

IL CREDITO ALLE IMPRESE IN A NUTSHELL, DALLO SCENARIO ALLE AZIONI

Simone Capecchi
Executive Director
Predictive Information Solutions
CRIF

Speech journey

LO SCENARIO DEL CREDITO ALLE IMPRESE

- CRIF PER IL CREDITO ALLE IMPRESE
- IL SETTORE DEL CREDITO
- IL CONTESTO MACROECONOMICO
- LE SFIDE DELL'INDUSTRIA DEL CREDITO
- LA DOMANDA DI CREDITO DELLE IMPRESE
- LA DINAMICA DELLE CONSISTENZE
- I TASSI DI DEFAULT
- IL RISCHIO COMMERCIALE B2B

LE AZIONI MESSE IN CAMPO: ESEMPI DALL'INDUSTRY

- TARGETING
- ORIGINATION & MANAGEMENT
- SISTEMA ESPERTO

Speech journey

LO SCENARIO DEL CREDITO ALLE IMPRESE

- CRIF PER IL CREDITO ALLE IMPRESE
- IL SETTORE DEL CREDITO
- IL CONTESTO MACROECONOMICO
- LE SFIDE DELL'INDUSTRIA DEL CREDITO
- LA DOMANDA DI CREDITO DELLE IMPRESE
- LA DINAMICA DELLE CONSISTENZE
- I TASSI DI DEFAULT
- IL RISCHIO COMMERCIALE B2B

LE AZIONI MESSE IN CAMPO: ESEMPI DALL'INDUSTRY

- TARGETING
- ORIGINATION & MANAGEMENT
- SISTEMA ESPERTO

CREDITO ALLE IMPRESE

il posizionamento CRIF sul mercato Finance in Italia

1997

CRIF è distributore ufficiale di Infocamere

2008 **Acquisizione Bilanci**
Nasce il servizio di **Acquisizione Bilanci**

2009 **CRIBIS**
A CRIF company **D&B**
CRIF acquisisce la filiale italiana di **Dun & Bradstreet (D&B)**, il più importante attore a livello mondiale nel campo delle business information, con la nascita della **società specializzata CRIBIS D&B**

2009 **VALUTAZIONE IMMOBILI**
by CRIF RES
CRIF **Valutazione Immobili** corporate

1997-2009

2011

CRIF diventa la **prima società italiana certificata Credit Rating Agency (CRA)** da CONSOB e ESMA (l'Autorità Europea degli strumenti finanziari dei mercati). I rating di CRIF diventano validi e utilizzabili in tutti i Paesi dell'UE

2012 **CRIBIS**
A CRIF company **D&B**
CRIF acquisisce **D&B Turkey, Finar e Kompass Turkey**. Il gruppo fornisce servizi alla business community con informazioni su c.1,2m di imprese turche. Finar è leader nella fornitura di business information in Turchia

2011 - 2012

2013 **SOSE**

La partnership con **SOSE** nasce con l'obiettivo di offrire servizi per la gestione e valutazione d'impresa

2014

CRIF S.p.A. è riconosciuta come **ECAI (External Credit Assessment Institution)**, in accordo con il Regolamento Europeo 575/2013 e la Direttiva di Parlamento e Consiglio Europei 2013/36/EU

2014 **CRIBIS**
A CRIF company **D&B**
CRIF **acquisisce Dun & Bradstreet UAE**, il principale provider di dati e di business information negli Emirati Arabi Uniti

2013 - 2014

2015

I rating CRIF potranno essere utilizzati da istituti che adottano **l'approccio "standardizzato"**, per la determinazione dei coefficienti di ponderazione del rischio degli impieghi verso imprese secondo le tabelle di mapping pubblicate dal comitato congiunto delle autorità di supervisione europee

2015

Con una quota del 30%, CRIF diventa azionista di **Nomisma**, società specializzata nelle ricerche economiche e industriali

2015

2016 **CRIF RATINGS**

L'agenzia di rating di CRIF cambia nome in **"CRIF Ratings"** e lancia il nuovo portale www.crifratings.com con l'obiettivo di maggiore semplicità e immediatezza

2016 **CRIF ACADEMY**
CRIF **ACADEMY**, la **business school di C R I F**, in collaborazione con CRIBIS D&B, forma le **imprese** con corsi specifici per la figura del credit manager d'impresa

