

# BANCA AIDEXA

## Scheda Prodotto X Instant

**BANCA AIDEXA S.P.A.**

Data di decorrenza

27/03/2025

## Sommario

<b>1</b>	<b>DEFINIZIONE TARGET MARKET</b> .....	<b>5</b>
1.1	<i>Finalità del prodotto</i> .....	5
1.2	<i>Caratteristiche del target market positivo</i> .....	5
1.3	<i>Grado di capacità e alfabetizzazione finanziaria del cliente</i> .....	6
1.4	<i>Target market negativo</i> .....	6
<b>2</b>	<b>PRINCIPALI CARATTERISTICHE DI PRODOTTO</b> .....	<b>7</b>
2.1	<i>Breve descrizione delle caratteristiche del prodotto</i> .....	7
<b>3</b>	<b>RISCHIOSITA' E COSTI ASSOCIATI</b> .....	<b>9</b>
3.1	<i>Ulteriori caratteristiche di prodotto</i> .....	9
3.2	<i>Condizioni economiche</i> .....	10
<b>4</b>	<b>REMUNERAZIONE PER LE RETE DI VENDITA</b> .....	<b>11</b>
4.1	<i>Informazioni sui canali distributivi previsti</i> .....	11
<b>5</b>	<b>PRODUCT TESTING</b> .....	<b>12</b>
5.1	<i>Test di prodotto sul mercato</i> .....	12
<b>6</b>	<b>PRODUCT MONITORING</b> .....	<b>13</b>
<b>7</b>	<b>STRUTTURE VALUTATRICI</b> .....	<b>14</b>
7.1	<i>Valutazioni (Lancio sul mercato, ottobre 2020)</i> .....	14
<b>8</b>	<b>Scheda Delibera</b> .....	<b>18</b>
<b>9</b>	<b>ANNEX</b> .....	<b>19</b>

<b>PRODOTTO X Instant</b>	
<b>Scopo del documento</b>	La presente scheda costituisce una sintesi delle principali finalità e caratteristiche del Prodotto/Servizio, fornendo, tra le altre, informazioni in relazione al target market positivo, al target market negativo, ai costi associati al prodotto, al livello di complessità e rischiosità, ai canali distributivi utilizzati
<b>Documento redatto da</b>	Direzione Product & Customer
<b>Nome iniziativa</b>	Finanziamento X Instant
<b>Data di attivazione</b>	22/10/2020
<b>Versione del documento</b>	2.0
<b>Denominazione Prodotto/Servizio</b>	X Instant
<b>Nuovo prodotto/servizio</b>	Il prodotto X Instant costituisce il primo step di IdeXa nel settore delle piccole e medie imprese italiane. Con un approccio innovativo, interamente digitale e semplice, IdeXa si pone l'obiettivo di facilitare l'accesso al credito delle PMI e delle P.IVA italiane iscritte alla camera di commercio. Grazie alla forte componente tecnologica e la profonda conoscenza del settore bancario, la richiesta del prodotto X Instant può essere fatta digitalmente e l'erogazione avviene in pochi giorni lavorativi. Il prodotto si caratterizza come mutuo chirografario a breve termine accordato a Micro, Piccole e Medie Imprese (PMI) operanti in Italia. Non è assistito da garanzie e la durata è pari a 12 mesi
<b>Modifica sostanziale</b>	n.a.
<b>Approvato il</b>	12/12/2024
<b>Approvato da</b>	Comitato Prodotti
<b>Principali modifiche</b>	<p>Prima Stesura (22/10/2020):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lancio sul mercato</li> </ul> <p>Primo Aggiornamento (27/06/2024):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aggiornamento e revisione completa della scheda (come da azione trasparenza del Remediation Bankit, codice #1.5.1)</li> </ul> <p>Aggiornamento (14/12/2024)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aggiornamento e revisione completa della scheda</li> </ul> <p>Aggiornamento (20/03/2025)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estensione Penale estinzione anticipata per durate &lt;=24 mesi</li> </ul>



