



Patrimonio informativo ESG come leva per il business

Spunti di riflessione

Gianluca Natalini

Milano, 2 Aprile 2025

Il ruolo di CRIF

Nel corso degli anni, **CRIF ha continuato ad ampliare il proprio patrimonio informativo**, mantenendolo aggiornato in linea con le esigenze del mercato e dei propri Clienti. Questo impegno ha permesso di **sviluppare competenze avanzate nella gestione dei dati di sostenibilità, supportando imprese e istituti finanziari nella transizione sostenibile***

Fonti contribuenti all'ESG Data Lake di CRIF

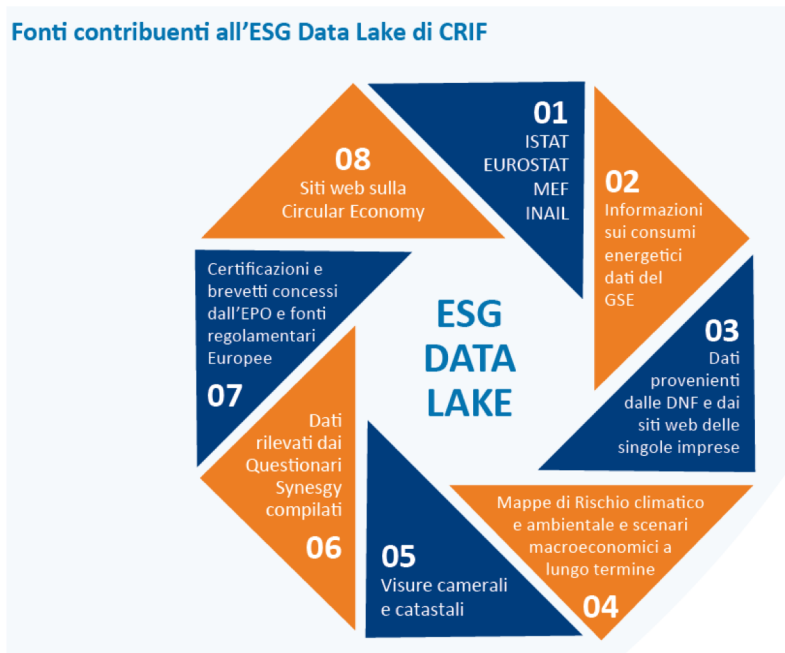


Figura 14 - Variazione del tasso di default medio (per numero di finanziamenti richiesti) per classe di score ESG

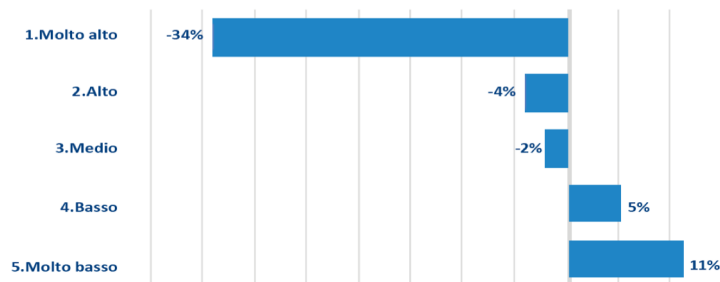
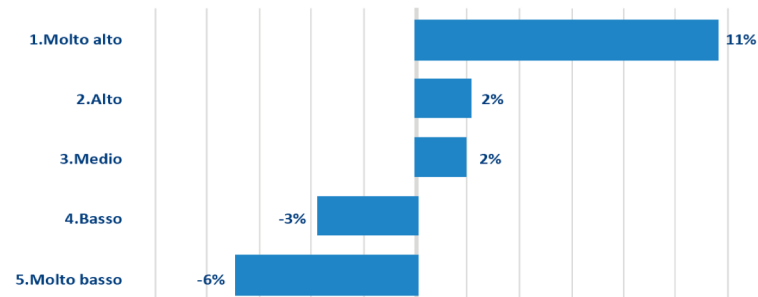


