

IL SALONE DEI PAGAMENTI 2024



**C'È DI PIÙ,
CI SEI TU**

Il credito di una volta

Giorgio Orioli
CEO, Sella Personal Credit S.p.A.



27, 28, 29 NOVEMBRE 2024
Allianz MiCo: South Wing + Hall 4

#salonepagamenti #payvolution
salonedeipagamenti.com

Il «suono» del credito



Front-end evaluation steps

CAPITOLO 1 - CREDITO AL CONSUMO
CREDITO AL CONSUMO

1. INDAGINE GENERALE DI CREDITO

1.1. - PROFILO DEL CLIENTE
a) Residenza
b) Et 
c) Attivit 

1.2. - RILEVAZIONE DELL'IDENTITA'
a) Documenti di identit 
b) Codice fiscale

1.3. - CONTROLLI SIP **NO Phone NO Loan**

1.4. - RICERCA ANAGRAFICA

1.5. - RICERCA ARCHIVIO "NON GRADITI"

1.6. - RICERCA NOMINATIVI PROTESTATI

1.7. - RICERCA NOMINATIVI "CATTIVI PAGATORI"

1.8. - RILEVAZIONE DEL REDDITO
a) Reddito da lavoro dipendente
b) Reddito da lavoro autonomo

1.9. - CAPACITA' DI RIMBORSO

1.10. - INFORMAZIONI BANCARIE

1.11. - FUORI ZONA

1.12. - GARANTE

*COSA MANCA
HAPPYCHI?!*



...c'era la PSD2 attiva...

10 - INFORMAZIONI BANCARIE

Questo tipo di informazione   tanto pi  valida quanto pi  accuratamente viene assunta. Le fonti di informazione possono essere rappresentate da Istituti con i quali il richiedente opera oppure presso Istituti con i quali non intrattiene rapporti ma che operano sulla stessa piazza.

Quando si effettua l'informazione bancaria non bisogna lasciare che il funzionario di banca conduca la comunicazione telefonica. Dobbiamo guidarla noi per poter arrivare alle notizie che ci interessano.

Quando si effettuano le informazioni bancarie occorre tener conto della tipologia del richiedente; forniamo di seguito un elenco di possibili domande da effettuare in modo da crearci un'idea precisa del rapporto bancario.

LAVORATORI DIPENDENTI Da quanto tempo   cliente della banca
Il conto   cointestato? A chi?
PENSIONATI C'  l'accredito dello stipendio?
Ha prestiti con Voi?
Pu  far fronte ad un impegno di lire XXXXX
per XX mesi?



Instant Credit

Cogli l'attimo



Instant Payment

Cogli l'attimo

Consel Libertà di acquisto
 SUCURSALA DI BIELLA
 3268-0
 01000-9

Milano il 23/11/2009 Lire 5.000.000

Banca Sella GRUPPO BANCA SELLA
 A VISTA PAGATE PER QUESTO ASSEGNO BANCARIO
 Lire cinquemilioni
 all'ordine Orioli Giorgio

0000000001-00 **NON TRASFERIBILE**
 0000000001

CONSEL S.p.A.
 Direzione Generale: Via Bellini, 2 - 10121 Torino
 Tel. 011.566.111 - Fax 011.566.119
 info@consel.it - www.consel.it

BANCA SELLA S.p.A. - SEDE SOCIALE IN BIELLA - ITALY



Primerziario

ALLEGATO 18

ACQUISTO RATEALE AUTO

93
 ANNO NUMERO TIPO PUNTO VENDITA

IN RELAZIONE ALL'ACQUISTO DELL'AUTOMEVICOLO DESCRITTO AL PUNTO 3, EFFETTUATO PRESSO IL VENDITORE SOTTOSCRITTO, AL FINE DI FACILITARE L'INGASSO E/O LO SMALZILIZIO DEL CREDITO INDICATO AL PUNTO 4 LETTERA B PRESSIONE PREZZO, IL SOTTOSCRITTO ACCUMINTE, IN SEGUITO DENOMINATO CLIENTE, CHIEDE ALLA PRIMERZIARIA SOCIETA' CHE PERTINENZA LA RAGIONE CREDITORIA DEL VENDITORE MEDIANTE LA CORRESPONSIONE DI TALE IMPORTO AL VENDITORE MENZIONATO, SE AMMISSIONE SOLTRE LA RESTITUZIONE ALLA PRIMERZIARIA L'IMPORTO INDICATO AL PUNTO 4 LETTERA A - INQUADRO A - LETTERA D TOTALE DA RIMBORSARE, NEI MODI E NEI TERMINI DESCRITTI NEL INQUADRO B, IL TUTTO SECONDO LE CONDIZIONI RETROSPORTATE.

