



13 Giugno - Roma

# SALOTTO TELCO24



# SALOTTOTELCO24

**Dati transazionali, score per personalizzare le offerte e per valutare la solvibilità di SME e consumatori**

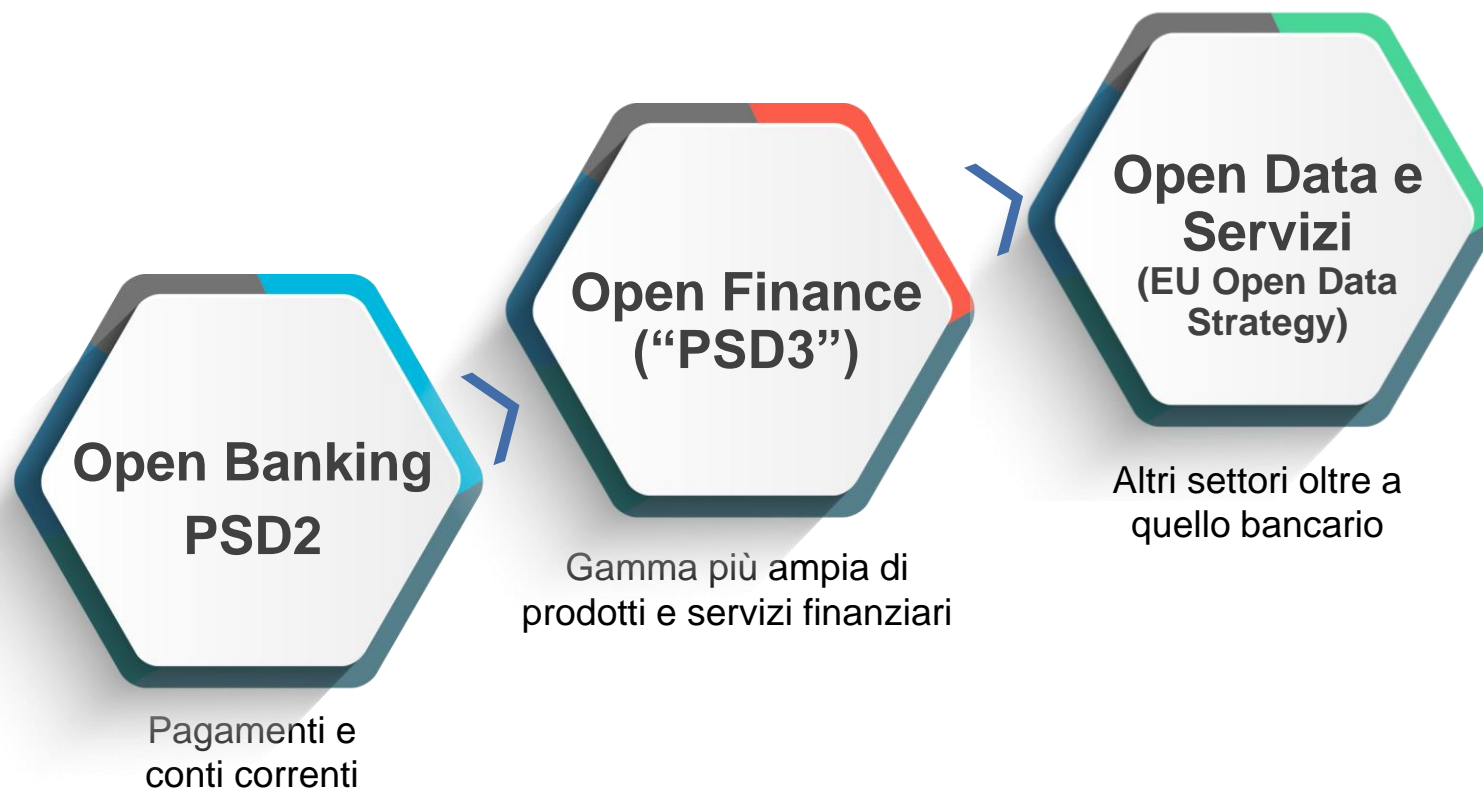


**Alessandro Cirinei**

Product & Proposition Director,  
Experian

# Open Banking, è solo l'inizio

È possibile anticipare l'evoluzione del mondo dei dati con consenso esplicito da parte dei clienti garantendo la massimizzazione del valore attraverso l'infrastruttura dei dati di base, le analisi e le decisioni.



