

II RILANCIO del CREDITO allo SMALL BUSINESS: evoluzioni in corso

*Fabrizio Arboresi
CRIF Credit Solutions*



#DimCliente

ROMA
7•8 APRILE
THE CHURCH PALACE

ABI Associazione
Bancaria
Italiana ABISERVIZI ABI
EVENTI

Qualche flash dal Barometro CRIF

La domanda di prestiti da parte delle imprese

Imprese individuali e Società Andamento della domanda 2009-2015 ponderata sui giorni lavorativi

Domanda Imprese Individuali

Domanda Società

+7,6%

IV Trimestre 2015
vs IV Trimestre 2014

+8,4%

IV Trimestre 2015
vs IV Trimestre 2014



Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a dicembre 2015

Qualche flash dal Barometro CRIF

Gli importi

Importo medio richiesto

72.805 €

Anno 2015



Domanda Imprese Individuali

€ 33.723

Anno 2015



Domanda Società

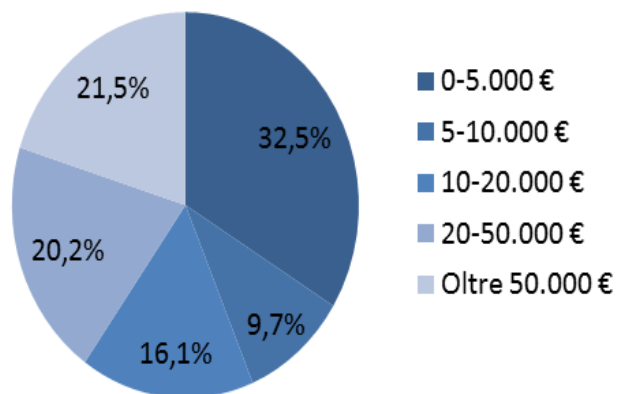
€ 99.294

Anno 2015



Fasce d'importo richiesto

Anno 2015



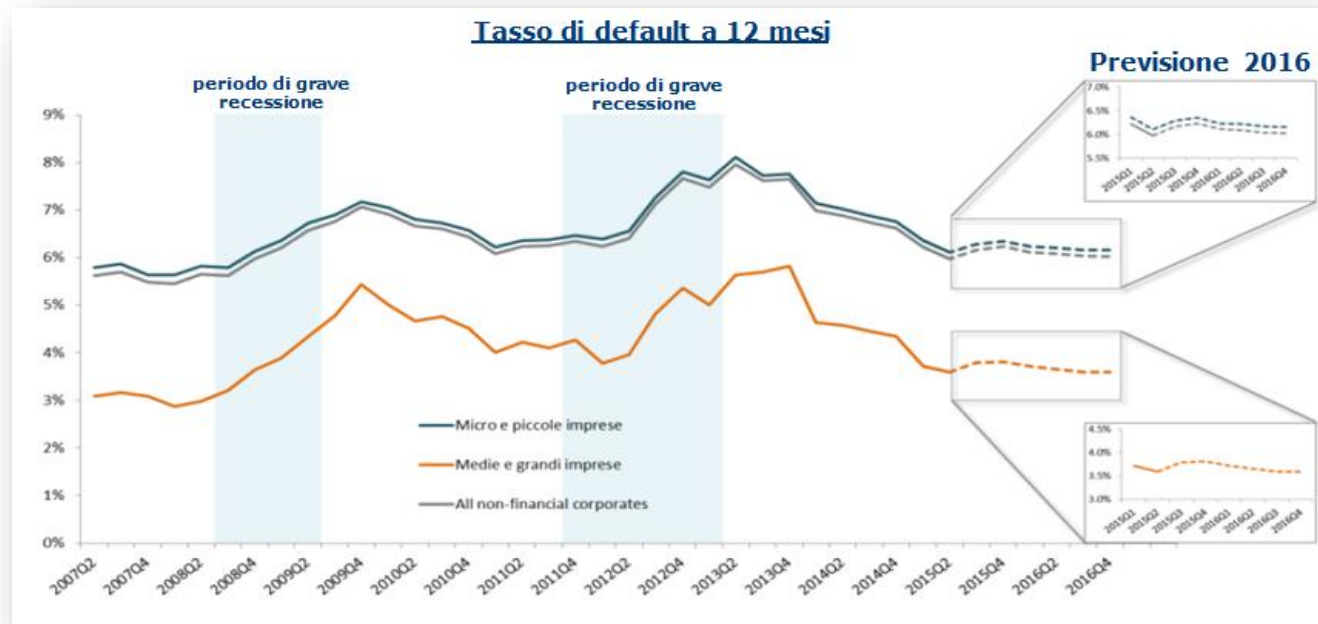
**Aumenta la fascia
oltre 50.000 €**

Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a dicembre 2015

Qualche flash dal Barometro CRIF

La rischiosità

- Il **tasso di default** delle **imprese non finanziarie** italiane a Giugno 2015 si è attestato al 6%, in **sensibile diminuzione** rispetto al 6,6% registrato alla fine del 2014
