



# L'evoluzione digitale nell'intermediazione del credito

**Flavio Miglioli - Presidente Auxilia Finance Spa**

**Roma - 6 Aprile 2022**



## Company Profile

Auxilia Finance, società di mediazione creditizia leader in Italia e gli agenti immobiliari FIAIP, la principale associazione di categoria del settore riconosciuta dalla Comunità Europea, con 10.106 agenti immobiliari, 500 consulenti del credito, 15.200 agenzie immobiliari, e più di 45mila operatori del settore (tra agenti immobiliari, turistici, consulenti del credito, promotori immobiliari, amministratori e gestori di beni immobili)

## **Il contesto Normativo: dal farwest a un mercato regolamentato**

La riforma normativa del settore della mediazione creditizia, avvenuta grazie all'introduzione del dlgs 141, ha favorito lo sviluppo di un mercato più trasparente e regolamentato.

Sono stati infatti introdotti:

- requisiti di iscrizione per le società, gli amministratori e i collaboratori
- prova valutative ed Esame OAM
- requisiti organizzativi per le società di mediazione
- elenco agenti e mediatori
- obblighi di aggiornamento professionale

## Il mercato dell'intermediazione creditizia (\*)

- Numero società: 322
- Fatturato 2021: 350 milioni
- Intermediato 2021: 17,7 miliardi
- Indici di concentrazione del settore : C4 56 % , C8 75 %
- Crescita 2021/2020: + 14,8%

(\*)Fonte Cerved

## **Phygital: la nuova frontiera della distribuzione?**

- Phygital neologismo, crasi tra “physical” e “digital” che nasce nell’ottobre 2014, quando la catena statunitense Lowe’s annunciò l’introduzione di due robot di servizio alla vendita
- In realtà è l’evoluzione semantica del Click&Mortar, nato con lo sviluppo del canale distributivo via internet
- Phygital come modello “Ibrido” che ottimizza la customer experience

## **Phygital nella mediazione creditizia: l'esperienza Auxilia Finance**

Canali B2B2C:

- Agente immobiliare: servizio Home Timer (pre-fattibilità operazione di mutuo attraverso canali digitali)
- Cliente: firma digitale, video riconoscimento

## Le future evoluzioni del Phygital

Due fattori di sviluppo:

- L'ulteriore digitalizzazione del processo di intermediazione creditizia
- Le società di mediazione creditizia come canale distributivo dei nuovi player fintech

## **L'ulteriore digitalizzazione del processo di intermediazione creditizia (IA)**

Attraverso l'utilizzo dell'intelligenza artificiale:

- è possibile riconoscere ed estrapolare i dati presenti in immagini e files generando automaticamente un set informativo contenente le informazioni necessarie per la creazione di una pratica di mutuo e delle anagrafiche dei richiedenti
- per supportare la Next Best Offer, determinando quale sia il migliore prodotto o quello con le maggiori probabilità di erogazione per un determinato cliente, assolvendo nel contempo gli obblighi normativi previsti dalla POG (Product Oversight and Governance)

## L'ulteriore digitalizzazione del processo di intermediazione creditizia (Blockchain, NFT, smart contract):



- Piattaforma SIA WIZKEY che consente di gestire l'intero processo di negoziazione e cessione dei crediti, anche nell'ambito di operazioni di cartolarizzazione di NPL (Non-Performing Loans).
- Pegno rotativo su blockchain Credem e Latteria Soresina
- Fideiussioni digitali Cetif, Sia e Reply

# L'ulteriore digitalizzazione del processo di intermediazione creditizia

## KYC



Uso di digital footprint come strumento per l'analisi dei  
prospect nel processo di on boarding

# L'ulteriore digitalizzazione del processo di intermediazione creditizia KYC



- **SMART Onboarding**
  - Strumenti di Intelligenza Artificiale in grado di leggere in real time i documenti caricati e di popolare automaticamente il form di imputazione
- **ANTIFRODE**
  - Valida e certifica i dati col supporto della PSD2
- **SCORING**
  - Fornisce rating della bontà dell'operazione rafforzata con Check Iban

## **Le società di mediazione creditizia come canale distributivo dei nuovi player fintech**

- Storicamente il focus delle società di mediazione creditizia è stato sul prodotto mutuo settore retail
- Solo negli ultimi anni è iniziata una diversificazione di prodotto e di settore
- I nuovi player fintech come acceleratore di questa tendenza
- ItaliaFintech: finanziamenti erogati nel 2021 3,7 miliardi di euro (1,8 nel 2020) e 12.278 imprese finanziate (5.970 nel 2020)
- Collaborazione “phygital” nell’instant lending come fattore critico di successo attraverso il valore aggiunto della consulenza