

A close-up portrait of Marco Colombo, a middle-aged man with short, wavy brown hair, wearing dark-rimmed glasses, a white dress shirt, and a blue patterned tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a blurred cityscape at dusk or night, with lights from buildings visible through a window.

## MARCO COLOMBO

Offrire un supporto ad aziende di credito, assicurazioni e imprese nella relazione con il cliente, favorendo crescita e processi di trasformazione digitale. È questo l'obiettivo di CRIF con i suoi servizi e soluzioni che partono dalle informazioni creditizie e commerciali per arrivare all'open finance.

# LA 'CREDIT LONGEVITY' PER SERVIRE IL BUSINESS

Uno dei temi fondamentali per le aziende di ogni settore e dimensione è l'accesso al credito. Un processo che richiede attente valutazioni e informazioni ben definite e precise e che, se gestito correttamente fronte operatori del settore finanziario così come dalle imprese, può accelerare il percorso di trasformazione digitale, fattore critico per alimentare la competitività di ciascun attore in gioco. "Nel tempo le esigenze del mercato sono cambiate profondamente, passando dalla gestione del rischio di credito ad un focus concentrato sullo sviluppo del business fino, più recentemente, ai progetti di trasformazione digitale in grado di favorire una user experience dei clienti finali sempre più efficiente e appagante, con grande attenzione verso la transizione verde, la sostenibilità e i temi Esg (environment, social, governance)", commenta Marco Colombo, Managing Director Finance Italy di CRIF, gruppo globale specializzato in sistemi di informazioni creditizie e di business information, analytics, servizi di outsourcing e processing, nonché soluzioni in ambito digitale per lo sviluppo del business e l'open finance.

"Si tratta – prosegue Colombo – di driver ortogonali, potenti e interconnessi, che stanno ridisegnando i customer journey dei servizi alle imprese e che contribuiscono a creare il percorso verso la 'credit longevity' grazie a un supporto continuativo che si prolunga nel tempo per rispondere in modo nuovo alle necessità del mercato", prosegue il manager spiegando come d'altro canto, le imprese avranno sempre più bisogno di essere affiancate in un percorso di sviluppo sostenibile che prevede anche l'integrazione dei fattori e dei rischi Esg nel proprio modello di business, anche nell'ottica di accesso al credito: "Il processo di trasformazione digitale ha facilitato l'accesso ai dati e la loro integrazione in ecosistemi basati su piattaforme digitali, in modo che ogni partner possa utilizzare le informazioni di tutti gli altri per portare un concreto valore aggiunto ai clienti finali. Questo avviene grazie all'evoluzione tecnologica delle open Application Programming Interfaces (Api)". Ecco che secondo Colombo le ricadute del nuovo paradigma sono evidenti anche in settori come quello bancario, con il graduale abbandono del modello tradizionale, che prevede la realizzazione completamente all'interno di soluzioni end-to-end, in favore dell'assemblaggio di servizi che garantiscano l'innovazione e, al contempo, siano disponibili sul mercato con i migliori standard di qualità, prezzo e facilità di integrazione.

## **PIANIFICARE LE STRATEGIE**

Con la propria offerta, che va dalle strategie alle soluzioni, l'obiettivo di CRIF è quello di supportare aziende di credito, assicurazioni e imprese in ogni fase della relazione con il cliente, affiancandole nel loro percorso di crescita e nei processi di trasformazione digitale. "Nello specifico – prosegue Colombo – il nostro supporto copre la pianificazione delle strategie per una corretta valutazione



## Chi è MARCO COLOMBO

Marco Colombo, Managing Director Finance Italy di CRIF, si laurea in Bocconi nel 1983 al termine di un semestre di studio alla New York University. Inizia quindi la sua attività professionale in Pirelli alla Direzione Strategie e Piani e diversifica poi la sua esperienza nel Corporate Finance in Eptaconsirs e in BNL Holding. Nel 1989 partecipa alla nascita di Bain Cuneo & Associati, dove rimane per 23 anni: partner dal 1994, si occupa prevalentemente di financial services contribuendo alla creazione e all'affermazione della practice sul mercato italiano. In parallelo lavora per svariate industrie: turismo, automotive, media, informatica, aerospaziale, ecc., specializzandosi nella predisposizione di piani industriali e finanziari e di programmi di sviluppo e ottimizzazione commerciale e operativa. Nel 2012 fonda, insieme a colleghi e amici, Long Term Partners, una boutique di consulenza integrata nel network di OC&C nel 2019. Dal 2007 opera come imprenditore nel settore fotovoltaico, con la realizzazione di circa 15 impianti per investimenti di oltre 50 milioni di euro.