- Secondo le previsioni, il **tasso di default complessivo si assesterà al 6% a fine 2016**, non essendoci ancora una crescita economica consolidata



Note: (1) una società si definisce in default se c'è evidenza di sofferenze o ritardi di più di 90 giorni nei pagamenti su linee di credito detenute presso il sistema finanziario, o di eventi pubblici di fallimento. (2) Il default rate è definito come numero di imprese passate a default nei 12 mesi diviso il totale delle imprese in bonis all'inizio del periodo, per cui sia possibile calcolare una performance creditizia. (3) La classificazione dimensionale delle imprese segue la definizione della Commissione Europea.

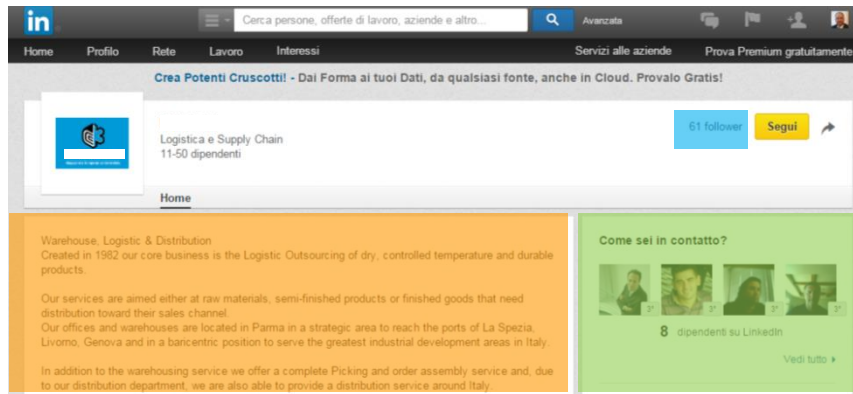
Fonte: CRIF Ratings - Aggiornamento del Corporate Credit Risk Research, dati aggiornati a dicembre 2015

'Ai miei tempi per valutare un'impresa, per capire come andava il business, io guardavo il "piazzale": quanti camion entravano ed uscivano...'



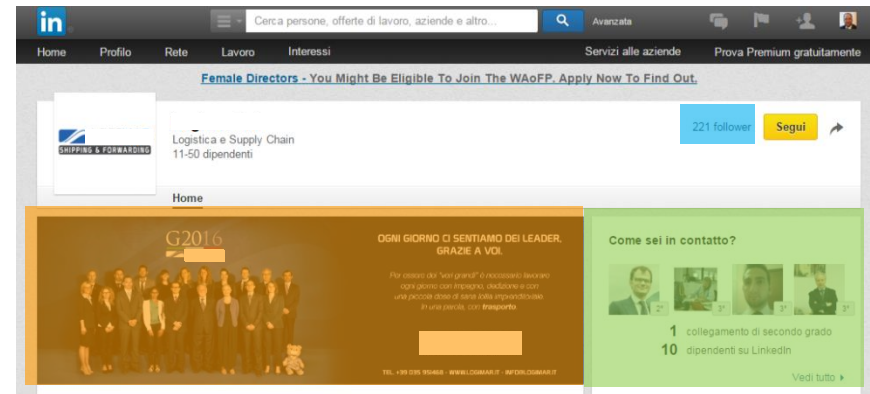
Oggi, la digitalizzazione: un mondo di dati a portata di mano

Un confronto B2B (logistica)



- Presenza statica
- Presidio social di figure apicali e quadri intermedi
- Seguito social **sotto** la media del settore

