



CRIF Credito Caffè

30 minuti con il CRIF MARKET OUTLOOK

©2019 • CRIF Credito Caffè • 27 marzo 2019 - marketing@crif.com



CRIF INFORMATION CORE

Il patrimonio informativo del gruppo CRIF

3 Fotografie: passato, presente e futuro

∞ Combinazioni per viste personalizzate

2 Dimensioni informative puntuale su controparte, aggregate su cluster

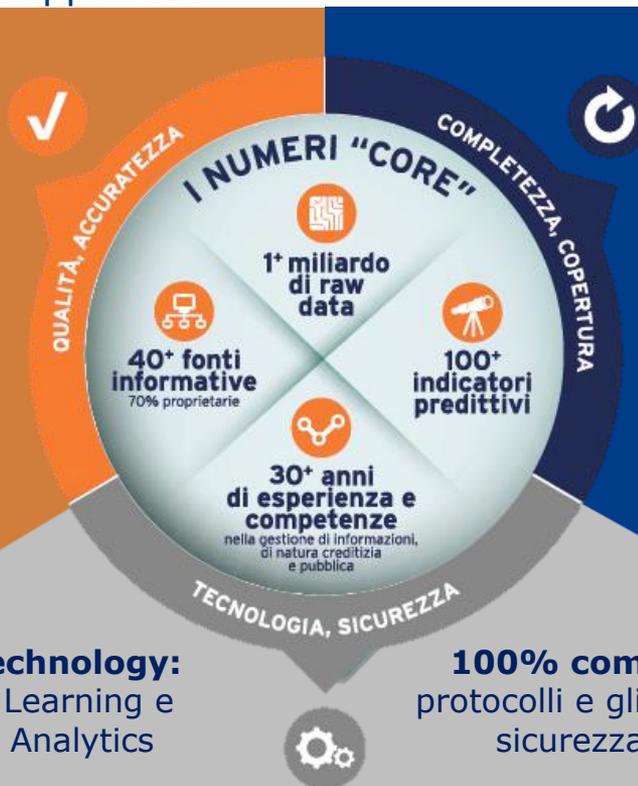
2020 Technology: Machine Learning e Big Data Analytics

100% compliant con i protocolli e gli standard di sicurezza più rigorosi

Profiling 100% di Consumer, Business e dei Network

Vista a 360° sui Key Factor del Lending

A-Z rappresentative: tutte le industry, le classi generazionali e le aree territoriali



CRIF **Market** 
Outlook
caffè

WEBINAR JOURNEY

- **Frodi Creditizie:** un danno economico di 72 milioni di euro - le evidenze dell'Osservatorio CRIF sui furti d'identità e le frodi creditizie in Italia
- La **domanda** di credito delle famiglie italiane – i dati più “freschi” del Barometro CRIF e il **profiling dei richiedenti**
- **Credito e mobility:** dinamiche di cambiamento e nuovi trend – gli highlights della ricerca CRIF-Quintegia



L'OSSERVATORIO CRIF SUI FURTI DI IDENTITÀ E LE FRODI CREDITIZIE

OSSERVATORIO CRIF - Mister Credit
SUI FURTI D'IDENTITÀ E LE FRODI CREDITIZIE IN ITALIA

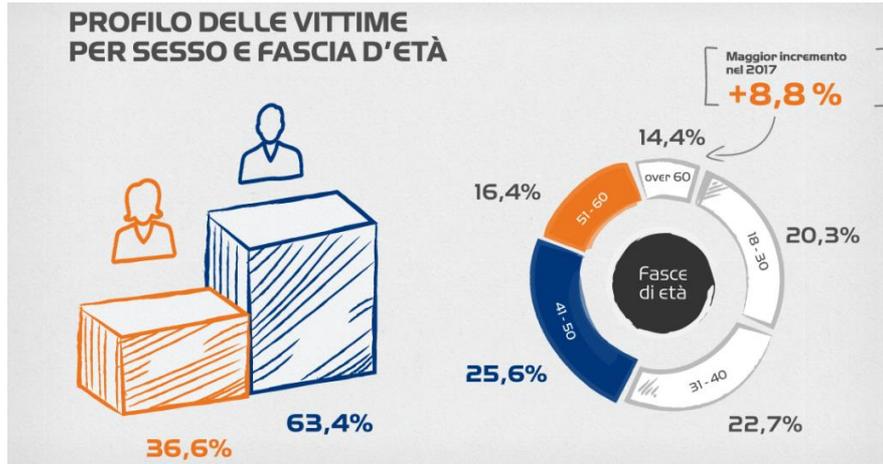
27ª EDIZIONE - DICEMBRE 2018



**Frodi creditizie: nel I semestre 2018,
oltre 12.000 casi
per un danno stimato superiore ai
72 milioni di euro**

Oltre **66 casi al giorno**, con un incremento di circa il 10% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno

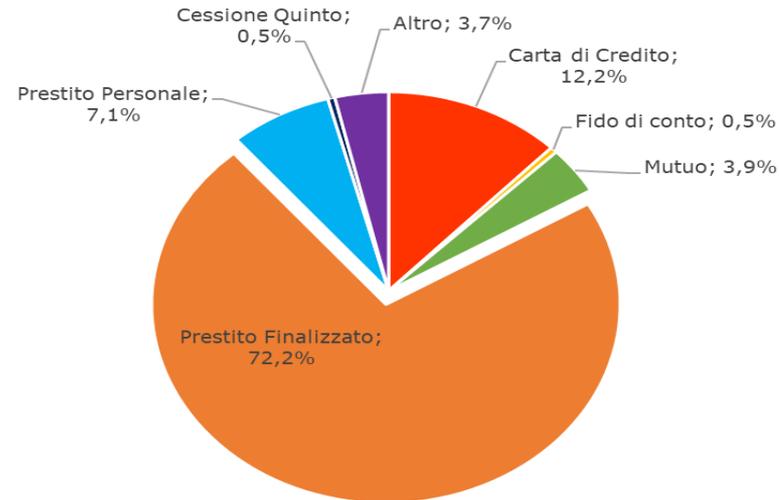
L'OSSERVATORIO CRIF SUI FURTI DI IDENTITÀ E LE FRODI CREDITIZIE: IL PROFILO DELLE VITTIME



- **63,4%** sono uomini, con un incremento del 12,2%
- Gli **over 60** fanno registrare l'incremento più consistente (+8,8%), seguiti dai **41-50enni** (+6,2%), che però risultano essere la classe in cui si concentra il maggior numero di casi (il 25,6% del totale, per la precisione).

