

CRESCITA e SOSTENIBILITÀ del BUSINESS

Insieme per accelerare
il cambiamento

**Regole e vincoli come
motore per l'innovazione**

Giuseppe Codamo
Responsabile Entrata In Relazione

CRIF
Finance Meeting 2020

DIGITAL WEEK | 12-16 Ottobre **2020**



BNL

GRUPPO BNP PARIBAS

COMPLIANCE IS HERE TO STAY

An ICIJ Investigation

FinCEN Files

An ICIJ investigation reveals the role of global banks in industrial-scale money laundering — and the bloodshed and suffering that flow in its wake.

FINCEN FILES

HSBC moved vast sums of dirty money after paying record laundering fine

BY SPENCER WOODMAN

SEP 21, 2020

FINCEN FILES

Global banks defy U.S. crackdowns by serving oligarchs, criminals and terrorists

SEP 20, 2020

'Wired to make money': Barclays' private bankers serve ultra-rich, as watchdogs sound alarms

The FinCEN Files investigation exposes tensions between British bank's New York and London operations.

How money is laundered through New York banks

By filing suspicious activity reports to regulators, big banks in the U.S. can collect transfer fees on suspicious transactions. Failure to file a SAR can expose banks to fines or penalties.

FINCEN FILES

How banks helped Venezuela's 'boligarchs' extract billions

SEP 21, 2020



Giuseppe Codamo

CRIF DIGITAL WEEK



@FMCRIF

2

COSA C'ENTRIAMO NOI E I NOSTRI CLIENTI?

La regola del 95-5

- Come funzione di business, l'approccio è spesso quello di volere meno regole possibili
- La realtà è che non ci possiamo permettere meno regole, perché i rischi sono reali ed il **capitale di reputazione** che abbiamo come banche è oggi anche più importante di quello economico
- Dobbiamo invece fare leva sulle tecnologie per fare pesare il meno possibile queste regole sul 95% dei nostri clienti che non presentano un reale rischio, concentrandoci invece in maniera efficace sul **restante 5%**

1.L'ENTRATA IN RELAZIONE IN AGENZIA (1/3)

