

58

SINTESI

Publicazione di CRIF / primavera – estate 2021



IN EVIDENZA

- / CRIF INVESTE IN 5 START-UP INNOVATIVE NEI SETTORI FINTECH, INSURTECH E AGRITECH >
- / IL SENSO DI CRIF PER GLI ECOSISTEMI DI OPEN API >
- / OPEN BUSINESS E CYBERSECURITY: UNICREDIT AMPLIA LA PROPRIA OFFERTA DI SERVIZI AI CLIENTI BUSINESS >
- / PIATTAFORME AS A SERVICE ED ECOSISTEMI PER INNOVARE E COMPETERE NELLA NUOVA ERA DIGITALE >
- / PER SELLA PERSONAL CREDIT L'OPEN CREDIT DIVENTA OPEN OPPORTUNITY >
- / WELLBANKING: CREDEM E CRIF VICINI ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI SUI BONUS EDILIZI E SUPERBONUS 110% >



INDICE COMPLETO

- 03** | CRIF investe in **5 start-up innovative** nei settori Fintech, Insurtech e Agritech >
- 04** | Il senso di CRIF per gli **ecosistemi di open API** >
- 06** | Crescono le **richieste di credito** garantite dal sistema **Confidi**: il settore dei servizi è quello trainante >
- 07** | Pubblicata la seconda edizione **Osservatorio NPE** >
- 08** | Open business e Cybersecurity: **UniCredit** amplia la propria offerta di servizi ai clienti business >
- 10** | **Boom di furti dei dati personali sul web (+56,7%)**: la metà degli account rubati è legato a siti di intrattenimento, gaming e streaming online >
- 11** | Le valutazioni immobiliari tra le **linee guida LOM di EBA e la digital transformation** >
- 13** | Credito alle imprese: i vantaggi della soluzione di **CRIF BPO** per la gestione in **outsourcing** dei finanziamenti agevolati >
- 15** | **Piattaforme as a service ed Ecosistemi** per innovare e competere nella nuova era digitale >
- 17** | Per **Sella Personal Credit** l'open credit diventa open opportunity >
- 19** | Wellbanking: **CREDEM** e CRIF vicini alle esigenze dei clienti sui bonus edilizi e **Superbonus 110%** >
- 21** | **Climate Change e Insurance Risk** >



SINTESI

Pubblicazione di CRIF
numero 58 – primavera-estate 2021
Registrazione del Tribunale di Bologna
N. 7538 del 21/04/2005

CRIF
Via M. Fantin, 1-3
40131 Bologna
Tel. 051 4176111
www.crif.it | sintesi@crif.com

Direttore Responsabile: Maurizio Liuti
In redazione: Francesco Bonetti
(Coordinatore redazionale),
Paola Benassi

Se non desidera più ricevere in futuro la pubblicazione Sintesi, Le chiediamo di inviare una mail all'indirizzo:
consensoprivacy@crif.com

CRIF investe in 5 start-up innovative NEI SETTORI FINTECH, INSURTECH E AGRITECH

Le idee brillanti che abbiamo raccolto in fase di selezione sono state tantissime ed è stato molto difficile individuare i progetti di innovazione con le maggiori potenzialità. Il nostro ruolo sarà proprio quello di aiutare le start-up selezionate a esprimere tutto il loro potenziale al fine di trovare uno spazio sul mercato.

Carlo Gherardi,
CEO di CRIF

@contattaci

scopri le start-up

Si è chiusa da poco la call “**I-Tech Innovation 2021**” lanciata da CRIF e Fondazione Golinelli rivolta a **start-up innovative** in settori dalla forte propensione strategica. **Tra le oltre 200 candidature** pervenute dall'Italia e dall'estero, il comitato ha selezionato 8 progetti per un investimento complessivo di 1 milione di euro (3 nel Fintech/Insurtech, 2 nel FoodTech/Agritech e 3 in ambito Life Sciences/Digital Health). Le start-up scelte saranno coinvolte in **G-Force: programma di accelerazione di G-Factor**, l'incubatore-acceleratore di Fondazione Golinelli rivolto a realtà imprenditoriali emergenti. I team avranno l'opportunità di intraprendere un **percorso di supporto allo sviluppo dei loro modelli di business della durata di 7 mesi**. Il programma di accelerazione G-Force è unico nel suo genere: non è di stampo prettamente accademico ma è piuttosto un processo di affiancamento alla start-up riconducibile al “venture building”, ed è ideato e costruito sulle specificità e necessità concrete di sviluppo di ogni singolo progetto e team. I contenuti formativi e il mentoring saranno messi a disposizione da imprenditori del settore, manager dal profilo internazionale, docenti e dallo staff di G-Factor composto a sua volta da imprenditori, manager e da advisor tecnologico-scientifici e finanziari. Si affronteranno numerose tematiche: definizione del mercato e sua analisi, validazione tecnologico-scientifica dei prodotti-servizi, progettazione dei

modelli di business e dei piani di sviluppo, determinazione della corretta value proposition per futuri investitori, inquadramento degli aspetti regolatori a livello nazionale e internazionale, protezione del brand e della proprietà intellettuale, apprendimento delle tecniche di presentazione dell'idea di business e di coinvolgimento degli stakeholder. Durante il programma si presenteranno le start-up a importanti partner industriali del panorama nazionale e a una platea di investitori scelti ad hoc per ogni singola start-up. “Il coinvolgimento di CRIF nel progetto I-Tech Innovation si fonda sulla volontà di mettere a disposizione delle start-up selezionate una chiara visione strategica, competenze evolute e un'esperienza più che trentennale maturata sui mercati più competitivi a livello globale.

La nostra ambizione è diventare un **punto di riferimento per le giovani imprese** in ambito Fintech, Insurtech e Agritech che vogliono intraprendere un percorso di crescita strutturato. Le idee brillanti che abbiamo raccolto in fase di selezione sono state tantissime ed è stato molto difficile individuare i progetti di innovazione con le maggiori potenzialità per risultare realmente vincenti. Il nostro ruolo sarà proprio quello di **aiutare le start-up selezionate a esprimere tutto il loro potenziale** al fine di trovare uno spazio sul mercato. Al riguardo, stiamo anche pensando a un **programma di community** con iniziative ad hoc estese a tutte le start-up che hanno partecipato al bando e che sono interessate a intraprendere un percorso di accompagnamento con CRIF” – afferma **Carlo Gherardi**, CEO di CRIF. 🚀

CRIF INVESTE NELLA PIATTAFORMA FIDO

CRIF entra nel capitale sociale di Fido Srl - un'innovativa piattaforma di digital credit risk scoring. Nello specifico, Fido ha creato la prima piattaforma europea rivolta ad aumentare la capacità di valutare l'affidabilità dei consumatori attraverso l'analisi di segnali digitali e dal machine learning. La piattaforma si basa sulla raccolta di un insieme di attività digitali che gli utenti autorizzano a condividere mentre navigano sul web. Questo nuovo set di informazioni, infatti, rappresenta una preziosa risorsa di dati non strutturati che possono essere elaborati ed analizzati, grazie alle capacità dell'Intelligenza Artificiale di Fido, per una serie di finalità tra cui l'inclusione finanziaria. Attraverso questa operazione, CRIF si propone di contribuire alla crescita di Fido e conferma il suo costante impegno nello sviluppo di servizi digitali e innovativi a favore di consumatori e PMI.

Il senso di CRIF PER GLI ECOSISTEMI DI OPEN API

IL PROCESSO DI TRASFORMAZIONE DIGITALE HA FACILITATO L'ACCESSO AI DATI E LA LORO INTEGRAZIONE IN ECOSISTEMI BASATI SU PIATTAFORME DIGITALI GRAZIE ALL'EVOLUZIONE TECNOLOGICA DELLE API.



Le ricadute dei nuovi paradigmi cominciano a intravedersi anche in settori come quello bancario, con il graduale abbandono del modello tradizionale che prevede la realizzazione completamente all'interno di soluzioni end2end, in favore dell'assemblaggio di servizi che garantiscano l'innovazione e al contempo siano disponibili sul mercato con i

migliori standard di qualità, prezzo, facilità di integrazione. Questo modello, però, è realizzabile solo se viene costituito un vero e proprio **ecosistema di open API (Application Programming Interfaces)**.