Fatturato stabile

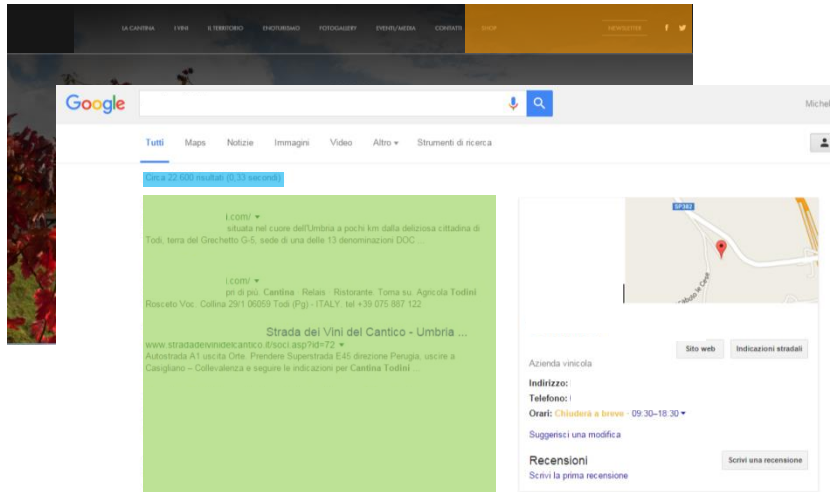


- Presenza molto dinamica
- Presidio social di tutti i livelli aziendali (dirigenti, quadri, impiegati, operai)
- Seguito social **sopra** la media del settore

Fatturato +27% YoY

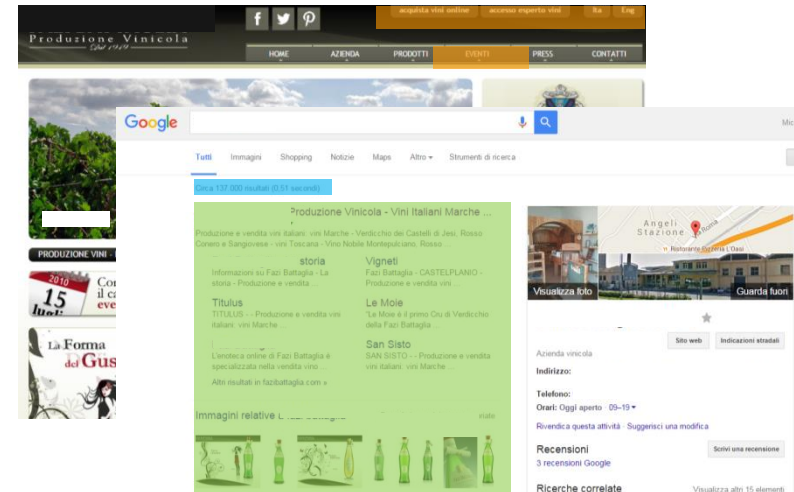
Oggi, la digitalizzazione: un mondo di dati a portata di mano

Un esempio Agroalimentare



- Scarsa rilevanza data all'e-shop, mancanza della lingua inglese
- Sito web non ottimizzato
- Scarsa presenza online

Fatturato -8% YoY

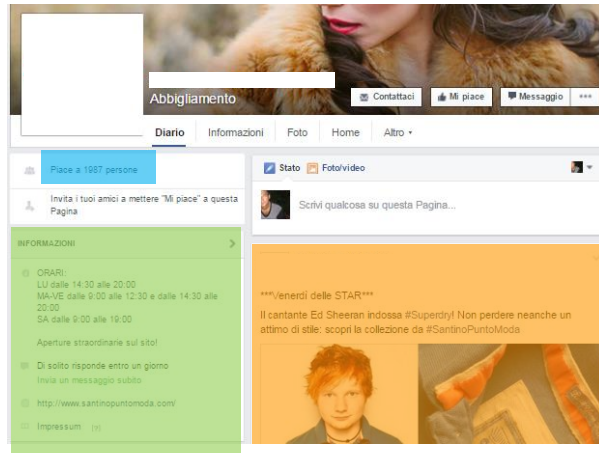


- Enfasi sullo shop e sito multilingua
- Sito ottimizzato con ingresso diretto all'e-commerce
- Presenza online sopra la media