Figura 15 - Variazione del tasso di erogazione medio per classe di score ESG



EBA Guidelines on the management of ESG risks

Le Linee guida stabiliscono i requisiti che le istituzioni finanziarie devono attuare per una corretta **identificazione, misurazione, gestione e monitoraggio dei rischi ESG**, anche avvalendosi della **predisposizione di piani di transizione** volti a garantire la resilienza dell'istituzione nel breve, medio e lungo termine, e l'allineamento delle banche agli obiettivi di sostenibilità



Le linee guida si applicheranno a partire dall'**11 gennaio 2026**, ad eccezione degli istituti di **piccole dimensioni e non complessi** per i quali le linee guida si applicheranno al più tardi a partire dall'**11 gennaio 2027**.

Quale relazione Banca ↔ Impresa? E quali benefici?

La valutazione ESG deve fuoriuscire dal solo processo (interno - chiuso) finalizzato alla valutazione dei rischi ed **evolversi in strumento e momento di condivisione e dialogo con l'Impresa**. Tale approccio consente, lato Banca, di migliorare il processo di acquisizione dei dati ESG e di identificare in modo più puntuale i rischi e le opportunità di business e, lato impresa, di superare le possibili asimmetrie informative trovando un'offerta commerciale più mirata ai propri bisogni

L'acquisizione dei dati del Cliente consente una **migliore qualificazione dei rischi ESG**

L'acquisizione dei piani di transizione del Cliente consente una **migliore identificazione dei bisogni**



IDENTIFICAZIONE E MISURAZIONE

GESTIONE E MONITORAGGIO

PIANIFICAZIONE



Vista (interna) Banca

Processo acquisizione ed identificazione dei rischi / bisogni comprensivo dei dati Impresa

Vista (esterna) Cliente

Processo di condivisione delle metriche di valutazione e rappresentazione dell'offerta commerciale mirate ai bisogni dell'Impresa

ACQUISIZIONE DATI E CONDIVISIONE MISURE

CONDIVISIONE STRATEGIE & OBIETTIVI

Questionario ESG Synesgy come strumento di raccolta delle informazioni e dialogo con l'impresa e condivisione delle informazioni ESG

L'**acquisizione** (o supporto alla compilazione) **dei piani di transizione** come momento per identificare i bisogni e quindi i prodotti più idonei all'Impresa (SLL, Green Loan, ecc)

Quali opportunità dalla compilazione del questionario ESG Synesgy?

Il questionario ESG Synesgy rappresenta uno strumento fondamentale di dialogo tra Banca ed Impresa, sia in sede di valutazione del profilo di rischio che in sede di confronto commerciale. Tale strumento offre una base comune di misurazione del profilo ESG dell'impresa e di supporto all'identificazione dei possibili bisogni, oltre che strumento di benchmark con il mercato.

Score ESG Banca integrato con dati provenienti dalla compilazione del questionario Synesgy

IDENTIFICAZIONE E MISURAZIONE



ACQUISIZIONE DATI E CONDIVISIONE MISURE

Impresa acquisisce score ESG da questionario, un benchmark di riferimento, dei piani di azione per migliorare il proprio profilo ed un certificato riconosciuto dal mercato



Quali opportunità dalla compilazione di un piano di transizione?

L'acquisizione delle informazioni sottostanti al **piano di transizione rappresenta un'ulteriore opportunità di confronto tra Banca ↔ Impresa** in grado di identificare gli **interventi potenzialmente ammissibili per l'accesso alla finanza agevolata** (e non solo).
Tale soluzioni possono essere offerte (mediante tool/partner esterni) anche dalle stesse Banche che vogliono favorire il confronto.

