



Digital trasformazione e Peer to Peer Lending

Simone Capecchi
Executive Director
Predictive Information Solutions
CRIF

II Digital Lending: le 3 Keywords principali

THE SOCIALLY ENGAGING LENDER



Go social

far leva sulle interazioni dei social media per aumentare la familiarità dei clienti



Social media monitoring

per coinvolgere i clienti, mitigare i rischi e reagire prontamente ai problemi



Social digital marketing

per definire il contenuto migliore per i profili individuali dei clienti e attrarli



Social CRM

per arricchire i dati dei clienti con i dati dei social, facilitando la creazione di proposte commerciali più efficaci

THE DIGITAL ECOSYSTEM LENDER



Mobile payments

basati sulla «Near Field Communication» o sul mobile wallet



Managing alliances and partnerships
con **operatori non-banking**



Mobile marketing, loyalty and analytics

arricchire le proposte commerciali tramite telefono cellulare



Consiere Service ("Unfinancial Thing to improve Financial Thing») vendendo servizi finanziari e non (prenotazione/pagamenti ristoranti, hotel, aerei)

THE INTELLIGENT OMNICHANNEL LENDER



Go analytical

applicare analisi strategiche per incontrare in modo più efficace i bisogni dei clienti



Pervasive analytics

usando i dati sui clienti, la microsegmentazione e modelli previsionali



Advanced advisory services



Moon Shoot: SLA per la realizzazione del prodotto/servizio



Real-time interactions management

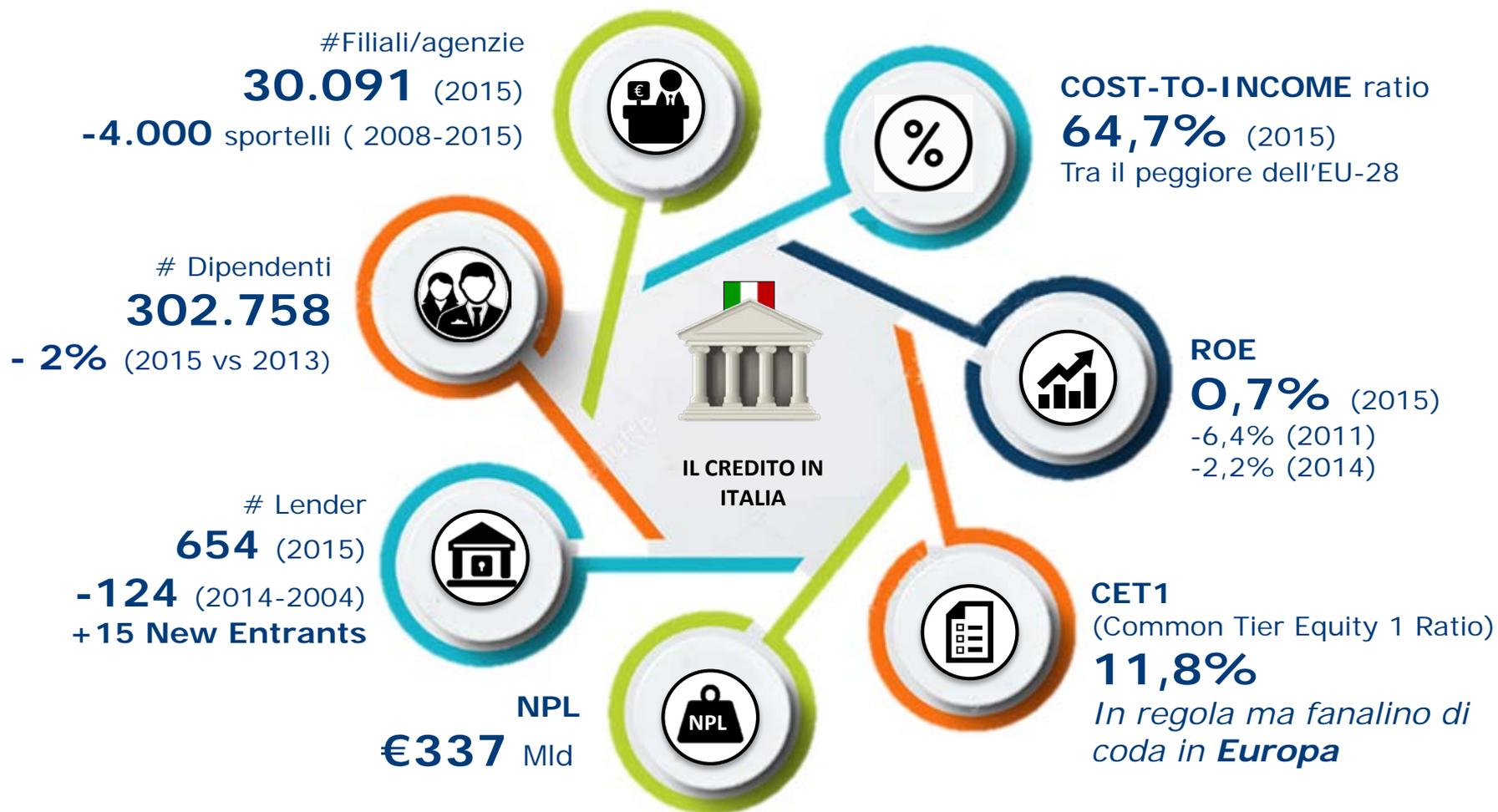
per l'aumento della percentuale di users



