

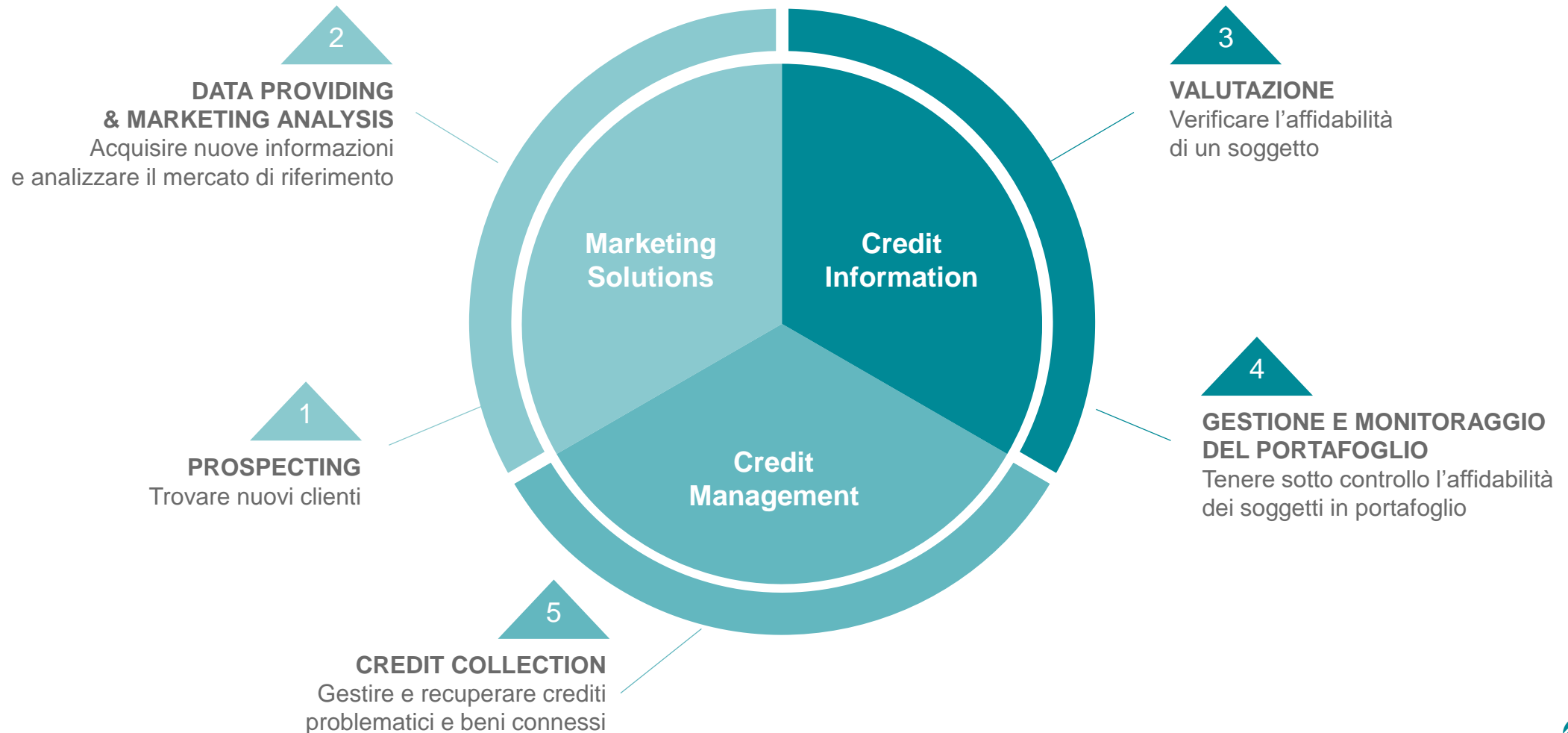


I big data, nella vita reale.