L'OSSERVATORIO CRIF SUI FURTI DI IDENTITÀ E LE FRODI CREDITIZIE: TIPO OPERAZIONE

- Il 72,2% dei casi totali riguarda il **prestito finalizzato** (+28% rispetto al primo semestre 2017 e con un importo medio pari a 5.400 euro)
- Le carte di credito hanno avuto un incremento del 59,09% rispetto allo scorso anno, raggiungendo una quota pari al 12,2% del totale dei casi



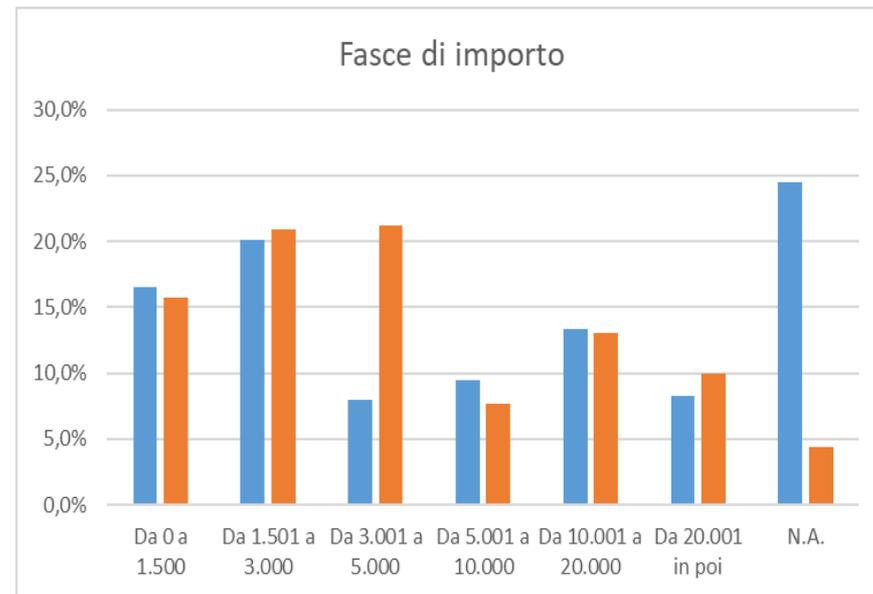
L'OSSERVATORIO CRIF SUI FURTI DI IDENTITÀ E LE FRODI CREDITIZIE: BENE OGGETTO DI FRODE



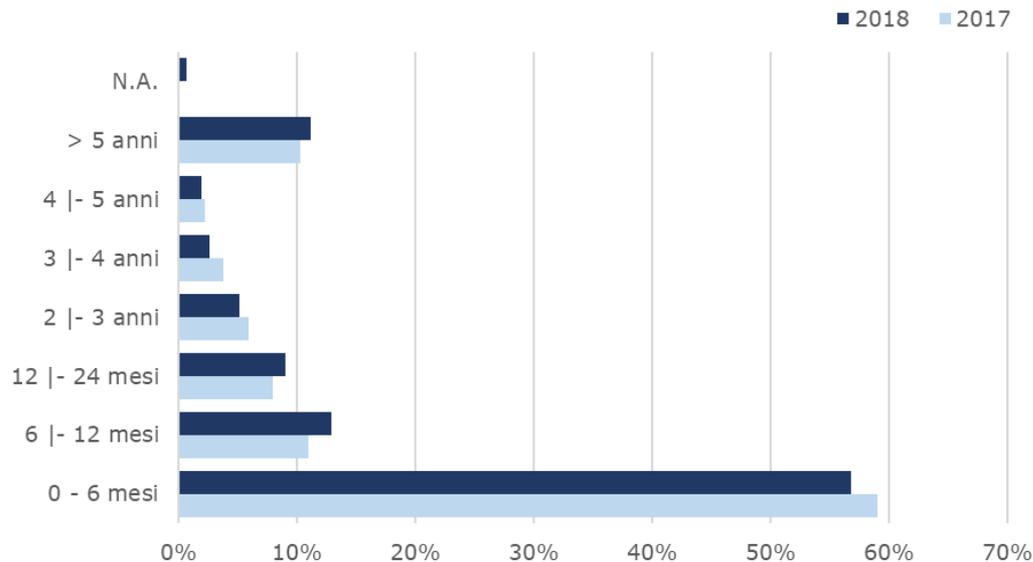
- **30,9%** riguarda l'acquisto di **elettrodomestici** (seppur con una incidenza in sensibile diminuzione rispetto al corrispondente periodo 2017)
- Un'**esplosione dei casi (+49,8%)** si registra per la categoria **auto-moto**, il cui peso arriva al 13,6%,
- **+30%** per crediti relativi a spese per immobili e ristrutturazioni (10,8% del totale)

L'OSSERVATORIO CRIF SUI FURTI DI IDENTITÀ E LE FRODI CREDITIZIE: FASCE DI IMPORTO

- 21,2% del totale dei casi sono casi di frode con un importo compreso tra i **3.000 e 5.000 Euro** → sono **triplicati** rispetto al primo semestre del 2017.
- **Forte incremento** (oltre il 20%) per i casi con **importo superiore ai 20.000 Euro** mentre calano invece leggermente quelli inferiori ai 1.500 euro (-4,7%).



L'OSSERVATORIO CRIF SUI FURTI DI IDENTITÀ E LE FRODI CREDITIZIE: TEMPI DI DETECTION

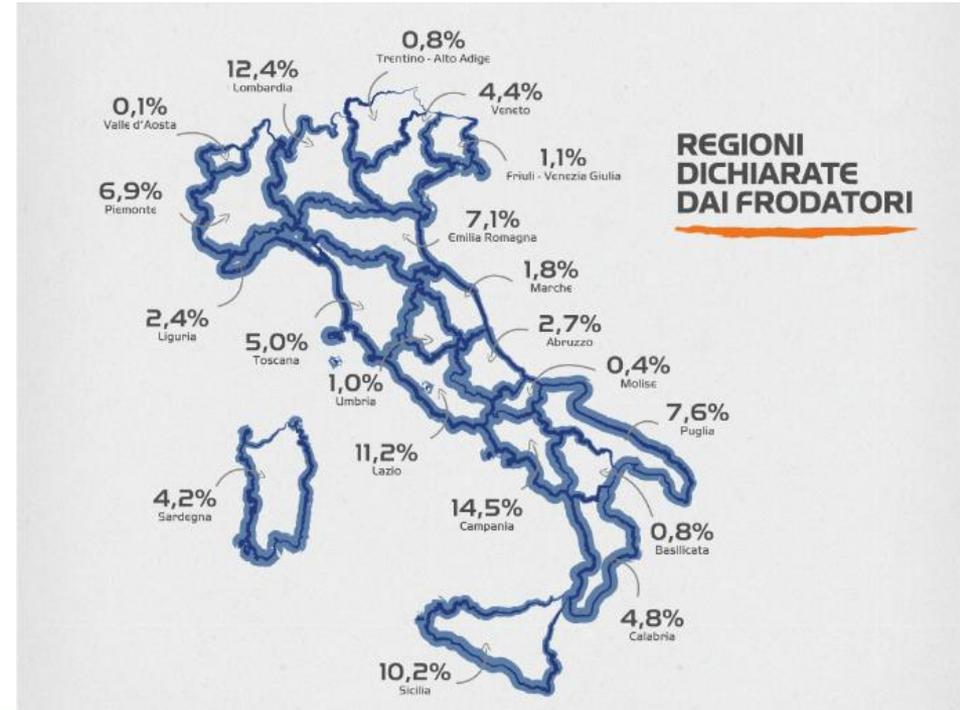


Due macro categorie:

- **quasi il 57% dei casi viene scoperto entro 6 mesi** (con una incidenza in lieve calo rispetto al I semestre 2017),
- **Oltre il 11%** necessitano di oltre cinque anni per essere scoperti (con un aumento di circa il 7,8% rispetto al I semestre 2017).

L'OSSERVATORIO CRIF SUI FURTI DI IDENTITÀ E LE FRODI CREDITIZIE: RIPARTIZIONE GEOGRAFICA

- La **MAGGIOR CONCENTRAZIONE** dei casi si registra in Campania (14,5%), Lombardia (12,4%), Lazio (11,2%) e Sicilia (10,2%).
- Il **MAGGIOR INCREMENTO** si registra invece in Abruzzo (+67,2%), Basilicata (+54,6%) e Sardegna (+46%).
- Analizzando il numero dei **CASI DI FRODE RISPETTO A QUELLO DEI CREDITI EROGATI** la Campania si conferma in vetta alla classifica appaiata dalla Calabria.