Product offering and pricing schemes,

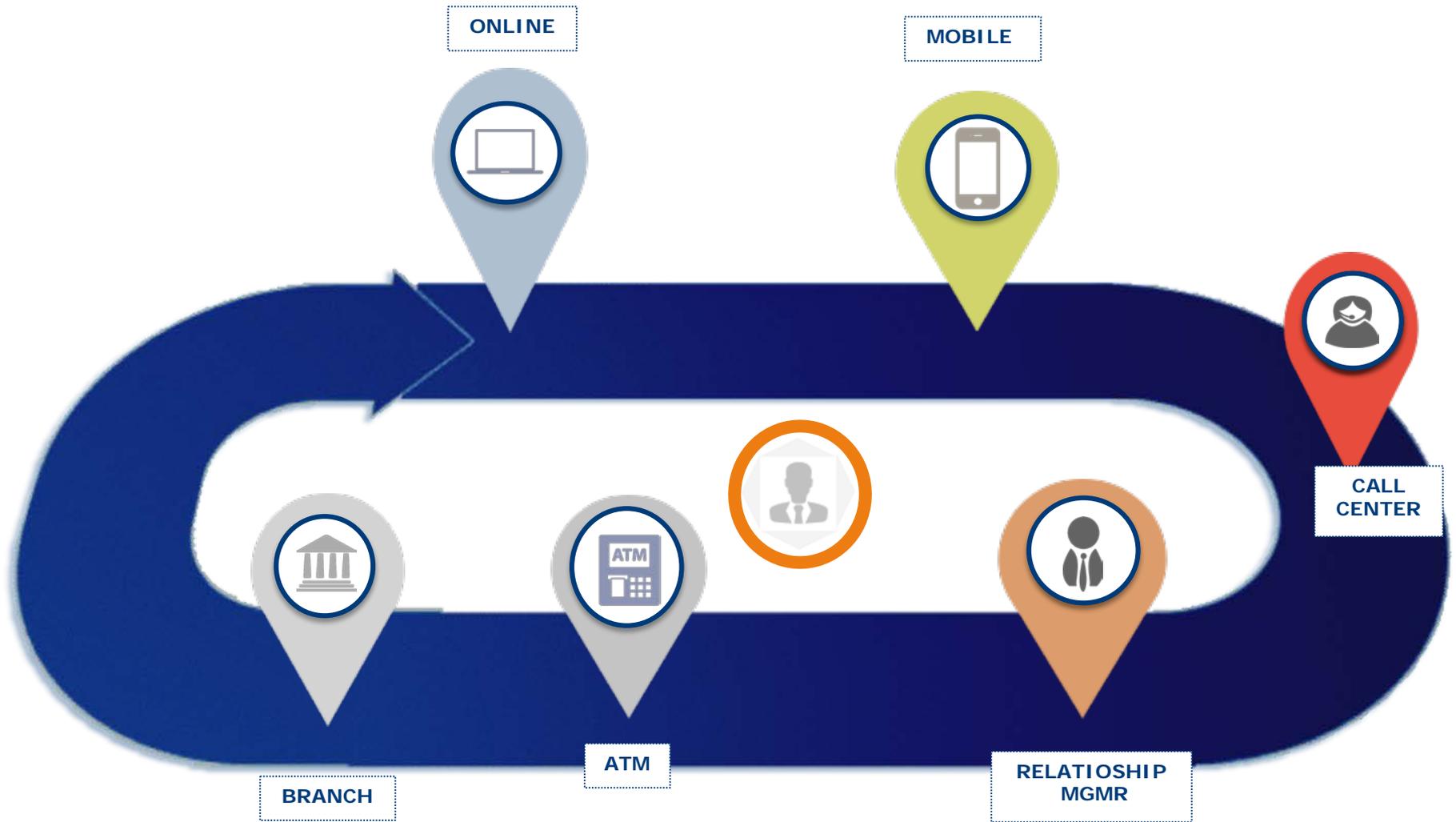
basati sui microsegmenti e ottimizzati per canale