Nello specifico, le piattaforme basate su **architetture a micro-servizi** favoriscono l'**interoperabilità** e la **modularità** dei servizi

che espongono. È però necessario abbandonare l'approccio tradizionale al disegno delle API, che punta alla soluzione di specifiche esigenze progettuali, secondo una visione orientata all'integrazione applicativa tra mondi verticali, che nel tempo ha creato complesse interdipendenze tra sistemi, duplicato l'informazione e reso complicata e costosa l'evoluzione dei servizi. Le nuove API della platform-economy sono, piuttosto, il ponte che rende possibile la connessione tra prodotti e servizi, interni all'azienda e di terzi, in grado di creare maggiore valore per i clienti finali. L'adozione del nuovo paradigma delle API è, quindi, una scelta strategica ancor prima che tecnologica. Per questo occorre propagandare una cultura improntata alla creazione di **asset riusabili** che favoriscano alleanze e partnership in ottica ecosistemica. Inoltre, le nuove API devono essere accessibili in modo facile da una platea di utilizzatori la più vasta possibile, devono essere ben documentate, devono garantire il rispetto dei più elevati standard di sicurezza ma, soprattutto, devono poter essere aggiornate in modo facile e veloce. Un fattore chiave per attrarre partecipanti all'ecosistema è rappresentato dal **developer portal** tramite il quale un'azienda comunica con il mercato nel contesto dell'ecosistema delle open API.

L'ESPERIENZA DI CRIF

In questo scenario, CRIF ha declinato la propria strategia di posizionamento nel mondo dei [servizi Open Banking lanciando CRIF Digital](#), l'innovativa piattaforma che consente a player finanziari, assicurazioni e imprese di accelerare la loro trasformazione digitale, integrando e ospitando servizi a valore aggiunto (VAS) proprietari insieme a VAS delle terze parti che costituiscono l'ecosistema CRIF.

L'offerta CRIF Digital è costruita e veicolata tramite la piattaforma open di CRIF, uno strato infrastrutturale multi-servizio, progettato specificamente per consentire la facile e veloce creazione e integrazione di servizi interni ed esterni mediante esposizione di API di nuova generazione. Nello specifico, la piattaforma è progettata per essere open e sfruttare al meglio le potenzialità del modello di business a ecosistema, per abilitare l'implementazione di use case attrattivi e far

evolvere la user experience dei clienti generando **processi di innovazione veloci, continui e sostenibili**.

Inoltre, l'esposizione di prodotti e servizi per il tramite di API consente di esplorare nuove opportunità e rappresenta un ulteriore elemento di spinta per continuare l'evoluzione verso un modello di business sempre più agile e concretamente incentrato sul cliente.

Tuttavia, un'azienda come CRIF, presente in 40 paesi e con un'offerta estremamente diversificata, non può avere un'infrastruttura unica del tipo 'one size fits all'. Deve invece avere una strategia IT di sostegno al business che sia agile, modulare e altamente flessibile per adattarsi alle specificità del singolo mercato in tema di offerta e integrazioni con partner e clienti.

Da questa esigenza è nato il concetto di **Composable Architecture**, uno strato tecnologico fatto di componenti comuni a livello corporate che possa essere composto selettivamente per formare l'architettura

tecnica idonea a sostenere il modello di business che l'azienda vuole promuovere in ogni contesto nel quale opera.

La strategia adottata nel definire la roadmap della Composable Architecture segue due esigenze principali:

- avere capacità di integrazione per connettersi a piattaforme digitali esterne;
- costruire sulla piattaforma digitale un'offerta fatta da VAS nativi digitali e da servizi tradizionali modernizzati per abilitare un modello di business a ecosistema.

Recentemente questo percorso ha portato a estendere le caratteristiche dell'architettura corporate affiancandovi le capabilities del modello Platform as a Service in cloud, che garantisce alle funzioni di mercato un vantaggio competitivo nell'offerta di innovazione digitale che discende dal poter contare sui più alti livelli di produttività e scalabilità dei costi. 🚀

L'OFFERTA CRIF DIGITAL È COSTRUITA E VEICOLATA TRAMITE LA PIATTAFORMA OPEN DI CRIF, PROGETTATA PER CONSENTIRE LA FACILE E VELOCE CREAZIONE E INTEGRAZIONE DI SERVIZI INTERNI ED ESTERNI MEDIANTE ESPOSIZIONE DI API DI NUOVA GENERAZIONE.

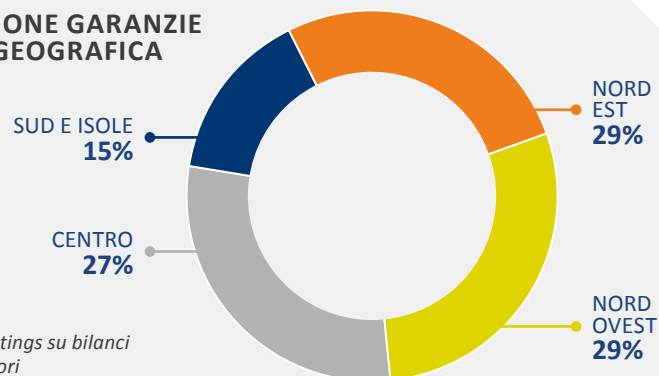
Crescono le richieste di credito garantite dal sistema Confidi: IL SETTORE DEI SERVIZI È QUELLO TRAINANTE

DALLO STUDIO DI CRIF RATINGS SULL'EVOLUZIONE DEL LIVELLO DI RISCHIOSITÀ DI 33 CONFIDI MAGGIORI RISULTA CHE LO STOCK DI GARANZIE EROGATE È PARI A 7 MILIARDI DI EURO.

Da una recente [analisi di CRIF Ratings](#) emerge che una componente non trascurabile delle imprese italiane si sia trovata ad affrontare l'emergenza Covid partendo da situazioni di liquidità che risultavano già delicate. Nell'ultimo anno, il rallentamento del ciclo economico ha fortemente condizionato l'andamento dei flussi di cassa delle imprese e questo ha contribuito a **stimolare le richieste di credito per soddisfare il bisogno di liquidità**, che sono complessivamente cresciute del **+24,5%** rispetto al 2019 per poi accelerare nel **I trimestre 2021 (+62%)**.

Dallo studio di CRIF Ratings sull'evoluzione del livello di rischiosità di 33 Confidi maggiori risulta che lo stock di garanzie complessivamente erogate dai Confidi è pari a 7 miliardi di euro.

RIPARTIZIONE GARANZIE SU BASE GEOGRAFICA



Fonte: CRIF Ratings su bilanci Confidi maggiori

FOCUS SULL'ASSET QUALITY DEI CONFIDI MAGGIORI

Per meglio comprendere la dinamica in atto, l'analisi degli ultimi bilanci disponibili dei Confidi maggiori mostra un graduale miglioramento del profilo di rischio nell'ultimo triennio di osservazione, con **26 dei 33 Confidi analizzati che a fine 2019 presentava una classe di rischio medio-basso**.

Al contempo si riscontra una **graduale contrazione dell'incidenza delle partite deteriorate, con un livello pari al 19,7% nell'ultimo esercizio**. Tale dinamica è, tuttavia, principalmente connessa all'incremento dello stock complessivo di garanzie erogate, che ha mitigato il lieve aumento dei crediti deteriorati. Il **grado di riassicurazione medio ha proseguito il suo trend in miglioramento, attestandosi al 33,4%** nell'ultima rilevazione.

LA SOLIDITÀ RESTA ELEVATA

In linea con l'incremento dello stock di garanzie complessivamente erogate, si riscontra una perdita attesa stimata sui crediti di firma gestiti in lieve crescita, sia sulle garanzie in bonis, sia sulle partite deteriorate. A fine 2019 il comparto mostrava una buona tenuta degli indicatori di solidità, con un **grado di copertura medio delle partite deteriorate pari al 43,4%**,

sebbene in contrazione rispetto al precedente esercizio (44,7%). Nello specifico, la dotazione patrimoniale a presidio del rischio di credito assunto è apparsa in moderata crescita, con un **grado di patrimonializzazione medio pari al 27%** contro il precedente 26,4%.

FOCUS SU LIQUIDITÀ E MARGINALITÀ

L'analisi di CRIF Ratings non riscontra criticità sotto il profilo della liquidità e si osserva una buona sostenibilità delle escussioni bancarie, in presenza di uno stock crescente di liquidità non vincolata. Le **attività fruttifere** hanno evidenziato una progressiva crescita attestandosi a circa **2,25 miliardi di euro alla fine del triennio osservato**.