Connessioni API a dati e servizi



Consenso guidato dei dati dei clienti attraverso percorsi sicuri



Advanced analytics e Machine Learning per convertire i dati in informazioni utili



Implementazione rapida, agile e scalabile delle informazioni strategie dei clienti



Funzionalità modulari, integrate e scalabili comprovate

# L'Open Banking: i pillars dell'offerta



D2C



B2B

SALOTTO



## ACCESS TO ACCOUNT

**Accesso regolamentato** con una esperienza semplice, veloce e completamente customizzabile

## CATEGORIZZAZIONE

**Categorizzazione ad hoc** per consumatori e utenti business con più di 96 diverse categorie di spesa/entrata

## INSIGHTS & SCORE

Accesso ai **diversi insights e score custom** a seconda dell'esigenza del cliente

## CRUSCOTTO DI CONTROLLO

Ottieni **piena visibilità ed autonomia per l'analisi** delle richieste dei clienti con una visione personalizzata e chiara

# L'Open Banking: quattro semplici step

1 Connessione > 2 Consenso > 3 Creazione > 4 Innovazione



**Proprietario  
del conto  
corrente**



Dal sito web inizia la richiesta autonomamente

1



Dal negozio riceve una email per iniziare il processo

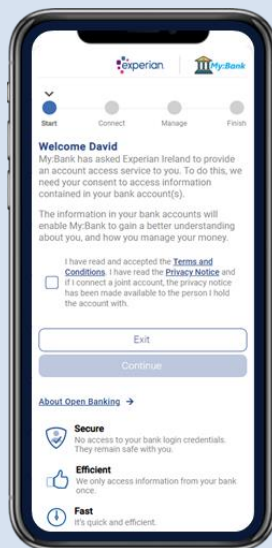
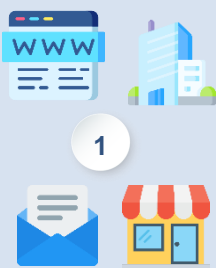
# L'Open Banking: quattro semplici step

1 Connessione > 2 Consenso > 3 Creazione > 4 Innovazione

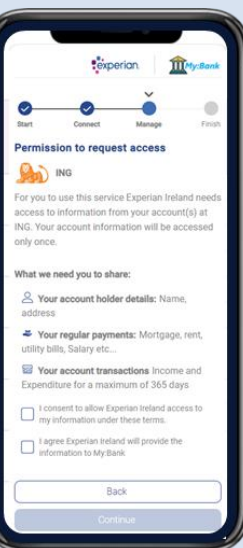
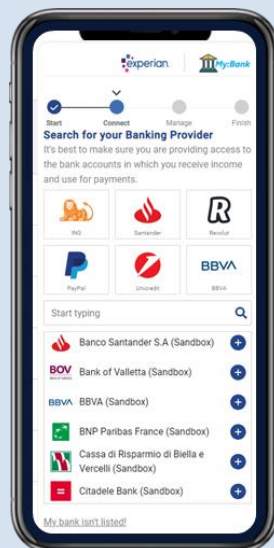


Proprietario  
del conto  
corrente

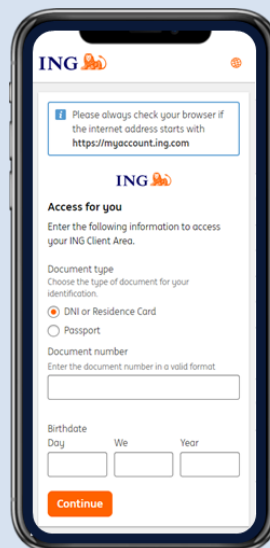
2 Account access



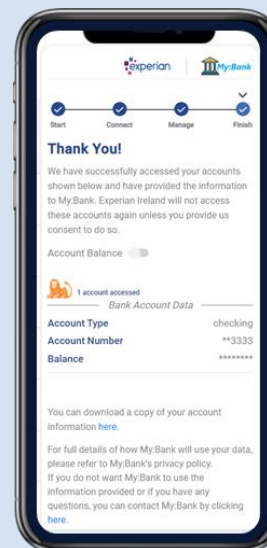
1) Selezione della banca



2) Consenso



3) SCA banca



4) Area privata



Collegamento  
Banca



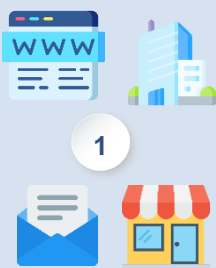
API Gateway

# L'Open Banking: quattro semplici step

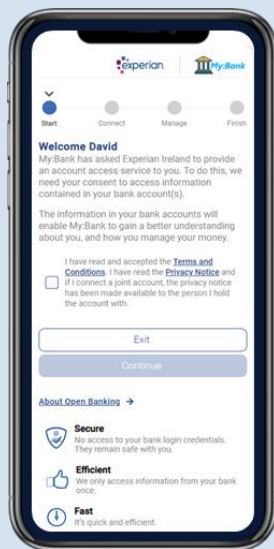
- 1 Connessione
- 2 Consenso
- 3 Creazione
- 4 Innovazione