# 1 DEFINIZIONE TARGET MARKET

## 1.1 Finalità del prodotto

**Interessi e Obiettivi dello specifico Target Market che il prodotto/servizio intende soddisfare (classi di clientela per le quali il prodotto è elaborato):**

Il prodotto «X Instant» è destinato a soddisfare esigenze di liquidità, correlate all'attività aziendale (ad es. scorte, fornitori, anticipo fatture), da rimborsare nel breve termine. La fase di valutazione è più veloce rispetto agli altri prodotti a catalogo poiché non dipende dalle tempistiche di lavorazione di MCC (altri prodotti a catalogo), pertanto il prodotto può soddisfare in breve tempo esigenze di liquidità di ammontare non elevato.

## 1.2 Caratteristiche del target market positivo

**Tipologia cliente:**

- Persone Giuridiche (PMI – ditte individuali, società di persone, società di capitali)
- Microimprese, piccole imprese e medie imprese in possesso dei parametri dimensionali previsti dalla Raccomandazione della Commissione Europea 2003/361/CE del 6 maggio 2003 pubblicata sulla G.U.U.E. n. L124 del 20 maggio 2003, nonché delle specificazioni dettate con decreto del Ministero delle attività produttive 18 aprile 2005
- Imprese con sede legale in Italia
- Imprese che hanno un'anzianità costitutiva di almeno 24 (ventiquattro) mesi
- 
- Nel caso in cui siano Società di capitali, devono aver depositato l'ultimo bilancio approvato - o documentazione contabile equivalente - nel registro delle imprese.
- Imprese che presentano un fatturato minimo di 100.000 €

**Caratteristiche demografiche:**

- "Medie imprese": le imprese che, considerata l'esistenza di eventuali imprese associate e/o collegate, hanno meno di 250 occupati e un fatturato annuo non superiore a 50 milioni di euro oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 43 milioni di euro;
- "Piccole imprese": le imprese che, considerata l'esistenza di eventuali imprese associate e/o collegate, hanno meno di 50 occupati e un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 10 milioni di euro;
- "Microimprese": le imprese che, considerata l'esistenza di eventuali imprese associate e/o collegate, hanno meno di 10 occupati e un fatturato annuo oppure un totale di bilancio annuo non superiore a 2 milioni di euro.

**Professione/ambito operativo** Tutte le tipologie di attività, fatto salvo quanto escluso dalla Credit Policy e dalla disciplina relativa agli Aiuti di Stato, tempo per tempo vigenti. Si riportano di seguito i codici Ateco esclusi per credit policy:

6411	6499	6612	8411	8425	9700
6419	6511	6619	8412	8430	9810
6420	6512	6621	8413	9420	9820
6430	6520	6622	8421	9491	9900
6491	6530	6629	8423	9492	
6492	6611	6630	8424	9499	

**Caratteristiche geografiche:** Imprese (PMI) con sede legale nel territorio italiano (coerentemente con Credit Policy).

**Capacità finanziaria:** Il prodotto è rivolto a clientela in grado di comprenderne a pieno il funzionamento, le sue caratteristiche strutturali in termini di costi, tassi ed ogni elemento di complessità del prodotto compresi i relativi effetti sull'equilibrio economico/finanziario dell'impresa.

**Altre informazioni che identificano il cliente cui il prodotto può essere distribuito: n.a.**

### **1.3 Grado di capacità e alfabetizzazione finanziaria del cliente**

**Capacità di comprensione della clientela:**

Il prodotto è rivolto a clientela in grado di comprenderne a pieno il funzionamento, le sue caratteristiche strutturali in termini di costi, tassi ed ogni elemento di complessità del prodotto compresi i relativi effetti sull'equilibrio economico/finanziario dell'impresa.