Fatturato +20% YoY

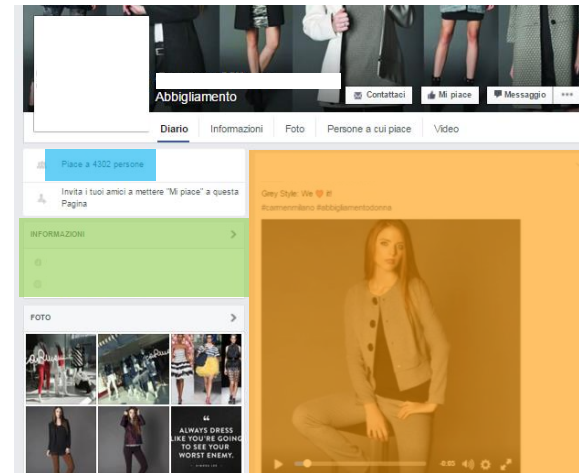
Oggi, la digitalizzazione: un mondo di dati a portata di mano

Un esempio B2C (abbigliamento)



- Presenza molto «commerciale» e di proposta prodotti
- Informazioni sullo store fisico
- Seguito social **sotto** la media del settore (a parità di ageing)

Fatturato -6% YoY



- Comunicazione più coinvolgente, multimediale, con elevate interazioni
- Rimando ad altre aree digitali (sito)
- Seguito social **sopra** la media del settore (a parità di ageing)

Fatturato +33% YoY



i più dinamici

prioritizzano il tempo del gestore

« *l'approccio commerciale è **diversificato** in base al segmento: i clienti a **maggior valore** gestiti con logica **1to1**, gli **altri** logica **mass market** (campagne prodotti, utilizzo strumenti CRM per generazione alert e definizione occasioni di contatto).*

- ***retail: gestori premium** che si occupano dei **clienti a maggior valore**, numero relazioni correlato al valore potenziale*
- ***corporate: gestori dedicati**, offerta tailor made »*

riducono il time to yes

« *La **catena decisionale** è stata **accorciata** per favorire azioni snelle e veloci. Alcune campagne prevedono una **pre-autorizzazione** dove il gestore confeziona l'offerta, con autonomia sul pricing, ma il pre-approvato non è sulla delibera creditizia. [...] c'è qualcosa di simile al **pre-deliberato per le micro imprese** »*

ALCUNI INTERVENTI DI ACCELERAZIONE

Progetti Fatti



- ➔ 1. Il «pre-approvato»
- ➔ 2. Il pricing dinamico
- ➔ 3. Il targeting
- ➔ 4. Il sistema esperto per il Gestore Imprese



1. Il «pre-approvato»

**Un iter
accelerato
per lo
Small
Business**

OBIETTIVI

Obiettivo principale è la predisposizione di una "**posizione semplificata**" di affidamento che, attraverso un **percorso guidato**, consente all'operatore di giungere velocemente a una **delibera automatica** di sistema mediante il calcolo da parte della procedura dell'**importo massimo concedibile** in base alle caratteristiche della controparte

A CHI È DEDICATO

Il processo si applica alla clientela **Small Business**, considerando sia le controparti in **contabilità ordinaria**, sia quelle in **contabilità semplificata**, per cui non è disponibile un bilancio (bilanci semplificati, modelli fiscali)

LIMITI MASSIMI CONCEDIBILI

Differenziabili tra Clienti **nuovi** (non affidati o affidati da meno di x mesi) e Clienti **esistenti**