del mercato, l'acquisizione di nuovi clienti attraverso strumenti di supporto tempestivi e affidabili per la valutazione dei rischi di credito e commerciali e per il marketing, fino alle attività di collection e Npl (non performing loans) management. A partire dalla seconda metà degli anni '90 abbiamo consolidato la nostra strategia di sviluppo su scala globale sia attraverso start up sia grazie a numerose acquisizioni di società innovative. Attualmente CRIF è il primo gruppo nell'Europa continentale nel settore delle credit information bancarie e uno dei principali operatori a livello globale dei servizi integrati di business & commercial information e di credit & marketing management".

Andando più nel dettaglio di un contesto di mercato caratterizzato da una evoluzione rapida, per Colombo la violenta accelerazione impressa dall'innovazione tecnologica rappresenta per molti versi una strada di non ritorno, ma anche una straordinaria opportunità di crescita: "Solo pochi anni fa il concetto embrionale di open innovation nasceva in una logica sperimentale indirizzata prevalentemente dai grandi

istituti di credito. Nel corso degli anni c'è stata una presa di consapevolezza da parte del mercato nel suo complesso e si è consolidato un modello strutturato di co-creation, che ha visto la nascita all'interno degli stessi istituti di hub e incubatori verticali e specializzati in ambito FinTech. Anche CRIF ha seguito questo approccio e, oltre a puntare sul tradizionale core business, abbiamo declinato la nostra strategia di posizionamento nel mondo dei servizi Open Banking lanciando CRIF Digital, una suite di soluzioni innovative che consente a player finanziari, assicurazioni e imprese di accelerare la loro trasformazione digitale, integrando e ospitando servizi a valore aggiunto. L'offerta 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 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”.

Il vantaggio principale di un approccio a ecosistema, secondo CRIF, sta nella possibilità di restare al passo con l'innovazione dell'offerta su cui stanno riflettendo tutti i principali operatori di mercato. “La nostra capacità di offrire servizi a valore aggiunto – sottolinea Colombo – nasce anche grazie alla consolidata presenza all'interno di numerosi acceleratori e Innovation Hub attivi in diversi mercati, tra i quali Tech Quartier in Germania, e alla collaborazione con FinTech e terze parti. Oltre a una strategia di acquisizioni e partecipazioni nell'azionariato di realtà già posizionate sui mercati di riferimento e in start up innovative, negli ultimi anni CRIF ha sviluppato una serie di partnership – tra le quali SIA, Yolo, KYND, We Wealth, Next legal, CDR Italia, Aretè – che hanno consentito lo sviluppo di una serie di componenti evolute e moduli di servizio in grado di abilitare dei veri modelli di open business e di digital transformation che consentono di sfruttare tutte le opportunità grazie ad un approccio a ecosistema. Questo ci ha consentito di maturare esperienze importantissime con primarie realtà. In Italia, solo per citare qualche nome, la collaborazione con AideXa, American Express, Banco BPM, Credem, Findomestic, Sella Personal Credit e Unicredit, ci ha permesso di ricavare fondamentali spunti di miglioramento”.

### UN PERCORSO DI ESPANSIONE

Guardando al presente recente, anche durante la pandemia del 2020 CRIF ha continuato nel suo percorso di sviluppo, confermando i propri piani di crescita e investimenti su scala globale, accelerando ulteriormente sull'ampliamento dell'offerta in ambito digitale e open banking. A questo riguardo, il nuovo piano industriale prevede per il triennio 2021-2023 investimenti per acquisizioni, nuove tecnologie e sviluppo di nuovi servizi innovativi per complessivi 350 milioni di euro, che vanno ad aggiungersi ai



*Il campus di CRIF a Varignana (Bologna)*

119 milioni del 2020, in crescita rispetto a ai 90 milioni dell'anno precedente. Sul fronte del posizionamento globale del Gruppo, negli ultimi anni, dopo aver completato un programma di espansione nel continente asiatico, con lo sbarco in Vietnam, Singapore, Filippine, Brunei, Laos, Myanmar e Cambogia, nel 2020 CRIF ha inoltre acquisito l'intero pacchetto azionario di Strands Inc., società FinTech con sedi negli Stati Uniti, Spagna, Asia e Sud America, fornitore di soluzioni di Business e Personal Financial Management abilitate da intelligenza artificiale. In Italia, invece, è stata acquisita Inventia, specialista europeo in ambito digital onboarding, video riconoscimento biometrico e video collaborazione, per processi applicabili ad apertura di conti correnti e sottoscrizione di prodotti finanziari.