Sotto il profilo delle performance reddituali, l'Agenzia ha riscontrato dei **timidi segnali di miglioramento**, principalmente ascrivibili all'efficientamento della gestione finanziaria. Inoltre, malgrado l'incremento in valore assoluto, i costi operativi hanno generato un **cost to income in contrazione** e pari all'84% contro il precedente 99%, riflettendo le buone performance operative e finanziarie e assicurando una **maggiore sostenibilità del costo del rischio di credito**, nonostante il lieve peggioramento in linea con l'incremento delle posizioni passate in stato di sofferenza. 🏹

Publicata la seconda edizione OSSERVATORIO NPE

**PER LE FAMIGLIE
CONSUMATRICI
IL TASSO
DI DEFAULT È
PASSATO DAL
1,61% DI GIUGNO
2020 AL 1,57%
DI DICEMBRE 2020.
PER LE IMPRESE
MEDIAMENTE
SI È PASSATI
DAL 2,85%
AL 2,40%.**

Con l'obiettivo di fornire costantemente una visione complessiva del mercato NPE, **CRIBIS Credit Management** nella seconda edizione dell'**Osservatorio NPE** presenta dati e viste aggiornate. È stato effettuato un aggiornamento dei dati relativi alle viste già presenti nella precedente pubblicazione e sono state introdotte nuove statistiche su tematiche correnti e d'interesse per il mercato. Il focus rimane il credit management osservato dal punto di vista delle dinamiche caratterizzanti il rischio di credito, il mercato NPE e le procedure di recupero sia in via bonaria che tramite azioni giudiziali. Saranno presenti e navigabili in modalità [digitale](#), le seguenti sezioni:

RISCHIO DI CREDITO

Relativamente al tasso di default a 12 mesi per le famiglie consumatrici, le famiglie produttrici e le imprese, prosegue la contrazione del rischio di credito coadiuvata dagli interventi in misura di sostegno come le moratorie e la finanza agevolata. Per le famiglie consumatrici il tasso di default è passato dall'1,61% di giugno 2020 all'1,57% di dicembre 2020. Per le imprese mediamente si è passati dal 2,85% al 2,40%.

STOCK E MERCATO NPE

Anche in questa edizione continua l'analisi delle dinamiche inerenti allo Stock NPE bancario. Per la

parte relativa alle transazioni NPE sul mercato domestico, CRIBIS Credit Management ha realizzato un'analisi in partnership con Credit Village, che punta l'attenzione sull'andamento delle cessioni. In particolare, si analizzano le cessioni da mercato "primario" (cessioni da originator) e "secondario" (cessioni di cessioni).

RECUPERO STRAGIUDIZIALE

In questa nuova edizione è stata introdotta un'analisi di Roll Rate sui crediti rateali, svolta grazie ai dati presenti nella Centrale Rischi di CRIF (EURISC). Sul totale dei contratti analizzati, si denota un incremento dei back to bonis rate (tasso di rientro in bonis dei contratti con morosità) nel periodo 2020 rispetto al 2019.


Il rapporto fra lo Stock di NPE e il totale dei contratti in bonis diminuisce. Il risultato è da attribuirsi principalmente al significativo numero di moratorie attivate nel corso del 2020 e alle buone performance di recupero. L'Osservatorio fornisce, inoltre, viste sui tassi di scivolamento suddivise per tipologia di debitore (famiglie consumatrici/famiglie produttrici/società non finanziarie) e per tipologia di credito (secured/unsecured).

PROCEDURE GIUDIZIALI

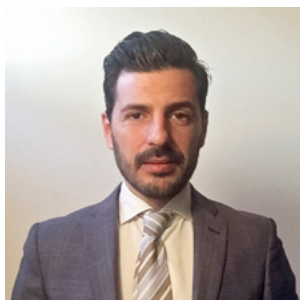
Alle analisi già presenti e inerenti alle procedure esecutive immobiliari e concorsuali, sono state

aggiunte nuove statistiche relative ai pignoramenti presso terzi (registro delle esecuzioni mobiliari). Vengono evidenziate le percentuali di successo delle procedure di pignoramento e la distribuzione delle loro durate per anno di chiusura e area geografica, osservando anche qui come per le esecuzioni immobiliari, il divario tra Nord e Sud Italia (7 mesi al nord contro 14 mesi al sud).

ARGOMENTI DI ATTUALITÀ

Tra gli argomenti di attualità si presenta in questa edizione un'analisi sulle scadenze delle Moratorie in essere. Sulla base dei dati presenti nella Centrale Rischi CRIF (EURISC) sono state individuate le quote delle moratorie ancora in essere e previste in scadenza nei prossimi mesi. Con riferimento al tema Covid-19, sono stati evidenziati gli aggiornamenti più significativi per quanto concerne i principali provvedimenti legati al mondo Giustizia (per esempio la proroga sino al 30 giugno 2021 della sospensione delle procedure esecutive immobiliari aventi a oggetto l'abitazione principale del debitore). Infine, è stato aggiunto inoltre un approfondimento sul **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza**, che comprende una serie di riforme tra cui quella della Giustizia e tra gli interventi prioritari previsti in materia rientra il processo esecutivo. 

OPEN BUSINESS E CYBERSECURITY: UniCredit amplia la propria offerta di servizi ai clienti business



Stefano Iattarelli,
Head of Small Business
Products di UniCredit

DOPO IL SUCCESSO OTTENUTO SUL SEGMENTO CONSUMER, UNICREDIT SCEGLIE CRIF COME PARTNER PER SUPPORTARE ANCHE LE IMPRESE NELLA PROTEZIONE CONTRO IL CYBER RISK.

La diffusione della digitalizzazione e la connessione permanente portata da Internet hanno aumentato le opportunità di business anche per i piccoli imprenditori ma, al tempo stesso, i rischi informatici.

Il periodo di pandemia non ha fermato le attività criminali degli hacker, che anzi hanno potuto trovare un maggior numero di occasioni, a causa di un più intenso uso del web da parte di una platea allargata di utenti. Il Covid-19 ha rappresentato un'ulteriore opportunità per i cyber criminali di sviluppare nuove tecniche e sempre più dannosi strumenti per compiere attacchi informatici. Alla luce di questo scenario, UniCredit ha scelto di proporre ai propri clienti il servizio **SICURNET BUSINESS** di CRIF, che consente all'azienda di **gestire il rischio cyber** e



proteggere i dati aziendali in una maniera dinamica, che va a completare **l'offerta dei prodotti Top Service dedicata alle Piccole e Medie Imprese.**

“Per supportare i nostri clienti nella ripresa post pandemica e nell'ambito della forte spinta al mondo digitale, UniCredit ha lanciato il progetto Top Service mettendo a disposizione una suite di servizi e prodotti dedicati in

particolare alle piccole e medie aziende. Nei prossimi anni si prevede che la crescita della digitalizzazione moltiplicherà i rischi cyber per le aziende italiane. Pertanto, per mettere in sicurezza le aziende in questo ambito, tra i servizi di protezione UniCredit abbiamo scelto SICURNET BUSINESS di CRIF” – spiega **Stefano Iattarelli**, Head of Small Business Products di UniCredit.

Torna all'indice

IL PROGETTO CRIF-UNICREDIT STEP-BY-STEP

Il progetto si è articolato in diverse fasi. In primis, sono stati definiti i contenuti della collaborazione sotto diversi profili: economico, operativo, di utilizzo dei marchi e di definizione della modulistica per la sottoscrizione del servizio.

La fase successiva ha visto la condivisione e il supporto lungo la road map dell'implementazione degli applicativi per la gestione delle vendite. In particolare, **CRIF ha supportato UniCredit nella finalizzazione degli applicativi rilasciati sui sistemi della banca**, che consentono ai gestori dei clienti business di proporre SICURNET BUSINESS in due modalità, **sia stand alone con addebito del canone su conto corrente del cliente sia in occasione della richiesta di un finanziamento**. Inoltre, sono stati concordati i flussi operativi e amministrativi per la

gestione, a regime, delle vendite: attivazione del servizio, gestione dei recessi, storni, reportistica, rendicontazione, ecc. Un altro step importante ha riguardato il **supporto per la formazione alla rete**: CRIF ha supportato UniCredit nella realizzazione del materiale necessario per la formazione dei gestori intervenendo direttamente in tutte le sessioni formative dedicate alle 7 region. Infine, CRIF ha supportato UniCredit nella definizione dei contenuti di **tutti gli strumenti di comunicazione** realizzati dalla banca e messi a disposizione della propria rete, tra cui schede prodotto e pagine web.

LA COLLABORAZIONE SI ALLARGA AI CLIENTI BUSINESS

A un mese dal lancio del servizio i **risultati di vendita sono decisamente incoraggianti**. Questo dimostra, da un lato, che i gestori nelle filiali UniCredit hanno recepito molto

“La collaborazione con CRIF si amplia anche al segmento business; i nostri clienti possono usufruire di un servizio innovativo per la gestione del cyber risk, tutelando così la loro attività dai rischi che la digitalizzazione può comportare.”