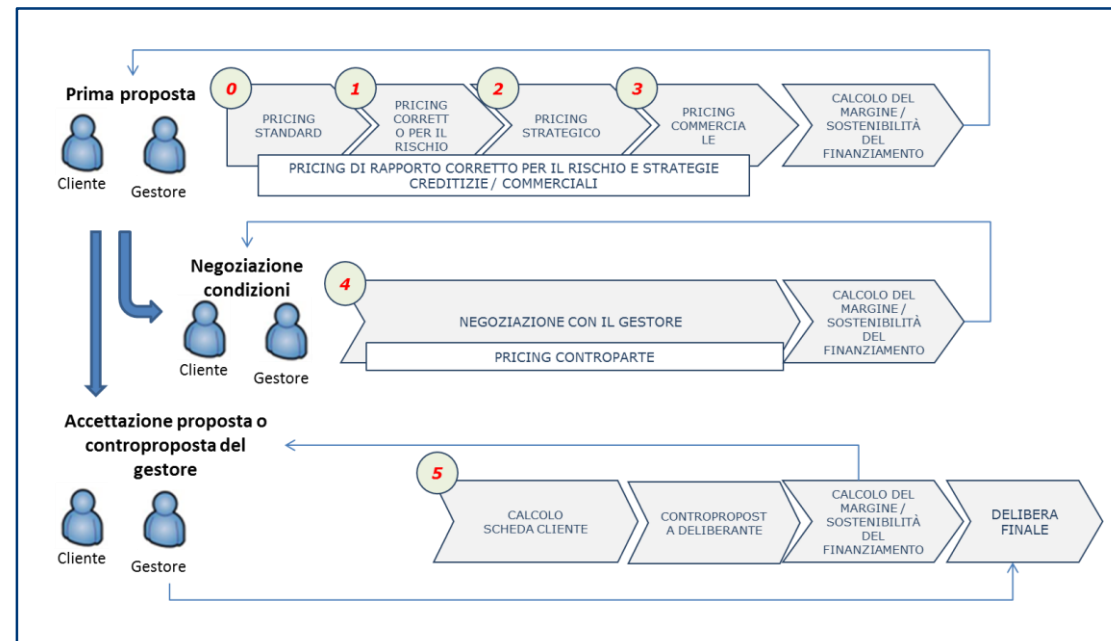
FASI PRINCIPALI

1. Controlli di **completezza** (semafori **gialli**)
2. Verifica regole di **eleggibilità** (semafori **rossi**)
3. Calcolo **affidamento massimo** concedibile e scelta **forme tecniche**
4. Simulazione di **combinazioni di calcolo** (importi, classi di rischio, garanzie), nell'ambito dell'affidamento max concedibile individuato



2. Il pricing dinamico

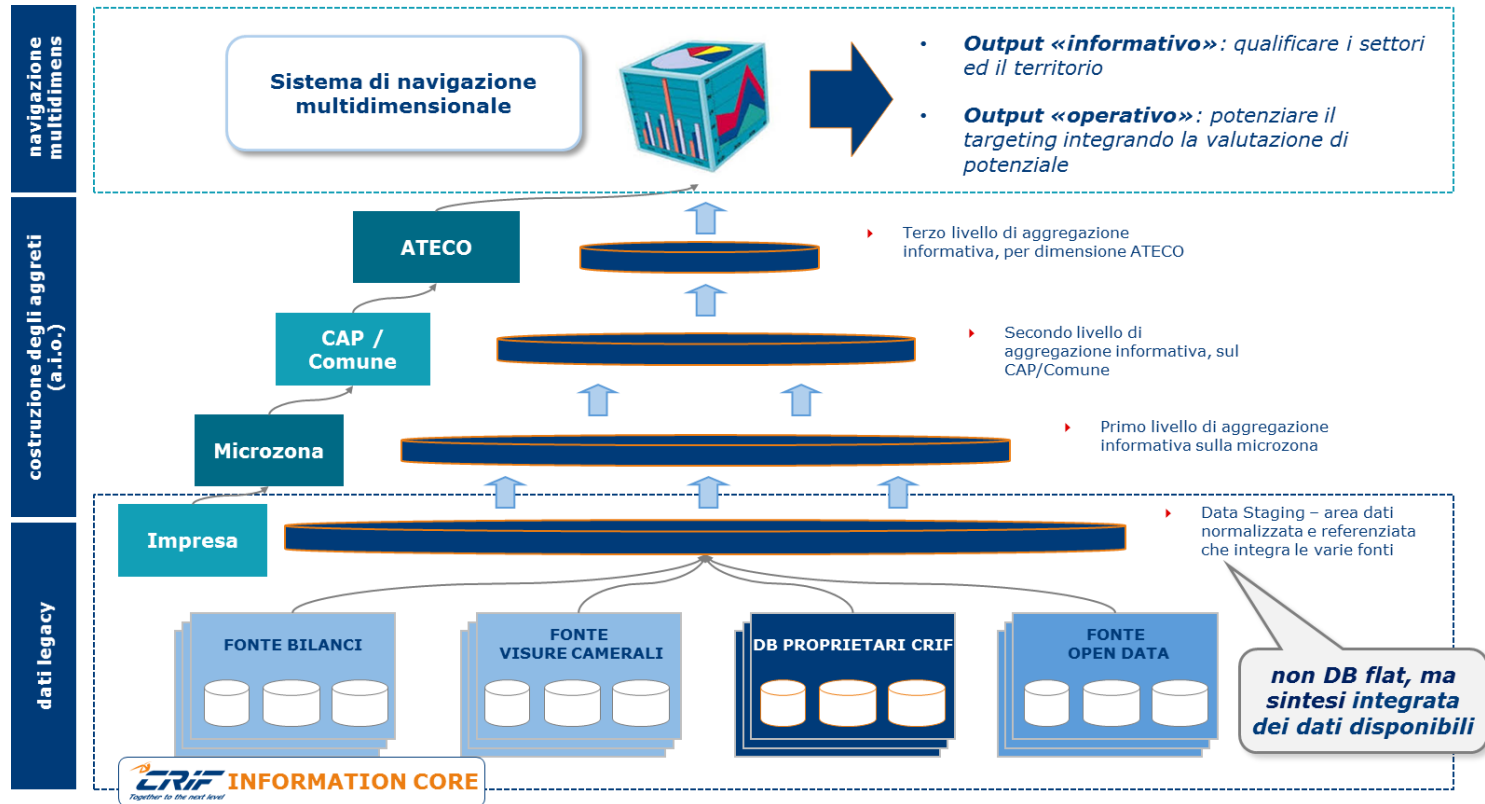
- *Negoziare condizioni guidata dal sistema*
- *Strumento di delibera "fast" per fidi di piccolo importo con logiche predefinite centralmente*
- *Redditività operazioni basata su algoritmo automatico e governabile dal centro*
- *Standardizzazione del processo con strumenti integrati e garanzia di tempi di risposta "sempre uguali"*
- *Standardizzazione tempi di delibera FIDO/PREZZO*