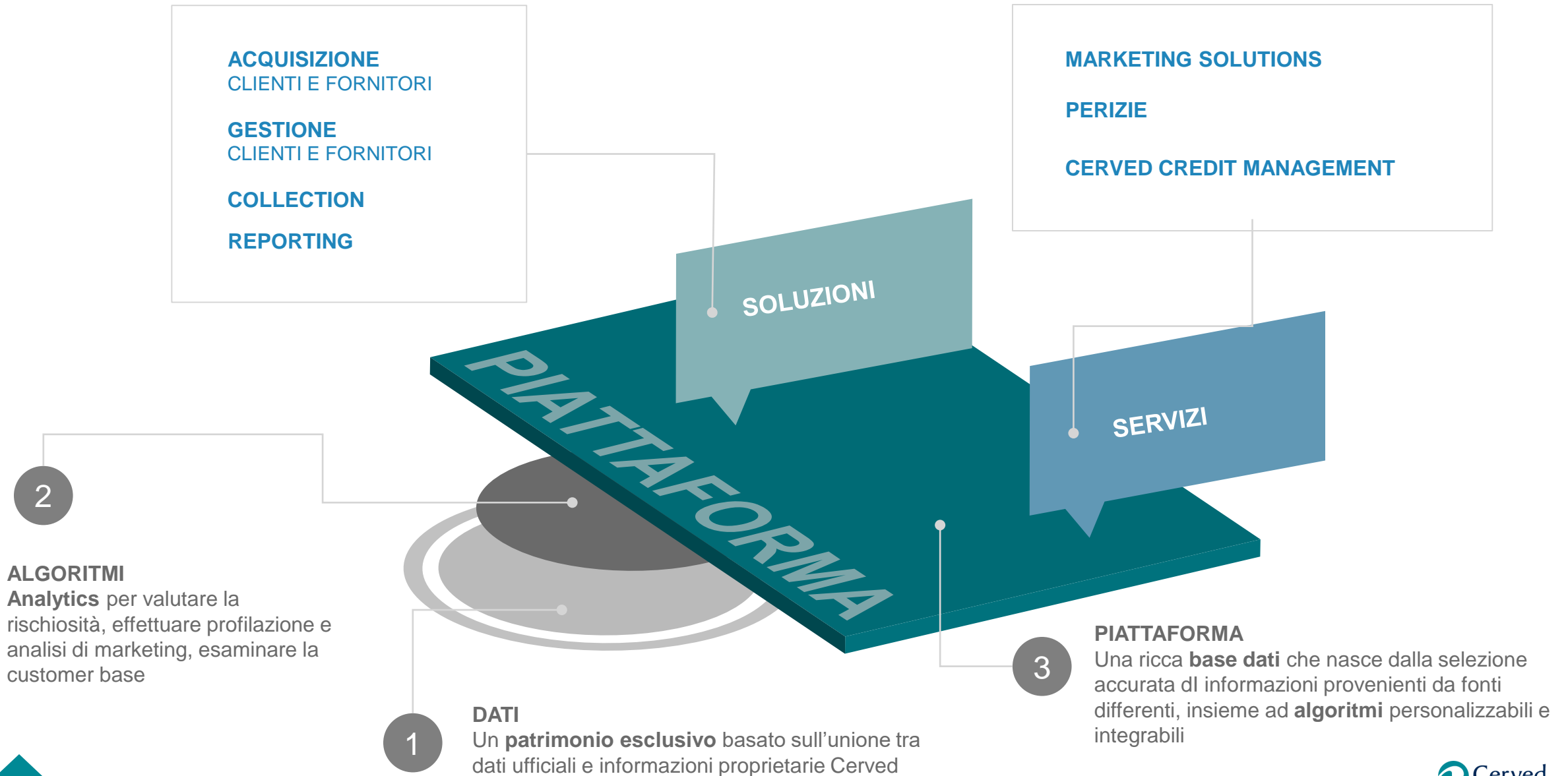
Sasha Wijeyesekera - Head of Business Development, Cerved Group

Un supporto lungo l'intero ciclo di vita del cliente

Dalla ricerca di nuove opportunità di business alla valutazione e monitoraggio dell'affidabilità del portafoglio, fino al recupero di crediti problematici, siamo in grado di soddisfare ogni esigenza



Piattaforma, soluzioni e servizi: il cuore dell'offerta



Un caso reale del tool antifrode Graph4You applicato su una principale utility italiana per la gestione delle volture