**Propensione/avversità al rischio della clientela:**

Il rischio è quello che il cliente non sia in grado di sostenere il rimborso delle rate nelle tempistiche previste in fase di stipula del contratto e che sia chiamato, tra l'altro, a corrispondere interessi di mora ovvero a pagare l'intero importo residuo in caso di decadenza dal beneficio del termine o di risoluzione del contratto.

**Possesso di competenze tecnologiche:** Il prodotto prevede un processo di onboarding digitale ed è pertanto rivolto ad un target di clientela in grado di accedere e di utilizzare correttamente i servizi di natura digitale.

### **1.4 Target market negativo**

**Segmenti di mercato per i quali si ritiene che il prodotto possa non soddisfare i relativi interessi, obiettivi e caratteristiche (target market negativo):**

- Persone Giuridiche non qualificabili come PMI e/o non residenti in Italia
- Consumatori
- Imprese che presentano un fatturato minore a 100.000 €
- Imprese che non hanno un'anzianità costitutiva di almeno 24 (ventiquattro) mesi e/o
- Società di capitali che non hanno depositato l'ultimo bilancio approvato - o documentazione contabile equivalente - nel registro delle imprese

## 2 PRINCIPALI CARATTERISITICHE DI PRODOTTO

### 2.1 Caratteristiche principali del prodotto

Breve descrizione delle caratteristiche del prodotto:

Onboarding	digitale
Durata (mesi)	12 mesi
Final beneficiaries	Società di Capitali, Ditte Individuali, Società di persona
Fatturato minimo	100.000 €
Fatturato massimo	50.000.000€
Minimo importo richiedibile	10.000 €
Massimo importo richiedibile	300.000€
Financing to revenue	25%
Spese di Istruttoria	Riportate nelle condizioni economiche
Tasso Fisso	Sì
Tasso Variabile	No previsto
Nuova Sabatini	Non previsto

#### Altre informazioni:

- **Tempo massimo finalizzazione richiesta:** Il tempo massimo per finalizzare la richiesta di finanziamento è pari a 30 giorni
- **Durata istruttoria:** Il tempo massimo che può intercorrere tra la richiesta di finanziamento alla delibera e la stipula del contratto dipende dalla disponibilità di tutte le informazioni, dai tempi di risposta della Centrale Rischi. La durata è massima è di 90 giorni (30 giorni di Durata Richiesta e 60 giorni di gestione pratica in magazzino). Si precisa che quella riportata è da intendersi come durata massima tecnica, ma nel caso del prodotto X Instant è possibile che l'erogazione avvenga in circa 15 giorni.
- **Disponibilità dell'importo:** L'erogazione del finanziamento è determinata dalle tempistiche di gestione della pratica che rientrano nelle tempistiche massime di 90 giorni dalla richiesta.
- **Copertura della garanzia:** Non prevista Garanzia

**Tipologia di operazioni consentite:** Il Cliente ha facoltà di rimborsare anticipatamente in tutto o in parte il Mutuo, in qualsiasi momento, a condizione che:

- Il Cliente abbia dato comunicazione per iscritto alla Banca a mezzo PEC della sua volontà di volersi avvalere della facoltà di estinzione anticipata con almeno 10 giorni di preavviso;

- In caso di rimborso totale: o risultino o vengano contestualmente saldati (i) gli arretrati che fossero a qualsiasi titolo dovuti alla Banca, (ii) la rata in scadenza il giorno dell'estinzione, (iii) le eventuali spese legali documentate, comprese quelle giudiziali, sostenute dalla Banca in relazione ad incarichi conferiti per il recupero del credito insoluto, e (iv) ogni altra somma di cui la Banca fosse in credito nei confronti del Cliente alla data in cui dovrebbe avere effetto l'estinzione;
- Si indichino nella comunicazione sia la motivazione sia l'origine dei fondi;

L'esercizio di dette facoltà da parte del Cliente non comporta l'applicazione di oneri o penali.

