



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 FLAIP, 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