



# Dalla crisi globale ad un'opportunità di innovazione

Tecnologia e strumenti alla  
guida dei Credit Analytics

Supervision, Risks & Profitability  
21 giugno 2022 – ABIEventi

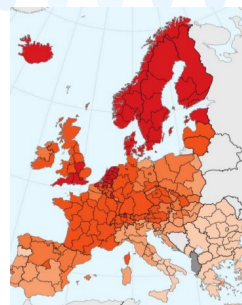
Alberto Roitz – Principal Customer  
Advisory Risk Management SAS



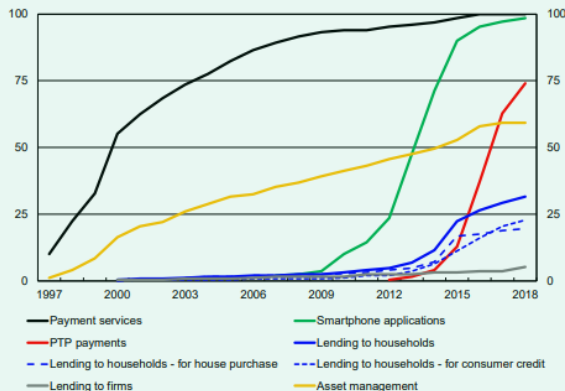
# Digitalizzazione del settore bancario in Italia

## <30%

Prestiti alle famiglie avviene attraverso canali digitali



Supply of banking services offered through digital channels in Italy  
(percentage shares)



Source: Regional Bank Lending Survey (RBLs).



All'interno di uno scenario critico per l'economia reale, dove le **PMI** sono state le aziende più colpite, hanno trovato ampi spazi di movimento aziende **FINTech** fortemente **innovative**, nella gamma di **prodotti** offerti

> €4 miliardi erogati nel 2021 (4x rispetto al 2020)

# La sfida “digitalizzazione” per le banche

## Domanda

Soltanto il 36% degli adulti utilizzano l'internet banking e numeri simili si riflettono anche sugli strumenti di pagamento

- ✓ Aumento potere d'acquisto dei giovani
- ✓ Forte esigenza di credito PMI



## Offerta

- Debranching vs capillarità sportelli
- Peculiarità dei territori
- Prodotti innovativi
- Reputazione e solidità intermediari (vs Fintech)



- ✓ Big Data & Open Banking
- ✓ Strumenti e tecnologia

# La trasformazione digitale è necessaria?



BANCA D'ITALIA

**DIGITALIZZAZIONE = REDDITIVITA'**  $\rho$

## «Correlazione forte e positiva»

**Banca d'Italia** ha misurato l'**impatto** dell'offerta di servizi digitali e del suo livello di **digitalizzazione** rispetto ai risultati della banca



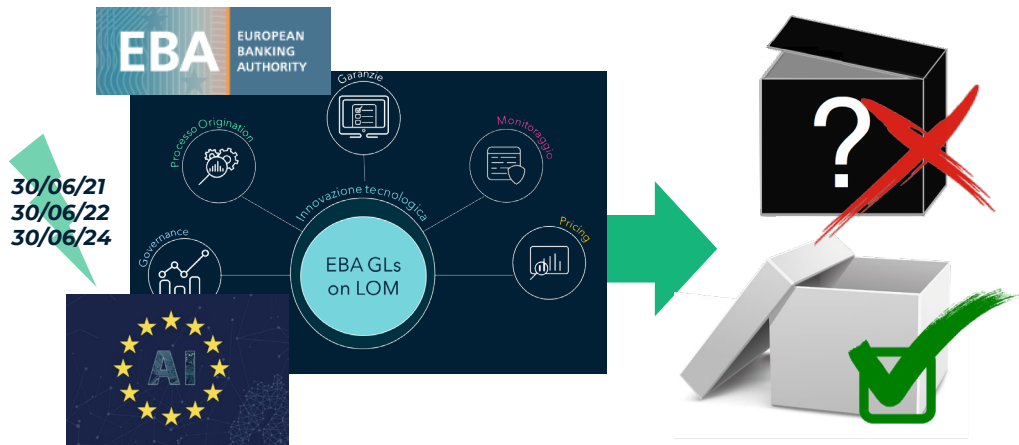
**Le banche «significant» hanno avviato il processo di digitalizzazione, ma tutte avranno bisogno abbracciare il modello di business del dato**