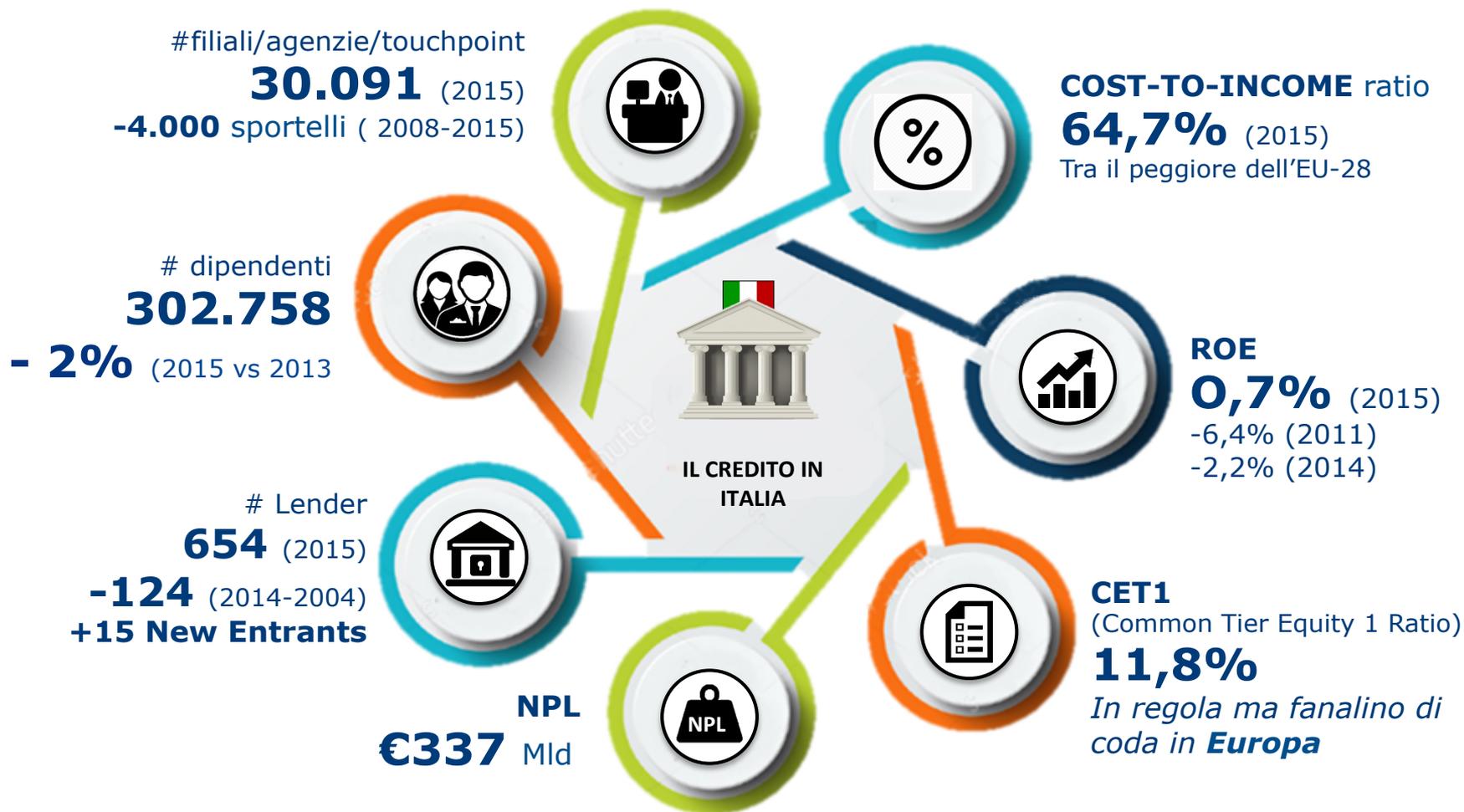
2016

Score innovativi «Management Indicators» valutano le capacità qualitative degli imprenditori e gli asset organizzativi delle aziende

2016

Il settore del credito: «chi è costui»

LO SCENARIO
DEL CREDITO
ALLE IMPRESE



Fonti: Bollettino statistico Banca di Italia; Relazione annuale Banca di Italia, maggio 2013-15; BCE

Il contesto macro economico

un contesto ancora molto sfidante per l'economia...

LO SCENARIO
DEL CREDITO
ALLE IMPRESE

Alcune osservazioni della Banca d'Italia

Il rischio di «low growth trap»...

«(...) In assenza della crisi la crescita in Italia tra il 2008 e il **2015 sarebbe stata più elevata di circa 1,5 punti percentuali all'anno**

...la trappola del debito pubblico...