WEBINAR JOURNEY

- **Frodi Creditizie:** un danno economico di 72 milioni di euro - le evidenze dell'Osservatorio CRIF sui furti d'identità e le frodi creditizie in Italia
- La **domanda** di credito delle famiglie italiane – i dati più “freschi” del Barometro CRIF e il **profiling dei richiedenti**
- **Credito e mobility:** dinamiche di cambiamento e nuovi trend – gli highlights della ricerca CRIF-Quintegia



Barometro CRIF delle interrogazioni relative alle richieste di nuovi mutui e surroghe da parte delle famiglie

VARIAZIONE CUMULATA DEL NUMERO DI INTERROGAZIONI RELATIVE AI NUOVI MUTUI - DATO PONDERATO A PARITÀ DI GIORNI LAVORATIVI

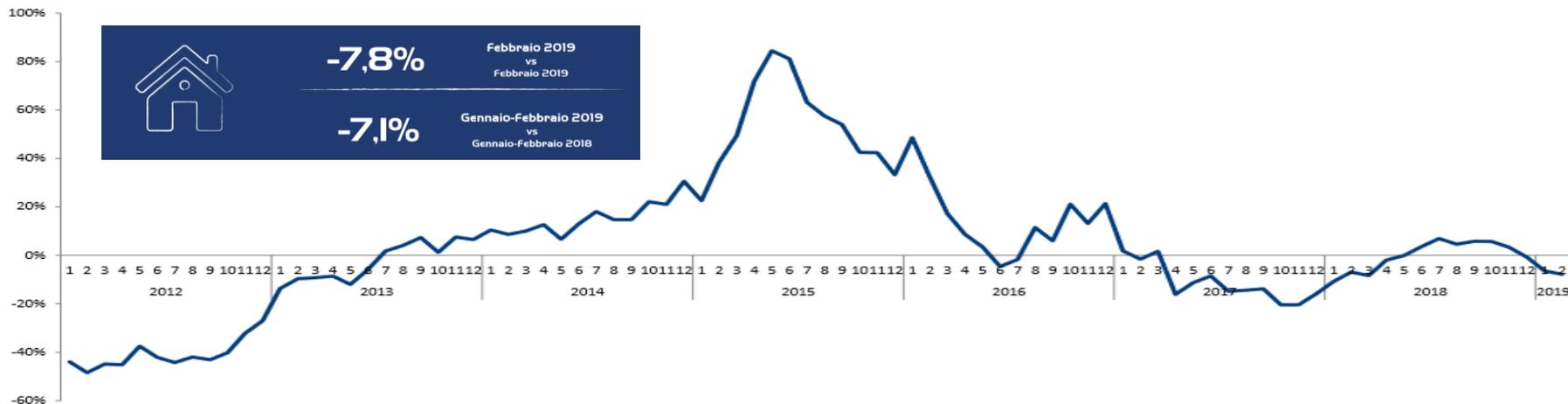
-0,6%

Variazione

Gen.- Dic. 2018 su Gen.-Dic. 2017

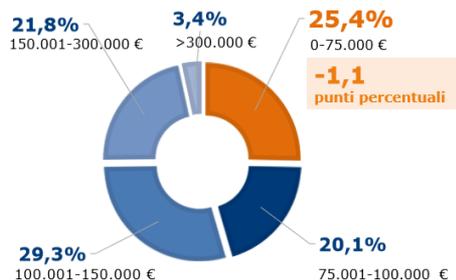
I PRIMI MESI DEL 2019 REGISTRANO UNA FLESSIONE

Andamento del numero di richieste di nuovi mutui e surroghe 2012-2018 ponderato a parità di giorni lavorativi



Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a febbraio 2019

Barometro CRIF delle interrogazioni relative alle richieste di nuovi mutui e surroghe da parte delle famiglie



Fasce d'importo richiesto

Gennaio-Febbraio 2019

129.702 €

Febbraio 2019

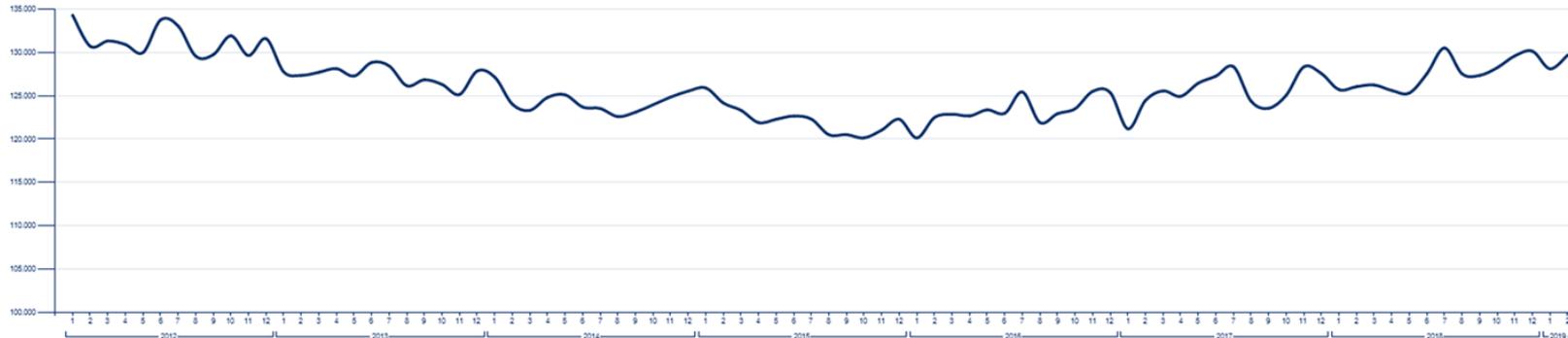
Importo medio richiesto



+2,9%

Febbraio 2019 vs Febbraio 2018

Andamento dell'importo medio dei mutui e surroghe



Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a febbraio 2019

Barometro CRIF delle interrogazioni relative alle richieste di nuovi prestiti da parte delle famiglie

VARIAZIONE CUMULATA DEL
NUMERO DI INTERROGAZIONI
RELATIVE AI NUOVI PRESTITI
- DATO PONDERATO A PARITÀ
DI GIORNI LAVORATIVI

+5,0%
Variazione
Gen.- Dic. 2018 su Gen.-Dic. 2017



+11,1%

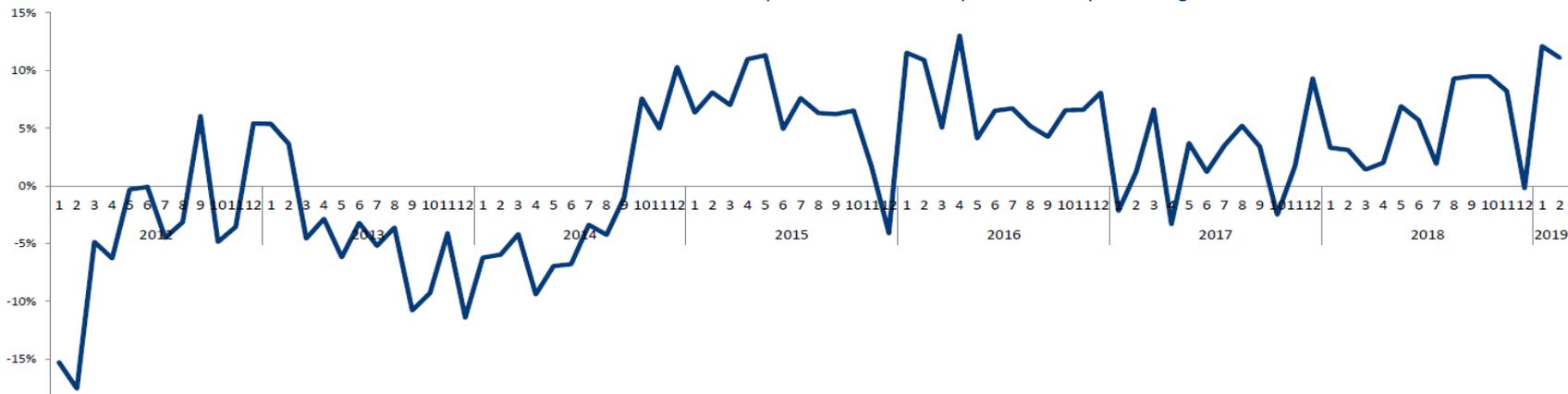
Febbraio 2019
vs
Febbraio 2018

+11,6%

Gennaio-Febbraio 2019
vs
Gennaio-Febbraio 2018

LA RICHIESTA DI PRESTITI REGISTRA UN INIZIO ANNO
EFFERVESCENTE

Andamento del numero di richieste di nuovi prestiti 2012-2018 ponderato a parità di giorni lavorativi