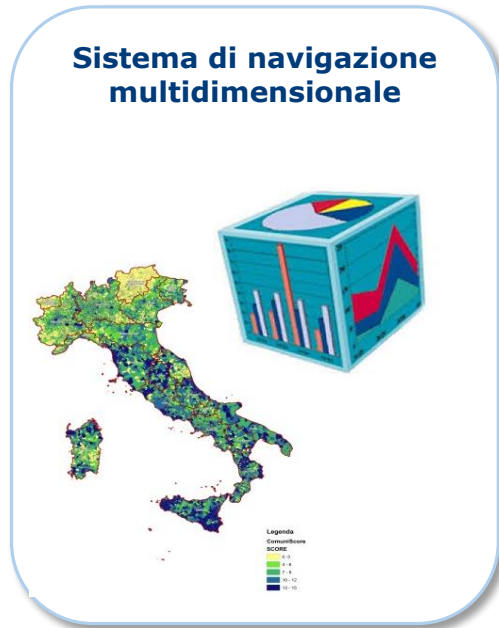
3. Il Targeting

Dalla vista generale alla singola impresa

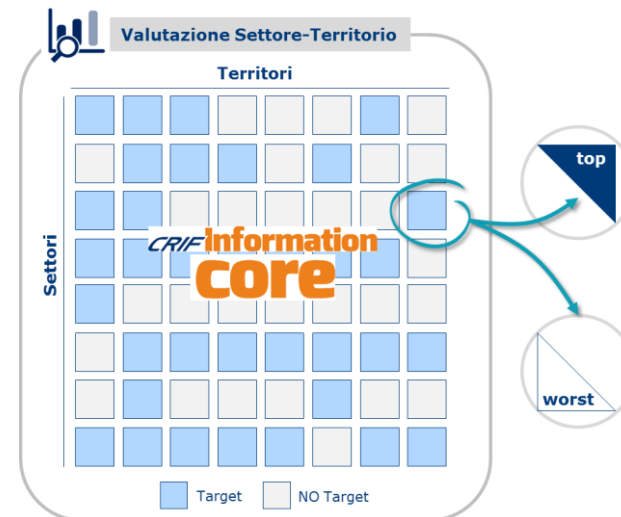
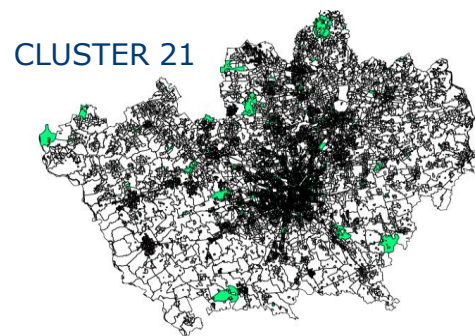


CALCOLO DEL POTENZIALE PER VALUTARE IL TERRITORIO

Incroccio delle dimensioni di dinamicità e rischio per arrivare a quella di potenziale



