



# CRIBIS Credit Management

2019 - Marketing CRIBIS

 **CRIBIS** CREDIT  
MANAGEMENT  
*A CRIF company*





## CRIBIS X INCASSARE



Società del Gruppo CRIF specializzata da oltre 15 anni nella gestione di tutte le fasi della **Credit Collection**, dalla customer care al recupero stragiudiziale e giudiziale.

**CON CRIBIS  
CREDIT  
MANAGEMENT  
OTTIMIZZI IL TUO  
CASH FLOW E LA  
GESTIONE DEL  
CREDITO  
AZIENDALE**



CRIBIS Credit Management aiuta le imprese a:

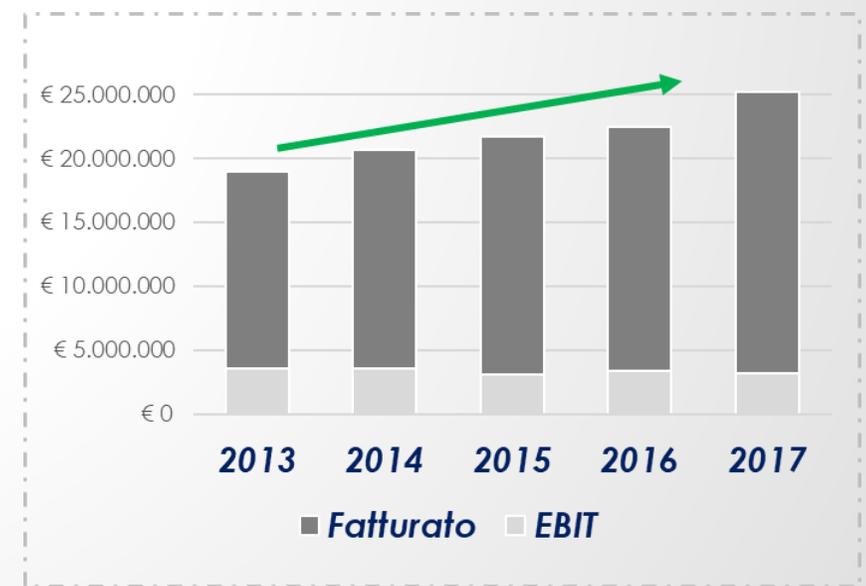
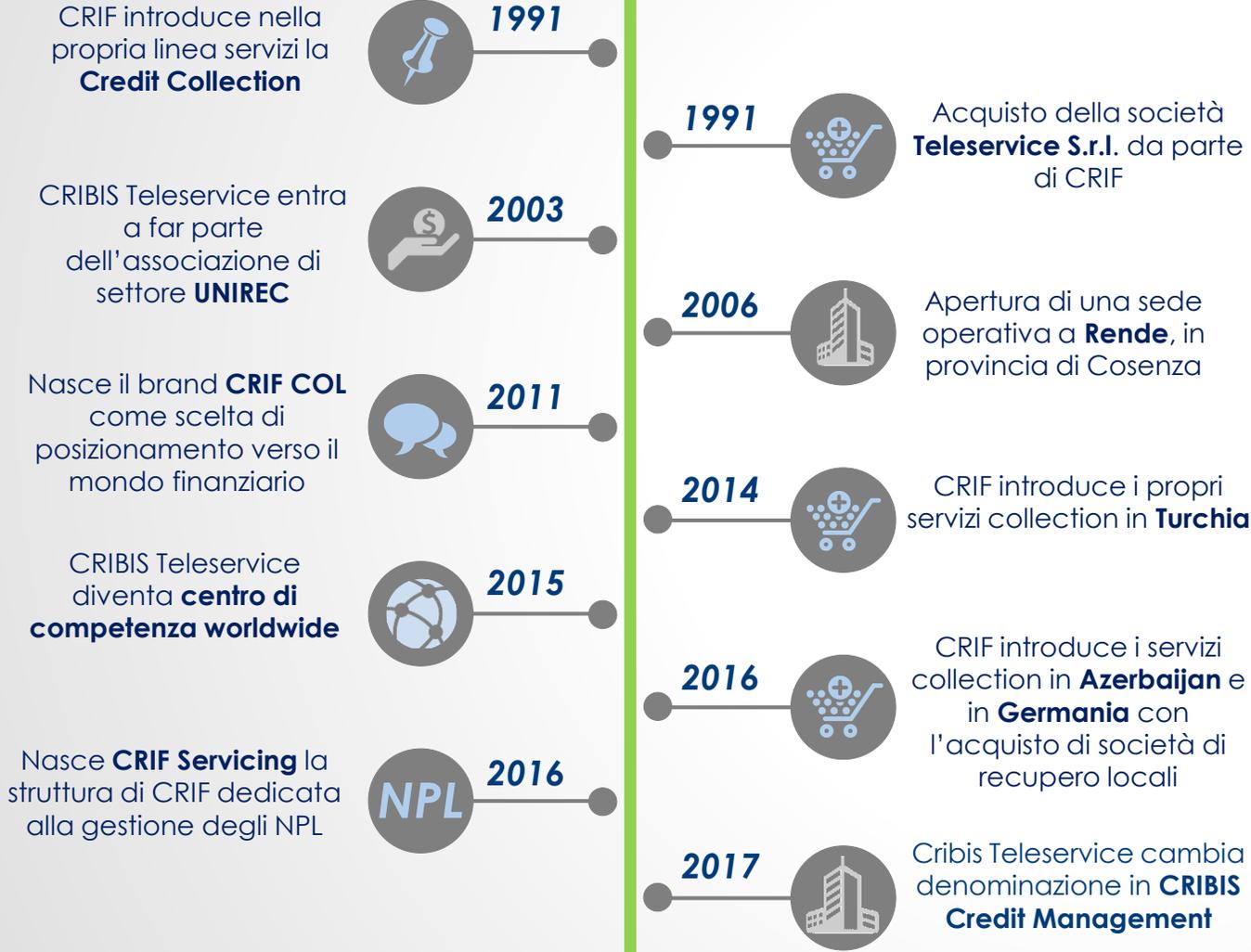
**Migliorare** la propria  
liquidità