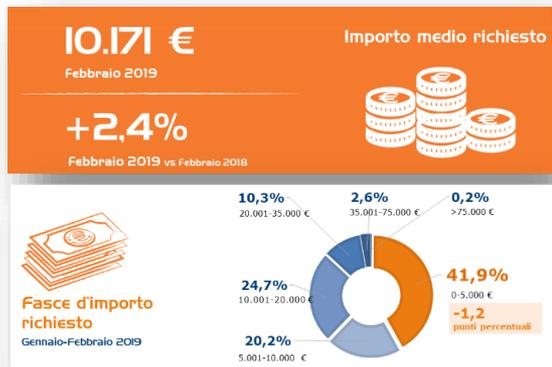
Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a febbraio 2019

Andamento delle interrogazioni relative a nuovi prestiti personali e finalizzati



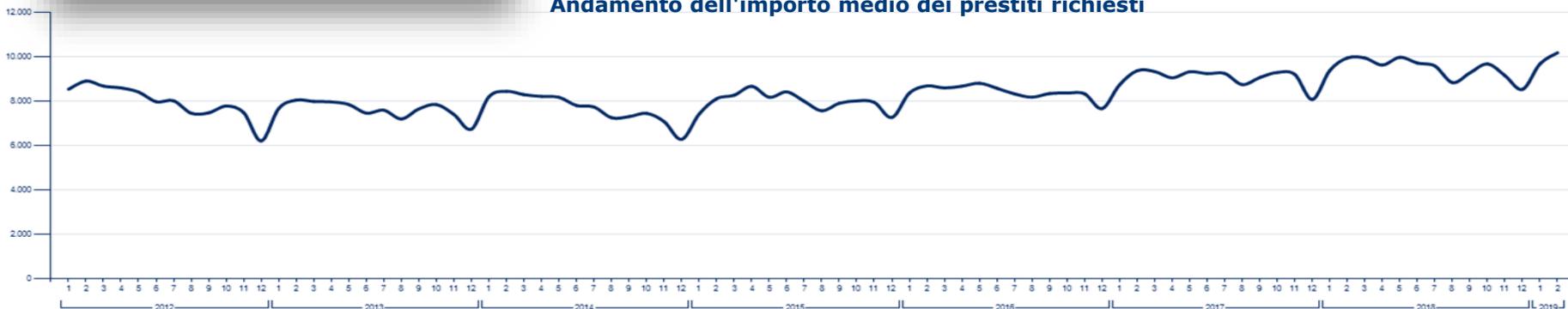
Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a febbraio 2019

Barometro CRIF delle interrogazioni relative alle richieste di nuovi prestiti da parte delle famiglie



IL MESE DI FEBBRAIO HA REGISTRATO IL RECORD DEGLI ULTIMI 7 ANNI DELL'IMPORTO MEDIO RICHIESTO DALLE FAMIGLIE ITALIANE

Andamento dell'importo medio dei prestiti richiesti



Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a febbraio 2019

WEBINAR JOURNEY

- **Frodi Creditizie:** un danno economico di 72 milioni di euro - le evidenze dell'Osservatorio CRIF sui furti d'identità e le frodi creditizie in Italia
- La **domanda** di credito delle famiglie italiane – i dati più “freschi” del Barometro CRIF e il **profiling dei richiedenti**
- **Credito e mobility:** dinamiche di cambiamento e nuovi trend – gli highlights della ricerca CRIF-Quintegia

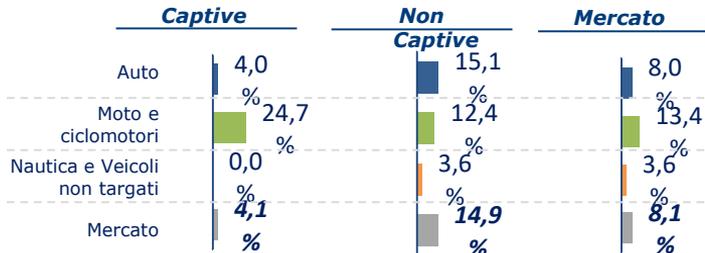


MARKET INSIGHT: IL MERCATO DELLE AUTO IN ITALIA

Trend della produzione e immatricolazioni

Trend del finanziato (€)

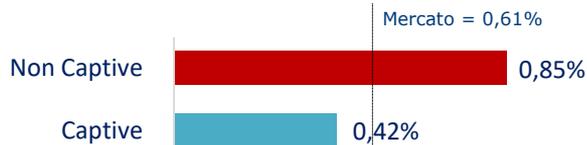
Da Lug17 a Giu18 vs anno precedente



Nell'ultimo anno il **finanziato** aumenta in tutti i settori del mercato. In particolare, le **non captive** mostrano una **crescita 3,5 volte superiore rispetto alle captive**

Bad Rate 3+ Worst a 12 mesi

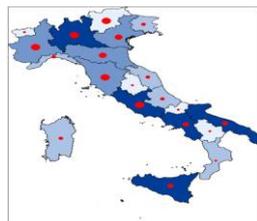
Erogazioni da Lug16 a Giu17



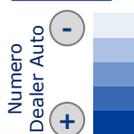
Si rileva nelle non captive un **tasso di rischio** doppio rispetto alle captive