Stefano Iattarelli

bene questo nuovo prodotto innovativo, dall'altro lato, che i clienti business della banca apprezzano l'innovazione della suite Top Service e in particolare del servizio SICURNET BUSINESS. “La collaborazione con CRIF, dopo gli eccellenti risultati raggiunti col servizio **IDENTINET** in ambito consumer, **si amplia anche al segmento business**; i nostri clienti possono usufruire di un **servizio innovativo per la gestione del cyber risk**, tutelando così la loro attività dai rischi che la digitalizzazione può comportare” – commenta Iattarelli. “SICURNET BUSINESS è uno dei servizi a valore aggiunto disponibili tramite **CRIF Digital**, la piattaforma tecnologica collaborativa che dà la possibilità di orchestrare un'offerta ampia di servizi anche grazie a un ecosistema di partner e di costruire un customer journey sempre più efficace e all'avanguardia” – commenta **Luca D'Amico**, Senior Director di CRIF e Chief Commercial Officer di CRIF Ratings. 🚀

@contattaci

BOOM DI FURTI DEI DATI PERSONALI SUL WEB (+56,7%): la metà degli account rubati è legato a siti di intrattenimento, gaming e streaming online

**IN FORTE CRESCITA
ANCHE I FURTI DI
DATI SUI SOCIAL
NETWORK, CHE
RAGGIUNGONO IL
31,8% DEL TOTALE**

**L'ITALIA È AL 6°
POSTO ASSOLUTO
TRA I PAESI
MAGGIORMENTE
COLPITI**

Dall'ultimo aggiornamento dell'[Osservatorio Cyber](#) realizzato da CRIF emerge che la pandemia ha offerto maggiori occasioni agli hacker per compiere le proprie attività criminali, di pari passo con un uso più intenso del web da parte di una platea allargata di utenti.

Rispetto al primo semestre del 2020 infatti, **nella seconda metà dell'anno sono cresciuti del 56,7% gli utenti italiani che hanno ricevuto un avviso di un attacco informatico ai danni dei propri dati personali**. In particolare, il dato si riferisce agli alert relativi a informazioni ritrovate sul dark web, che risultano quasi il doppio di quelle rilevate sul web pubblico.

Nel complesso, gli account legati ai siti di intrattenimento (soprattutto giochi online e di streaming) restano quelli maggiormente esposti alla sottrazione di dati personali (il 51,5% dei casi totali). Di contro, sono i social network ad aver conosciuto un significativo aumento dei rischi, balzando dall'1,6% al 31,8%.

L'ITALIA TRA I PAESI PIÙ COLPITI

Scorrendo la classifica dei Paesi maggiormente colpiti dal fenomeno del furto di email e password online si osservano ai primi posti USA, Russia, Francia e Germania, seguiti dal Regno Unito e dall'Italia, che occupa il sesto posto assoluto. Completano la top 10 Polonia, Repubblica Ceca, Giappone e Brasile.

LA TIPOLOGIA DEI DATI CHE CIRCOLANO SUL DARK WEB

Secondo quanto risulta dall'Osservatorio, inoltre, nel secondo semestre 2020 i dati personali che prevalentemente circolano sul dark web, e pertanto sono più vulnerabili, risultano essere le password, gli indirizzi email individuali o aziendali, gli username, i numeri di telefono. Questi preziosi dati di contatto potrebbero essere utilizzati per cercare di compiere truffe, ad esempio attraverso phishing o smishing.

Se quelli ritrovati sul dark web sono per la maggior parte account email personali, si nota tuttavia una certa accelerazione sul fronte

delle violazioni sugli account business, che nel giro di 6 mesi hanno visto un incremento del +27,8%. Relativamente ai dati delle carte di credito, quasi sempre oltre al numero sono presenti anche CVV e data di scadenza (nel 98,6% dei casi) e nel 20,8% dei casi si ritrovano anche il nome e cognome del titolare.

L'ANALISI DELLE PASSWORD PIÙ UTILIZZATE

Secondo un'analisi delle password rilevate sul dark web, al primo posto della top 10 delle password più utilizzate nel secondo semestre 2020 si trova "123456", seguita da "123456789" e da "qwerty".

Si tratta pertanto di combinazioni di numeri e lettere molto semplici, facilmente intercettabili da parte degli hacker. Sarebbe inoltre importante che gli utenti attivassero, dove possibile, l'autenticazione a due fattori per evitare che gli hacker possano entrare negli account anche avendo scoperto login e password, così come sarebbe consigliabile prestare la massima attenzione all'utilizzo delle reti WiFi pubbliche, dove anche la password più sicura potrebbe essere intercettata, e ai rischi connessi alla memorizzazione delle credenziali su computer pubblici o condivisi. 🏹

SCOPRI L'INFOGRAFICA



OSSERVATORIO CYBER CRIF
SECONDO SEMESTRE 2020

Cybercrime: conoscere l'attacco per impostare la difesa

**IL PERICOLO CORRE
SULLA TASTIERA**

GLI ALERT CYBER DI CRIF

Le valutazioni immobiliari tra le LINEE GUIDA LOM DI EBA E LA DIGITAL TRANSFORMATION

L'UTILIZZO DI AUTOMATED VALUATION MODEL NEI PROCESSI GESTIONALI CONSENTE DI OTTENERE UNA RIDUZIONE DEL 35% DEI COSTI OPERATIVI



La crisi economica e sociale innescata dal Covid-19 ha determinato un cambio di paradigma nell'approccio al cliente dei player finanziari dando una forte spinta alla digitalizzazione dei processi, per costruire nuovi e più efficaci customer journey.

Non vengono esclusi da questa linea di tendenze neppure i servizi caratterizzati da una forte impronta professionale, come quelli delle valutazioni immobiliari, che hanno trovato nell'AVM (**Automated Valuation Model**) la soluzione idonea a rispondere a esigenze di efficientamento e automazione dei processi di lending decision e di risk management.

I MODELLI STATISTICI AVANZATI E LE LINEE GUIDA EBA

Il trend di mercato, dettato dalla tecnologia e dai benefici in termini di maggior ricavi e minori costi di processo, è stato ulteriormente rafforzato, in chiave normativa, dalle recenti **EBA Guidelines on loan origination and monitoring che entreranno in vigore a partire dal 30/06/2021 su tutti i nuovi crediti.**

Le linee guida definiscono i modelli statistici avanzati come idonei a essere impiegati nelle fasi di **origination¹, monitoring e revaluation**

del portafoglio garantito, sia in bonis che in default, oltre che come strumento di controllo della qualità delle valutazioni effettuate dai periti.

Il modello AVM di CRIF (in coerenza con l'art. **223 delle Linee Guida EBA**) **utilizza esclusivamente comparabili derivanti da una valutazione periziale.** Non vengono utilizzate, in quanto non ammesse e distorsive della valutazione, informazioni derivanti da annunci immobiliari o altre fonti non qualificate che non hanno superato un apposito processo di qualità interno.

I BENEFICI DELL'UTILIZZO DELL'AVM

L'utilizzo corretto dell'AVM nei processi gestionali e regolamentari consente agli istituti di ottenere benefici significativi in termini di riduzione di costi sotto diversi aspetti.

In primo luogo, si stima **una riduzione del 35% per i costi dei processi di controllo** di I e II livello sulle perizie e sui provider – da effettuarsi, secondo le Linee Guida EBA, con strumenti statistici avanzati – in quanto, grazie all'AVM, si andranno ad effettuare controlli solo su casi mirati, anziché svolgerli in maniera generalizzata.

¹ Solo in presenza di determinate condizioni sui mercati più maturi.

Torna all'indice



OGGI CRIF EFFETTUA CON AVM CIRCA 600.000 VALUTAZIONI ALL'ANNO SIA PER I PROPRI CLIENTI, CHE PER ATTIVITÀ INTERNE DI CONTROLLO QUALITÀ E SVILUPPO MODELLI.

Nel caso specifico, inoltre, di rivalutazione di **portafogli di NPL** per una cessione, l'adozione dell'AVM anziché il ricorso a perizie desktop comporterà un **risparmio sui costi peritali** quantificabile nel **65%**.

Un altro importante beneficio dell'adozione dell'AVM viene individuato nella riduzione del costo del capitale per gli accantonamenti, in occasione del monitoraggio delle garanzie. Se tale processo è effettuato con AVM e non con indici statistici, infatti, saranno applicati haircut più bassi, con impatti positivi su LTV, sulla LGD e quindi **una riduzione dell'RWA, stimata in circa il 16%**.

L'EXPERTISE E I CREDIT DI CRIF NELLE VALUTAZIONI AUTOMATICHE DI IMMOBILI

Oltre 6 anni fa, CRIF ha siglato con **Hometrack** un accordo per lo sviluppo e la fornitura del 1° AVM sul mercato italiano per la valutazione degli immobili residenziali. Oggi CRIF effettua

con AVM circa **600.000 valutazioni all'anno** sia per i propri clienti che per attività interne di controllo qualità e sviluppo modelli. La partnership tra CRIF e Hometrack consente di unire l'eccellenza e il know-how analitico degli AVM di Hometrack con l'esperienza di [CRIF Real Estate Services](#) che:

- **da 15 anni** offre a oltre **100 player finanziari** i propri servizi di valutazione immobiliare, in linea con i più rigorosi standard internazionali;
- effettua le verifiche tramite una rete di **500 periti professionisti** indipendenti, **qualificati e certificati**;
- ha messo a disposizione del modello AVM il più grande e approfondito database disponibile sul mercato italiano con **oltre 1,5 milioni di valutazioni immobiliari**.