Il rapporto tra debito pubblico e PIL, (...) è aumentato oltre 30 p.p. rispetto al 2007
(...) **se fosse cresciuto in linea con la media di lungo (...) il peso del debito sul PIL sarebbe sceso**

...Consumi e investimenti ancora su livelli minimali

L'apporto **degli investimenti alla crescita del PIL è stato di circa mezzo punto percentuale**, contro 8 decimi nella media dell'area e 1,5 punti in Spagna

Fonte. Intervento del Vice Direttore Generale della Banca d'Italia Fabio Panetta

Le sfide dell'industria bancaria secondo l'osservatorio del Management Consulting CRIF

... conferma le difficoltà nell'industria bancaria

LO SCENARIO
DEL CREDITO
ALLE IMPRESE



**INDUSTRIA DI
FRONTE A UN
«BIVIO»
STRUTTURALE**

BUSINESS

Ricavi «tr

**REGOLAMENTAZIONE
IFRS 9, B4, ...
PSD2, eIDAS, crowdfunding, CMU, ...**

Margine di
interesse ai
minimi storici

EL RISCHIO

gestione costo del credito
(NPs)
e innalzam

**EVOLUZIONE TECNOLOGICA
(Blockchain)**

monamenti
IFRS fino a 3 volte
quelli attuali &
nuovi floor



«...» organizzativi
potenzialmente sociali

Fino a 16 Mila
esuberi entro il
2020

Gestire le sfide per la sopravvivenza

LO SCENARIO
DEL CREDITO
ALLE IMPRESE

**Le nuove
«Business Priorities»**

**1 ...Nuove Fonti di
ricavo...**

2 ...Digitalizzazione

**3 ...Gestire NPLs e costo
del Credito...**

4 ...Governance...

turn
around

...e i fattori abilitanti

**Big data
advanced analytics**

**Infrastrutture flessibili
(tecnologiche e operative);
On boarding e
identificazione**

**...Nuovi »Business
Model» e modelli
operativi del credito
anomalo**

**Information Framework
e
Data Quality**

La domanda di credito delle imprese

LO SCENARIO
DEL CREDITO
ALLE IMPRESE

Andamento della domanda negli anni 2010-2016 (ponderata sui giorni lavorativi)



+4,9% III Trimestre 2016
vs
III Trimestre 2015



Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a settembre 2016

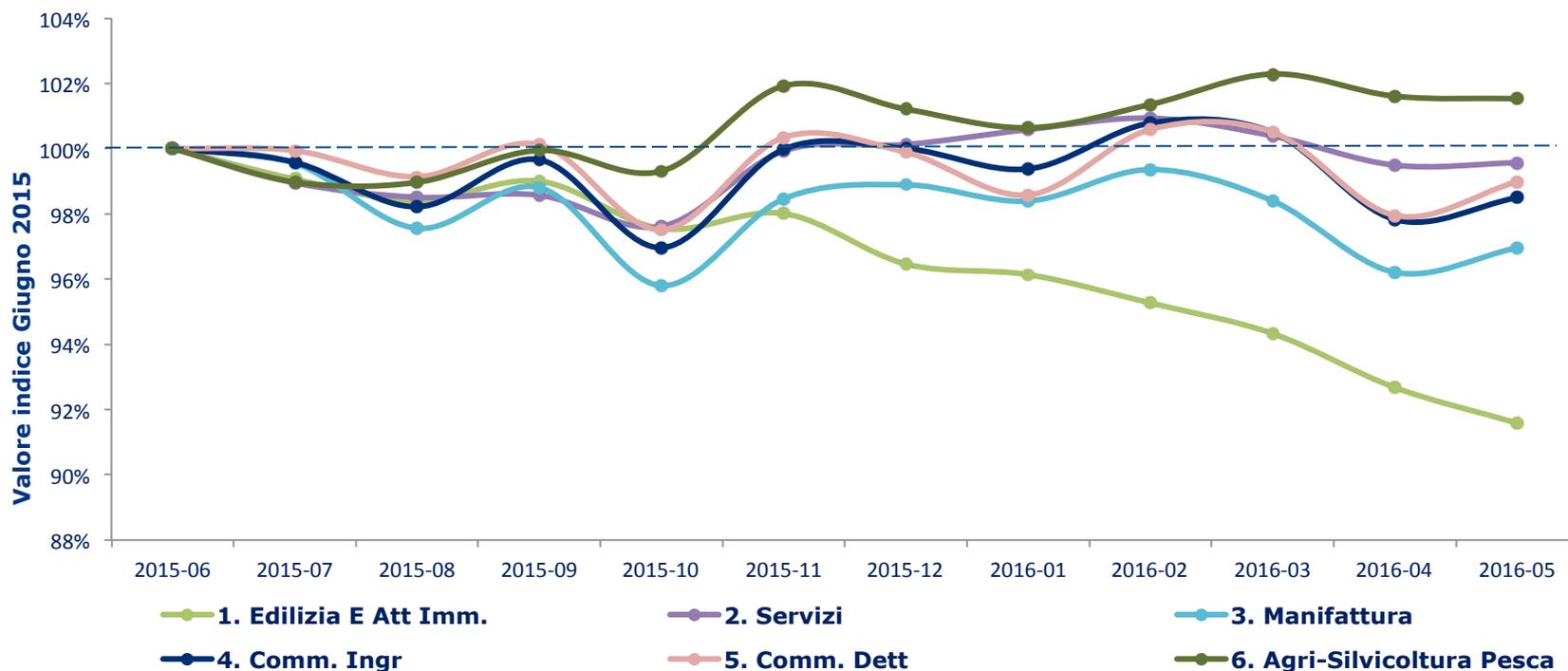
La dinamica delle consistenze del credito alle SME per settore economico