**Limiti di utilizzo:** n.a.

**Servizi connessi offerti:** Le informazioni sui conti di pagamento intestati al Cliente ed accessibili on line possono venire acquisite da Banca AideXa, previo esplicito consenso del Cliente medesimo, attraverso il servizio svolto dalla società Experian Ireland Limited ai sensi della Direttiva (UE) 2015/2366 relativa ai servizi di pagamento nel mercato interno (c.d. PSD2).

**Ulteriori caratteristiche:** n.a.

**Valore aggiunto rispetto ai prodotti della medesima categoria già presenti a catalogo:** Velocità di erogazione, essendo un prodotto che non presenta la garanzia del fondo (come gli altri prodotti presenti a catalogo) non è impattato dalle tempistiche di ottenimento della garanzia.

## 3 RISCHIOSITA' E COSTI ASSOCIATI

### 3.1 Ulteriori caratteristiche di prodotto

#### Livello di rischio del prodotto:

Per quanto attiene il processo di valutazione del rischio di Credito, il prodotto Instant X rientra all'interno del framework sviluppato dalla Direzione Scoring Lab e da questa riassunto nel documento "Motori del Credito". A tale documento si rimanda inoltre per quanto riguarda le regole ed i parametri applicati la cui gestione è governata da quanto previsto nel Regolamento del Credito di cui la Società si è dotata.

1. Pricing e Ammontare erogabile
2. **Pricing:** il prodotto Instant X rientra nel framework del Risk Adjusted Pricing che prevede l'applicazione di un tasso (all'interno di un range definito in fase di Comitato prodotto) personalizzato e guidato dal profilo di rischio del richiedente.
3. **Motore dell'Ammontare:** da un punto di vista di calcolo dell'ammontare erogabile, all'interno dei limiti previsti per il prodotto e definiti dal Comitato prodotto, il framework prevede il calcolo dell'ammontare erogabile che è Direzione della capacità di rimborso del richiedente stimata attraverso l'utilizzo di dati pubblici (Bilancio) e/o dati di cash flow derivati dall'accesso ai conti correnti tramite PSD2.

#### Controllo limite usura

- Calcolo del TAEG secondo i principi regolamentari.
- Controllo del TAEG così calcolato rispetto al tasso di usura, tenendo conto di un cuscinetto percentuale M3\_1 in ottica prudenziale. Si avrà quindi  
$$\text{TAEG finale} = \min \{ \text{TAEG}, \text{M3}_1 * \text{T\_USURA} \}$$
- Se il valore del TAEG finale è inferiore a  $\text{PD} * \text{LGD}(\text{T0})$  la richiesta va in KO.

#### Monitoring

Il prodotto Instant X farà parte integrante della reportistica in uso della Società ai fini del monitoraggio della qualità del portafoglio erogato. La struttura del datalake, nonché il settaggio del prodotto e dei canali distributivi dovrà consentire un monitoraggio puntuale permettendo una view a livello prodotto, canale, singolo mutuo erogato e vista Cliente.

#### Collection

Per quanto riguarda la classificazione del Credito e la gestione dell'attività di recupero, il prodotto Instant X prevede l'applicazione del framework disciplinato nel Regolamento del Credito mentre, per quanto riguarda i processi e le procedure, si rimanda al manuale di Credito.

#### **Non-financial risk management**

E' stato effettuato un Risk Assessment, che ha coinvolto tutte le direzioni e funzioni aziendali, volto a mappare tutte i potenziali rischi derivanti dal lancio del prodotto su clientela Friends & Family. La metodologia utilizzata è stata quella di mappare gli eventi che possono verificarsi a seguito del lancio del prodotto, associarci un rischio associato/ associabile e definire la tipologia di impatto. A fronte di ciascun rischio mappato sono state poi identificate delle azioni di mitigazione volte a ridurre tale rischio.

L'esito di tale risk assessment è descritto nel documento "nota di sintesi nuova operatività". Il dettaglio dei rischi e delle azioni di mitigazione sono invece riportate nel documento " Risk Assessment Prestito X".