1 - DATI CLIENTE

COGNOME E NOME: TUORO STATURANO (CE) STATO CIVILE: CONIUGATO CODICE FISCALE: 43E23L145 M

TELEFONO: (011) 671617 INDIRIZZO: VIA [redacted] C.A.P.: 10141 CITTÀ: TORINO PROV.: [redacted]

TELEFONO: [redacted] VIA: [redacted] C.A.P.: 81010 CITTÀ: CARATTANO (CE) PROV.: [redacted]

ATTUALE COMPLEANNO: 3 (TRE) ANNI PROFESSIONE: [redacted] OCCUPAZIONE: [redacted] PRESSIONE TERZO: [redacted] N. COMPONENTI NUCLEO FAMILIARE: 3 (TRE) DE QUALI LAVORANO: 1 (UNO)

ATTUALE OCCUPAZIONE PRESSO (ragione sociale): SCUOLA ELEM. PARINI ATTIVITÀ AUTONOMA (ragione sociale): [redacted] DA ANNI: 3 QUALIFICA PROFESSIONE: [redacted] REDDITO MENSILE NETTO: 950,000

TELEFONO: (011) 852430 INDIRIZZO CITA: CORSO GIULIO CESARE 26 10152 CITTÀ: TORINO PROV.: [redacted]

PRESSIONE OCCUPAZIONE: LORENZO - VIA [redacted] CARANO (CE) PER ANNI: 14

BANCA DI RIFERENZA APPROVATO: NUOVO BANCO AMBROSIANO AGENZIA: 7 CITTÀ: TORINO CODICE SPEDIZIONE: 23255/21

2 - DATI DEL CONIUGE O DEL COOBLIGATO

COGNOME E NOME: GIUSEPPINA MOGLIE DATA DI NASCITA: 26/3/1950 PROVINCIA DI NASCITA: [redacted] CODICE FISCALE: 43c46L134 P

TELEFONO: (011) 671617 INDIRIZZO: VIA [redacted] C.A.P.: 10141 CITTÀ: TORINO PROV.: [redacted]

ATTUALE OCCUPAZIONE PRESSO (ragione sociale): [redacted] ATTIVITÀ AUTONOMA (ragione sociale): [redacted] DA ANNI: [redacted] QUALIFICA PROFESSIONE: CASALINGA REDDITO MENSILE NETTO: [redacted]

TELEFONO: [redacted] INDIRIZZO CITA: [redacted] C.A.P.: [redacted] CITTÀ: [redacted] PROV.: [redacted]

3 - SPECIFICA DEL VEICOLO

AUTOVETTURA privata "MOT" AUTOVETTURA privata

VEICOLI: FIAT MODELLO: UNO CILINDRATA: 905 NUOVO USATO: ANNO DI IMMATRICOLAZIONE: 1984 TELEFONATA: [redacted]

VENDITORE: [redacted] CODICE FISCALE: [redacted]

TELEFONO: (011) [redacted] INDIRIZZO CITA: VIA [redacted] 10154 CITTÀ: TORINO PROV.: [redacted]

4 - CONTEGGI E PIANO DI RIMBORSO

INQUADRO A	INQUADRO B
PREZZO AUTOMEVICOLO L. <u>7.300,000</u>	SCADENZA RATE E GIORNO GIORNI MESE A PARTIRE DA: <u>12/6/1987</u> ULTIMA SCADENZA: <u>12/5/1990</u>
QUOTA CONTANTI L. <u>2.200,000</u>	N. RATE MENSILI: <u>36</u> IMPORTO UNITARIO: <u>198.600</u>
RESIDUO PREZZO L. <u>5.100,000</u>	
SPESA GESTIONE L. <u>100,000</u>	
TOTALE L. <u>5.200,000</u>	
QUOTA DELLA RATEAZIONE L. <u>1.949,600</u>	
TOTALE DA RIMBORSARE L. <u>7.149,600</u>	