LO SCENARIO
DEL CREDITO
ALLE IMPRESE

Consistenze Segmento SME¹ – trend ultimi 12 mesi - Dati da 2015-06 a 2016-05(€)

TENGONO LE EROGAZIONI ALLE PICCOLE/MEDIE IMPRESE OPERANTI NEL SETTORE «AGRICOLTURA/PESCA»

La contrazione maggiore si registra nel settori «Edilizia» con un calo dell'8 e del 10% rispetto a inizio periodo



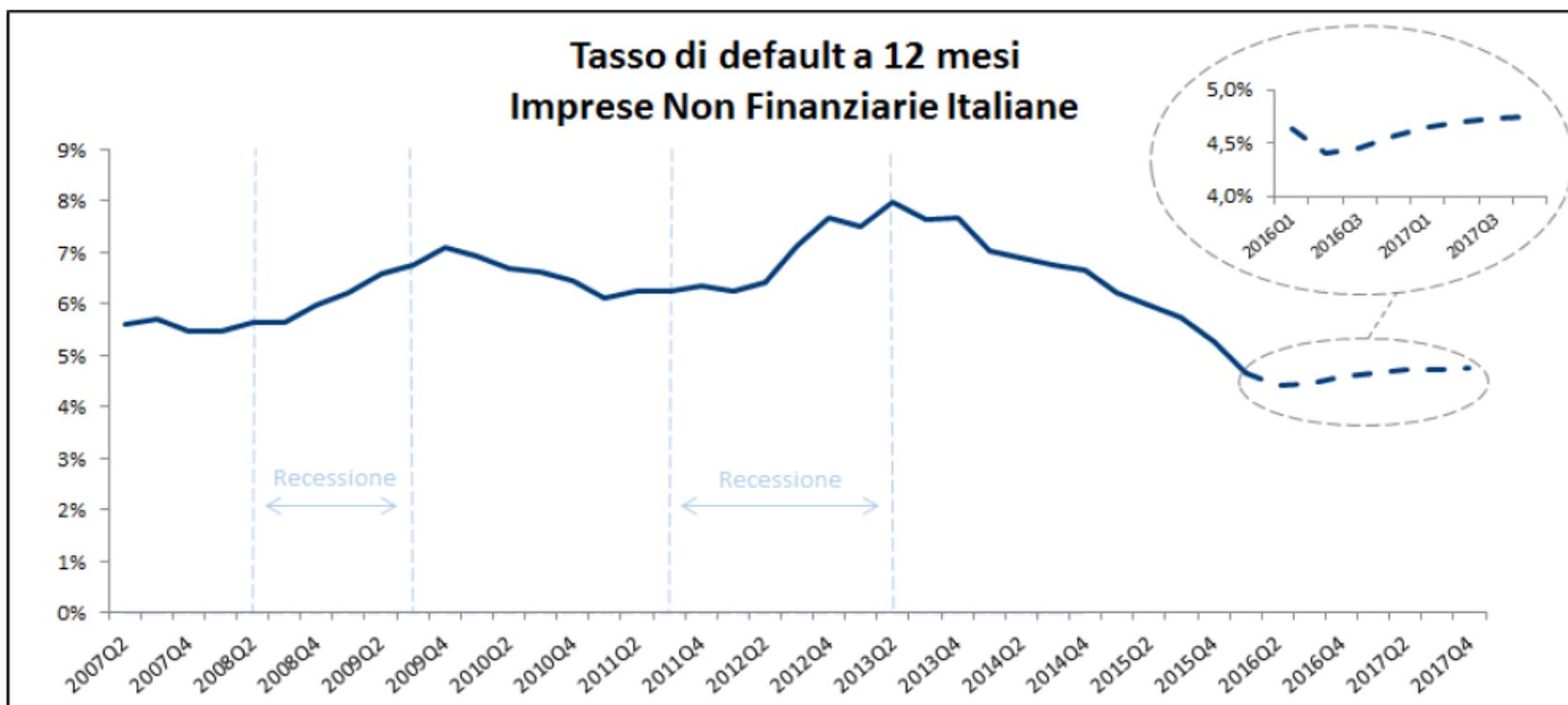
(1) Fonte: Elaborazione su dati CRIF - controparti con fatturato ≤ 5 mln € e forma giuridica riconducibile a DI, SDP o SDC. Sono esclusi i contratti in sofferenza o in incaglio, l'esposizione a finanziarie, le controparti con territorio non valorizzato