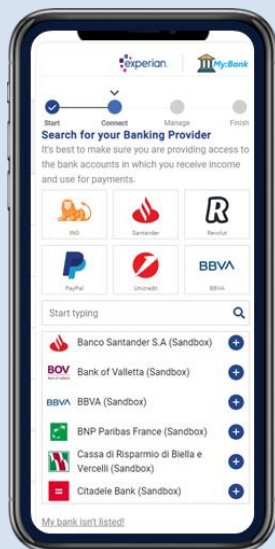
Proprietario del conto corrente



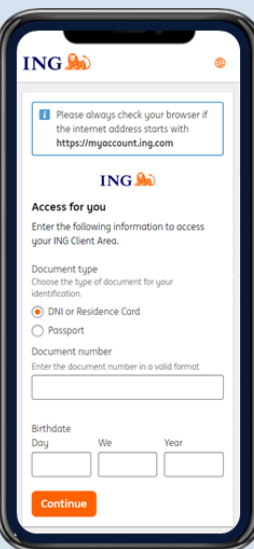
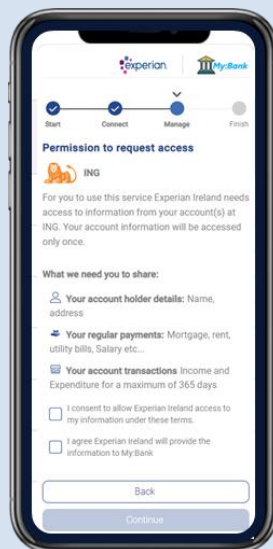
1



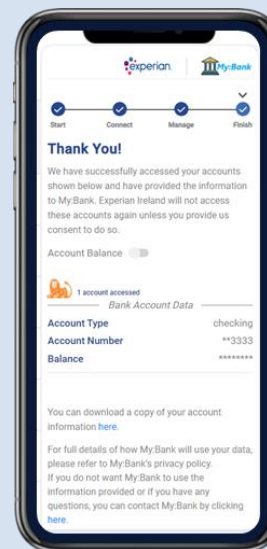
1) Selezione della banca



2) Consenso



3) SCA banca



4) Area privata

2 Account access



3



Verifica digitale

3



Categorizzazione

4



Actionable Insights

4

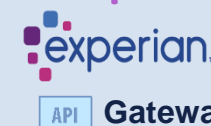


Cruscotto di controllo

Conversion rate end2end → 78%



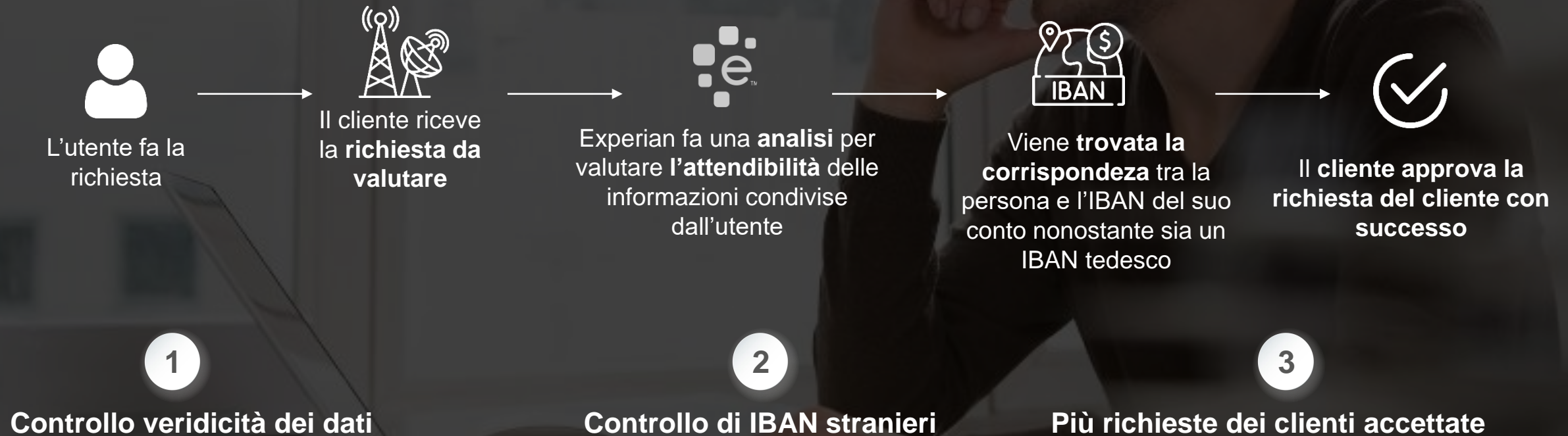
Collegamento Banca



# Lorenzo: Come posso essere sicuro che i dati forniti dall'utente siano veritieri?



Verrà effettuata la corretta **associazione tra IBAN e Codice Fiscale/Partita IVA** del titolare (persona fisica o persona giuridica) che darà una confidenza aggiuntiva sui dati forniti dal cliente, anche in caso di IBAN stranieri.