Nel 2016, inoltre, **CRIF RES è divenuta membro dell'EAA (European AVM Alliance)** associazione nata per **promuovere l'utilizzo degli AVM e informare il mercato dei benefici**

OLTRE 6 ANNI FA, CRIF HA SIGLATO CON HOMETRACK UN ACCORDO PER LO SVILUPPO E LA FORNITURA DEL PRIMO AVM SUL MERCATO ITALIANO PER LA VALUTAZIONE DEGLI IMMOBILI RESIDENZIALI.

che ne derivano. L'appartenenza alla EAA garantisce ai player finanziari una reportistica standardizzata e riconosciuta a livello europeo sulle performance del modello idonea a supportare interlocuzioni con Autorità di Vigilanza, Agenzie di Rating e investitori.

In sintesi, l'importante e solida esperienza maturata da CRIF anche grazie alla prestigiosa partnership con i più importanti attori internazionali del settore e la dimostrata vocazione pluriennale a investire e far evolvere i modelli di valutazione automatica con la ricca base dati a disposizione, rappresentano forti elementi a garanzia dell'affidabilità e della serietà dell'approccio mostrato da CRIF per il monitoraggio e la rivalutazione delle garanzie. Elementi, questi, che oggi diventano ancora più cruciali vista la crescente attenzione da parte del regolatore nei confronti dell'accuratezza e della granularità delle valutazioni immobiliari. 🏠

@contattaci

CREDITO ALLE IMPRESE: I VANTAGGI DELLA SOLUZIONE DI CRIF BPO per la gestione in outsourcing dei finanziamenti agevolati

CRIF BPO HA MESSO IN CAMPO UN SERVIZIO END-TO-END "GESTIONE GARANZIE MCC" CHE CONSENTE LA GESTIONE DELL'INTERO FLUSSO, GRAZIE A UN WORKFLOW DI PROCESSO CHE TRACCIA E MONITORA TUTTE LE FASI E VELOCIZZA L'EVASIONE DELLE PRATICHE.

Nel 2020, per far fronte al fabbisogno di liquidità, le imprese italiane hanno intensificato la propensione a rivolgersi agli istituti finanziari, tendenza che si è confermata anche nel primo trimestre del 2021 con **le richieste di credito che sono cresciute complessivamente del +28,7% rispetto allo stesso periodo del 2020.**

In crescita anche l'importo medio richiesto (+61,9%), che nel primo trimestre dell'anno si è attestato a **111.997 Euro**. Queste sono alcune delle evidenze che emergono dall'analisi sul patrimonio informativo di EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF.

Un elemento cardine per le richieste di liquidità da parte delle imprese è rappresentato dal **Fondo centrale di garanzia MCC**, strumento agevolativo statale per favorire l'accesso al credito delle piccole e medie imprese tramite la concessione di una garanzia pubblica.

Come noto, per favorire la ripartenza del sistema produttivo italiano e far fronte alle esigenze di liquidità delle PMI e dei professionisti, nel corso del 2020 il Governo ha potenziato il Fondo di Garanzia del Mediocredito Centrale attraverso misure speciali, prima con il "Decreto Cura Italia" e poi con il "Decreto Liquidità" (convertito con la Legge n. 40 del 5 giugno 2020), introducendo molteplici novità:

- ampliamento della platea dei beneficiari;
- coperture della garanzia incrementate;

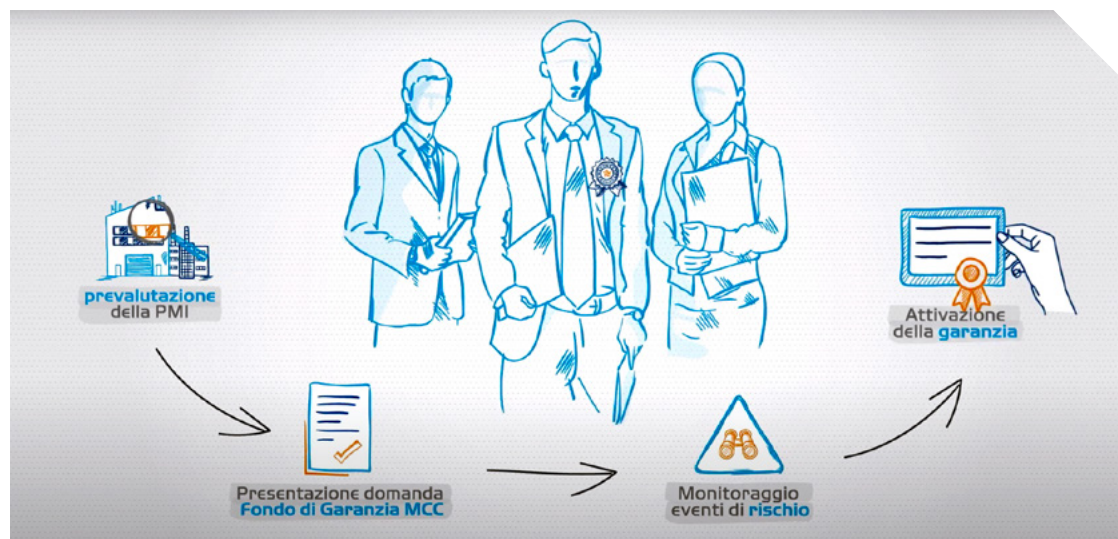
- riduzione dei costi di accesso;
- procedure di accesso semplificate;
- aumento del massimale delle operazioni consentite, fino a un importo massimo di 5 milioni di euro per beneficiario.

In tale contesto, **per supportare gli istituti di credito** in questo ruolo primario di sostentamento al tessuto industriale nazionale, **CRIF BPO** – la linea di servizi del Gruppo CRIF dedicata all'ottimizzazione e alla gestione in outsourcing dei processi di credito – **ha messo in campo un servizio end-to-end "Gestione**

Garanzie MCC" che consente la gestione dell'intero flusso, grazie a un workflow di processo che traccia e monitora tutte le fasi e velocizza l'evasione delle pratiche.

I fattori distintivi del servizio di CRIF BPO si fondano su:

- un team altamente specializzato con consolidata conoscenza della normativa;
- un applicativo proprietario per la gestione completa del processo caratterizzato da:
 - Potente motore decisionale per velocizzare l'evasione delle pratiche.



Torna all'indice



CRIF BPO HA PROCESSATO OLTRE 16.000 PRATICHE, DI CUI IL 60% RIGUARDANTI OPERAZIONI AL DI SOTTO DEI 30 MILA EURO, CHE RIENTRANO NELLE DISPOSIZIONI DELLA LETTERA M DEL DECRETO LIQUIDITÀ.

- Protocollo FEA (Flusso Elettronico Agevolato) che consente l'invio delle domande di accesso e degli eventi di rischio in maniera massiva, per semplificare e velocizzare l'accesso al Fondo di Garanzia per le PMI.
- Gestionale per supervisionare la worklist del team di lavoro.
- Scadenario con alerting, per monitorare le scadenze normative.
- Accesso bidirezionale per il presidio delle attività anche da parte dell'istituto di credito.
- Accesso nativo alle business information del patrimonio informativo unico del Gruppo CRIF.
- In caso di insolvenza della PMI, oltre alla procedura di escussione della garanzia per la quota di debito garantita dal Fondo, per la parte non coperta dalla garanzia e rimasta in capo all'Istituto vi è la possibilità di procedere con **un'attività di recupero presso il debitore**, grazie a [CRIBIS Credit Management](#), la società del Gruppo CRIF specializzata nella credit collection.

“La scelta di una strategia di outsourcing per soddisfare necessità operative, oltre ad avere impatti positivi in termini di riduzione dei costi, consente di ottenere un supporto qualificato, frutto di una consolidata esperienza, e una grande flessibilità nella gestione di volumi di attività anche significativi. Senza poi dimenticare un maggiore controllo sui rischi di inefficacia della garanzia, grazie a un presidio costante e un monitoraggio puntuale durante l'intero ciclo di vita della garanzia stessa” – spiega **Silvia Cappelli**, Executive Director di CRIF BPO.

Oltre ad aver consolidato importanti collaborazioni con primari istituti di credito italiani, **CRIF BPO ha fornito un supporto concreto nell'erogazione di circa 1 miliardo di euro di finanziamenti alle PMI garantiti da Fondo, lavorando oltre 16.000 pratiche**, di cui il 60% riguardanti operazioni al di sotto dei 30 mila euro, che rientrano nelle disposizioni della lettera M del Decreto Liquidità.