I tassi di default

PROSEGUE IL TREND DI RIDUZIONE

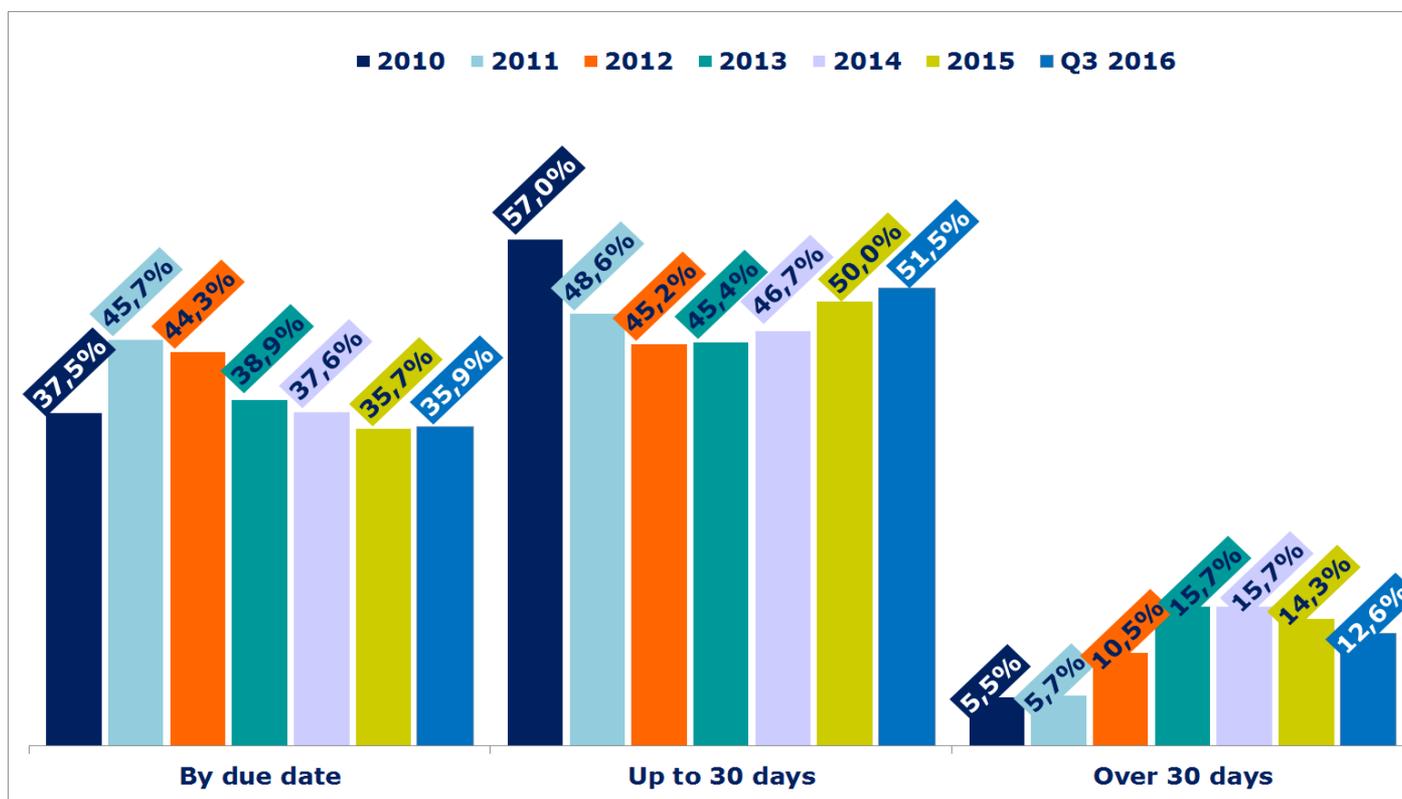
dei tassi di default delle imprese italiane