**Prevenire** situazioni  
critiche

**Recuperare** l'insoluto

**Salvaguardare** il  
rapporto con i clienti







Anagrafiche  
annue

2 milioni



Pratiche  
annue

1,3 milioni



Telefonate  
annue

4.2 milioni



Oltre **450 Phone Collector Specializzati**



Oltre **100 Field Agents** su tutto il **territorio nazionale**



Dominus Regionali e domiciliatari per un totale di oltre **160 legali** inclusi domiciliatari e 12 legali interni.

Tutti gli **Operatori** sono altamente **formati** e **specializzati** in:



Mercato target



Fasi del processo



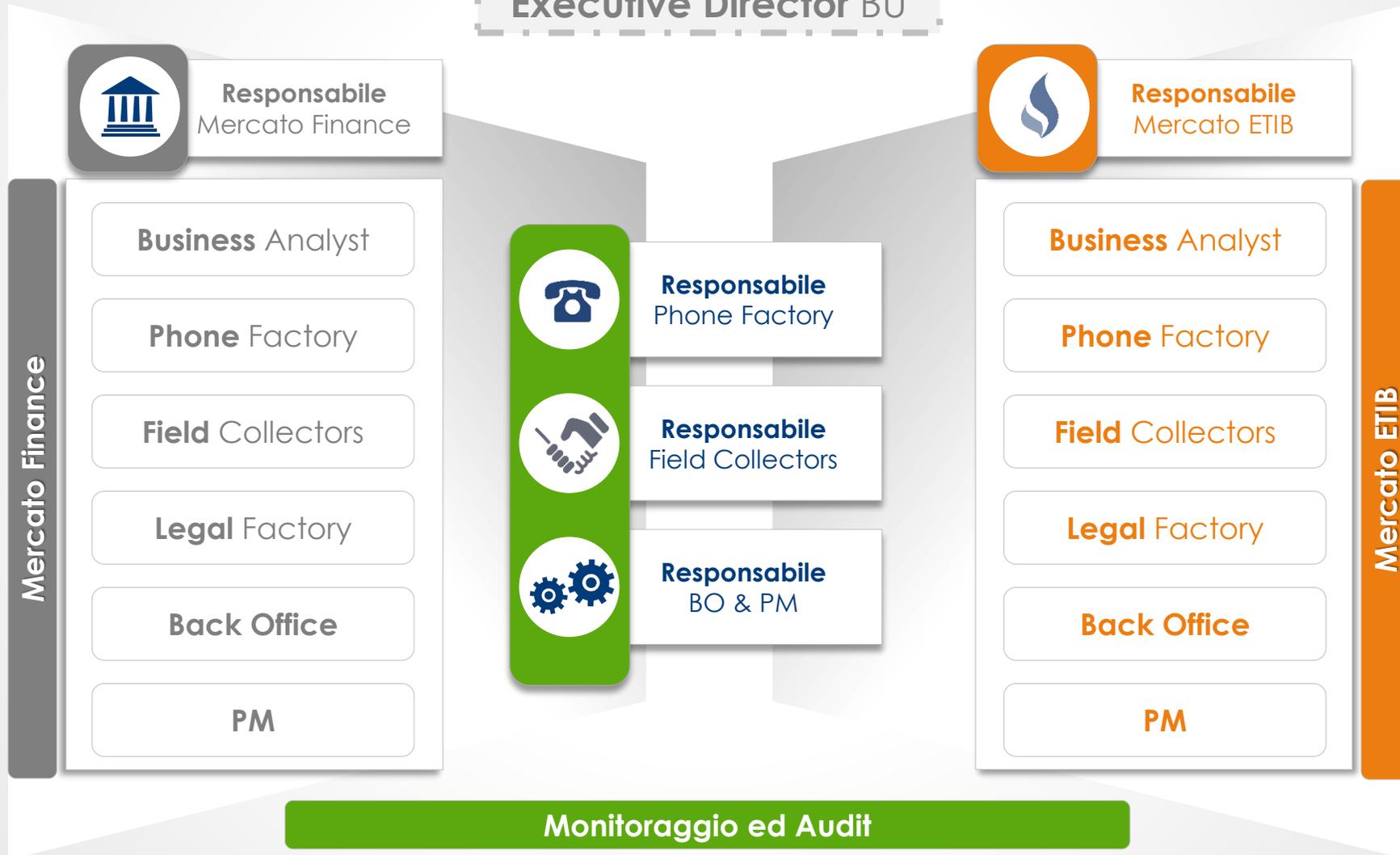
Tipo di Prodotto



Skills Negoziati



## Executive Director BU





## Applicativo Gestionale



**Campo di utilizzo:** Gestione Anagrafiche clienti, pratiche fornitori, prodotti, contratti, task di elaborazione dati e contabilità. Esposizione servizi a clienti esterni finalizzati alla Collection