# Open Banking: il vero potere dei dati

Categorizzazione



Digital  
Verification

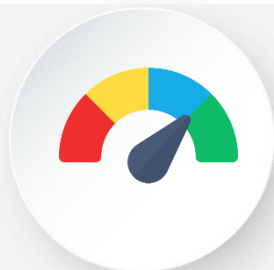


Account  
Access



## **ACTIONABLE INSIGHTS**

Molteplici approfondimenti analitici per aumentare l'accuratezza dei punteggi, dei modelli, delle regole e delle strategie di cut-off.



## **SCORE**

Uno score di rischio interamente generato grazie ai segnali provenienti dai dati transazionali che offre un GINI > 68%



# Open Banking: Quante spese può sostenere cliente?

Grazie alla categorizzazione ed analisi delle spese sarà possibile determinare in **modo più accurato** se la persona che sta richiedendo un finanziamento potrà effettivamente **sostenere la spesa nel lungo periodo**.

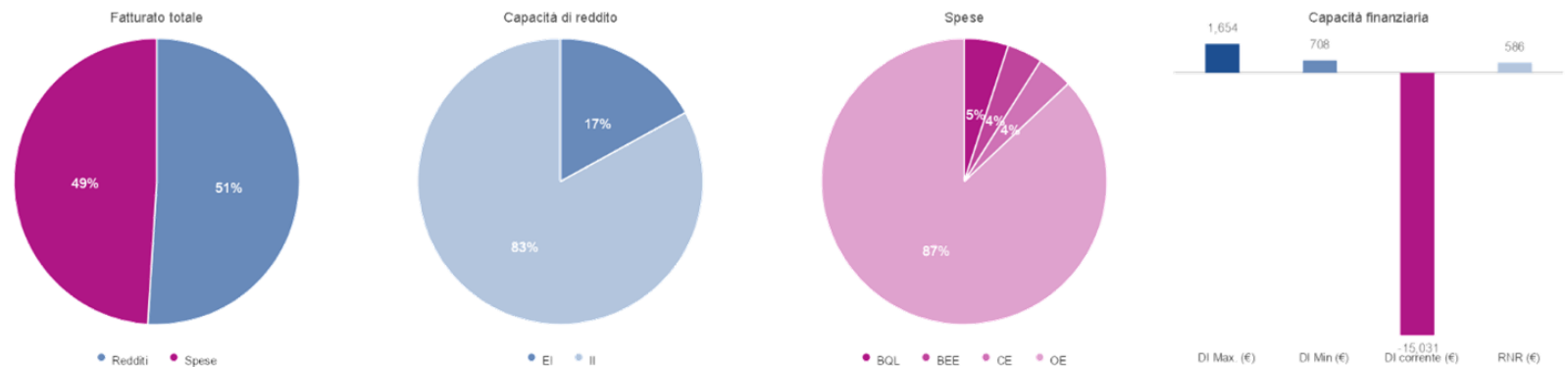
## PRIMA

1. Valutazione della busta paga
2. Valutazione SIC
3. Limitata conoscenza del comportamento di spesa

## CON OPEN BANKING

1. Valutazione della busta paga
2. Valutazione SIC
3. Categorizzazione
4. Insights sulla persona

### AFFORDABILITY INSIGHTS



Fatturato totale	
Redditi (€)	18,793
Spese (€)	18,207

Capacità di reddito	
Reddito ammissibile (EI) (€)	3,177
Reddito non ammissibile (II) (€)	15,617

Spese	
Qualità di vita di base (BQL) (€)	946
Spese essenziali di base (BEE) (€)	813
Spese impegnate (CE) (€)	710
Altre spese (OE) (€)	15,739

Capacità finanziaria	
Reddito disponibile massimo (DI max.) (€)	1,654
Reddito disponibile minimo (DI min.) (€)	708
Reddito disponibile corrente (DI corrente) (€)	-15,031
Residuo netto reale (RNR) (€)	586