## Cambio di strategia

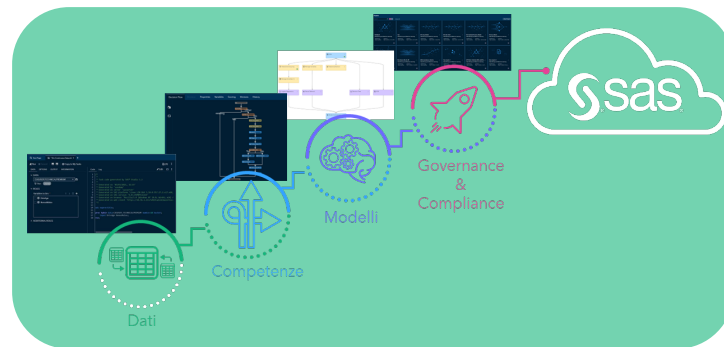
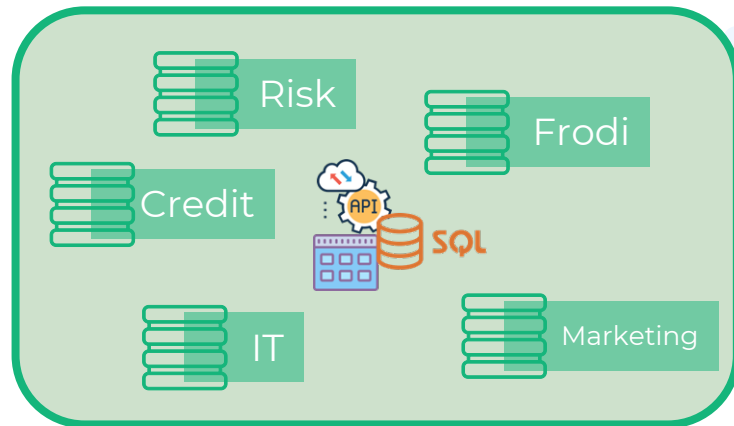
Le banche saranno portate a **modificare il modello di business**, rendendolo **flessibile e digitale** → dovranno andare incontro al concetto di **FINTECH**

# Svolta regolamentare verso l'innovazione



## IMPATTI

- “
- processi di **pianificazione strategica** del credito -
  - **ottimizzare** i meccanismi di **valutazione** creditizia -
  - **modelli** di monitoraggio del credito **innovativi** -
  - **modelli operativi** e organizzativi **adeguati** -
  - **architettura IT** rafforzata attraverso **strumenti innovativi** -