A marzo 2016 il tasso di default delle imprese non finanziarie si è attestato al **4,6%**, in riduzione rispetto al 6% registrato a giugno 2015



Fonte: CRIF Ratings e ISTAT

Migliora la **puntualità dei pagamenti delle imprese italiane**



Abitudini di pagamento in Italia per classi di ritardo: 2010 – Q3 2016

Fonte: CRIBIS D&B, dati aggiornati a settembre 2016

Speech journey

LO SCENARIO DEL CREDITO ALLE IMPRESE

- CRIF PER IL CREDITO ALLE IMPRESE
- IL SETTORE DEL CREDITO
- IL CONTESTO MACROECONOMICO
- LE SFIDE DELL'INDUSTRIA DEL CREDITO
- LA DOMANDA DI CREDITO DELLE IMPRESE
- LA DINAMICA DELLE CONSISTENZE
- I TASSI DI DEFAULT
- IL RISCHIO COMMERCIALE B2B

LE AZIONI MESSE IN CAMPO: ESEMPI DALL'INDUSTRY

- TARGETING
- ORIGINATION & MANAGEMENT
- SISTEMA ESPERTO

Obiettivi

Supporto nell'**individuazione di clientela target (prospect e in portafoglio)** per la proposizione di carte aziendali

Supporto CRIF

Analisi finalizzate alla caratterizzazione del mercato, del portafoglio e alla definizione delle regole di targeting:

- 1 Analisi del mercato e di benchmarking
- 2 Analisi delle caratteristiche della clientela business
- 3 Definizione dei criteri di selezione dei target
- 4 Estrazione di **liste clienti prospect** da contattare per azione commerciale

Targeting: i benefici

LE AZIONI MESSE
IN CAMPO:
ESEMPI DALL'INDUSTRY

✓ **Conoscenza del mercato**



Visione chiara del mercato di riferimento, in termini di caratteristiche strutturali, trend, pressione competitiva, ...

✓ **Valorizzazione del portafoglio**



Conoscenza del proprio portafoglio, in termini di indicatori economici, qualità del credito, contesto competitivo e propensione allo specifico prodotto

✓ **Selezione best prospect**



Capacità di **selezionare le aziende migliori**, in funzione degli obiettivi commerciali e delle caratteristiche aziendali desiderate, **garantendo la qualità del credito**

✓ **Definizione di un metodo**



Individuazione delle **metodologie di analisi più adatte** al raggiungimento degli obiettivi

✓ **Disegno di un processo**



Disegno di un **processo ordinato e coerente**, dalla definizione degli obiettivi strategici all'individuazione delle chiavi operative

Processi di erogazione SME

ricerca CRIF & POLITECNICO DI MILANO

LE AZIONI MESSE
IN CAMPO:
ESEMPI DALL'INDUSTRY



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** »*

Fonte: Survey CRIF-MIP «I Servizi di sviluppo nell'ambito del credito alle imprese da parte di Istituti Bancari, Società di leasing e Società finanziarie»- 2016

NUOVE SCORECARD E STRATEGIE I RISULTATI DEL PROGETTO



SCORECARD



STRATEGIE DI CREDITO



EFFICIENZA & AUTOMAZIONE



Revisione delle scorecard di accettazione

- Modelli differenziati in base al tipo di cliente
- Basati sui dati interni di performance

Revisione delle strategie di credito

- Adeguamento delle strategie di credito
- Definizione e monitoraggio del livello delle eccezioni di rischio

Maggiore efficienza e Approvazione automatica, basata su un set di regole:

- Punteggio di scoring
- Fascia di bureau score CRIF
- Esposizione

La valutazione SME

I benefici con i nuovi strumenti di valutazione

LE AZIONI MESSE
IN CAMPO:
ESEMPI DALL'INDUSTRY

BENEFICI ECONOMICI E DI BUSINESS

FCA BANK
LEASYS



Silvia Casetta

10

#FMCRIFF

CRIF
Finance Meeting 2016

La valutazione SME e i dati «tradizionali»: binomio ancora attuale?

LE AZIONI MESSE
IN CAMPO:
ESEMPI DALL'INDUSTRY



Descrizione del campione rappresentativo analizzato

Enti partecipanti con un utilizzo completo di EURISC nella propria operatività = in misura pari o superiore all'80%. Enti partecipanti con un utilizzo solo parziale di EURISC in misura non superiore al 50%.

Periodo di analisi e indicatore di rischio

Pratiche erogate alle imprese dal 1° gennaio al 30 giugno 2013, con performance nei livelli di insolvenza misurate a settembre 2014 tramite il bad rate a 90 giorni sull'erogato.