Il settore del credito: «chi è costui»



Fonti: Bollettino statistico Banca di Italia; Relazione annuale Banca di Italia, maggio 2015; BCE

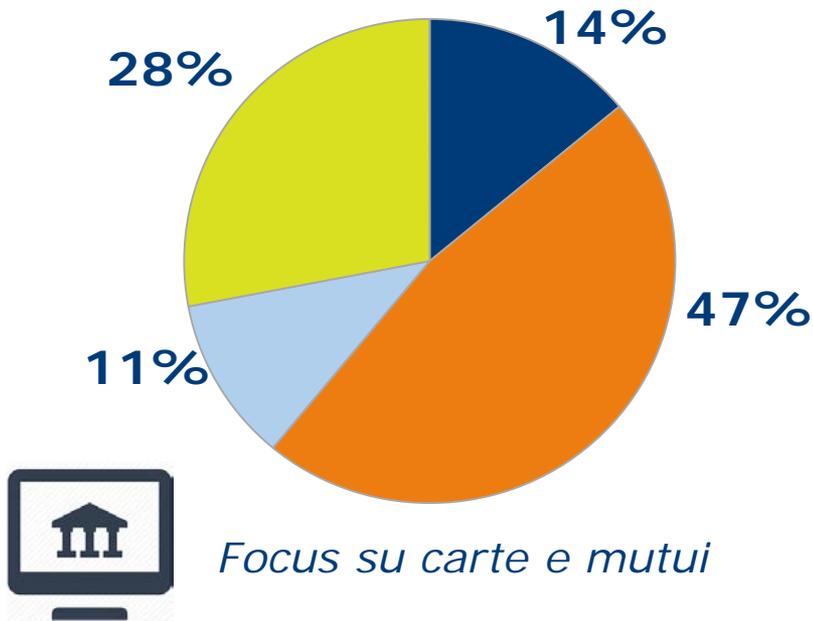
Digital corridor



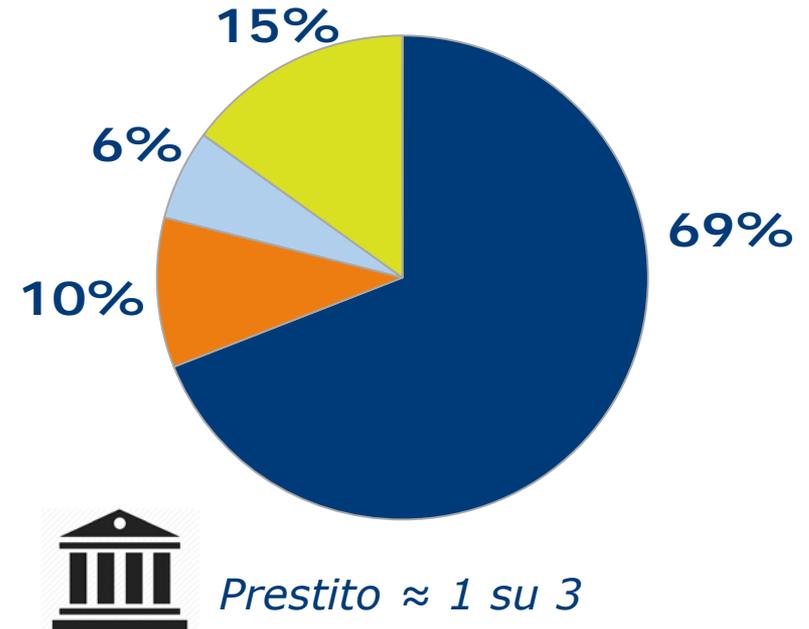
Domanda di credito delle famiglie italiane distribuita per tipo di prodotto