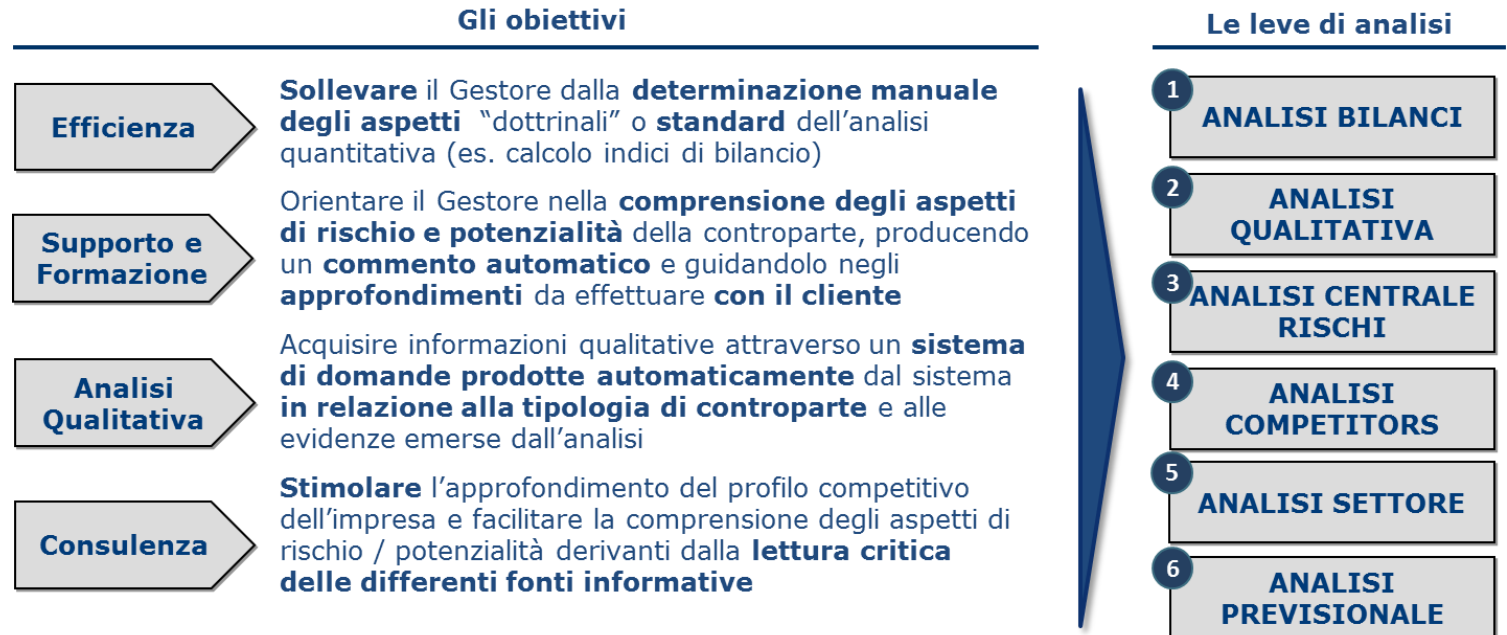
Società di persone	Classe di Rischio				
	Minima	Lieve	Medio	Grave	Molto Grave
Molto Alta	0,89%	2,87%	7,61%	5,25%	2,62%
Alta	0,66%	2,08%	5,37%	3,70%	2,09%
Media	1,30%	3,39%	10,56%	6,82%	3,77%
Bassa	0,56%	2,70%	9,52%	7,70%	3,91%
Molto Bassa	1,25%	3,07%	5,63%	3,42%	3,25%





4. Il sistema esperto per il gestore imprese

Cultura del credito da rafforzare, uniformare e diffondere nella rete di gestori



GESTORE: ruolo guida per ADVISORY alle imprese

IL SISTEMA ESPERTO NEL NUOVO FLUSSO DI LAVORO

Analisi storica e visione prospettica per le fasi di sviluppo relazione, istruttoria e monitoraggio

Come viene utilizzato?



«**Specchio retrovisore**». Il Sistema Esperto analizza **eventi passati** o serie di dati storiche (es. ultime 3 annualità di bilancio) al fine di identificare caratteristiche strutturali del cliente e trend consolidati

«**Analisi Prospettica**». Il Sistema chiede al gestore di formulare ipotesi sulla variazione attesa di alcuni parametri chiave (es. fatturato, costi, ...) per elaborare automaticamente una previsione forward looking