“L'outsourcer è un vero e proprio partner capace di identificare e sostenere le principali esigenze dei propri clienti, che ci scelgono e rinnovano in noi la fiducia consolidata nel tempo per il nostro approccio progettuale e consulenziale in grado di garantire massimo sostegno del loro business.

Silvia Cappelli

CRIF BPO affianca inoltre gli istituti di credito nella gestione dell'agevolazione “Nuova Sabatini-Beni Strumentali” messa a disposizione dal Ministero dello Sviluppo Economico per agevolare l'accesso al credito delle PMI e accrescere la competitività del sistema produttivo italiano. Grazie a un team di specialisti, CRIF BPO gestisce l'intero processo e tutti gli adempimenti amministrativi correlati.

“L'outsourcer, in qualità di specialista del processo, è un vero e proprio partner capace di identificare e sostenere le principali esigenze dei propri clienti, che ci scelgono e rinnovano in noi la fiducia consolidata nel tempo non solo relativamente alla specializzazione nella gestione dei processi del credito, con un'esperienza quasi ventennale, ma anche per il nostro **approccio progettuale e consulenziale in grado di garantire massimo sostegno del loro business**” – conclude Cappelli. 🐦

@contattaci

PIATTAFORME AS A SERVICE ED ECOSISTEMI per innovare e competere nella nuova era digitale

LA COSTRUZIONE DI UN MARKETPLACE È UN NUOVO MODELLO DI BUSINESS CHIAVE IN CUI SI OFFRE A UN DETERMINATO PUBBLICO PRODOTTI, SERVIZI O INFORMAZIONI ATTRAVERSO UNA TRANSAZIONE DI VALORE FACILITATA DAL PROPRIETARIO DEL MARKETPLACE E SODDISFATTA DALLA TERZA PARTE STESSA.

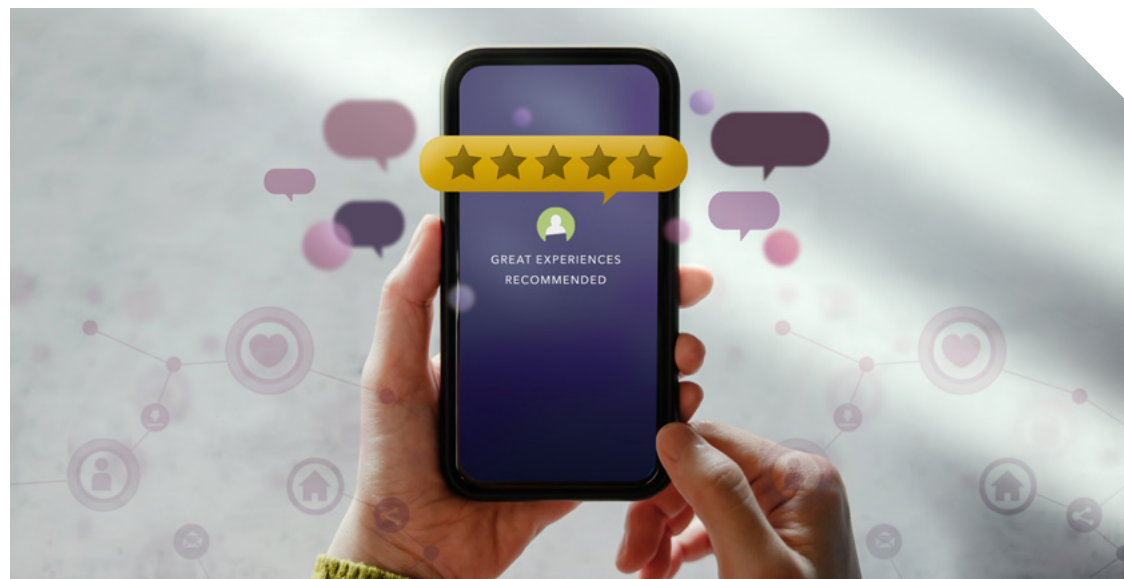
Il mercato dell'offerta di servizi finanziari è al centro di una vera e propria "tempesta perfetta", i cui driver principali sono rappresentati dall'innovazione tecnologica, dall'evoluzione regolamentare internazionale e dal cambiamento dei comportamenti di consumatori e aziende sempre più sofisticati e che si aspettano, dalle istituzioni finanziarie, un'esperienza digital first coerente con quella a cui si sono abituati nel quotidiano. Diversi studi prevedono una nuova era di finanza aperta e integrata, in cui le banche collegheranno ecosistemi, piattaforme e mercati per consentire collaborazioni oltre il settore bancario con l'obiettivo di offrire customer experience sempre più di valore. In questo scenario evolutivo, la costruzione di un marketplace riveste un ruolo chiave, perché rappresenta un nuovo modello di business in cui, all'interno di un ambiente supervisionato da terze parti, offre a un determinato pubblico prodotti, servizi o informazioni attraverso una transazione di valore facilitata dal proprietario del marketplace e soddisfatta dalla terza parte stessa.

Da un benchmark internazionale analizzato in questi mesi, è emersa chiaramente la presenza a livello internazionale di molteplici casistiche e declinazioni di marketplace, generalisti, specifici su settori economici o anche verticali su specifiche esigenze

(es. Home, Car, Leisure, ecc.) che si possono osservare, e alcune delle più interessanti a nostro avviso, sono quelle che consentono ai propri clienti di trovare prodotti o servizi che completano l'offerta bancaria apportando valore e maggior customer trust, poiché i core product si integrano con soluzioni aggiuntive che sono in grado di soddisfare ampi spazi di bisogno dei propri clienti, valorizzando ove possibile, l'offerta di prodotti e servizi di questi ultimi.

GLI ACCELERATORI E ASSET TECNOLOGICI INNOVATIVI PER COSTRUIRE NUOVI DIGITAL CUSTOMER JOURNEY

Per poter supportare lo sviluppo di customer experience sempre più ricche e ingaggianti è necessario che questi nuovi modelli di business siano abilitanti per alcuni cambi di paradigma, ovvero dal controllo delle risorse all'orchestrazione delle esperienze, dall'ottimizzazione interna dei



processi alla facilitazione delle interconnessioni esterne all'azienda e dall'aumento del valore per il cliente alla massimizzazione del valore dell'intero ecosistema. Alla luce di tali evidenze, CRIF ha deciso di supportare i player finanziari nella trasformazione dei propri modelli di business e di customer experience attraverso il lancio di due innovative piattaforme tecnologiche cloud native, aperte e API based:

- La prima dedicata allo **sviluppo di customer journey as a service** che, facendo leva su tecnologie innovative future oriented e le capability digitali di CRIF, può integrarsi agilmente con i sistemi IT della banca per consentire in tempi rapidi l'offerta di un'esperienza fintech-like ai clienti privati e small business (propri e prospect) che copre tutto il ciclo di origination dei principali prodotti di finanziamento e servizi/prodotti accessori;

@contattaci



- La seconda orientata invece alla costruzione di **marketplace digitali open market o interni**, con l'obiettivo di aumentare l'intimacy verso la propria clientela, attraverso l'offerta di un ecosistema di servizi innovativi in grado di generare nuovi ricavi per la Banca.

CRIF ha affiancato oltre 30 player finanziari, da quelli più tradizionali (citiamo Intesa Sanpaolo, Findomestic, Sella Personal Credit, ecc.) alle challenger bank come Illimity, agli istituti di pagamento come American Express alle piattaforme fintech di P2P lending e credito online (Borsadelcredito.it, Credimi, ecc.) nei processi di digital onboarding, instant lending e open banking portando significativi benefici in termini di:

- **Sviluppo del canale digitale**, portando ad esempio i tassi di accettazione dei prestiti personali fino all'80% grazie a una maggiore inclusione finanziaria.
- **Efficientamento dei processi**, riducendo del -30% i costi operativi automatizzando il processo di valutazione e delibera delle richieste di credito.
- **Riduzione del time to yes**, portando ad esempio a 24 ore l'apertura di un conto corrente o l'esito di una richiesta di finanziamento, riducendo i tempi medi di risposta in ambito KYC da meno di un 1 secondo a 5 secondi per i casi più complessi.

CRIF SUPPORTA I PLAYER FINANZIARI NELLA TRASFORMAZIONE DEI PROPRI MODELLI DI BUSINESS E DI CUSTOMER EXPERIENCE ATTRAVERSO IL LANCIO DI DUE INNOVATIVE PIATTAFORME TECNOLOGICHE CLOUD NATIVE, APERTE E API BASED

In questo scenario trasformativo, risulteranno sempre più rilevanti i dati: siano essi interni alla Banca che, soprattutto, esterni perché più "vicini" al cliente finale.