Lenders tradizionali e Lenders Online

LENDERS ONLINE



LENDERS TRADIZIONALI



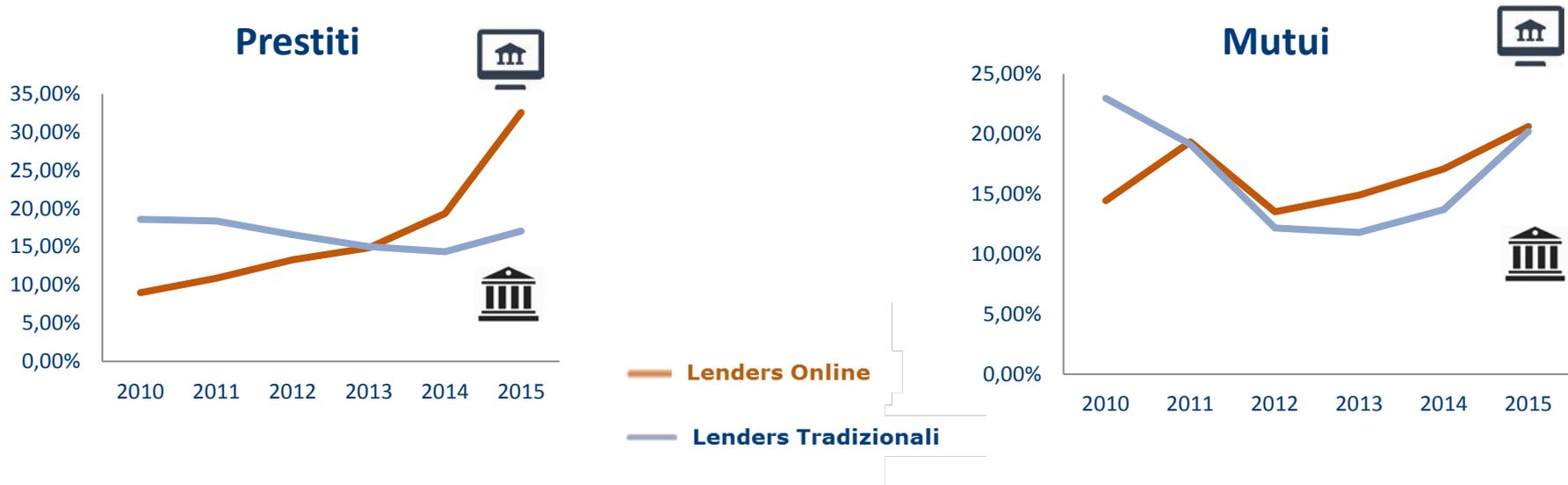
- Carta di Credito
- Fido
- Mutuo
- Prestito

Fonte: EURISC, il patrimonio informativo del gruppo CRIF, dati aggiornati a dicembre 2015

Andamento della richiesta di mutui e prestiti delle famiglie italiane : 2010-2015

Lenders Tradizionali e Lenders Online

- La **domanda di prestiti ai Lenders Online** segnala un **trend crescente** con tassi di variazione annuale positivi, specialmente **nell'ultimo biennio** (68,2%)
- L'andamento delle **richieste di mutui: nessuna differenza tra Lenders Online e tradizionali**