Completa **accessibilità via web**



Possibilità di **accesso contemporaneo**



**Tecnologie e Framework:**

- Java 7
- Oracle 11g
- Apache Tomcat
- Proprietary Framework



**Attività svolte internamente:**

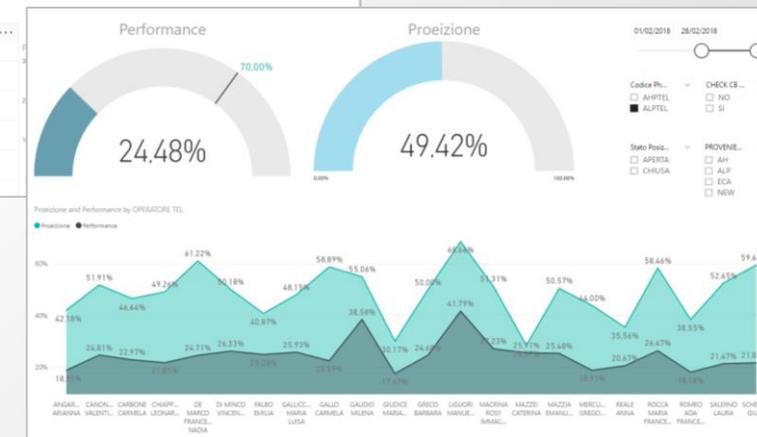
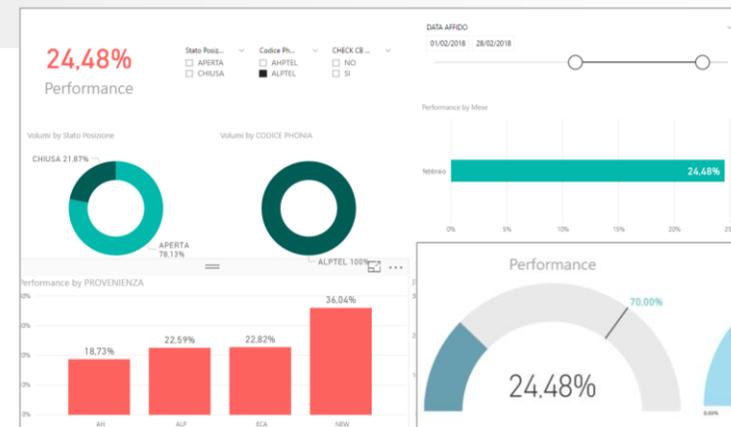
- Manutenzione HW e SW
- Monitoraggio disponibilità
- Monitoraggio prestazioni
- Backup dati



## Reporting System



**Sistema dedicato di reportistica** accessibile sia dal modulo di Business Intelligence del portale, sia dai client Business Objects in dote al personale di direzione per il **calcolo dei KPI**.





## Banche e Consumo



- Bonis
- Past Due
- UTP
- NPL
- CQS
- Leasing

## Assicurazioni



- RCA
- Assicurazioni  
Credito
- Cauzioni
- Franchigie
- Premi

## Corporate



- Studio Portafoglio  
Scaduto
- Consulenza
- Strutturazione  
Processi Custom
- Prevenzione  
Scaduto

## Energy



- Attivi
- Cessati
- Teleriscaldamento
- Fatture Lavori
- Master Legal e  
Legale

## TELCO



- Riallineamento  
RID
- Commodity  
Check
- Attivi
- Cessati



Le *practise* seguite da **CRIBIS Credit Management** sono **compliant** alle regolari licenze e certificazioni detenute:

Licenza di P.S.  
rilasciata dalla  
Questura (ex.Art. 115  
del TULPS)

> **Certificazione UNI EN  
(ISO 9001:2008)**

Licenza per le attività di  
investigazioni, ricerche e  
raccolta di informazioni rilasciata  
dalla Prefettura (ex art. 134 del  
TULPS)

> **Certificazione  
Occupational Health and  
Safety Assessment Series  
(BS OHSAS 18001:2007)**



- Tutte le attività svolte da CRIBIS Credit Management sono effettuate in ottemperanza al **Codice Deontologico** e alle **Buone Prassi di UNIREC**
- Gli operatori di CRIBIS Credit Management sono formati al fine di **minimizzare tutte le eventuali contestazioni o reclami** assicurando nel contempo un elevatissimo standard qualitativo ed un'adeguata «care» nei confronti del debitore
- La **reputazione del cliente** risulta essere una vera e propria **mission**



- Analisi e Segmentazione Portafoglio
- Data Integration
- Definizione del processo
- Customer Care
- Phone Collection
- Home Collection
- Master Legal
- Reporting

## CONTACT MANAGEMENT

- Commodity check e domiciliazione RID
- Retention (obiettivo ri-fidelizzazione cliente)
- Gestione portafogli fatture (obiettivo miglioramento DSO)
- Moral Suasion – prevenzione insolvenze
- Aggiornamenti customer data base