Acquisizione della carbon foot print
ed identificazione degli obiettivi
target dell'Impresa

PIANIFICAZIONE



CONDIVISIONE
STRATEGIE & OBIETTIVI

Identificazione dei prodotti
bancari utile a perseguire gli
obiettivi di trasformazione
dell'impresa

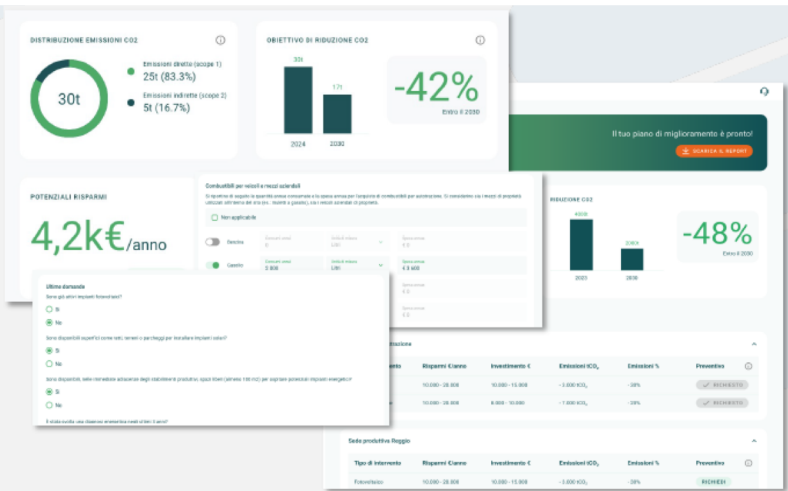
La transizione energetica a misura di PMI

Costruzione di un piano di transizione energetica personalizzato

Selezione e dimensionamento interventi ottimali

Simulazione benefici economici sul proprio profilo di consumo

Interventi potenzialmente ammissibili per l'accesso agevolato a finanziamenti "Green"



Quali strumenti può utilizzare la Banca per supportare l'Impresa?

La GenAI può aiutare la Banca nel valorizzare il patrimonio informativo ESG consentendo, in logica pro-attiva, di: a) **identificare** i specifici **bisogni** dell'impresa e b) **associare** ai bisogni, in funzione delle rispettive caratteristiche, i **prodotti a catalogo**, **prioritizzandoli in relazione alla Strategia Banca**. Questo approccio consente di svolgere azioni commerciali più mirate ed efficaci

1 RIBILANCIAMENTO PRODOTTI

Da strategia ad azione:

Tramite la GenAI si estraggono le informazioni dalle schede prodotto e si mettono a fattor comune con le strategie delle banca. Da ciò ne deriva un set di pesi (in termini di valore) per ciascuna coppia prodotto-segmento di clientela (product mix)



1. PRODUCT MIX
con relativo valore
per diversi gruppi di
clienti

2 PROSPECTING

Azionamento della rete commerciale:

I dati relativi ai clienti vengono matchati con il proprio product mix di riferimento, filtrando sulla base dei criteri di eleggibilità ed estraendone il livello di aderenza e propensione



2. PROSPECTS
Identificazione clienti
ad alta propensione
e in linea con i
prodotti



The screenshot shows a report from CRIF. At the top right is the CRIF logo and the tagline 'Together to the next level'. Below the logo is the word 'REPORT'. The main heading is '1. Informazioni sull'impresa: SolarWave Technologies S.r.l.'. Below this is a section for 'Ragione Sociale', 'Settore', 'Codice ATECO', 'Fatturato Annuo', and 'Dipendenti'. There is a list of 'Azioni Pianificate' with three bullet points. Below that is the 'Piano Industriale' section. At the bottom of the screenshot is section '2. Proposta Prodotti bancari' with a sub-heading 'Alla luce del profilo e degli obiettivi aziendali di SolarWave Technologies S.r.l., si propone una selezione di prodotti bancari ad hoc:' followed by a list of four financial products.



Gianluca Natalini
g.natalini@crif.com

www.crif.com