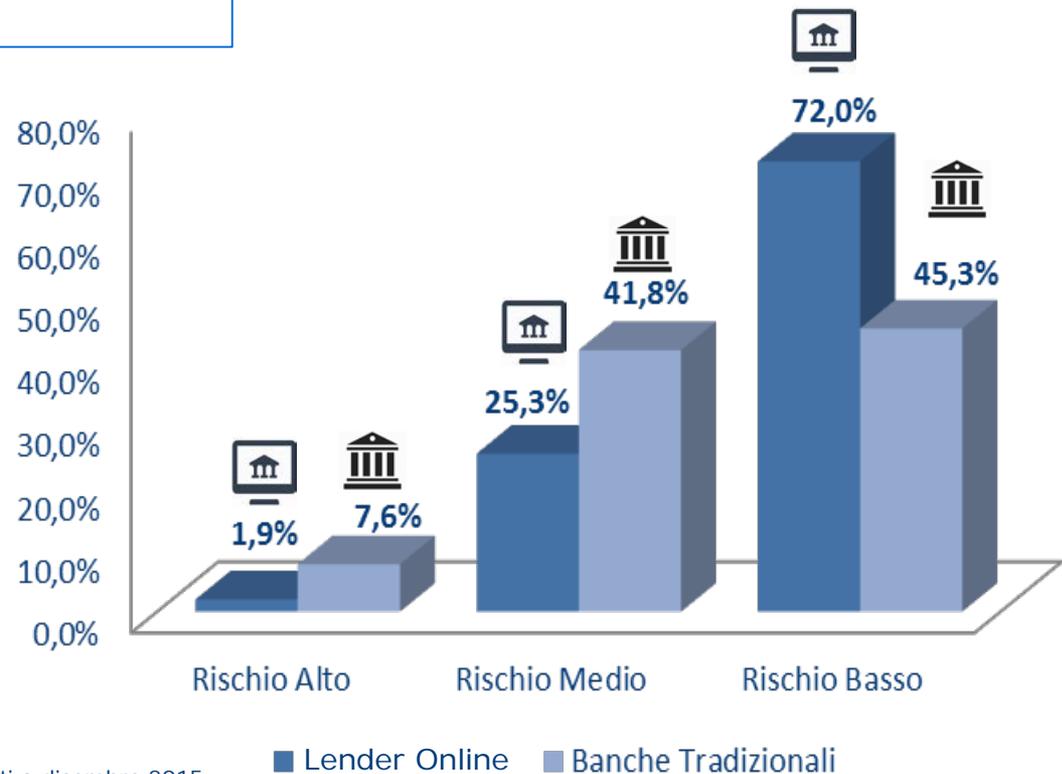


Fonte: EURISC, il patrimonio informativo del gruppo CRIF, dati aggiornati a dicembre 2015

Rischiosità della domanda di credito

Lenders Tradizionali e Lenders Online

Chi richiede un finanziamento ad un lender **Online** ha una **rischiosità più contenuta** rispetto a chi richiede un prodotto ai lenders tradizionali