# Mario: Come posso personalizzare l'offerta?

## PROBLEMI



**Apple iPhone 15**  
A partire da  
**19,16€/mese per 48 mesi\***  
[Acquista telefono](#)



Anticipo €199 +  
48 rate €19,16

1

Meno offerte accettate e relativi ricavi

2

Limitata visibilità del profilo del cliente

3

Valutazione parziale della disponibilità del cliente

Anticipo €199 +  
48 rate €19,16

4

Offerta standardizzata per i clienti senza possibilità di upsell

# Mario: Come posso personalizzare l'offerta?



**Apple iPhone 15**  
A partire da  
19,16€/mese per 48 mesi\*

Acquista telefono



- IBAN CHECK
- AFFORDABILITY CHECK
- SVILUPPO MODELLO DI ACCETTAZIONE & CUSTOMIZZAZIONE OFFERTA



Anticipo €250

48 rate €25,99



NETFLIX



Cliente a **basso rischio** a cui è possibile **offrire una offerta migliore** e in linea agli interessi dell'utente



Anticipo €499

48 rate €12,16



Cliente **più rischioso** dove è possibile **accettare l'offerta** con un anticipo più alto e una rata più bassa

LIVE

Caso d'uso già attivo in Spagna



# Che situazione finanziaria ha questa impresa?

## PRIMA

1. Business Information
2. Score di Bilancio
3. No cashflow

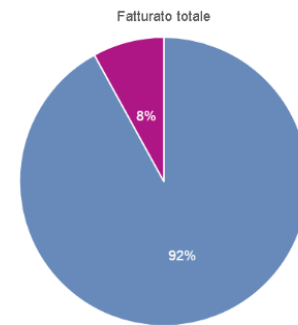
## CON OPEN BANKING

1. Score transazionale
2. Solvency Index
3. Categorizzazione
4. Cashflow insights

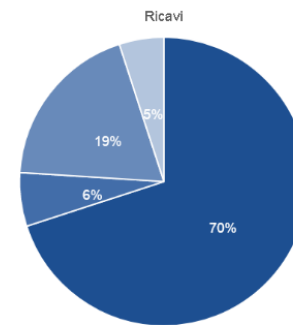
La piattaforma Open Banking di Experian consente **l'aggregazione di tutti i conti relativi a un'azienda** prima dell'esecuzione della categorizzazione, al fine di garantire una **visione realmente olistica delle varie tipologie di flusso di cassa**

### CASHFLOW INSIGHTS

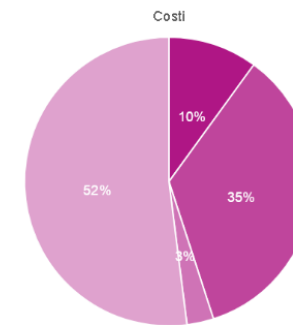
Dati disattivati  On



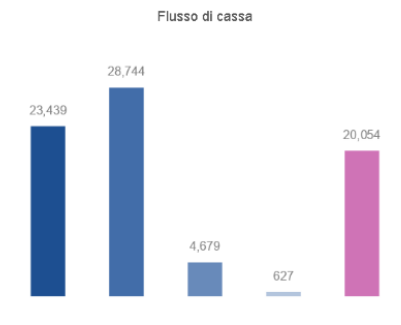
● Redditi ● Spese



● Operativo ● Finanziamento ● Investimenti ● Non specifico



● Operativo ● Finanziamento ● Investimenti ● Non specifico



● Operativo ● Investimenti ● Finanziamento ● Cashflow tot ● EBITDA

Fatturato totale	
Redditi (€)	155,584
Spese (€)	13,190

Ricavi	
Operativo (€)	109,302
Finanziamento (€)	9,754
Investimenti (€)	29,174
Non specifico (€)	7,354

