



# OPEN BANKING

*SALONE DEI PAGAMENTI  
4 novembre 2020*

Simone Capecchi,  
Executive Director, CRIF



# OPEN BANKING: alcune evidenze da progetti CRIF

- **Il momento della richiesta del consenso determina circa l'80% degli abbandoni**  
*Per aumentare i tassi di redemption, i financial player devono guidare gli utenti nel processo e fornire loro vantaggi concreti per spingerli a terminare la procedura di access to account*
- **Da un panel CRIF, Oltre il 30% delle banche connesse fornisce oltre 3 mesi di transazioni**  
*7 banche connesse su 10 forniscono dati transazionali con la profondità temporale "standard" di 3 mesi, quelle restanti estendono i dati forniti ad un orizzonte di 1 anno*
- **Quasi l'80% dei clienti fornisce l'accesso al proprio conto principale**  
*Tramite l'access to account è possibile accedere ad informazioni chiave in ottica Customer Knowledge, fondamentali per guidare le strategie di portafoglio e l'automazione dei processi*

# OPEN BANKING: IL #DNA DEL #DIGITALCONSUMER: CHI È COSTUI?

## PAGA DIGITALMENTE

**+7%** anno 2019 vs 2018

## MOVIMENTA IL CONTO CORRENTE PRINCIPALE

- **1,5 conti correnti** posseduti in media
- **3 transazioni in ingresso** (al mese)
- **25 trx in uscita** (al mese)

## + ATTENTO AL CYBER RISK

**+26%**

alert registrati per attività anomale  
(Osservatorio CRIF Cyber, gen-giu 2020 vs gen-giu 2019)

## CONSUMATORE DI CREDITO

- in linea con il profilo del **"debitore medio"**
- nell'80% dei casi i consumatori hanno un livello di indebitamento di circa **300 euro** al mese

# La carta di identità del Categorizzatore CRIF

## Nome

**CATEGORIZZATORE CRIF**

## Caratteristiche

Disponibilità di un **data pool** composto dai dati transazionali di oltre **20 istituti bancari**

### Differenziazione

**240+ categorie differenziate** in funzione del tipo di transazione (entrata/uscita) e del tipo di clientela

Allenato su oltre **5 milioni** di conti correnti e **1 miliardo** di transazioni

### Categorizzazione e Regole

Possibilità di introdurre regole esperte a monte dell'algoritmo di **Machine Learning**

## Segni particolari

### High Performance

**Accuracy > 94%** registrata su numerosi POC realizzati sul mercato

**272 KPI**

### Multibanca

Il categorizzatore classifica correttamente, interpretando i «dialetti» di descrizione movimenti delle differenti banche

### Multilingua/ multi country

Il categorizzatore è progettato per riconoscere le categorie in più lingue, abilitando i servizi su più Paesi



# Open banking: il mercato italiano usa le soluzioni CRIF

Alcuni esempi



*"Abbiamo trovato in CRIF un partner solido e innovativo. Abbiamo iniziato a utilizzare la soluzione **#NEOS** di CRIF che ci consente di sfruttare al meglio le opportunità di **PSD2**, con la presunzione di essere i primi sul mercato a testare i benefici dell'access to account (XS2A) e delle metriche di augmented intelligence innovative di CRIF"*

**Daniele Loro, CEO**  **PRESTIAMOCI**



*"L'innovativa soluzione di **aggregazione dei dati** di movimentazione finanziaria, arricchita con modelli quantitativi 'aumentati' risponde pienamente ai nostri obiettivi di crescita. La soluzione **#CRIF** potenzia la nostra vicinanza e arricchisce le esperienze digitali dei nostri clienti"*

**Riccardo Grazzini**  
Resp. CRM - Marketing Analytics, Portfolio Management & Performance **Findomestic**  
GRUPPO BNP PARIBAS



*«I dati del patrimonio informativo di **#CRIF** in quanto **#AISP** e lo score **#PSD2** driven hanno consentito di raggiungere importanti traguardi, tra cui la riduzione delle richieste rifiutate da canale web fino al +20% e il raddoppio del fatturato in tre mesi, in un processo full digital»*

**Giorgio Orioli, CEO** **Sella**  
Personal Credit



*«Abbiamo scelto CRIF per ottimizzare il nostro processo di valutazione del merito creditizio grazie alle potenzialità di una soluzione **open banking** oriented in grado di recuperare e aggregare i dati di conto corrente delle imprese clienti attraverso un'interfaccia di **Access to Account** e logiche di categorizzazione AI-based, che ci permettono di automatizzare attività che in precedenza gestivamo manualmente»*

**Antonio Lafiosca, CEO**

**BorsadelCredito.it**  
Dove le imprese trovano credito

 **MOTUSQUO**  
 **CREDIMI**





## Scarica la presentazione

Scarica la nuova app di approfondimento

**CRIF** *FINANCE NEXT*



**News**  
Tutte le ultime news

**Eventi e formazione**  
Tutti gli eventi a calendario

**I miei preferiti**  
Leggi quando vuoi i tuoi preferiti

**Ricerche**  
Tutte le ricerche e le pubblicazioni

**Area riservata**  
Accedi a contenuti esclusivi nell'area riservata

**Success stories**  
Tutte le nostre storie di successo