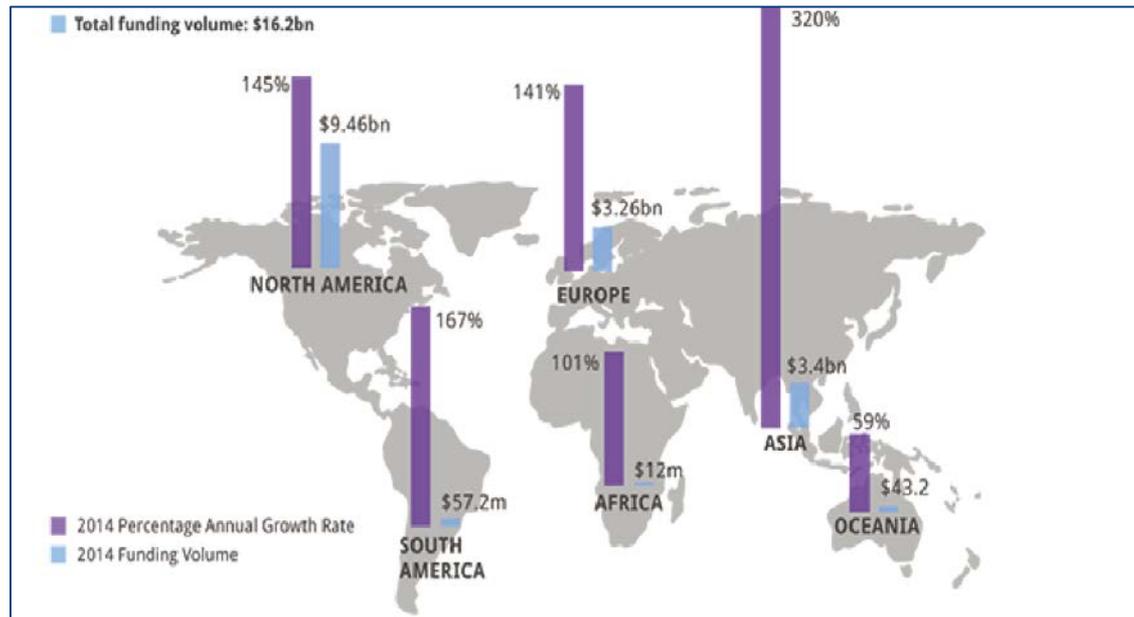
Fonte: EURISC, il patrimonio informativo del gruppo CRIF, dati aggiornati a dicembre 2015

Marketplace / crowdfunding: quanto e dove

Tassi di sviluppo importanti anche al di fuori del consueto contesto anglosassone o dei Paesi del Nord.

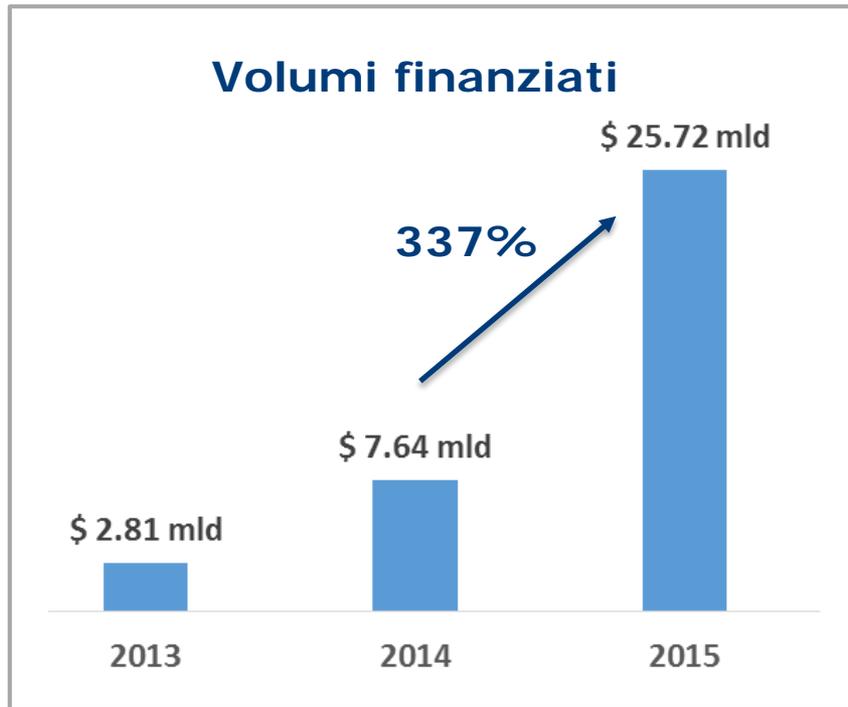
«Alla fine del 2015 il complesso delle attività di crowdfunding svilupperà attività per oltre 34 miliardi di dollari» (fonte: Massolution 2015)

Ad oggiSarà vero?