Pertanto, rappresenteranno la base per costruire business model innovativi e digital-native, automatizzando la raccolta delle informazioni attraverso modelli evoluti di digital customer acquisition, ottimizzando i processi decisionali interni anche attraverso l'utilizzo delle informazioni ottenute tramite l'Open Banking.

Tuttavia, è probabile che in futuro si assista allo sviluppo di numerosi ecosistemi hyper customer centric, ovvero sempre più connessi e che consentiranno di rispondere con maggiore efficacia e reattività alle esigenze di mercato con soluzioni sempre più personalizzate, sicure e aperte all'innovazione continua. 🚀

PER SELLA PERSONAL CREDIT l'open credit diventa open opportunity



Giorgio Orioli,
CEO di Sella Personal Credit

L'ESPERIENZA DI SUCCESSO DI SELLA PERSONAL CREDIT CON CRIF NEI PRESTITI PERSONALI: RADDOPPIO DEL FATTURATO, INCREMENTO DEL TASSO DI ACCETTAZIONE E MIGLIORE CUSTOMER EXPERIENCE.

La trasformazione digitale in atto, unita alla possibilità di accedere alle informazioni di conto corrente abilitata dalla PSD2 contribuiscono ogni giorno ad accelerare il nuovo paradigma di "experience-banking".

SEMPLIFICARE LA CUSTOMER EXPERIENCE CON L'INSTANT LENDING

Il progetto Sella Personal Credit con CRIF aveva l'obiettivo di una valutazione del merito creditizio efficace, garantendo una **experience fully digital** per i suoi clienti.

"Quando ci siamo rivolti a CRIF registravamo tassi di rifiuto sui prestiti personali richiesti sul canale web molto elevati: del 37% di richiedenti che completava il processo di richiesta online circa il 98% di pratiche veniva respinto. Avevamo quindi la necessità di agire su due aspetti.

Il primo, migliorare il processo di valutazione: i clienti che respingevamo si rivolgevano con esito positivo ad altri istituti che riuscivano, forse meglio di noi, a soddisfare le loro esigenze. Il secondo, cogliere le opportunità aperte da PSD2 nell'utilizzare le informazioni di conto corrente nei processi, a potenziamento della valutazione e dell'inclusione finanziaria" – commenta **Giorgio Orioli**, CEO di Sella Personal Credit.

Per rispondere a queste esigenze, Sella Personal Credit ha scelto **N.E.O.S – New Evaluation Open Suite**, la soluzione di open business di CRIF per l'accesso, la categorizzazione e l'aggregazione dei pagamenti, in linea con la normativa vigente. Il progetto è stato sviluppato per raggiungere i seguenti obiettivi:

- Integrare lo score di rischio transazionale nelle **strategie di accettazione** esistenti per renderle più efficaci.
- Introdurre nuove **regole di upgrade/downgrade** basate sui KPI e analytics di conto corrente.
- Utilizzare i dati delle transazioni per **automatizzare il processo di onboarding** ed efficientare la **CX**.

Le richieste pervenute attraverso i canali di erogazione – web, rete agenziale, sportelli della



Torna all'indice

“A soli 12 mesi dall'inizio del progetto, abbiamo quasi raddoppiato la percentuale di richieste valutate sul canale online, passando dal 37% al 67% circa, riducendo le richieste rifiutate fino al 20%.”
Giorgio Orioli

banca del gruppo o di altre banche partner – vengono valutati con algoritmi di scoring differenti e presentano altrettanti differenti percentuali di rifiuto (rispettivamente 98%, 45-50%, 18-23%). “Questa differenza è dovuta alla presenza di un operatore specializzato che guida l'utente e minimizza il margine di errore nella compilazione manuale della richiesta. Da qui l'idea di spingerci oltre la valutazione e utilizzare la PSD2 attiva per migliorare ulteriormente l'esperienza del cliente” – commenta Orioli. Accedendo ai dati di conto corrente, previa autorizzazione dell'utente, Sella Personal Credit oggi recupera in automatico le informazioni che spesso bloccano il completamento della richiesta, quali l'IBAN e i dati di reddito. Il tutto attraverso un **processo completamente online** che eguaglia l'esperienza fisica guidata da un operatore e massimizza l'esperienza.

PUNTARE SULL'OPEN BUSINESS: I RISULTATI RAGGIUNTI CON CRIF

“Grazie alla collaborazione con CRIF abbiamo raggiunto il 100% degli obiettivi che ci eravamo dati, con benefici tangibili osservati sul campo. A soli 12 mesi dall'inizio del progetto, abbiamo quasi **raddoppiato la percentuale di richieste** valutate sul **canale online**, passando dal 37% al 67% circa, **riducendo le richieste rifiutate fino al 20%**.”

Il recupero automatico delle informazioni di conto corrente ha inoltre portato al **miglioramento del time to decision** dei processi digitali con un **+30% di pratiche deliberate automaticamente e online**, anche a vantaggio del consumatore a cui vengono richiesti meno dati da inserire. Grazie al supporto CRIF, a parità di attività di advertising sul canale web, in soli 3 mesi abbiamo **raddoppiato il fatturato sui prestiti personali**. In sintesi: aumento dei tassi di accettazione e del fatturato, clienti più ingaggiati. Questa collaborazione rappresenta una vera vittoria per noi e i nostri clienti” – conclude Orioli.

“Il progetto di Sella Personal Credit rientra in un percorso orientato all'open business iniziato da CRIF ancora prima dell'entrata in vigore della PSD2. CRIF è infatti diventata AISP nel 2018. La soluzione di open credit scelta dalla società finanziaria del gruppo Sella è uno dei moduli di [CRIF Digital](#), la piattaforma aperta e collaborativa, ampiamente utilizzata in Italia e in Europa, che aiuta i player finanziari a cogliere tutte le opportunità della PSD2 e a far evolvere la customer experience dei clienti in un percorso di innovazione continuo” – commenta **Elisabetta Pancaldi**, Senior Director di CRIF. 🗨️



@contattaci

WELLBANKING: CREDEM E CRIF VICINI ALLE ESIGENZE DEI CLIENTI sui bonus edilizi e Superbonus 110%



Maurizio Giglioli,
Vice presidente centrale e
Direttore Marketing Strategico
di CREDEM

CREDEM PER IL WELL BANKING

A fine 2020, CREDEM ha lanciato sul mercato l'offerta denominata **ECOBON**, che raccoglie i servizi legati al **super bonus 110% e gli altri bonus fiscali per la ristrutturazione e riqualificazione energetica delle abitazioni**. ECOBON rientra tra le iniziative coerenti con lo stream di **"Wellbanking"** che la banca sta attualmente perseguendo.

Questo neologismo sintetizza la promessa di

lavorare, operare, generare progetti e prodotti tesi a creare benessere finanziario e di vita nei confronti dei clienti, dei dipendenti e della collettività che ci circonda.

Oggi, inoltre, si avverte sempre più l'esigenza da parte della clientela di costruire una relazione ancora più personale con un partner come CREDEM in quanto il cliente necessita di essere affiancato e supportato nelle scelte importanti di vita. Scelte che in realtà spesso incidono in modo rilevante sul benessere personale. In tale contesto, si vengono a incardinare i servizi

collegati al Superbonus e agli altri bonus edilizi. L'offerta ECOBON rappresenta quindi un importante step in quest'ottica, in quanto si tratta di una serie di servizi a supporto dell'"ecosistema dell'abitare" e quindi della vita e del benessere personale della clientela. Inoltre, la banca si trova a vedere esaltato il proprio ruolo anche come volano per l'impatto positivo sulla collettività verso la transizione ecologica, il risparmio nei consumi, la sostenibilità del patrimonio abitativo, oltre che nel fornire un solido supporto alla ripresa economica delle imprese che lavorano nella filiera edilizia nel complesso.

IL CONCEPT E LA STRUTTURA DEL SERVIZIO

"Il servizio ECOBON è stato strutturato per sfruttare tutte le possibilità offerte dall'impianto normativo vigente immaginando sostanzialmente due casistiche prevalenti" – commenta **Maurizio Giglioli**, Vice presidente centrale e Direttore Marketing Strategico di CREDEM. "Nel primo scenario" – prosegue Giglioli – "il cliente si muove in autonomia (modalità Self) individuando i propri professionisti e le proprie imprese di fiducia per lo svolgimento di tutto l'iter esecutivo e amministrativo/procedurale, per poi approdare in banca solo per il passaggio finale della cessione del credito. In tal caso, il ruolo



“Abbiamo scelto di avvalerci di CRIF come partner tecnico per il servizio ECOBON in quanto primario operatore italiano nell'ambito dei servizi immobiliari a supporto dell'attività bancaria. Inoltre, era necessario un partner affidabile per l'attività asseverativa, vista l'importanza che questa riveste nel processo dell'ecobonus.”