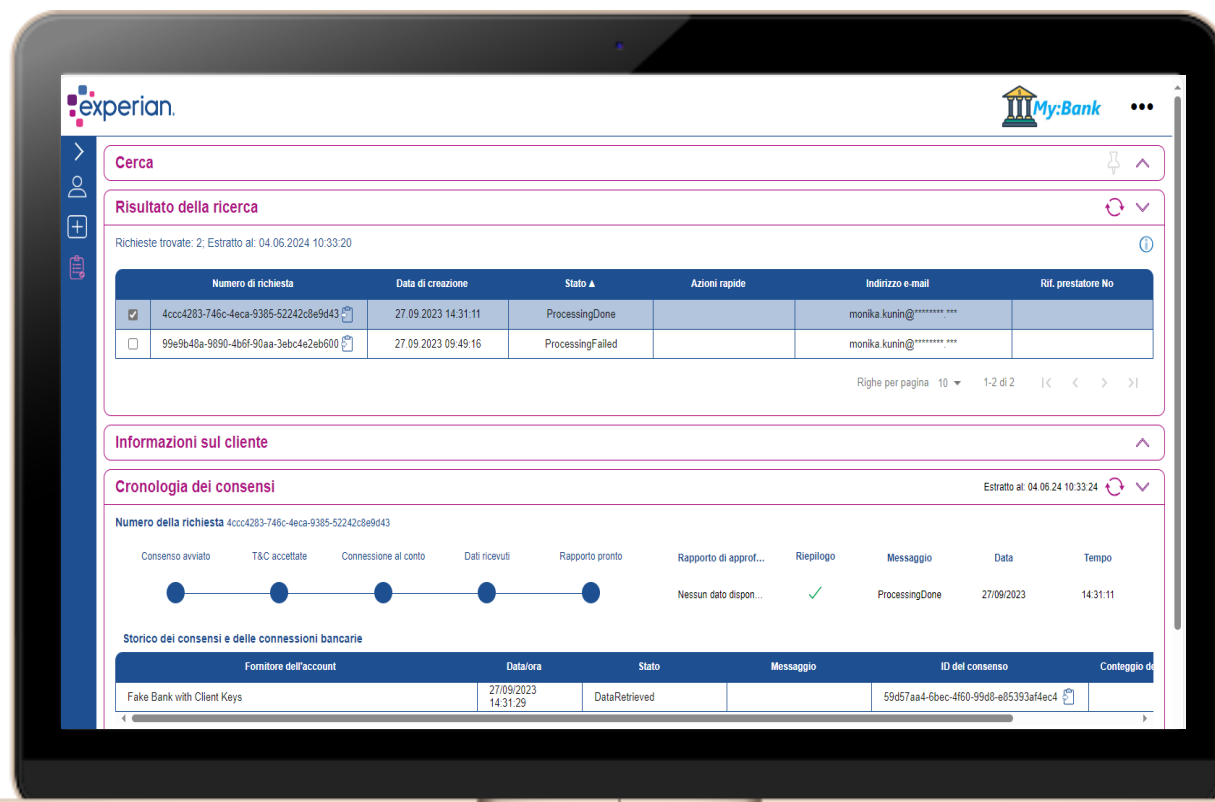
Costi	
Operativo (€)	1,328
Finanziamento (€)	4,679
Investimenti (€)	430
Non specifico (€)	6,754

Flusso di cassa	
Operativo (€)	23,439
Investimenti (€)	28,744
Finanziamento (€)	4,679
Flusso di cassa totale (€)	627
EBITDA (€)	20,054