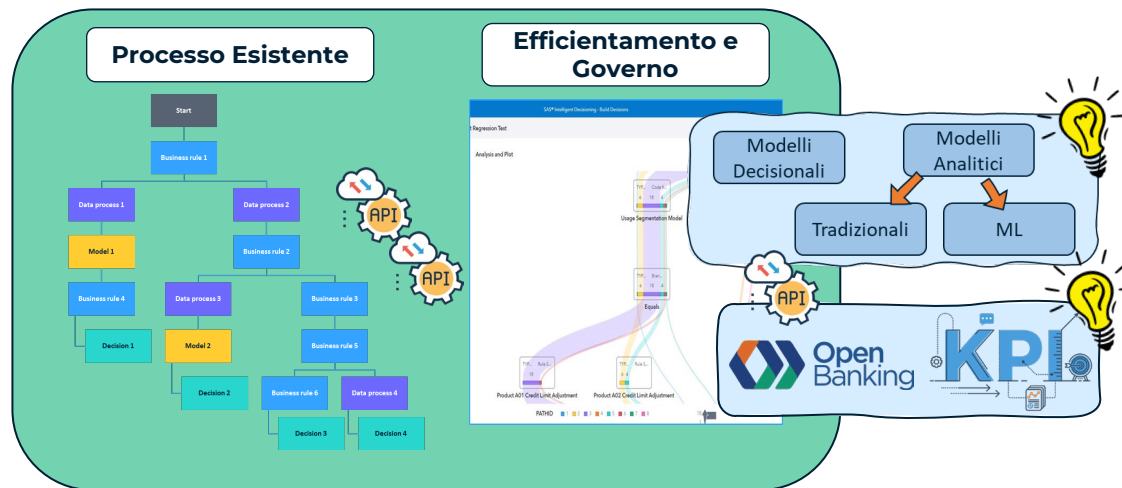


# L'approccio SAS al Credit Decisioning

IMPATTI

- processi di **pianificazione strategica** del credito -
- **ottimizzare** i meccanismi di **valutazione** creditizia ✓
- **modelli** di monitoraggio del credito **innovativi** ✓
- **modelli operativi** e organizzativi **adeguati** ✓
- **architettura IT** rafforzata attraverso **strumenti innovativi** ✓

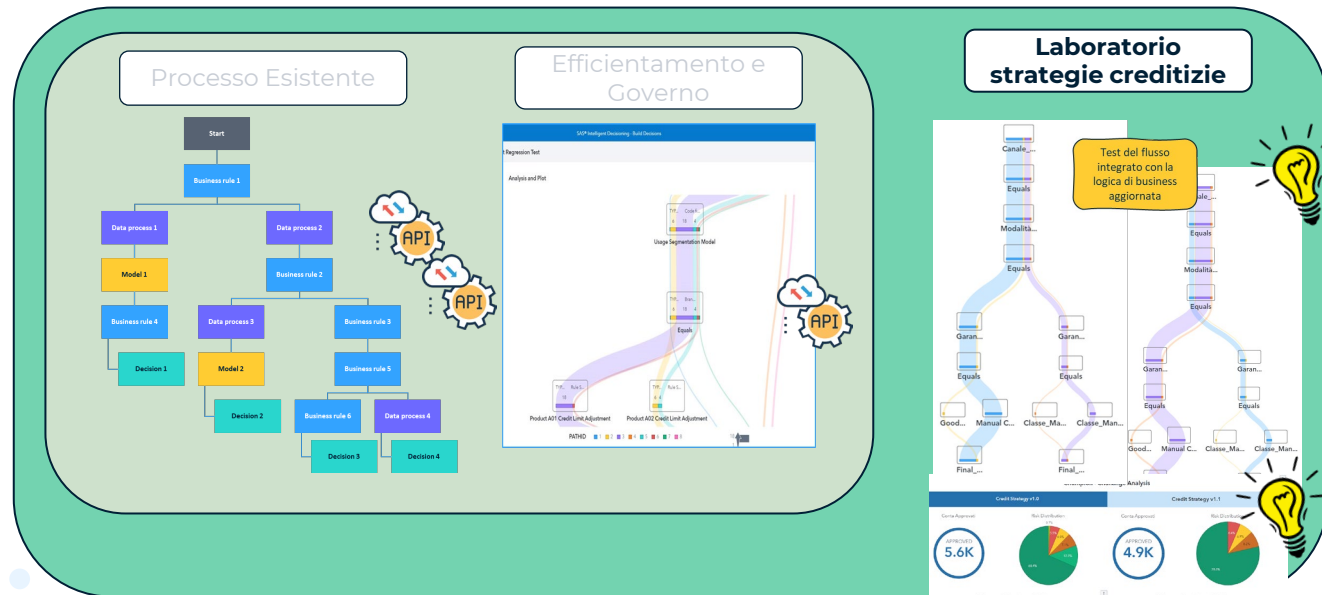
”



# L'approccio SAS al Credit Decisioning

IMPATTI

- processi di **pianificazione strategica** del credito
- **ottimizzare** i meccanismi di **valutazione** creditizia
- **modelli** di monitoraggio del credito **innovativi**
- **modelli operativi** e organizzativi **adeguati**
- **architettura IT** rafforzata attraverso **strumenti innovativi**