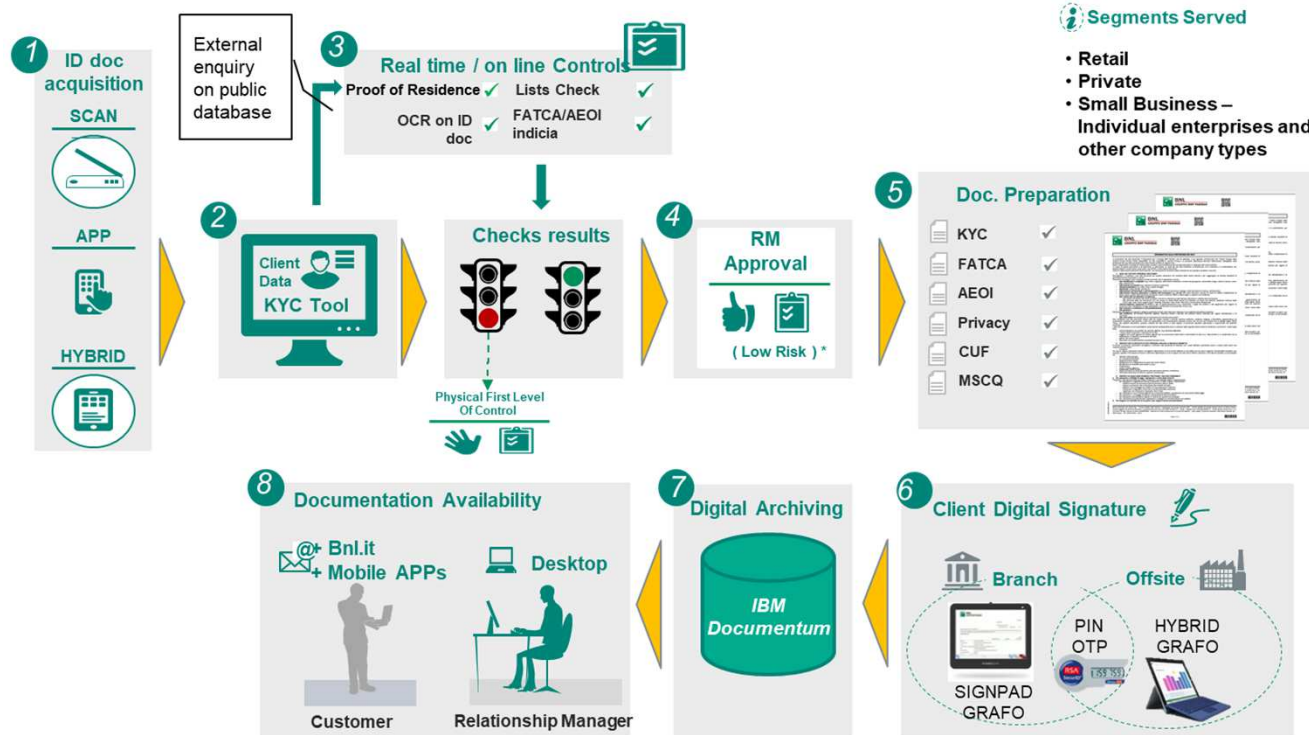
Il cliente non deve tornare due volte

- Quando a fine 2018 nel Gruppo BNP si è deciso di applicare la «**Separation Of Duties**» per cui ogni nuovo onboarding doveva essere sottoposto ad un controllo di back office, ci siamo trovati a fronteggiare il dilemma su come non fare tornare il cliente più volte.
- Introducendo una **completa digitalizzazione** dei processi di agenzia che sono diventati interamente paperless, e **controlli automatici** su documento d'identità (OCR), presenza di indizi di US Persons, residenza anagrafica e presenza in liste «sensibili», siamo in grado di applicare la SOD senza passare dal back office nell'80% dei casi.

1.L'ENTRATA IN RELAZIONE IN AGENZIA (2/3)

Il cliente non deve tornare due volte

- Le indagini NPS dimostrano che il numero di visite in agenzia è il principale driver di soddisfazione/insoddisfazione
- Un processo paperless combina una migliore esperienza cliente alla riduzione di costi e rischi di archiviazione, e consente di portare la filiale a casa del cliente



1.L'ENTRATA IN RELAZIONE IN AGENZIA (3/3)

Il cliente non deve tornare due volte: il processo di verifica residenza su molteplici fonti informative

- La verifica dell'indirizzo di residenza è una attività onerosa in fase di onboarding cliente; con questa progettualità si è voluto semplificare questo passaggio.
- Il controllo automatizzato dell'indirizzo in anagrafe con quello disponibile su banche dati istituzionali (SCIPAFI) e proprietarie (CRIF) consente anche di richiedere meno documentazione al cliente.
- Nel **90%** dei casi il processo consente una risposta positiva automatica immediata.



2. IL ROBOT DELLE KYC

La regola del 95-5 messa in pratica

- Oggi un consulente daily banking impiega circa **34' per fare una KYC** con il cliente
- I **motori di IA** che consentono di intercettare transazioni sospette e variazioni del livello di rischio del cliente, ci consentono di discriminare e di impiegare un robot per il data entry sui clienti con basso profilo di rischio (no PEP, AUM<1m, no residenti all'estero, no conti ad uso professionale)
- A partire da dicembre, oltre il 60% delle nostre KYC beneficerà dell'utilizzo di un robot, consentendo al consulente di focalizzarsi sulla sola intervista col cliente (fatta anche al telefono), e riducendo di oltre il 75% i tempi di lavorazione