Esigenze del cliente

- A. **Ridurre** il numero di **richieste fraudolente**
- B. **Diminuire** l'importo del ***bad debt*** (credito scaduto)

Fasi del progetto

- 1 **Definizione campione analisi**
- 2 **Definizione concetto di frode**
- 3 **Analisi di correlazione***
- 4 **Stima del beneficio**
- 5 **Implementazione controlli antifrode**

Risultati raggiunti

- ✓ Individuate **relazioni interne ed esterne significative**
- ✓ Implementato il **motore di calcolo decisionale**
- ✓ Raggiunto **saving di bad debt**

(*) Relazioni tra cliente entrante ed uscente basate su informazioni interne ed esterne disponibili al momento dell'analisi

Le evidenze

Volumi

Totale campione
100%

Soggetti connessi
11%

Scaduto

1750K€

potenziale saving

990K€

(= 57%)



Un caso reale del tool antifrode Graph4You applicato su un gestore di servizi B2B

Esigenze del cliente

- A. Intercettare potenziali frodi** su nuovi clienti
- B. Ridurre il numero di affiliazioni fraudolente**
- C. Ottimizzare processo di acquisizione**, integrando le verifiche antifrode

Fasi del progetto

| | |
|---|---|
| 1 | Definizione criteri di valutazione clienti |
| 2 | Analisi correlazione tra clienti individuati e clienti potenziali |
| 3 | Stima del beneficio |
| 4 | Implementazione sistema di acquisizione clienti |

Risultati raggiunti

- ✓ Individuate **relazioni tra clienti valutati e nuovi potenziali clienti**
- ✓ Implementato il **motore di calcolo decisionale**
- ✓ Individuato un **numero significativo di potenziali frodi da evitare**

Le evidenze

Volumi

Totale campione
100%

Collegamenti



Nessuno = 89,6%
Debole = 6,8%



Medio 2,5%
Forte = 1,1%

Costi

Costi Attivazione
3K€ / soggetto

potenziale saving

864k€

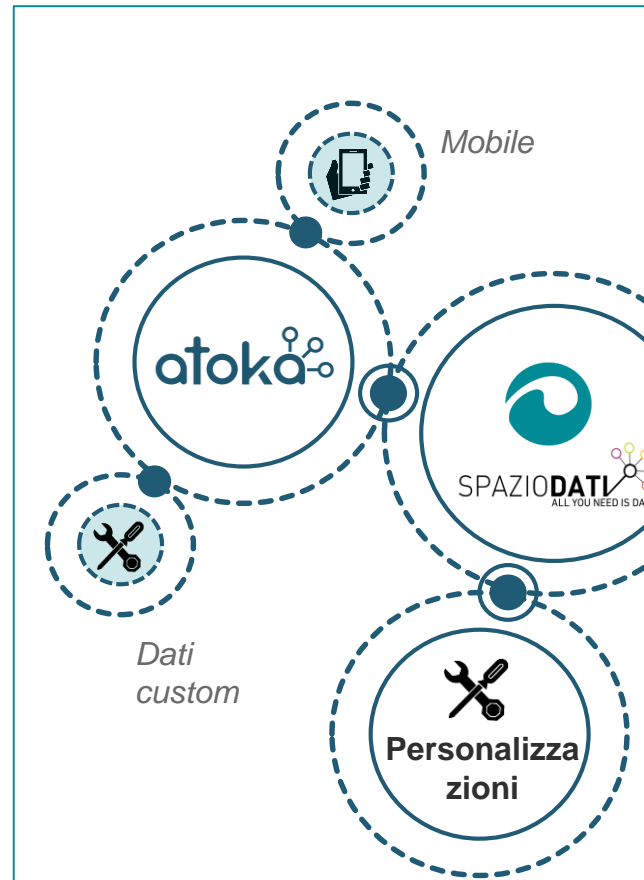
Big Data a supporto

I dati Cerved possono essere integrati con le soluzioni dei clienti ottimizzando la fase di vendita (*generazione lead*) e di gestione del credito (*profilazione, alerting, anti frode*)