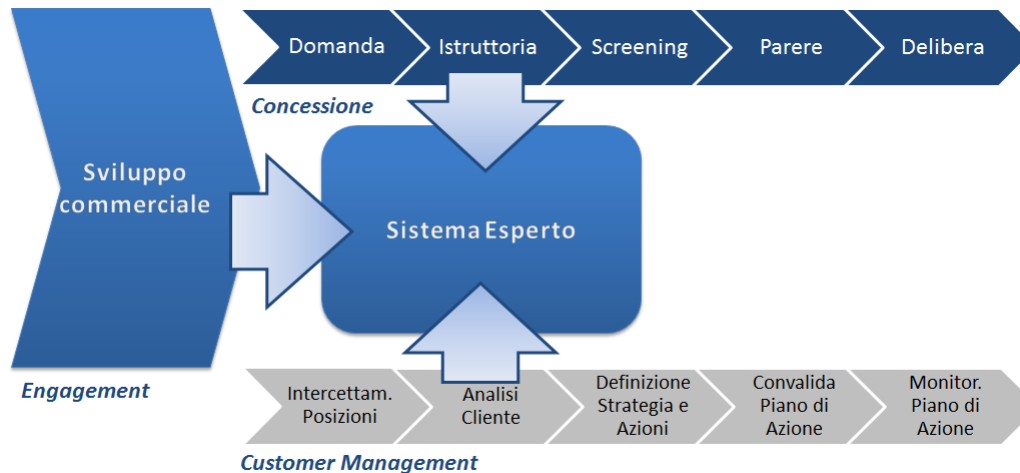
Analisi **flussi di cassa**

- Sia **storica** che **prospettica**
- Disponibile a **tutti i livelli** (Centro/ Rete)

Laboratorio Imprese

Business Plan previsionale

Quando viene utilizzato?



Piena integrazione nei processi:

- **di sviluppo commerciale**
- **del credito**

FLUSSO DI LAVORO

Ruoli e attori coinvolti



Direzione Crediti / Policy

Definisce i modelli di analisi e le regole che governano quali (e quanti) approfondimenti effettuare



Gestore

Attiva il processo di analisi esperta (es. durante l'istruttoria di una pratica di fido oppure nel corso di una pratica di gestione)
Esegue gli approfondimenti suggeriti e ne commenta l'esito a video

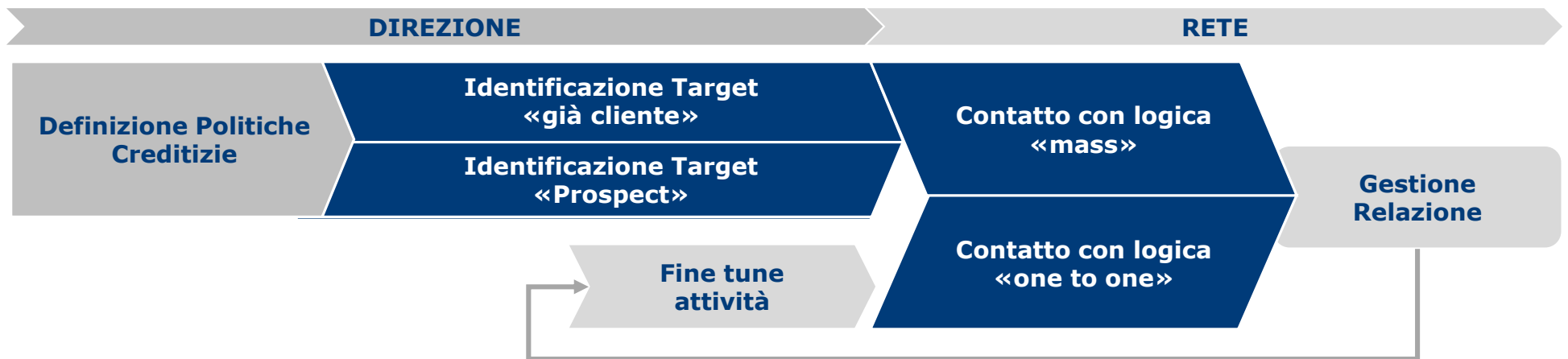


Deliberante

Riceve il dossier prodotto dal Sistema Esperto con le modalità concordate (es. Allegato vs Integrazione in procedura) e lo valuta nell'ambito della pratica in corso

CONCLUSIONI

- ***E' necessario un TAVOLO DI REGIA che faccia sintesi tra filiera creditizia e commerciale***



- ***È necessario ottimizzare INFORMAZIONI e STRUMENTI, adottare advanced ANALYTICS, strutturare PROCESSI END-TO-END***



Grazie per
l'attenzione

f.arboresi@crif.com