**Livello di complessità del prodotto:** Il prodotto è considerato a complessità bassa

### 3.2 Condizioni economiche

VOCI		VALORI		
<b>Caratteristiche</b>	Importo massimo	300.000 euro		
	Durata	12 mesi		
<b>Spese</b>	<b>Spese per la stipula del Contratto</b>	Spese di istruttoria	Fino a un massimo del 1,75% dell'importo finanziato	
		Commissione di intermediazione	Fino a un massimo dell'1% dell'importo finanziato	
			<b>CARTACEO</b> Invio presso sede legale del Cliente, salvo diversamente concordato	<b>MESSA A DISPOSIZIONE ONLINE</b>
	<b>Spese per la gestione del rapporto</b> <i>I costi sono da intendersi per ciascun documento richiesto/inviato</i>	Promemoria scadenza rata <i>(Invio/Messa a disposizione)</i>	0,00 euro ciascuna	0,00 euro ciascuna
		Sollecito rata insoluta	6,00 euro ciascuna	5,00 euro ciascuna
		Altre comunicazioni ai sensi del D.Lgs. 385/1993 (es. Documento di Sintesi)	0,80 euro ciascuna	0,00 euro ciascuna
		Spese per certificazione interessi	per ciascuna richiesta: 10,00 euro	
		Richiesta copia documentazione	per ogni singolo documento: 6,25 euro	
	<b>Spese da sostenere per lo scioglimento del rapporto</b>	Penale per estinzione o riduzione anticipata sul debito residuo	3%	
	<b>Oneri tributari</b>	Imposta di bollo <i>(12 mesi)</i>	16,00 €	
<b>Piano di ammortamento</b>	Tipo piano di ammortamento	Francese a conguaglio		
	Tipo rata	Rata costante		
	Periodicità rate	Mensile		
<b>Tassi fissi</b>	Tasso rapportato su base annua	12,12%		
	Tasso di interesse (TAN)	11,50%		
	Tasso di mora (*)	13,00%		

## **4 REMUNERAZIONE PER LE RETE DI VENDITA**

### **4.1 Informazioni sui canali distributivi previsti**

#### **Canale di distribuzione del prodotto/servizio:**

- Canali digitali (marketing online e offline)
- Rete fisica:
  - Confidi (106 e 112)
  - Agenti in attività finanziaria
  - Mediatori creditizi
- Altri canali distributivi
  - Banco Poste: accordo di collocamento dei principali prodotti commercializzati dalla banca. La remunerazione e le principali caratteristiche della partnership sono regolate da uno specifico accordo di whitelabel

#### **Ammontare commissioni per la rete di vendita:**

Si premette che la responsabilità e la definizione delle commissioni di remunerazione rispetto ai partner ricade nella funzione Business & Commercial. Si riportano di seguito le commissioni per la rete di vendita:

- Confidi (106 e 112):
  - Commissioni di promozione: da 0,25% fino a 0,75%
- Agenti in attività finanziaria:
  - Commissioni di promozione: da 0% fino all'1%
- Mediatori creditizi:
  - Commissioni di promozione: da 0,75% fino all'1%
  - Commissioni di mediazione (pagate dal cliente): fino all'1% dell'importo finanziato

#### **Natura commissioni per la rete di vendita:**

- Confidi (106-112) → commissione di promozione
- Agenti in Attività Finanziaria → commissione di promozione
- Mediatori creditizi → Commissioni promozionali

#### **Elenco documentazione da mettere a disposizione della rete distributiva:**

- Foglio informativo
- Documentazione caricata in sezione Trasparenza del sito web aggiornata di volta in volta secondo quanto previsto da normativa
- Contratto

#### **Elenco documentazione da mettere a disposizione della clientela:**

- Foglio informativo
- Documentazione caricata in sezione Trasparenza del sito web, aggiornata di volta in volta secondo quanto previsto da normativa
- Contratto
- Documento di sintesi periodico
- Attestazione interessi passivi

