# 2022/01/24

**Intro call**

La divisione banca dei territori copre i privati:

-CIP copre grandi imprese (<350mln fatturato)

-società estere, princip. Est europa

Stefano Barrese guida divisione territori, organizzata in direzioni che seguono vari clienteli, loro seguono imprese, la responsabile di sales e marketing imprese è Anna Roscio: coordinamento e indirizzo di tutti i prodotti offerti alla clientela. Sotto di lei Anna Carbonelli, persona business, responsabile area factoring (risponde a domande tecniche per formazione IT): nostra referente di progetto. Sotto ancora, Barbara Concia (+Valeria Scala).

Ci occupiamo del prodotto “Factoring”, famiglia dei finanziamenti a breve termine (durata breve, entro 18 mesi): anticipo, smobilizzo effetti, utilizzato dalle imprese per avere credito.

L’impresa cede la fattura alla banca per ricevere il pagamento subito (e non dopo 60-90 gg), con sconto della fattura.

Prima di concedere il credito la banca fa un’analisi per studiare il cliente (istruttoria), la banca ha introdotto uno strumento per automatizzare il rpocesso di valutazione dell’impresa che cede la fattura (soggetto ceduto) -> VPC (valutazione portafoglio ceduto)

Funziona con una serie di check ai quali viene poi associato uno score e un semaforo: è sufficiente che si accenda un semaforo rosso per bloccare la valutazione, uno giallo per riportare la valutazione al caso manuale.

Questo progetto coinvolge anima business, crediti e risk management.

Cosa abbiamo fatto finora?

Graphical user interface

Description automatically generated

-prima parte: definizione dei requisiti IT -> passare da logica checklist ad albero decisionale: creato ambiente per tradurre output albero in linguaggio in cui VPC è scritta. Traduzione pmml in Java o altro.

Fabio: Trasformeranno l’albero in una famiglia di checklist a seconda del ramo dell’albero

Sono stati fatti interventi per rendere richiamabile questo prodotto non solo da VPC ma anche da altri sevizi.

È stata richiesta l’integrazione di altri indicatori che oggi non sono agganciati alla VPC.

Entro questa settimana comunicare a DSI (IT di ISP) se ci sono modifiche da fare nella traduzione degli alberi nella loro architettura. Responsabile DSI: Ilaria Pardo.

Timeline

Description automatically generated

Piano di lavoro attuale

Graphical user interface

Description automatically generated

Prima scadenza: approvazione AFU (analisi funzionale).

Call 15.40: onboarding

Differenza tra

-VPC full e light

-VPC 2.0

Nel factoring il cliente su cui risiede il rischio è quello ceduto che quindi viene valutato manualmente, mentre il cedente è valutato automaticamente

Nel confirming è al contrario. La VPC effettua un sottoinsieme dei controlli.

Vairianti pro soluto e pro solvendo si differenziano per il rischio ma sono varianti dello stesso prodotto

Il cedente presenta uno o più debitori, con PIVA e importo, entrano nel motorino VPC, vengono valutati secondo le logiche di seguito e secondo l’esito si può avere un finanziamento concesso in automatico o la pratica viene passata al valutatore umano (in banca è la concessione crediti).

Diagram

Description automatically generated with medium confidence

Prima controlli su info: correttezza/mancanza CF, etc, poi esito semaforico.

Che controlli fa la VPC?

* Perimetro: la richiesta rientra nelle casistiche che la VPC può gestire; il ceduto non può essere soggetto estero -> in automatico in giallo, non soggetto PA -> giallo
* Correttezza e completezza dei dati (36 controlli)
* Controlli di merito
* Valutazione soggetto dal punto di vista creditizio: 42 controlli per capire se il soggetto sarà in grado di risanare il debito. Es. Centrale rischi, scaduto di rate di alrti finanziamenti, etc…

Della lista di controlli resta da capire cosa può essere gestito dall’albero e cosa va inserito “a mano”.

Q: Differenza tra albero semplice e definitivo?

Il primo è un momento di alberatura semplice -> fast track su pratiche che mi portano direttamente in verde. Tutto il resto VPC attuale, fino a quando l’attuale viene spenta e mandato tutto all’albero decisionale (definitivo).

L’EWS oggi non è un indicatore del modello, quindi dovremo includerlo.

Oggi il processo è inefficiente perché troppe pratiche vengono mandate in giallo (ammontano a 1/3 della somma richiesta).

Q: il cliente che tipo di performance si aspetta dal nostro tool?

Da un’analisi descrittiva si vede che la maggior parte delle pratiche che vengono mandate in giallo sono approvate, quindi questo lascia spazio a un netto miglioramento.

Si valuterà il numero delle pratiche da approvare (da giallo) anche incrociando con la capacità relativa al numero di pratiche da analizzare.

**Un po’ di persone lato cliente**

Lato risk management: Paolicelli, Luca Rezzonico. Con loro decideremo gli inetrevnti sulle regole in essere e gli indicatori per l’albero decisionale. Sono loro in banca gli owner delle regole di concessione.

Lato crediti: sottofamiglia di chi definisce le regole di concessione da un punto di vista di processo (chi decide cosa, qual è il processo creditizio. Referente Diego Scelfo (ex Bain).