“Nel corso degli ultimi mesi siamo anche entrati nel capitale sociale di Fido, società Fintech che 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, di we.trade, società irlandese che ha sviluppato una avanzata piattaforma di commercio digitale, di Neva First, fondo di venture capital nato con l'obiettivo di sostenere gli investimenti in start-up innovative ad alto contenuto tecnologico, e in FoolFarm, il primo Corp-up Studio in Europa dedicato alla AI”, aggiunge Colombo

citando poi la collaborazione con Fondazione Golinelli per il lancio della prima edizione di 'I-Tech Innovation', programma di accelerazione dedicato a start-up innovative in ambito Fintech/Insurtech, FoodTech/AgriTech e Life Sciences/Digital Health. "In questo ambito, stiamo realizzando anche un nuovo insediamento alle porte di Bologna, che sarà pronto nella primavera 2022, destinato a diventare il polo fisico nel quale verranno ospitate e sviluppate non solo nuove progettualità e iniziative legate all'innovazione, ma che accoglierà anche le start up selezionate nel programma di accelerazione che le porterà a intraprendere un percorso di accompagnamento con CRIF".

### IL DIALOGO CON LE AZIENDE

Tutto quanto esposto finora va a inquadrarsi in una offerta costruita per portare le aziende verso processi sempre più digitali. Una trasformazione che parte dal confronto con le rispettive figure di riferimento. "È un panorama molto variegato, con varie tipologie di interlocutori, tutti indispensabili. Difficile che un'azienda si impegni in un programma digital, che vuol dire fare cospicui investire e dedicare tanto tempo manageriale per reindirizzare la cultura aziendale, senza che i vertici siano profondamente coinvolti", commenta Colombo. "Poi ci sono le strutture marketing, che nel tempo hanno ac-

quisito sempre più un ruolo determinante nel ridisegnare i sistemi di offerta e il 'go to market', che si affiancano alle direzioni vendite per spingere il cambiamento, innovando prodotti, processi e sistemi gestionali. E chiaramente ci sono i responsabili della tecnologia, che devono districarsi tra sistemi legacy ingombranti e spesso datati e sistemi nuovi, digitali, sempre più in cloud, con grande valore operativo e di impatto sul business ma che devono trovare la giusta collocazione nelle complesse piattaforme degli istituti e delle compagnie. Infine, tutte le strutture di governance (risk, compliance, audit, planning and control, ecc.), sempre più centrali per la rilevanza della regolamentazione, che devono trovare il giusto equilibrio tra il mantenimento di uno status quo consolidato e i rischi del cambiamento: senza il loro contributo fattivo la digital transformation rischia di restare inattuata", conclude Colombo.

Le opinioni riportate sono riferibili esclusivamente alla persona o organizzazione che le ha espresse; esse, inoltre, non impegnano e non sono fatte proprie né da Executive.it né da Gartner Italia, che non esprimono in questa sede giudizi sui prodotti o servizi oggetto di tali informazioni, tantomeno assumono responsabilità o garantiscono in alcun modo la veridicità delle stesse.

## Chi è CRIF

CRIF è un'azienda globale specializzata in sistemi di informazioni creditizie e di business information, servizi di outsourcing e processing e avanzate soluzioni in ambito digitale per i servizi di credito e open banking. Fondata nel 1988 a Bologna, CRIF opera in quattro continenti e si dichiara leader nell'Europa continentale nel settore delle credit information bancarie oltre a uno dei principali operatori del mercato globale dei servizi integrati di business & commercial information e di credit & marketing management. Per sua natura CRIF è una FinTech ante litteram e nel 2019 ha completato la sua copertura come Aisp (account information service provider) in 31 paesi europei dove è applicabile la direttiva PSD2 per l'open banking. Oggi, oltre 10.500 banche e società finanziarie, 1.000 assicurazioni, 80.000 imprese e 1.000.000 di consumatori utilizzano ogni giorno i servizi CRIF in 50 Paesi. nel 2020 il fatturato consolidato è ulteriormente cresciuto per assestarsi a 567 milioni di euro contro i 557 del 2019.