## 5 PRODUCT TESTING

### 5.1 Test di prodotto sul mercato

#### Stress testing:

- Il Target Market a cui è rivolto il prodotto è una sotto-categoria di un mercato servito con altri prodotti (i.e., Società di Capitali) ed è richiesto che rispetti i requisiti previsti da Credit Policy della Banca e della disciplina comunitaria in materia di Aiuti di Stato
- La parte mutuataria ha diritto di esercitare la facoltà di estinguere anticipatamente, in tutto o in parte, il finanziamento seguendo i criteri espliciti nel relativo foglio informativo.
- Nell'ambito della selezione del Target Market sono effettuate analisi relative alla rischiosità del settore di appartenenza e verifiche relative ad indicatori di bilancio. Inoltre, nella valutazione del merito creditizio viene tenuta in considerazione della capacità di rimborso e sostenibilità finanziaria del cliente attraverso analisi dei flussi di cassa. Variazioni delle caratteristiche intese come evoluzioni del profilo reddituale del richiedente (es. modifica professione, perdita lavoro, decremento redditi) non sono applicabili alla categoria di riferimento.

#### Price testing:

- I costi associati al prodotto sono risk based (i.e., coerenti con il profilo di rischio del cliente). Le condizioni di pricing sono trasparenti per il cliente prima di procedere all'eventuale stipula.
- Per le caratteristiche di durata ed importo, non si identificano prodotti direttamente comparabili sul mercato.
- Si precisa che il pricing ipotizzato per il lancio del prodotto è inferiore sia agli altri prodotti di Breve Termine e di importo inferiore di Banca AideXa, sia ai prodotti di lungo termine e di importo superiore dei competitors.

#### Catalogue testing:

Il prodotto in questione è il primo commercializzato di conseguenza al momento del rilascio non erano previsti altri prodotti a catalogo.

**Test di coerenza dei servizi / prodotti abbinabili / connessi all'offerta del prodotto principale:** N.A.

**Test reclami:** NA – non presentiamo prodotti simili e su altri prodotti a catalogo non risultano reclami . Per il monitoraggio nel continuo si veda il capitolo successivo inerente al product monitoring.

## 6 PRODUCT MONITORING

Come previsto dalla Policy in materia di Product Governance, ogni trimestre viene presentato al comitato prodotti il product monitoring, con l'obiettivo di evidenziare e analizzare i KPI principali di tutti i prodotti commercializzati da Banca Aidexa.

L'intervallo di analisi copre il trimestre solare precedente a quello in cui viene svolto il comitato.

Si riporta di seguito il link al verbale del comitato prodotti rispetto ai vari product monitoring con maggiori dettagli sui KPI analizzati e le principali evidenze:

- Comitato Prodotti 06/03/2024: [20240306\\_Comitato Prodotti\\_Product Monitoring\\_Q4 2023](#)
  - L'esito del monitoraggio non ravvisa ulteriori punti di criticità o rischio per la Banca.
- Comitato Prodotti 05/06/2024: [20240605\\_Comitato Prodotti\\_Product Monitoring\\_Q1 2024](#)
  - L'esito del monitoraggio non ravvisa ulteriori punti di criticità o rischio per la Banca.
- Comitato Prodotti: [20240924\\_Comitato Prodotti\\_Product Monitoring\\_Q2 2024](#)
  - L'esito del monitoraggio non ravvisa ulteriori punti di criticità o rischio per la Banca.
- Comitato Prodotti: [20241126\\_Comitato Prodotti\\_Product Monitoring\\_Q3 2024](#)
  - L'esito del monitoraggio non ravvisa ulteriori punti di criticità o rischio per la Banca.
- Comitato Prodotti: [20250305\\_Comitato Prodotti\\_Product Monitoring\\_Q4 2024](#)
  - L'esito del monitoraggio non ravvisa ulteriori punti di criticità o rischio per la Banca.