Dettaglio per regione

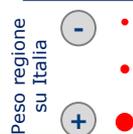
Erogazioni da Lug17 a Giu18



Distribuzione dei dealer



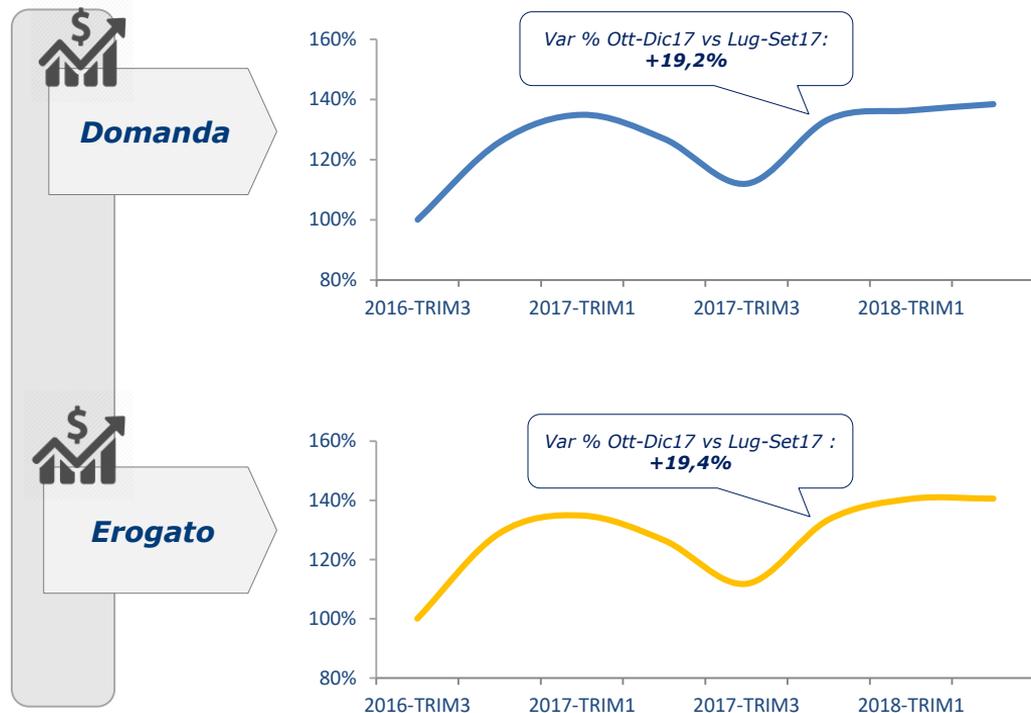
Peso Immatricolazioni



Distribuzione dealer **disomogenea** nelle regioni italiane. Nel **sud Italia e isole** si registra il **minor peso delle immatricolazioni**

MARKET INSIGHT: TREND DELLA DOMANDA E DELL'EROGATO

Prestiti Finalizzati Auto e Non Auto



Dopo una fase di decrescita tra Gen17 e Giu17, si è registrato un aumento del Mercato dei Prestiti Finalizzati sia in Domanda che in Erogato. Negli ultimi trimestri il trend si è stabilizzato, risultando comunque superiore ad inizio periodo

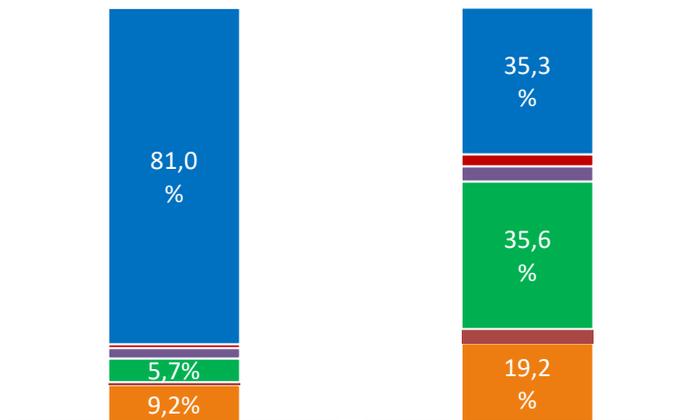
Trend normalizzato rispetto al primo trimestre di osservazione (valore indice Lug16)

CARATTERISTICHE DEL FINANZIATO: FINALITÀ DEL PRESTITO

Distribuzione dei prestiti finalizzati per settore

Distribuzione delle erogato per settore

Da Lug17 a Giu18



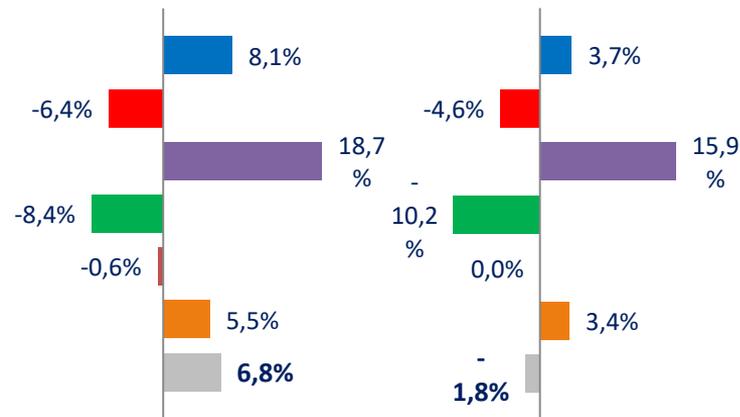
Mercato PF(€)

Mercato PF (pezzi)



Trend delle erogato per settore

Da Lug17 a Giu18 vs Da Lug16 a Giu17



Mercato PF (€)

Mercato PF (pezzi)

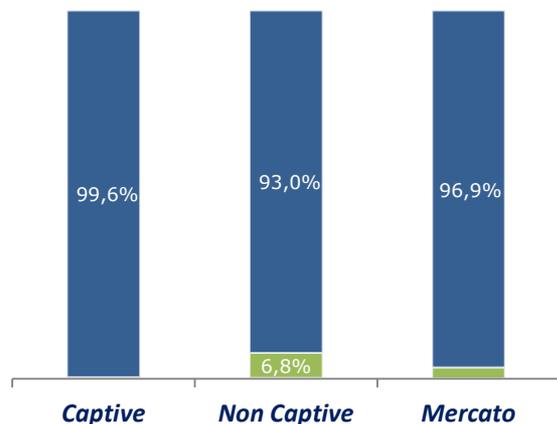
In termini di importo aumenta il mercato dei prestiti finalizzati, sostenuto soprattutto dal settore auto. Andamento opposto in termini di pezzi, spinto verso il basso dal settore elettronica

FOCUS PRESTITI AUTO E MOBILITÀ: TIPOLOGIA DI OPERATORE

Distribuzione del finanziato per tipologia di operatore: captive e non captive

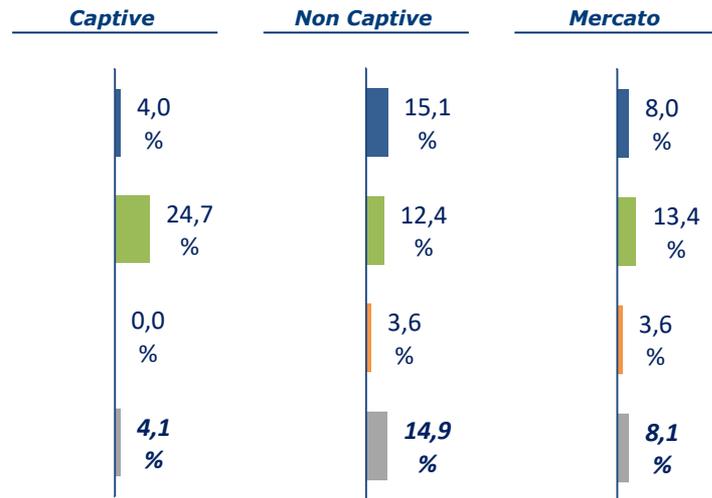
Distribuzione del finanziato (€)