Metriche innovative di credit scoring

LE AZIONI MESSE
IN CAMPO:
ESEMPI DALL'INDUSTRY

INDICAZIONE DI BANCA D'ITALIA



Temi di Discussione

(Working Papers)

Does credit scoring improve the selection of borrowers and credit quality?

The adoption of **Small Business Credit Scoring** could just entail a **lowering of operating costs** and the granting of loans to marginal clients characterized by higher risk, thus causing a worsening of credit performance; differently, **the adoption of SBCS can improve the accuracy in the evaluation of firms' creditworthiness, resulting in a better credit performance.**

October 2016

Number 1090

INDICATORE DI SCORE DI MERCATO

ESAUSTIVO

Consente una valutazione del rischio in tutte le fasi del ciclo di vita del credito.

CONSISTENTE

Fonda il potere predittivo sul CRIF Information Core, il patrimonio informativo unico di CRIF.

COMPLETO

Supporta la gestione del credito a famiglie e imprese, consentendo valutazioni ad hoc anche su aziende start-up e sui liberi professionisti.

PREDITTIVO

Consente consistenti risparmi in termini di accantonamenti di capitale grazie all'elevata capacità discriminante.

L'UNICO
SCORE
IN ITALIA

PERFORM

2.0

IN NUMERI



14.000.000
contratti

17.000.000
anagrafiche



3 ANNI
di osservazione

60.000
variabili analizzate



OLTRE 25 ANNI

di esperienza nello sviluppo di Credit Bureau Score nel mondo

ULTIMA GENERAZIONE

delle metodologie statistiche

Affinare la valutazione: «governance e management»

LE AZIONI MESSE
IN CAMPO:
ESEMPI DALL'INDUSTRY

SCHEMA DI DISEGNO DI LEGGE AC 3671-bis – 18 maggio 2016 – RECANTE «DELEGA AL GOVERNO PER LA RIFORMA ORGANICA DELLE DISCIPLINE DELLA CRISI DI IMPRESA E DELL'INSOLVENZA»

ART. 13 – (*Modifiche al codice civile*)

1. Nell'esercizio della delega il Governo apporterà al codice civile tutte le modifiche rese necessarie dall'attuazione dei principi e criteri direttivi della presente legge, in particolare prevedendo:
 - a) l'applicabilità dell'articolo 2394 alla società a responsabilità limitata e l'abrogazione dell'articolo 2394-bis;
 - b) **il dovere dell'imprenditore e degli organi sociali di istituire assetti organizzativi adeguati per la rilevazione tempestiva della crisi e della perdita della continuità aziendale,** nonché di attivarsi per l'adozione tempestiva di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi ed il recupero della continuità aziendale;

**IL TASSO DI VARIAZIONE DEGLI ORGANI DI CONTROLLO
AUMENTA PRIMA CHE LA CRISI SIA CONCLAMATA:**
*nel commercio al dettaglio la durata di carica media dei sindaci scende a meno
di 2 anni nel quadriennio che precede la crisi*

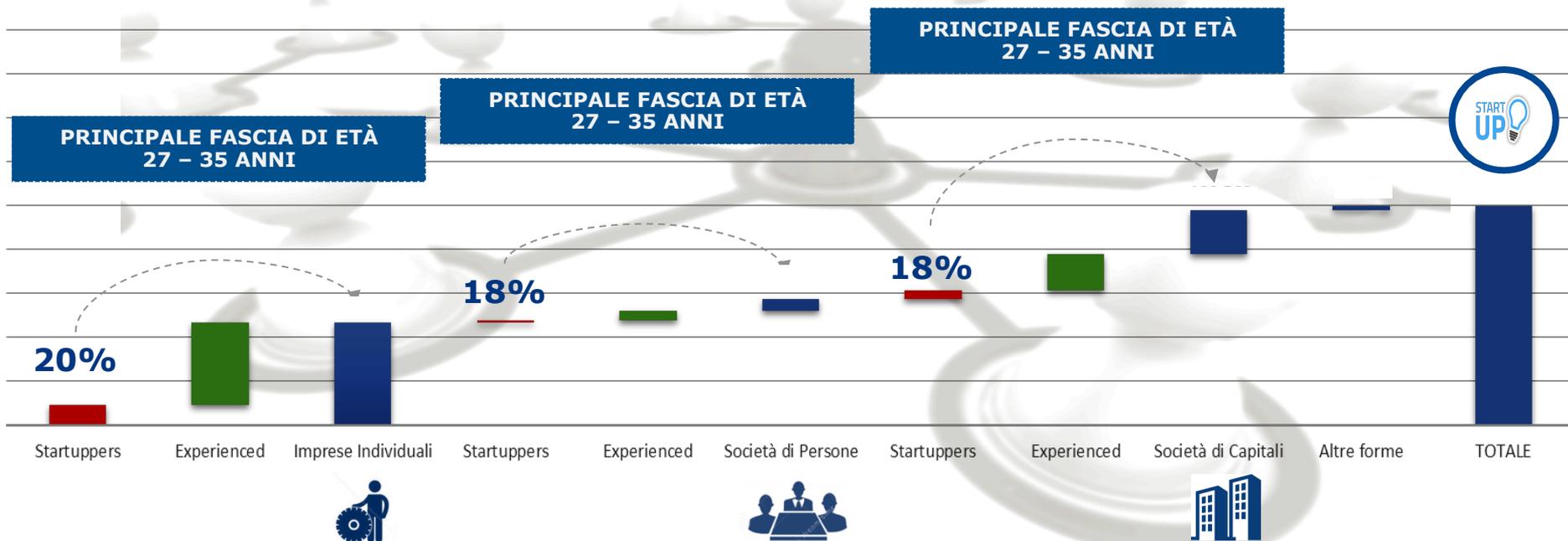
Fonte: Elaborazioni CRIF SU CRIF INFORMATION CORE, settembre 2016