- processi di **planificazione strategica** del credito ✓
- **ottimizzare** i meccanismi di **valutazione creditizia** ✓
- **modelli** di monitoraggio del credito **innovativi** ✓
  - **modelli operativi** e organizzativi **adeguati** ✓
- **architettura IT** rafforzata attraverso **strumenti innovativi** ✓





# Il business alla guida delle strategie creditizie

▼ Default\_rule\_3

IF  valore\_classe < 3,0

THEN Step\_4 = 'Good'

▼ Default\_rule\_1

IF  valore\_classe > 2 OR valore\_classe < 6

THEN Step\_4 = 'Manual Check'

▼ Default\_rule\_2

IF  valore\_classe > 5

THEN Step\_4 = 'Bad'

Definizione delle regole

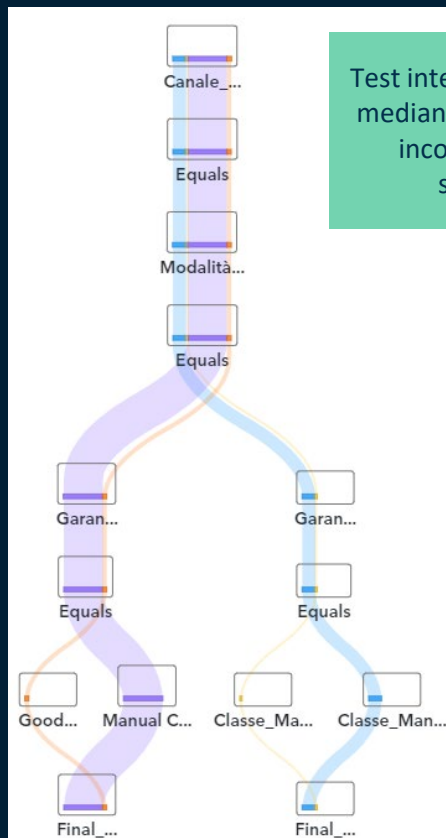
Manual Check\_Classe

Description:

Version:

1.0

Versionamento



Test interattivo del flusso mediante le funzionalità incorporate nello strumento

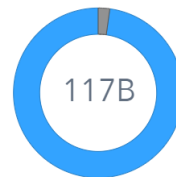
Analisi dell'Output e valutazione della Strategia

Frequency  
**1.2K**  
Final\_Result:  
Approved

Frequency  
**13K**  
Final\_Result:  
Manual Review

Frequency  
**580**  
Final\_Result:  
Rejected

esposizione\_complessiva\_alla\_del by Step\_4  
esposizione\_complessiva\_alla\_del



# Il business alla guida delle strategie creditizie

▼ Default\_rule\_3

IF  valore\_classe < 4

THEN Step\_4 = 'Good'

▼ Default\_rule\_1

IF  valore\_classe = 4

THEN Step\_4 = 'Manual Check'

▼ Default\_rule\_2

IF  valore\_classe > 4

THEN Step\_4 = 'Bad'

Modifica delle regole

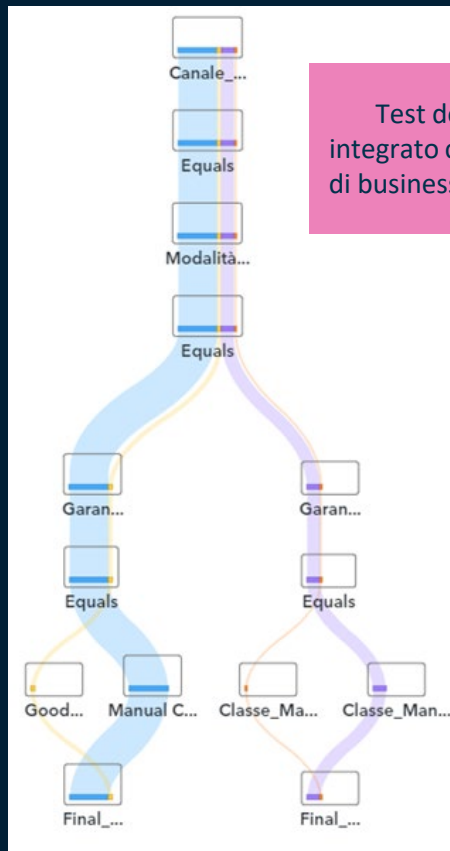
Manual Check\_Classe

Description:

Version:

1.1

Aggiornamento e tracciamento della versione



Test del flusso integrato con la logica di business aggiornata

Analisi dell'output con reportistica di What-If personalizzabile

Frequency  
**9.1K**  
Final\_Result:  
Approved

Frequency  
**4.9K**  
Final\_Result:  
Manual Review

Frequency  
**1.2K**  
Final\_Result:  
Rejected

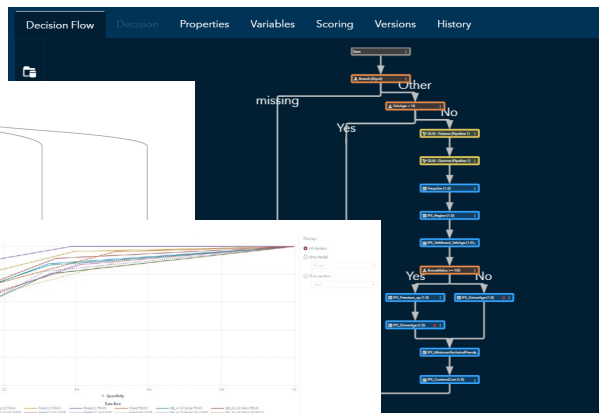
esposizione\_complessiva\_alla\_del by Step\_4  
esposizione\_complessiva\_alla\_del



# Piattaforma integrata

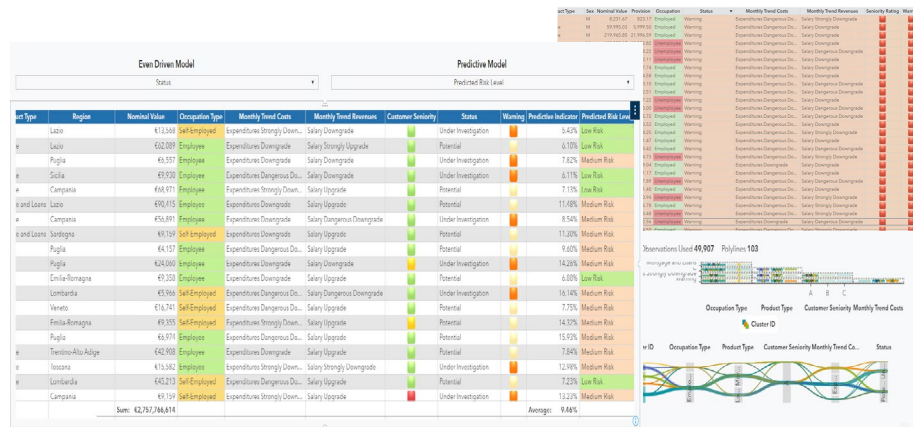
## Strumenti analitici innovativi

Il laboratorio analitico permette di **sperimentare e confrontare modellistica avanzata**, validandone l'utilizzo e la consistenza e facendo leva su tipologie di **dati innovativi**



## EWS e monitoraggio predittivo

**Incrementare il patrimonio informativo di monitoraggio** attraverso la creazione di **dashboard e reportistica analitica avanzata** aumentano la significatività degli indicatori attraverso l'inclusione di **modelli analitici sempre più predittivi**





## INTEGRAZIONE

Una piattaforma analitica integrata che, a partire dalla gestione e analisi del dato, permette di coprire l'intero ciclo di attività Credit-Risk



## FLESSIBILITÀ

Ambienti di laboratorio flessibili, in grado di accogliere diverse tipologie di utenti permettendo la collaborazione tra diversi uffici



## BUSINESS ORIENTED

Strumenti dotati di interfacce visuali e parametrizzazioni guidate, per l'efficientamento delle attività analitiche ed a supporto degli utenti di Business

A series of horizontal bars of varying lengths and colors (teal, blue, green) are stacked vertically on the left side of the slide.

# Grazie

[alberto.roitz@sas.com](mailto:alberto.roitz@sas.com)

[sas.com](https://sas.com)