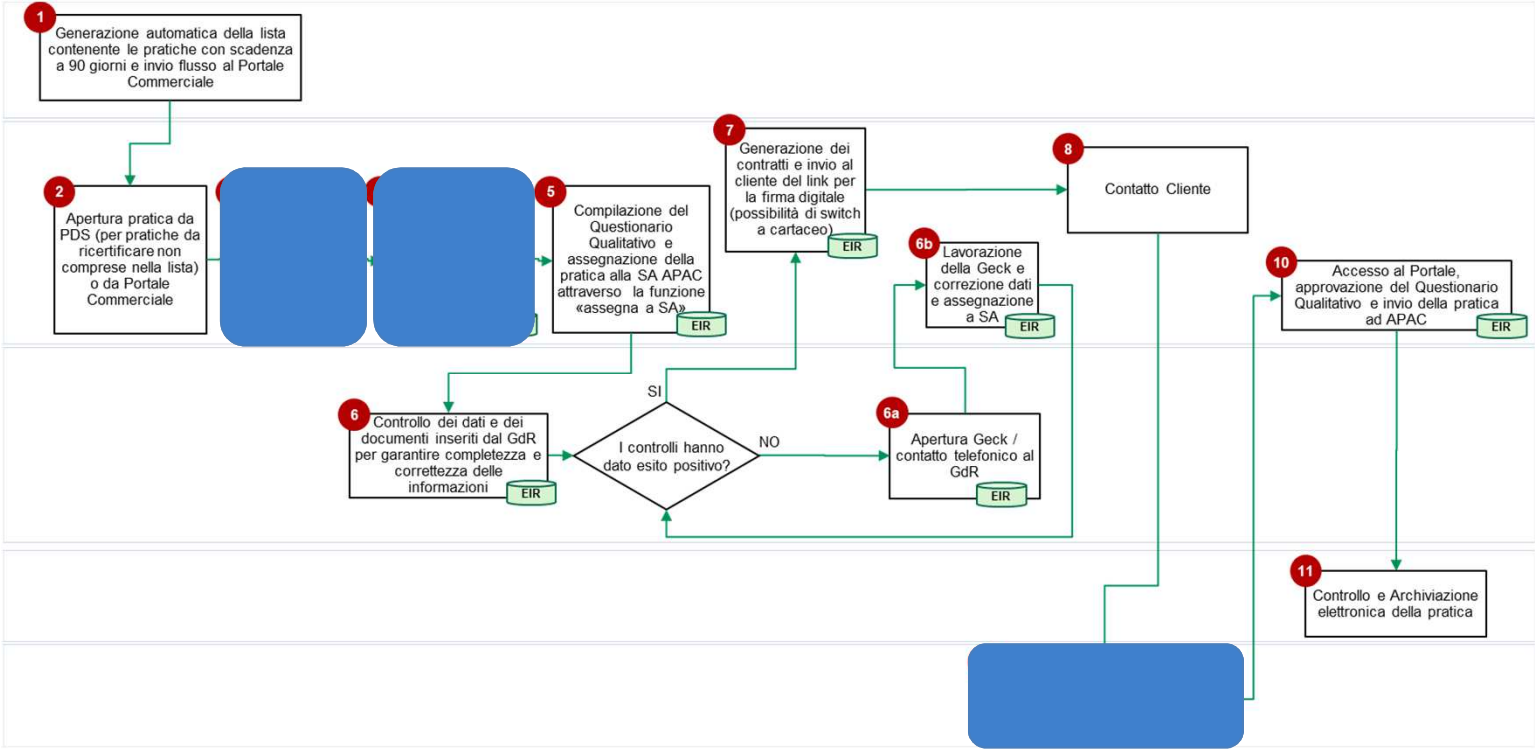
3.UN ONBOARDING DIGITALE PER LE IMPRESE (1/2)

E un'esperienza interamente paperless

- L'onboarding delle aziende si caratterizza per processi che prevedono più momenti di contatto con il cliente, una forte manualità ed elevata interazione tra front office, back office e compliance.
- La piattaforma di onboarding digitale si basa sull'automazione del recupero delle informazioni da fonti pubbliche, sullo scambio interamente in remoto di documenti con il cliente e sull'utilizzo della **firma elettronica avanzata** per la firma di documenti e contratti.
- Il processo è **interamente assistito**, ed il cliente è chiamato ad intervenire solo dopo che il fascicolo è stato preparato dalla banca.

3. UN ONBOARDING DIGITALE PER LE IMPRESE (2/2)

E un'esperienza interamente paperless



CRESCITA e SOSTENIBILITÀ del BUSINESS

Insieme per accelerare
il cambiamento

Stay tuned!



Scarica la nuova app di approfondimento
CRIF FINANCE NEXT



CRIF DIGITAL WEEK



@FMCRIF

10