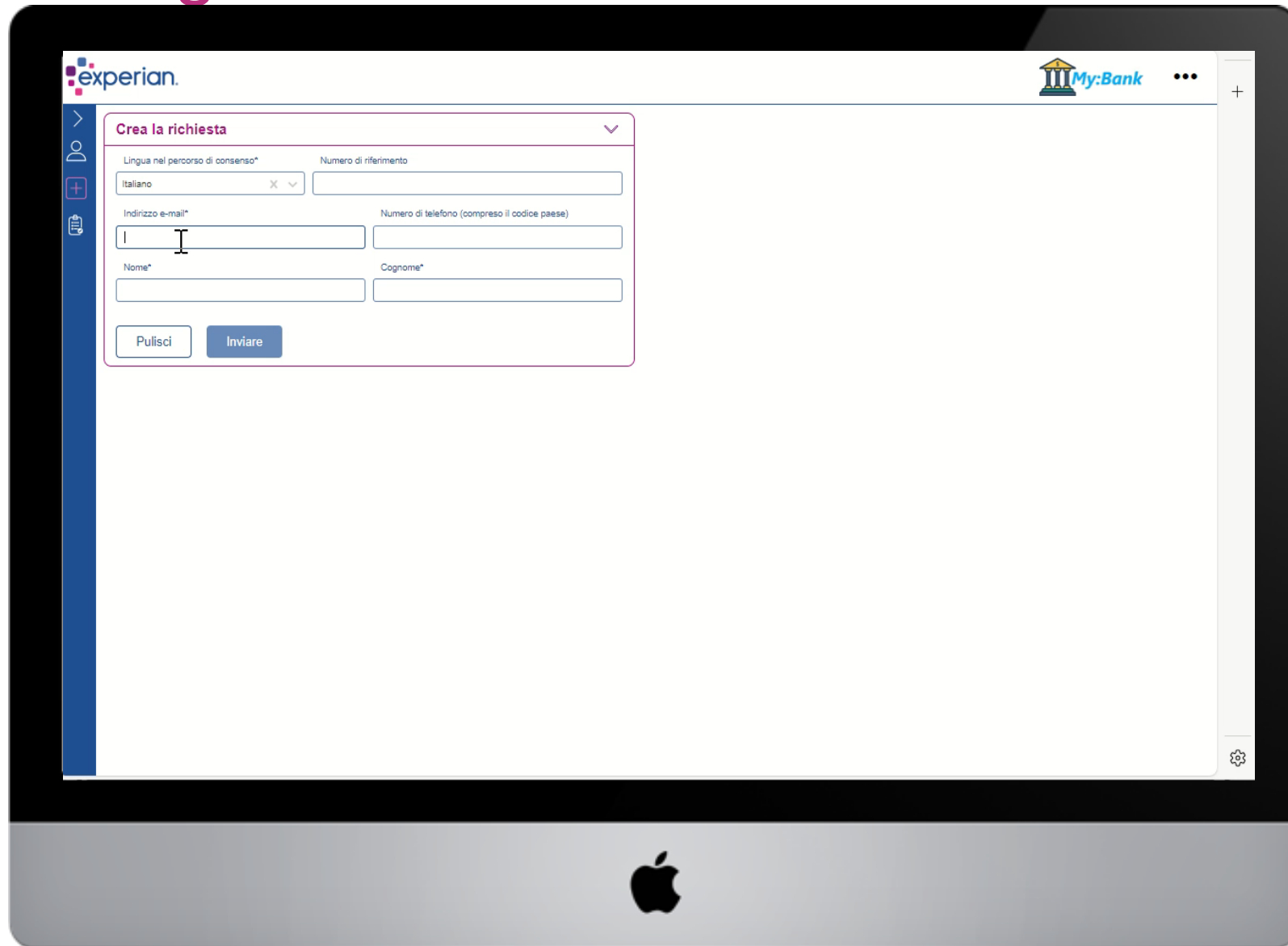
# Open Banking on Demand

Open Banking on Demand è un servizio cloud che offre in una **piattaforma semplice ed intuitiva** tutti i processi di **open banking end-to-end in pochi click**.