Da Lug17 a Giu18



Trend del finanziato

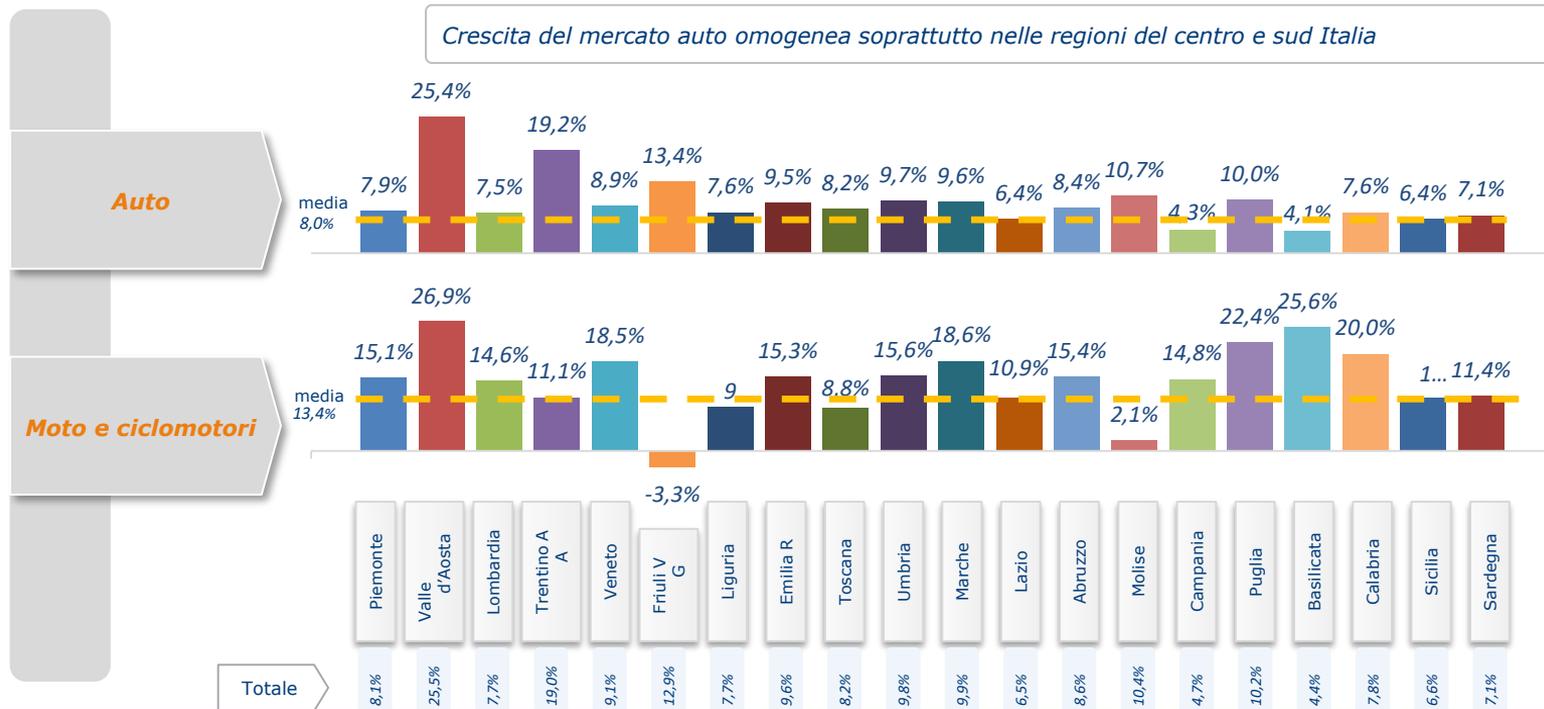
Da Lug17 a Giu18 vs Da Lug16 a Giu17



Nel settore auto la crescita del finanziato risulta maggiore per le non captive sebbene si rilevino tassi di crescita positivi anche per le captive

FOCUS PRESTITI AUTO E MOBILITA': DINAMICHE TERRITORIALI

Trend del finanziato da Lug17 a Giu18 vs da Lug16 a Giu17



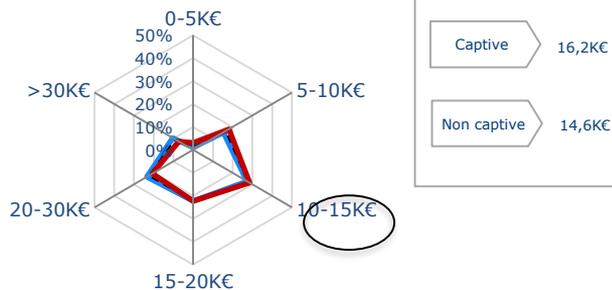
CARATTERISTICHE DELL'OFFERTA

Scheda settore Auto

- Captive
- Non captive
- - - Mercato

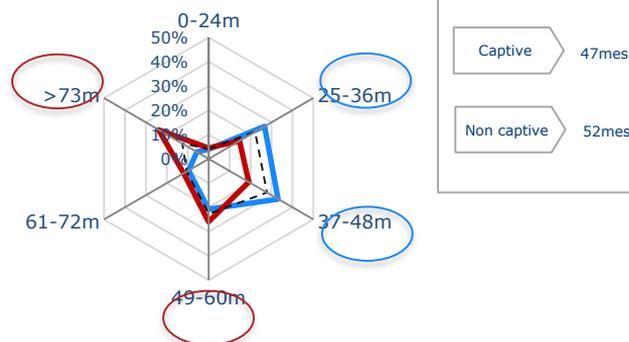
Caratteristiche dell'offerta: Da Lug17 a Giu18

Mix per classe di importo (# pratiche)



In termini di classe di importo la distribuzione è maggiormente concentrata nella classe tra 10-15k per tutti i cluster considerati

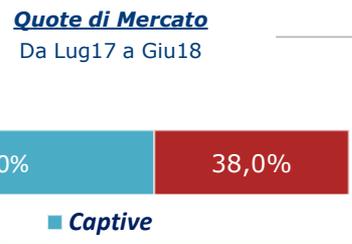
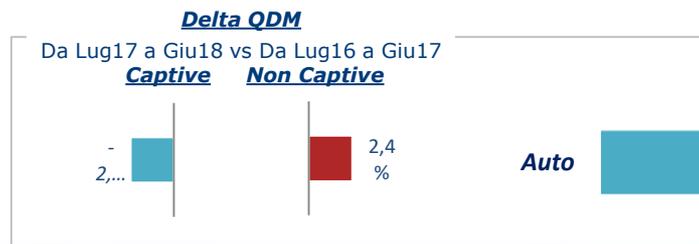
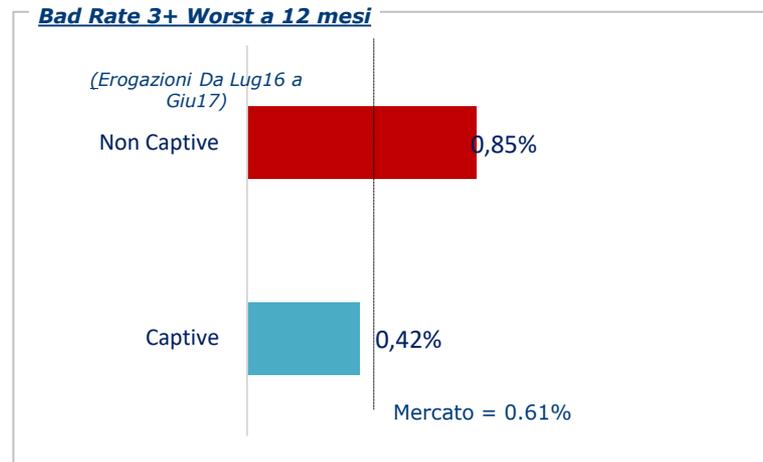
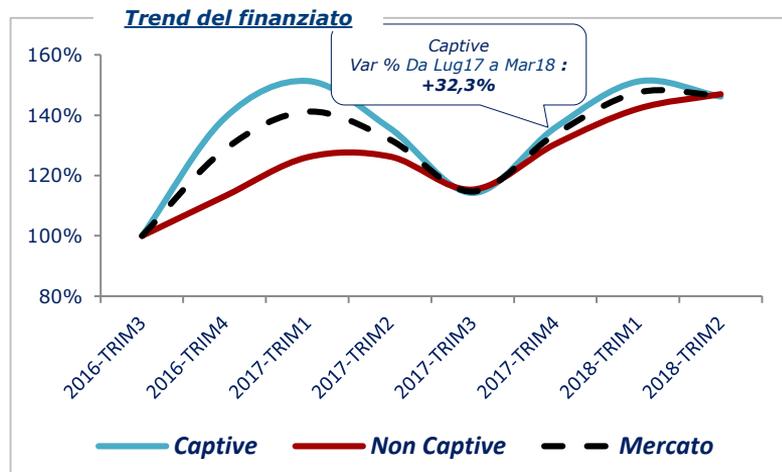
Mix per classe di durata (# pratiche)