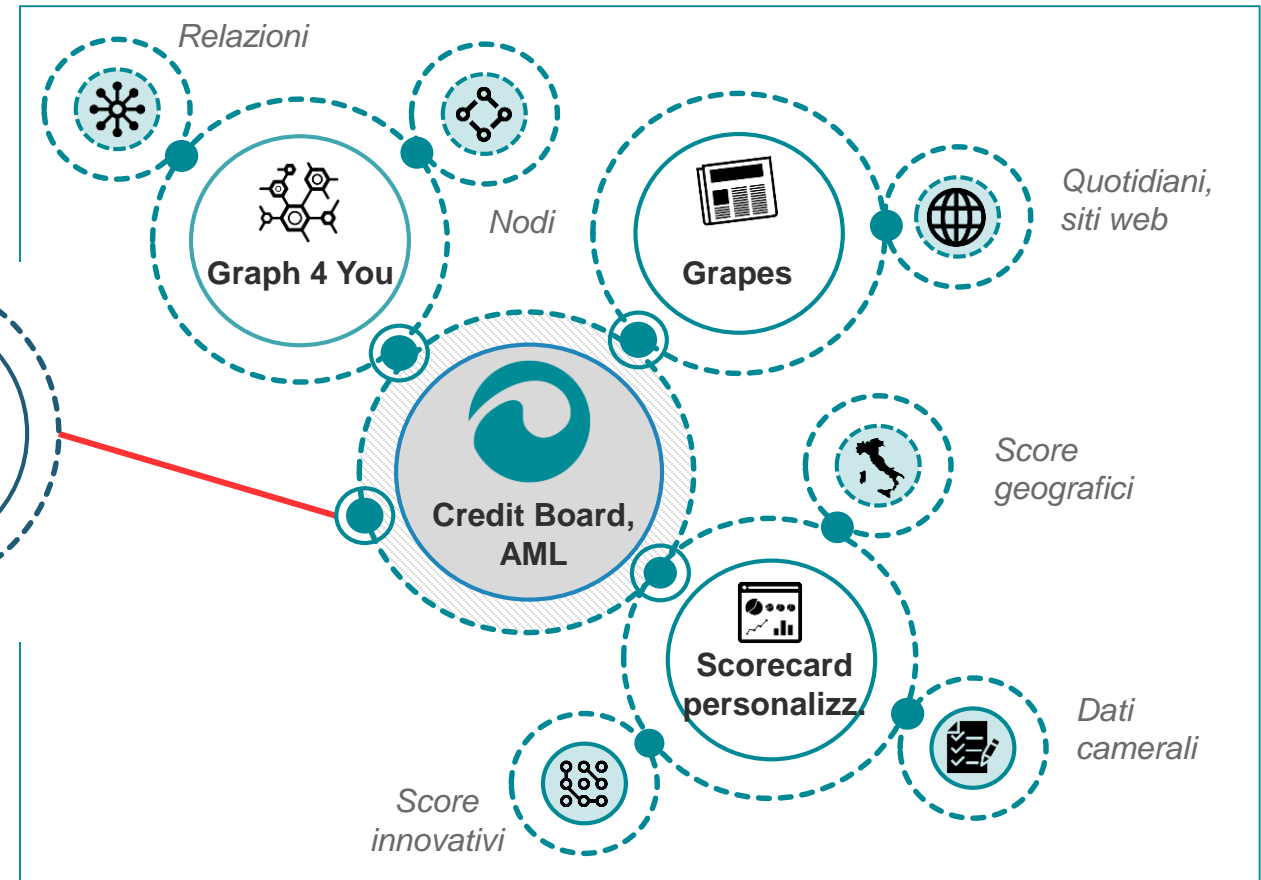
Le **soluzioni Cerved** permettono una **valorizzazione dei «Big Data»** in fase di **acquisizione** (*Atoka*) ed in fase di **gestione del credito** (*Graph 4 You, Grapes, Scorecard*)

Tutti i dati presentati sono **integrabili all'interno dell'Ecosistema** dei clienti.

DATI A SUPPORTO DELLE VENDITE



DATI A SUPPORTO DELLA GESTIONE DEL CREDITO



THANK YOU



Sasha Wijeyesekera - Head of Business Development, Cerved Group