## LEGALE

- Diffida e atti di citazione
- Iter giudiziale completo per singole fasi (dalle procedure monitorie a quelle esecutive)
- Certificazione di inesigibilità del credito

## COLLECTION

- Gestione Phone Collection (con le diverse intensità di specializzazione)
- Gestione FIELD (sviluppata attraverso rete di recuperatori domiciliari)
- Gestione Integrata con call center (Operatori ed Esattori)
- Phone Collection e Field (sui diversi cluster di anzianità)



## OBIETTIVO

Allo scopo di **evolvere le strategie di recupero del credito** il nostro approccio prevede l'utilizzo di uno **score di collection** che consente di **affinare la segmentazione** della popolazione in ingresso nell'ottica di:

- Definire il processo ideale in relazione alla tipologia di rischio
- Contrarre i tempi di gestione
- Massimizzare il Recovery Rate
- Minimizzare costi

## CAMPIONE

Il campione utilizzato per la costruzione del modello predittivo nasce da un **set informativo unico**, proveniente dall'incrocio tra Info Pubbliche e dati interni di collection.

 *Informazioni sulla pratica*

 *Dati Anagrafici Persona Giuridica*

 *Eventi Negativi*

 *Rating Interni*

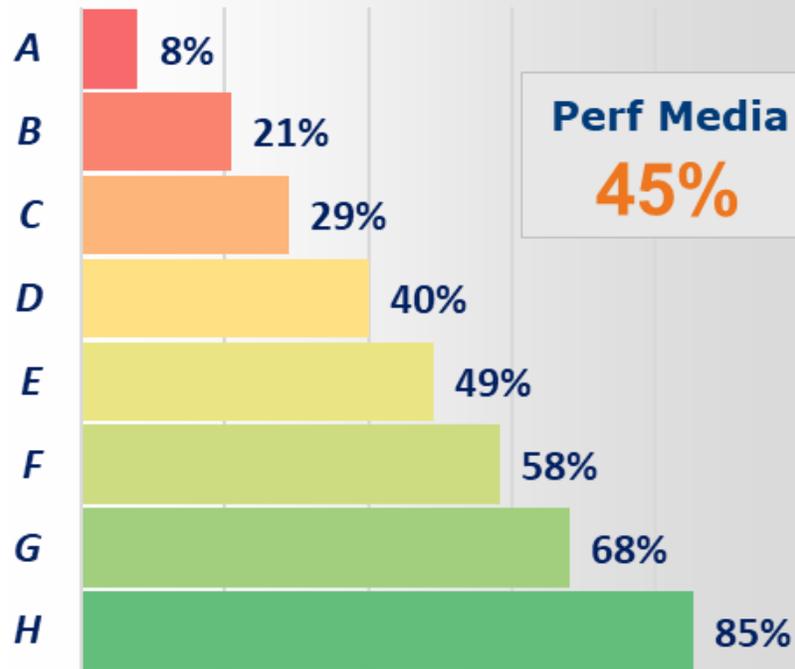
 *Trend Storici*

## OUTPUT

L'output del modello è rappresentato da uno **score** capace di misurare **la probabilità di recupero del credito scaduto**. Tale punteggio viene poi raggruppato in **tranche**.



## Media Performance di recupero



Grazie alla clusterizzazione delle pratiche per classe di recuperabilità e all'analisi retrospettiva dello storico di collection siamo in grado di **fornire il tasso di recupero atteso** a livello di singola pratica



## Media Performance per Classe di Rischio

High Risk	Medium Risk	Low Risk
<b>17,7%</b>	<b>44,5%</b>	<b>72,4%</b>

Grazie alla clusterizzazione delle pratiche per classe di rischio e all'analisi retrospettiva dello storico di collection siamo in grado di **fornire le tempistiche di recupero** a livello di singola pratica



