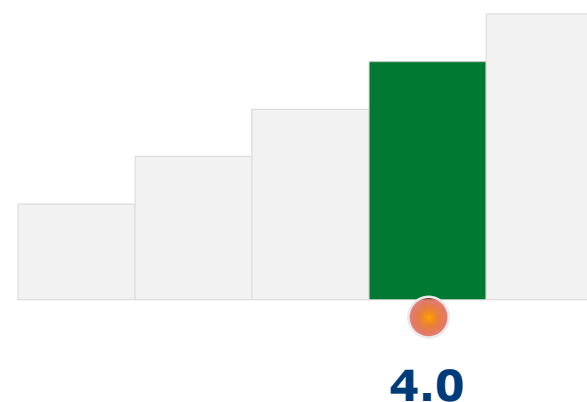
Pulse Credit



Single name

Previsione '20 vs '19	Azienda	Settore	Totale Italia
Var. Fatturato	+26.3%	+5.2%	-10.6%
EBITDA %	17.2%	10.3%	6.1%
FCF/EBITDA	31.8%	28.0%	27.0%
Shortfall/EBITDA	-3.0%	-91.0%	-16.3%

Score resilienza COVID



- **Limitato impatto delle restrizioni** derivanti dal «lock-down»
- **Crescita o stabilità della domanda** in virtù della natura dei prodotti e servizi erogati
- **Tenuta di margini e generazione di cassa** grazie al mantenimento dei volumi di produzione
- **Stabilità del merito creditizio**



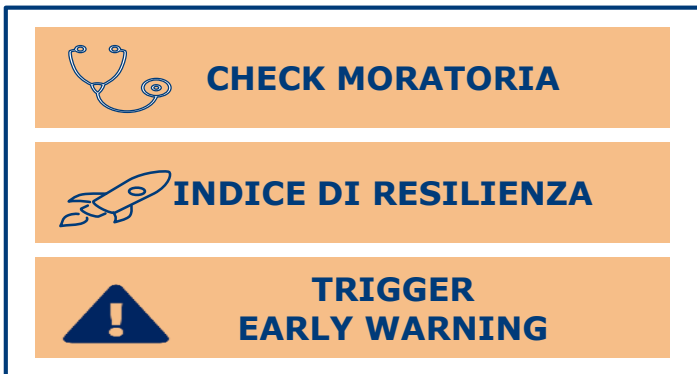
TRASFORMARE LE INFORMAZIONI IN AZIONI

Alcuni esempi di «isotipi»



esemplificativo

Driver Segmentazione



Profilo cliente

- **Uscito positivamente** dalla fase di moratoria
- **Risolti i problemi** di liquidità
- Manifesta **bisogno di credito sostenibile** per ritornare alla normalità

- **Non ancora risolti i problemi** di liquidità
- Cliente ancora **elegibile alla moratoria**

- Problemi di **liquidità**
- **A recupero/Non elegibile** alla moratoria
- Rischio di ulteriore **sovraindebitamento**

•

Azioni di gestione

Proposta Sviluppo Sostenibile

Proposta Moratoria

Proposta Rinegoziazione

....

 **Attraverso l'integrazione del patrimonio informativo all'interno del framework di Early Warning è possibile definire in modo tempestivo nuovi «isotipi» che permettendo di gestire il rischio e cogliere le opportunità**





LE PROSPETTIVE CHE SI PRESENTANO DAVANTI A NOI

Una adeguata strategia difensiva sul breve periodo consente una presa di beneficio sul medio-lungo periodo



UN APPROCCIO

TATTICO..

- **Analisi «lean» del merito creditizio e gestione dei picchi** per accesso moratoria e garanzie statali
- **«Martellamento» dei modelli e dei processi di Early Warning**



...CON UNA VISIONE

STRATEGICA



- **Guardare «in prospettiva»** ai soggetti che stiamo monitorando per **capire quali di essi saranno più propensi ad una evoluzione del loro business**



4,2 mld

Dotazione di bilancio del fondo Green new Deal 2020-2023: per progetti a carattere innovativo e ad elevata sostenibilità ambientale

Next Generation EU

La **quota di fondi per l'Italia** - principale beneficiario degli aiuti - ammonta a **172,7 Mld €**, di cui **81,8 Mld €** versati come **aiuti a fondo perduto** e **90,9 Mld €** come

Evoluzione dell'utilizzo dei Fondi UE per l'Italia - Periodo 2014-2020