Maurizio Giglioli



dell'istituto consta solamente nella verifica della regolarità documentale di quanto presentato dal cliente attraverso un'attività di second opinion/ due diligence, svolta dai partner tecnici e fiscali di CREDEM.

Nel secondo scenario, invece, l'approccio ha una più forte connotazione consulenziale e prevede un ricorso più stretto ai partner, CRIF per l'ambito tecnico-immobiliare, e Deloitte, per la componente fiscale”.

LA SOLUZIONE CRIF PER CREDEM

Nel dettaglio i servizi erogati da CRIF per i clienti di CREDEM si possono ricondurre a:

- Simulatore Green BEES®, un tool di intelligenza artificiale atto a far percepire ai clienti in modo semplice e user friendly gli impatti degli eventuali interventi sulla propria abitazione in termini energetici, di cost saving e di benefici fiscali ottenibili.

- Help Desk di supporto di primo e secondo livello per i quesiti di natura tecnica emergenti nel corso della realizzazione degli interventi edilizi oggetto dei bonus.
- Redazione di documenti tecnici tesi ad attestare il miglioramento di prestazioni energetiche e delle caratteristiche antisismiche (APE ante e post operam, asseverazioni tecniche a SAL e a fine lavori).
- Altri documenti tecnici: analisi di congruità tecnica del progetto redatto da progettista terzo (verificando prima dell'inizio dei lavori la congruità dei costi e delle prestazioni tecniche per il salto delle due classi energetiche o del miglioramento sismico richiesti dal Superbonus); dichiarazione di conformità urbanistica e catastale (verifica l'assenza di abusi e difformità che impedirebbero di attingere ai bonus).

- Servizio per clientela private e upper affluent: servizio di assistenza evoluta e dal profilo consulenziale per clienti che si trovino a dover affrontare operazioni di riqualificazione energetica particolarmente complesse e che quindi esigano un confronto diretto con gli esperti CRIF tagliato su misura e personalizzato.
- Due diligence/second opinion: verifica della regolarità documentale per asseverazioni tecniche svolte da professionisti terzi.

PERCHÉ SCEGLIERE CRIF

“Abbiamo scelto di avvalerci di CRIF come partner tecnico per il servizio ECOBON” – afferma Giglioli – “in quanto primario operatore italiano nell'ambito dei servizi immobiliari a supporto dell'attività bancaria. Inoltre, era necessario un partner affidabile per l'attività asseverativa, vista l'importanza che questa riveste nel processo dell'ecobonus. Serviva quindi una presenza capillare, e anche in questo senso CRIF offriva tale garanzia. Inoltre, serviva un partner capace di controllare il processo anche con supporti informatici avanzati e industrializzati e in grado di comprendere le esigenze dei nostri clienti con una qualità di servizio in linea con quella dell'istituto. Pertanto, dovendo rispondere a molteplici requisiti la scelta è facilmente ricaduta su CRIF”. 🏠

CLIMATE CHANGE E INSURANCE RISK

LA GESTIONE DEI RISCHI CONNESSI AI CAMBIAMENTI CLIMATICI RAPPRESENTA PER LE ASSICURAZIONI UNA SFIDA COMPLESSA MA ANCHE UN'OCCASIONE PER INNOVARE LA PROPRIA OFFERTA, A VANTAGGIO DELLA COMPETITIVITÀ DELL'IMPRESA E DELLA COLLETTIVITÀ DEGLI ASSICURATI

Le azioni di contrasto al cambiamento climatico sono uno degli obiettivi di sostenibilità fissati dall'ONU nell'Agenda 2030, che coinvolge istituzioni, imprese e privati cittadini. Nella percezione del rischio, il cambiamento climatico e i fenomeni meteorologici estremi si collocano ai primi posti su scala globale, con le assicurazioni chiamate a svolgere un ruolo chiave al fianco di imprese e famiglie per la gestione degli impatti e mitigazione delle conseguenze dannose.

CRIF è da anni attiva sulle tematiche ESG in uno scenario in cui alla tecnologia e alla data science sono richieste soluzioni nuove a problemi grandi, che comportano uno sforzo corale in una logica di ecosistema.

IL TREND IN ITALIA

Le serie storiche degli ultimi 40 anni in Europa evidenziano che i danni medi causati da eventi naturali sono significativamente aumentati. L'Italia è per sua natura un paese fortemente esposto. A peggiorare il quadro c'è il fatto che il nostro è un Paese ampiamente sottoassicurato con riferimento al rischio climatico. Secondo le stime dell'EEA (European Environment Agency), nel periodo compreso **tra il 1980 e il 2019 gli eventi naturali hanno causato perdite economiche per oltre 72 M di Euro; del totale, le perdite assicurate non raggiungono i 3,5 M.**



UN RISCHIO PERVASIVO RICHIEDE NUOVI APPROCCI

La necessità di fronteggiare fenomeni meteorologici estremi sempre più frequenti pone problematiche complesse alle Compagnie, imponendo una significativa innovazione dell'offerta. CRIF mette a disposizione del settore score sofisticati per misurare accuratamente questi nuovi rischi, con benefici sia sulla competitività dell'impresa sia sulla qualità del servizio erogato agli assicurati.

Prendendo a riferimento il business Auto la copertura per definizione interessata è quella "Eventi naturali", che fa parte del ramo CVT. L'approccio data driven di CRIF prevede di migliorare la capacità sia di misurare la probabilità di un evento naturale che i suoi effetti, identificando da un lato in maniera granulare come e dove si possono manifestare fenomeni estremi, dall'altro analizzando il diverso impatto che uno stesso evento può generare in diversi contesti micro-territoriali. Su questi presupposti è possibile migliorare

GRAZIE ALLO SCORE EVENTI NATURALI DI CRIF LE COMPAGNIE POSSONO COSÌ AVERE A DISPOSIZIONE NUOVI PARAMETRI GEOGRAFICI ESTREMAMENTE GRANULARI PER MIGLIORARE L'OFFERTA E OTTIMIZZARE IL PRICING.

significativamente le tariffe delle Compagnie per la copertura "Eventi Naturali", oggi per lo più basate su parametri geografici piuttosto generici e su serie storiche divenute rapidamente obsolete.

SOLUZIONI TECHNOLOGY-BASED PER FRONTEGGIARE IL CLIMATE CHANGE

Data una specifica località, l'**algoritmo sviluppato da CRIF prende in considerazione oltre 80 attributi relativi sia al rischio di eventi meteorologici in senso stretto, sia al rischio connesso al livello di protezione del veicolo.** In riferimento al rischio meteorologico, il modello integra serie storiche meteo ad alta risoluzione con informazioni provenienti dalle rassegne stampa locali e nazionali elaborate tramite

avanzate tecniche di Machine Learning: ciò permette di meglio associare l'evento naturale alle sue conseguenze e quindi di fornire un quadro ancora più dettagliato della vulnerabilità di uno specifico territorio. L'attendibilità dei dati di input, la loro profondità storica e il loro livello di granularità geografica rappresentano gli ingredienti fondamentali per ottenere un risultato di qualità dai modelli di analisi. Per questo è indispensabile un lavoro continuo e meticoloso di ricerca e valutazione di nuove fonti. Particolarmente importante per questi modelli predittivi è la capacità di individuare le soglie critiche in base a cui un determinato evento naturale (grandine, neve, ecc.) può generare o meno danni per la tipologia di bene considerato. Per migliorare ulteriormente la stima delle conseguenze dannose, gli indicatori meteorologici vengono poi incrociati con altre

caratteristiche dell'area volte a misurare il probabile livello di protezione dell'auto, quali ad esempio la tipologia di edifici presenti nella zona, o l'eventuale presenza di viali alberati o altri fattori di rischio. Nel complesso, l'osservazione attenta di un territorio riesce a rivelare situazioni molto diverse di rischio nel raggio di pochi chilometri, anche fra un quartiere e l'altro di una stessa città.

I BENEFICI DELLO SCORE EVENTI NATURALI CRIF

Grazie allo score Eventi Naturali di CRIF le Compagnie possono così avere a disposizione nuovi parametri geografici estremamente granulari per migliorare l'offerta e ottimizzare il pricing. I test effettuati hanno mostrato che lo score è in grado di intercettare nitidamente l'effettiva rischiosità in termini di frequenza ed entità dei danni, discriminando in maniera precisa le situazioni di basso e alto rischio e fornendo significativo potere informativo addizionale rispetto agli strumenti attualmente utilizzati dalle Compagnie.

Pertanto, lo score dà una chiara idea dei margini di miglioramento che esistono nell'offerta di coperture assicurative per gli eventi naturali, in un contesto in veloce mutazione, in cui bisognerà sempre più fare i conti con i fenomeni estremi, che non sono ben modellabili con gli strumenti tradizionali dell'attuario. 🏹






Together to the next level

crif.it
sintesi@crif.com