Le nuove metriche: focus sui DEBUT DIRECTORS

LE AZIONI MESSE
IN CAMPO:
ESEMPI DALL'INDUSTRY

SOLTANTO 1 NEWCO SU 5 È VERAMENTE UNA "STARTUP"

negli altri casi le esperienze pregresse / attuali del management e la "storia societaria"
(es. fusioni / scissioni) consentono una valutazione approfondita



Fonte: CRIF Information Core, il patrimonio informativo del gruppo CRIF, dati aggiornati a giugno 2016

Riscrivere «PEF e PEG»: il «Sistema Esperto»

LE AZIONI MESSE
IN CAMPO:
ESEMPI DALL'INDUSTRY

- Il Sistema Esperto è uno strumento per indirizzare il Gestore nella **comprensione degli aspetti di rischio e/o potenzialità** dell'impresa
- Il **supporto al Gestore** per un nuovo approccio consulenziale alla controparte

GLI OBIETTIVI

Efficienza

Solleverebbe il Gestore dalla **DETERMINAZIONE MANUALE DEGLI ASPETTI "DOTTRINALI" O STANDARD DELL'ANALISI QUANTITATIVA** (es. calcolo indici di bilancio)

Supporto e
Formazione

ORIENTARE IL GESTORE nella **comprensione degli aspetti di rischio** che emergono dall'analisi della controparte, producendo un **commento automatico** e guidandolo negli **approfondimenti** da effettuare **con il cliente**

Analisi
Qualitativa

Acquisire informazioni qualitative attraverso un **sistema di domande prodotte automaticamente** dal sistema **in relazione alla tipologia di controparte** e alle evidenze emerse dall'analisi

Consulenza

STIMOLARE L'APPROFONDIMENTO DEL PROFILO COMPETITIVO dell'impresa e facilitare la comprensione degli aspetti di rischio / potenzialità derivanti dalla **lettura critica delle differenti fonti informative**

LE LEVE DI ANALISI

1 ANALISI BILANCI

2 ANALISI
QUALITATIVA

3 ANALISI CENTRALE
RISCHI

4 ANALISI
CONCORRENTI

5 ANALISI SETTORE

6 ANALISI
PREVISIONALE

Analisi completa della controparte e **CULTURA DEL CREDITO**

C'era una volta....

LE AZIONI MESSE
IN CAMPO:
ESEMPI DALL'INDUSTRY

***'Una volta per valutare un'impresa,
per capire come andava il business,
io guardavo il "piazzale":
quanti camion entravano ed uscivano...'***



E ora? Ridare credito alle imprese *Si, ma come?*

LE AZIONI MESSE
IN CAMPO:
ESEMPI DALL'INDUSTRY



**ENTRARE IN CONTATTO CON LE «ECCELLENZE»
IMPRESE «ECCELLENTI»**



VALUTARE VELOCEMENTE E BENE



**GESTIRE IN MODO TRADIZIONALE E «NON
CONVENZIONALE»**



**SUPPORTARE I GESTORI NEL PORSI LE GIUSTE
DOMANDE, INTERPRETARE MEGLIO I DATI DEI LORO
CLIENTI. FARE CULTURA**



...RECUPERARE PER NON RINCORRERE



Grazie per
l'attenzione

Simone Capecchi
Executive Director
Predictive Information Solutions
CRIF



s.capecchi@crif.com