Fonte: Massolution 2015

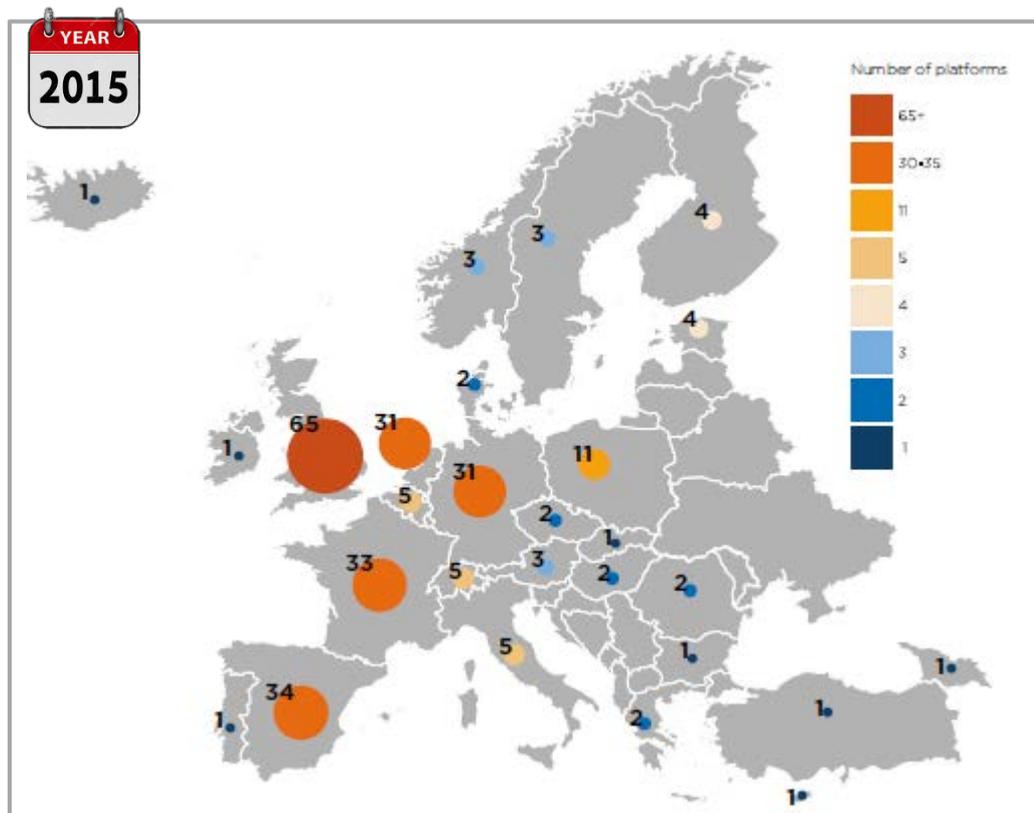
Marketplace / P2P Consumer Lending - Nord America



Fonte: Breaking new ground, the Americas Alternative Finance Benchmarking Report, 2016

Il primo mercato mondiale del P2P lending è cresciuto del 271% e del 337% rispettivamente nel 2014 e nel 2015.

Piattaforme «alternative finance» in Europa



**In Europa
Gran Bretagna, Francia e
Spagna sono i leader per il
numero di piattaforme P2P**

Fonte: «Moving mainstream», European Alternative Finance Benchmarking report, 2015
In arancione è indicato il #piattaforme di alternative finance

Nuove sfide del mercato P2P

- *Nuove normative e **regolamentazione del mercato***
- *Liquidità disponibile e investitori*
- ***Consumer protection** e utilizzo dei dati nella valutazione del merito creditizio*
- *Pratiche di **risk management** & il mercato subprime*
- ***Cybersecurity***
- *Possibile **cap sui tassi d'interesse***
- ***Partnerships con lenders tradizionali***

Fonte: «Moving mainstream», European Alternative Finance Benchmarking report, 2015

Esiste in Italia un mercato potenziale del Peer-to-peer Lending?



Survey CRIF-SDA Bocconi:

I temi indagati nell'indagine del mercato potenziale del P2P lending in Italia



Survey CRIF-SDA Bocconi:

gli utilizzatori del p2p lending in Italia

Potenziali Prestatori

**Individui di sesso
maschile di età
medio-bassa**

appartenente a nuclei
famigliari di
dimensioni medio-
ampie



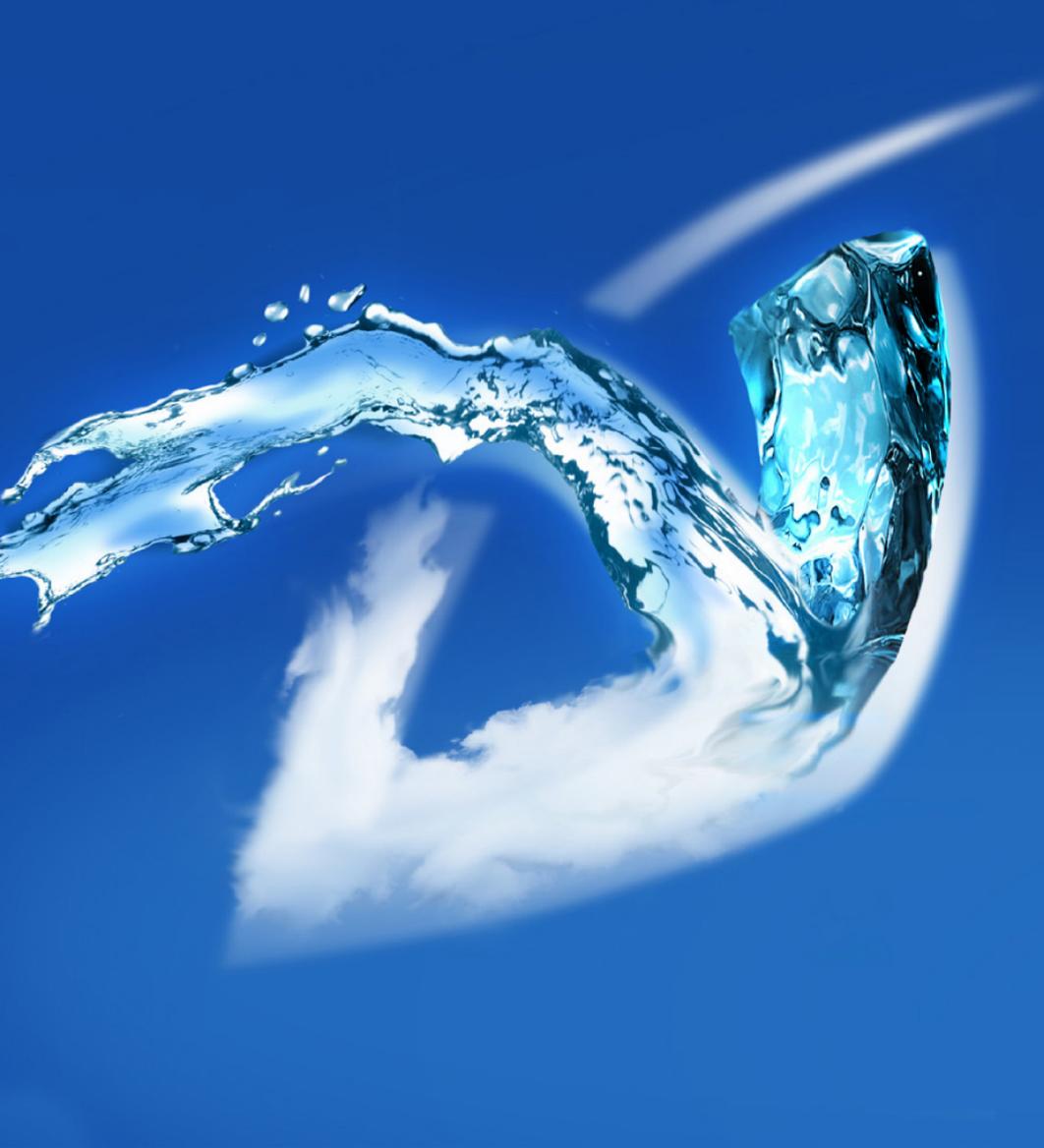
Potenziali debitori

**“Individui di sesso
maschile con un
titolo di studio
medio-alto, e una
propensione a
minimizzare i costi e al
rischio più elevata”**

E allora ?



Sono passati più di 25 anni dalla nascita del web, ma molte cose sono ancora alle fasi iniziali di un lungo viaggio



Grazie per l'attenzione

Simone Capecchi
Executive Director
Predictive Information Solutions
CRIF

s.capecchi@crif.com