In termini di classe di durata le captive sono maggiormente concentrate nella classe tra i 25 e i 48 mesi, mentre le non captive prediligono i finanziamenti tra 49-60 mesi e superiori ai 73 mesi

FOCUS PRESTITI AUTO

Trend dei prestiti auto per operatore, quote di mercato e rischiosità: **captive e non captive**



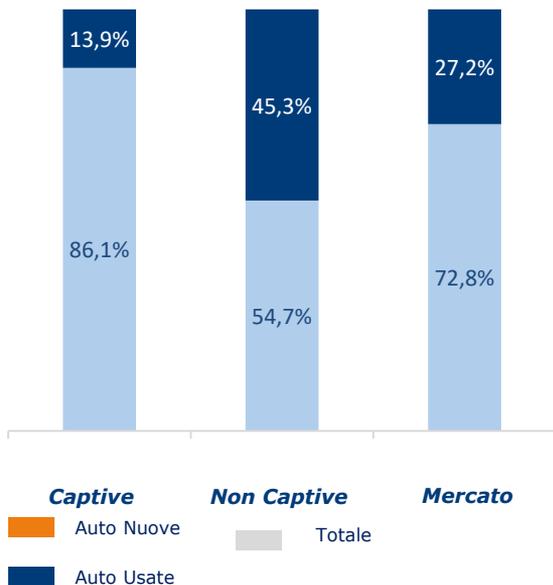
Nell'ultimo anno si assiste ad una fase di crescita del finanziato captive con tassi maggiori rispetto al non captive. L'aumento nelle Captive non incide sul Bad Rate 3+, il quale resta inferiore al valore delle Non Captive e di Mercato

FOCUS PRESTITI AUTO: TIPOLOGIA DI AUTO

Distribuzione del finanziato per operatore e tipologia di auto: **nuova e usata**

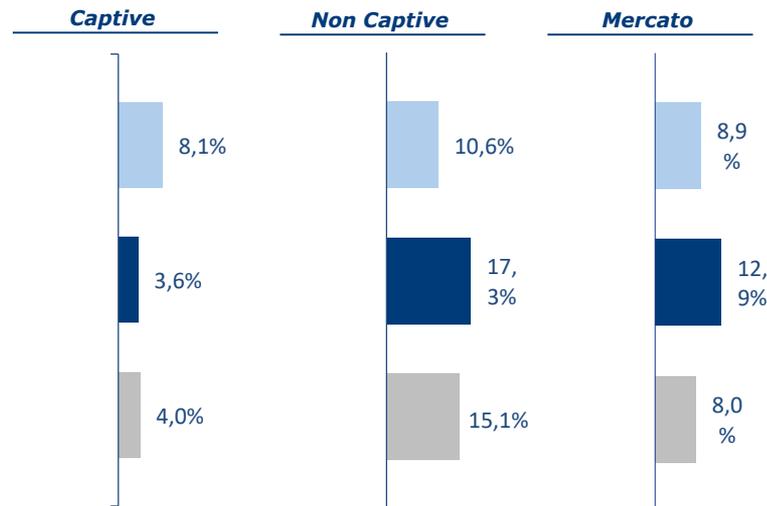
Distribuzione del finanziato (€)

Da Lug17 a Giu18



Trend del finanziato

Da Lug17 a Giu18 vs Da Lug16 a Giu17



Il mix erogato delle Captive è maggiormente spostato su auto nuove rispetto alle Non Captive. In forte aumento il segmento Auto Usate nelle Non Captive

FOCUS PRESTITI AUTO: MAPPA DEL FINANZIAMENTO

Rapporto tra contratti finanziati e immatricolazioni

Focus: Auto nuova

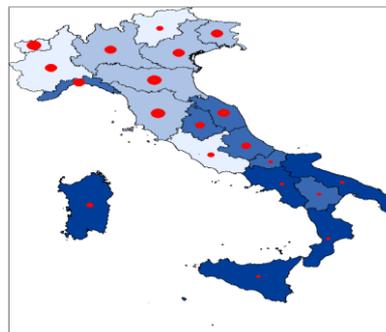
Quota di finanziato su immatricolato (#)

Auto



Quota di finanziato su immatricolato e peso del finanziato per auto nuove sul finanziato totale (#)

Da Lug17 a Giu18

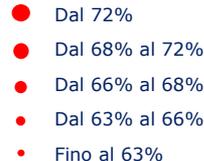


Tra Lug17 e Giu18 aumenta la quota di immatricolazioni di auto che vengono finanziate. La distribuzione territoriale mostra percentuali di finanziamento più elevate nelle regioni del Sud Italia, dove risulta più bassa la quota di finanziamenti dedicati alle auto nuove.

Finanziato vs Immatricolato



Finanziato nuovo vs Finanziato totale

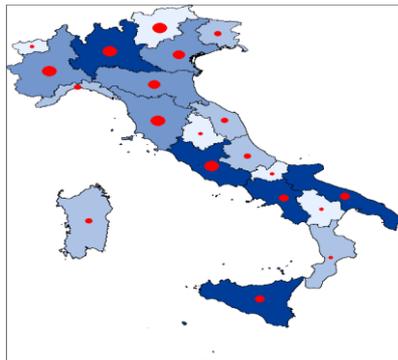


MARKET INSIGHT: CARATTERISTICHE DEL MERCATO DEI DEALER

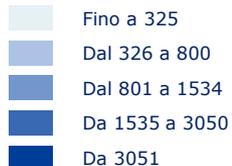
I Dealer auto nel territorio – Numerosità e peso % delle immatricolazioni

Distribuzione dei dealer e peso delle immatricolazioni:

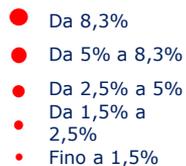
Da Lug17 a Giu18



Dealer Auto



Peso Immatricolazioni



La distribuzione dei dealer non risulta omogenea tra le regioni con evidente minor concentrazione nelle regioni meno popolate. Lombardia, Lazio, Campania, Puglia e Sicilia registrano, invece, la concentrazione maggiore.

Tuttavia si rileva una quota di immatricolazioni di auto particolarmente elevata anche in piccoli mercati come il Trentino Alto Adige, grazie alla sua posizione di frontiera che facilita l'import di autovetture.