## Giorni Medi di Pagamento

High Risk	Medium Risk	Low Risk
<b>66,5</b>	<b>48,5</b>	<b>29,3</b>

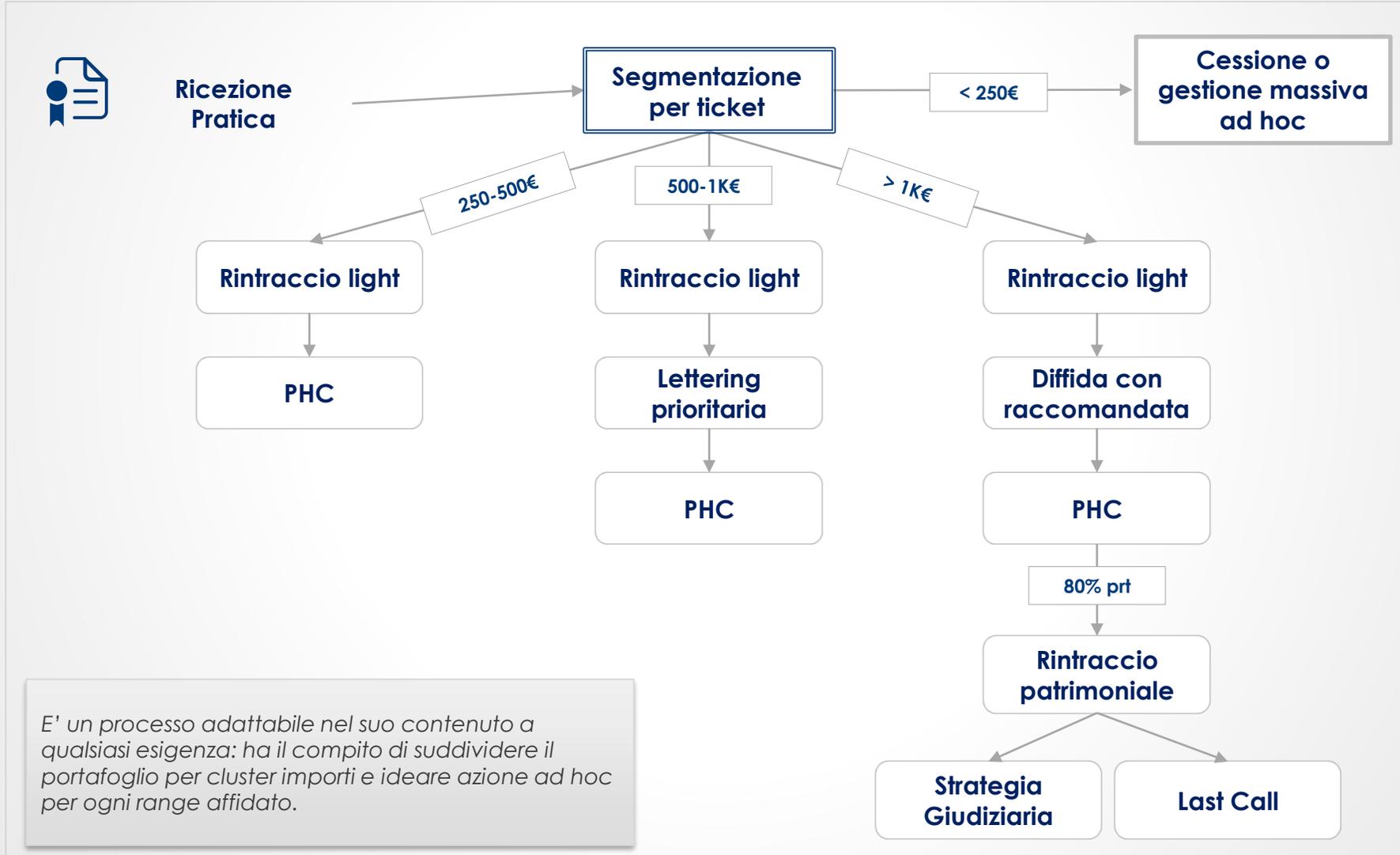


Dai **GIC**  
(Gestione Integrata del Credito)...



Fino a...







Grazie per  
l'attenzione