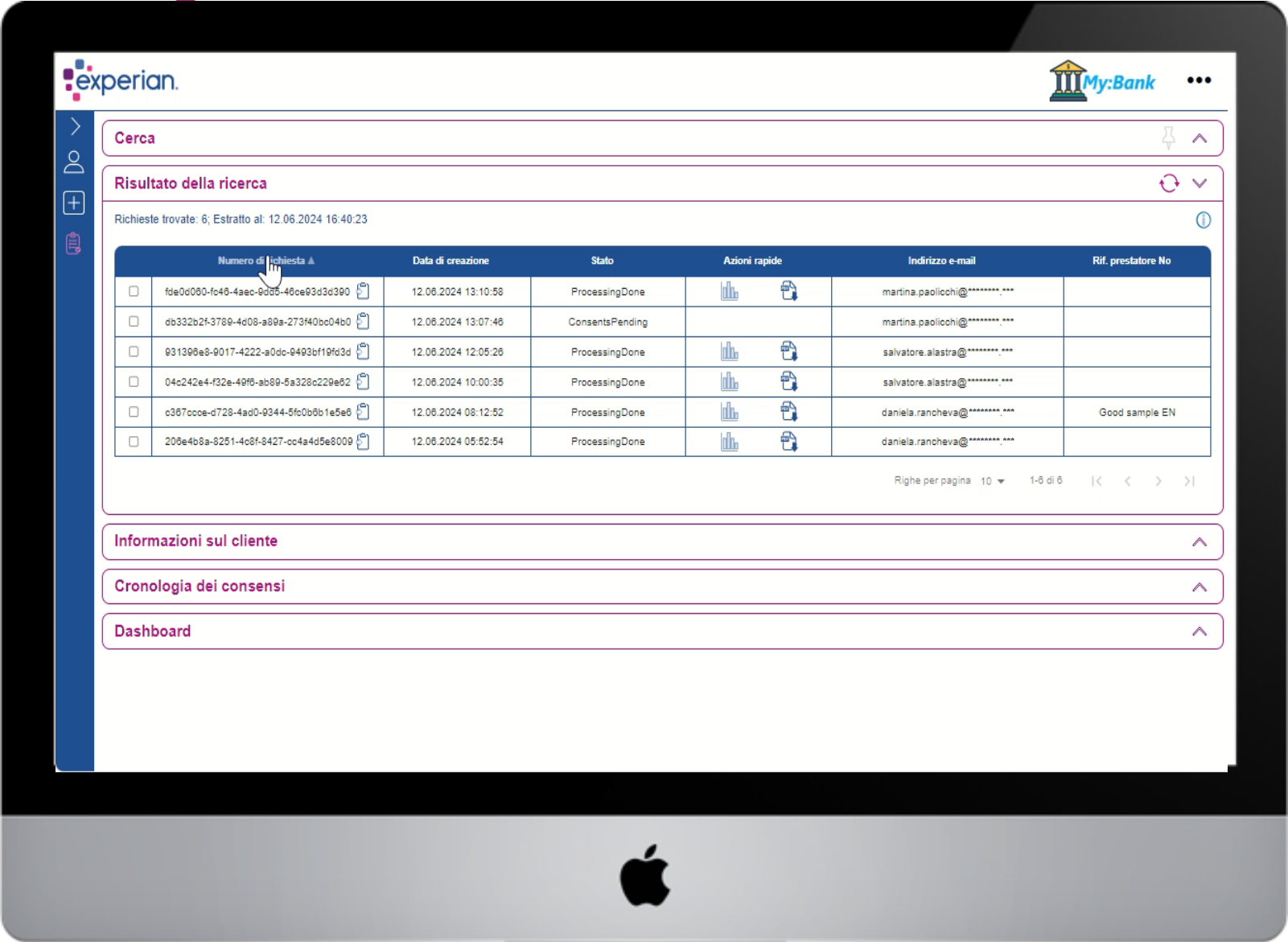


- Oltre i servizi di Open Banking, sono presenti tutti i **servizi analitici e di insight** dei clienti in un dashboard completamente customizzabile
- **Non** saranno necessarie complesse **integrazioni** o estesi cicli di test
- In **solli 7 giorni** il cliente potrà **avere accesso** alla piattaforma e avere pieno controllo sull'utilizzo dei servizi.

# Open Banking on Demand



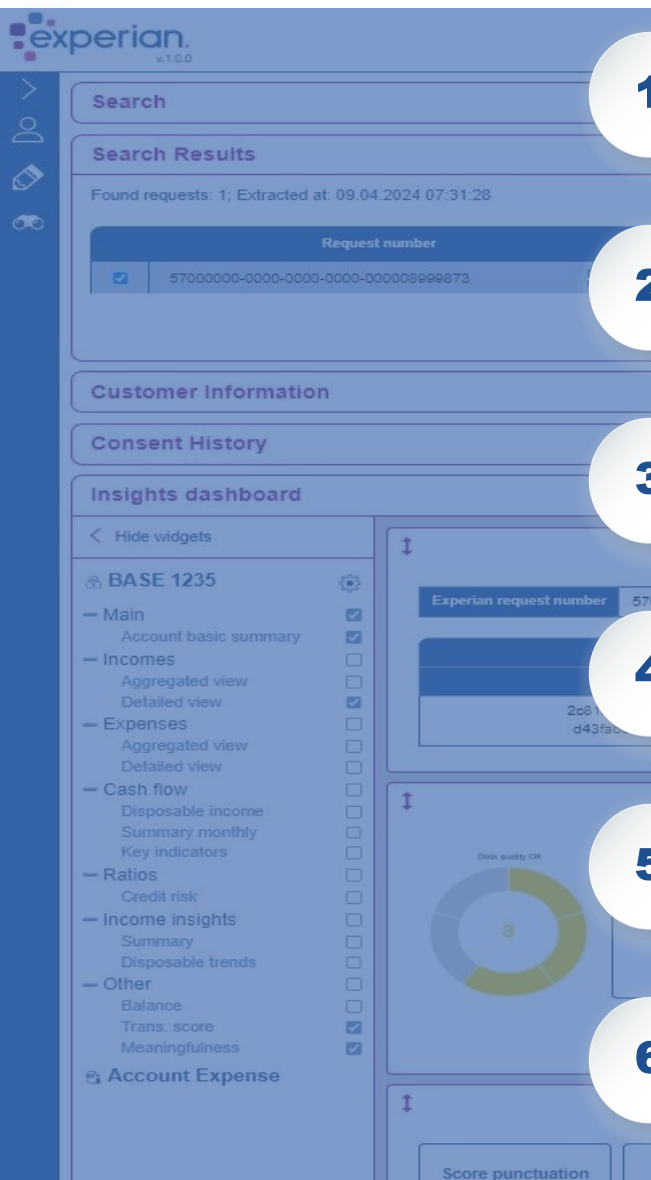
# Open Banking on Demand







# Open Banking on Demand – perchè utilizzarlo



1

Un'unica piattaforma integrata. **Nessuna API. Nessun codice.**

2

**Valutazione alternativa** del cliente e il rischio anche con uno storico di bureau basso o nullo

3

Accesso ai **dati dei clienti di oltre 2500 banche europee** e la nostra licenza AISP integrata

4

**Percorsi di consenso pronti all'uso o configurabili** con possibilità di inviare una richiesta immediata

5

Visualizzate i dati dei vostri clienti con i **cruscotti personalizzati**

6

Da utilizzare per poter **testare la soluzione** prima del roll out



 experian®