Ricerca CRIF-QUINTEGIA Automotive Finance Perspective

Barometro CRIF delle interrogazioni relative alle richieste di nuovi prestiti finalizzati auto da parte delle famiglie



+25,2%

Gennaio 2019 vs Gennaio 2018

UN GENNAIO 2019 DA RECORD PER LE RICHIESTE DI PRESTITI AUTO

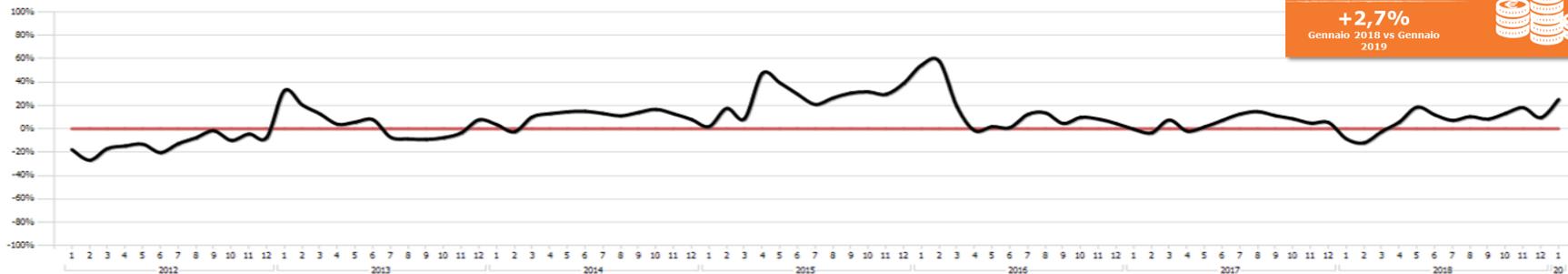
14.468 €

Importo medio richiesto

+2,7%
Gennaio 2018 vs Gennaio 2019



Andamento delle richieste di prestiti finalizzati all'acquisto di auto ponderato sui giorni lavorativi



VARIAZIONE CUMULATA DEL NUMERO DI INTERROGAZIONI RELATIVE AI PRESTITI FINALIZZATI AUTO- DATO PONDERATO A PARITÀ DI GIORNI LAVORATIVI

Variazione Gen- Dic 2018 su Gen- Dic 2017	Variazione Gen- Dic 2018 su Gen- Dic 2016	Variazione Gen- Dic 2018 su Gen- Dic 2015	Variazione Gen- Dic 2018 su Gen- Dic 2014	Variazione Gen- Dic 2018 su Gen- Dic 2013	Variazione Gen- Dic 2018 su Gen- Dic 2012
+6,2%	+11,6%	+27,1%	+61,0%	+78,5	+86,8%

Fonte: EURISC, il Sistema di Informazioni Creditizie di CRIF, dati aggiornati a gennaio 2019

Fattori che stanno cambiando il mercato: Pay-per-Use

NUOVI DRIVER E TENDENZE DEL MERCATO

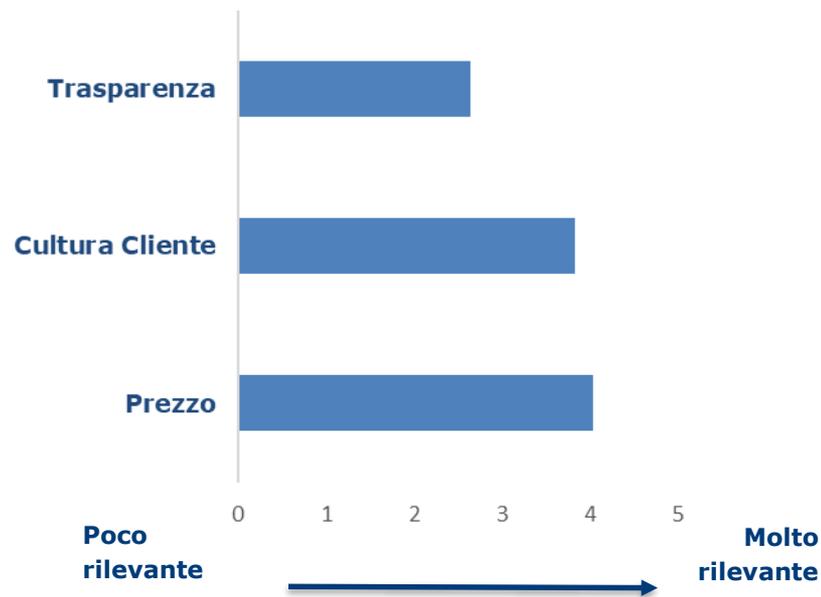
Nuove formule di mobilità (noleggio, abbonamenti, sharing) prenderanno piede nel medio termine ed avranno un impatto rilevante nel business del dealer

Politiche commerciali attuali orientate ad aumentare la loyalty e **accorciare il tempo per rinnovo dell'auto** (da 8 anni a 3/4) con formule 'balloon' sempre più complete di servizi per avvicinare il cliente al concetto **'da prodotto a servizio'**

Mercato italiano pronto a prendere in considerazione **noleggio a lungo termine**, occorre superare barriere di prezzo e cultura del cliente (**'da possesso a utilizzo'**)

Fonte: Evidenze Preliminari ricerca CRIF-Quintegia AUTOMOTIVE FINANCE PERSPECTIVE

FATTORI CHE PIÙ OSTACOLANO IL «PAY-PER-USE»



Quintegia

Fattori che stanno cambiando il mercato: disintermediazione



PRINCIPALI OPPORTUNITÀ DI DISINTERMEDIAZIONE DEALER AUTO E TEMPI:

- **VENDITA SERVIZI ACCESSORI**
(finanziari, assicurativi)



- **SERVIZI DI MOBILITÀ**
(noleggio, abbonamenti, sharing)



- **VENDITA ONLINE AUTO NUOVE**



- **VENDITA ONLINE USATO E BUY BACK**



PRINCIPALI FRENI ALLA DISINTERMEDIAZIONE «DIGITALE» DEL DEALER: *focus automotive*

- **RAPPORTO DI FIDUCIA VERSO IL DEALER E RELAZIONE**
- **RUOLO INFORMATIVO** (trasparenza informativa vs spiegazione del servizio) e **RUOLO DI NEGOZIAZIONE** (trasparenza di prezzo)
- **PROMOZIONE LOCALE** (conoscenza mercato locale) e **EXPERIENCE CON IL BRAND**
- **LOGISTICA** (capillarità per display prodotto, test drive, consegna, ritiro usato) e Gestione rischio finanziario (stock) **SERVIZIO POST VENDITA** (demandato al dealer)
- **DIGITALIZZAZIONE PROCESSI E SISTEMI** (da sviluppare)

Fonte: Evidenze Preliminari ricerca CRIF-Quintegia AUTOMOTIVE FINANCE PERSPECTIVE

 Quintegia

AUTOMOTIVE TRENDS

EXOGENOUS

CUSTOMER MINDSET

Fast and simple process
Shift from ownership to use
Assisted vs self experience

PRODUCT INNOVATION

Electric cars (energy pack offering)
Onboard connectivity
(to buy or subscribe services)

ENDOGENOUS

2.0

FROM PRODUCT TO SERVICES

Offering oriented to increase
loyalty and purchase frequency
with a wide range of additional services
(financing, insurance, extended warranty, service pack)

3.0

MOBILITY SOLUTIONS (PAY-PER-USE)

Rental, subscription, car sharing
From a spot transaction to a flexible monthly payment

PLAYERS

CAPTIVE / CARMAKERS

Omnichannel engagement
Sales of additional and mobility services
Disintermediation

DEALER

Profit pools remix:
Used car business (buy-back and remarketing)
Rental companies in 'private label' for big dealers
After sales business

PROVIDERS

Finance companies
Rental & leasing companies
Insurance companies
Used car marketplaces
IT providers (DMS, CRM)
Outsourcing & advising
...



- Sum-up e
- Q&A

Take-Away

- Vuoi ricevere **CRIF Market Outlook «Snack Data»**, da appendere in ufficio e avere sempre con te i «numeri principali» del mercato del credito, a portata di snack?
- **Market Outlook Regionali**: vuoi ricevere i dati di domanda del credito ad hoc su una specifica regione/provincia?

Scrivi a marketing@crif.com



Scarica la nuova app di approfondimento

CRIF FINANCE NEXT



CRIF
Together to the next level