IL SOTTOSCRITTO DICHIARA CHE TUTTE LE INFORMAZIONI SOPRARIPORTATE RISPONDONO A VERITÀ ED E CONSAPORE CHE IL PAGAMENTO DEL RESIDUO PREZZO VOLO SMALZILIZARE IL CREDITO DEL VENDITORE, E SUBSCRIVONO ALLA VERIDICITÀ DI TALI INFORMAZIONI DICHIARA INOLTRE DI NON AVERE MAI SUBITO PROTISTI, PROCEDURE ESECUTIVE, PENALI O FALLIMENTARI D AZIONI LEGALI IN GENERALE, DICHIARA INOLTRE DI AVERE PRESO GIUSTA E FERMA CONSAPORE DELLE CONDIZIONI GENERALI RETROSPORTATE.

DATA TORINO il 10 GIUGNO 1987 FIRME: Antonino Fedraro Giuseppe Saffarini
 (il richiedente) (il coobbligato)

ALLI EFFETTI DEGLI ARTT. 1341 E 1342 DEL C.C. IL SOTTOSCRITTO DICHIARA DI AVERE PRESO PIENA CONSAPORE E DI APPROVARE ESPRESSAMENTE GLI ART. 1 OBLIGHI DEL RICHIEDENTE, LE ANONCE E I PAGAMENTI, A PENALE E MORALI, E OBLIGHI SOLIDALI DEL CONIUGE, E I RISTORNO ANTICIPATI, T' SELEZIONE DI DONAZIONE E RISTORNO COMPETENTE, E RISTORNO DA RESPONSABILITÀ.

DATA TORINO il 10 GIUGNO 1987 FIRME: Antonino Fedraro Giuseppe Saffarini
 (il richiedente) (il coobbligato)

IL SOTTOSCRITTO DICHIARA SOTTO LA PROPRIA RESPONSABILITÀ CHE LE FIRME APPORTE SULLA PRESENTE RICHIESTA, SONO VERE ED AUTENTICHE E SONO STATE APPORTE PERSONALMENTE DA CHI LE HA DATE E COOBLIGATO. I DATI PERSONALI SONO STATI RICHIESTI SULLA PRESENTE RICHIESTA.

DATA TORINO il 10/6/87 FIRME: [redacted]
 (il richiedente) (il coobbligato)

NO Smartphone NO Loan

Lenders today use more sophisticated techniques to sort out potentially good customers from potentially poor risks. These techniques include many of the ones we have described in this book:

- greater use of acceptance scoring and behavioral scoring;
- proliferation of national networks of point-of-sale terminals which provide instantaneous go/no-go decisions on the use of charge cards;
- increasing accuracy and amount of data available through credit bureaus; and
- a growing trend toward secured lending as the standard consumer lending format.

On the other hand, I believe that the consumer is more aware today of the importance of managing debt than ever before. Credit cards, mortgages, installment loans—the many forms of consumer credit are so woven into the fabric of contemporary life that living without them is almost inconceivable. When having access to credit becomes such an essential part of life, people have a remarkable facility to manage their affairs sensibly.

(Another underlying factor that has probably contributed to the consumer's improved credit performance is an increase in real income—resulting from the tax cuts of 1981-83 and the recent drop in inflation.)

In the future, I believe that this trend toward fewer delinquencies will continue as the systems used by lenders grow increasingly sophisticated. Within a few years, we may have plastic cards that contain elaborate information on the customer's credit history—all encoded in a machine-readable form. When combined with a nationwide network of terminals at each point-of-sale, the lender will have the potential for very tight control over the credit process.

These trends, along with the shift to more secured lending, are all favorable for efficiency and profitability and should help keep the consumer finance industry on a predictable course for years to come.

Copyright © 1984 by Citicorp.

First Edition

Any portion of this book may be quoted freely *provided* appropriate attribution is given.

Additional copies may be obtained on request from: Credit Policy, 16th Floor, Zone 1, Citicorp, 399 Park Avenue, New York, N.Y. 10043.