## 7 STRUTTURE VALUTATRICI

### 7.1 Valutazioni (Lancio sul mercato, ottobre 2020)

Si riportano di seguito le valutazioni relative all'ultima approvazione della Scheda Prodotto, precedenti all'approvazione della nuova struttura e della revisione dei contenuti come da Comitato Prodotti del 27/06/2024. Le successive approvazioni di modifiche sostanziali verranno gestite con valutazioni ad hoc come previsto da Politica di Product Governance

**Direzione Legal & Corporate Affairs: n.a**

**Direzione Strategy & Finance: n.a.**

**Data Protection Officer: n.a.**

**Direzione Risk Management:**

**Direzione Compliance & AML:** La Direzione Compliance ed Antiriciclaggio ha condotto diverse analisi in merito all'adeguatezza dei presidi posti in essere dalla Società per la gestione del rischio di non conformità rispetto al framework normativo di riferimento per l'avvio dell'operatività del prodotto instant lending. Per dettagli si rimanda al documento "nota di sintesi nuova operatività" nel quale vengono descritti i presidi posti in essere sui principali ambiti di riferimento della normativa:

- Antiriciclaggio
- Trasparenza
- Usura
- Privacy

#### Procedura Antiriciclaggio

Nell'ambito del processo di concessione del credito, il personale incaricato osserva gli obblighi di Adeguata Verifica della clientela in relazione ai rapporti ed alle operazioni poste in essere con la Società.

Il processo di Adeguata Verifica della clientela, descritto approfonditamente nella Procedura Antiriciclaggio cui si rimanda, si articola nelle seguenti fasi:

- a. Identificazione e verifica del cliente, acquisizione di informazioni su scopo e natura del rapporto;
- b. identificazione e verifiche sull'identità del/i legale/i rappresentante/i;
- c. identificazione e verifiche sull'identità del/i titolare/i effettivo/i;
- d. esercizio di un controllo costante nel corso del rapporto continuativo

Al fine di identificare correttamente il cliente, Idexa S.p.A., in linea con la normativa di riferimento, ha sviluppato un sistema di controlli che prevede:

- la verifica sulla documentazione e le informazioni fornite dal cliente in fase di acquisizione, anche con l'ausilio di sistemi messi a disposizione da terze parte per il reperimento di informazioni qualificate;
- la verifica sulle liste internazionali per l'identificazione di eventuali persone politicamente esposte e/o notizie di stampa rilevanti relative al cliente;
- l'attribuzione di un profilo di rischio che guidi la Società nella decisione di instaurare o meno un rapporto continuativo con il cliente;
- eventuali ulteriori controlli (Adeguata Verifica rafforzata), svolti dalla Direzione Antiriciclaggio sui clienti con profilo di rischio "alto" per fornire all'Alta Direzione informazioni sufficienti a determinare se sia opportuno o meno instaurare un rapporto continuativo con il cliente

**Direzione Commerciale:** n.a

**Direzione lending:** n.a

**Direzione Human Resources:** n.a

**Direzione IT & Operations:**

L'architettura applicativa del sistema informativo è suddivisa in tre macro-aree:

- **Front-end:** comprende le componenti del canale di interfaccia con l'utente finale; le componenti di *front-end* sono suddivise in due sotto-aree distinte, pubblica e riservata, che utilizzano, rispettivamente, infrastrutture *public cloud* e in *outsourcing*.
- **Back-end:** comprende tutte le componenti volte a garantire l'erogazione dei servizi alla base del funzionamento dei prodotti di finanziamento e di raccolta che la Società offre alla propria clientela. Tali componenti sono in parte di proprietà della Società (*Business Components* e *Data Components*) e collocate su un'infrastruttura *public cloud* e in parte in *outsourcing*, collocate su un'infrastruttura on-premise di terzi (Core banking, Sistemi di pagamento, Crediti, Altri moduli, Servizi infrastrutturali).
- **Service layer:** sono ricompresi i servizi di base (es. strumenti di produttività individuale, collaboration, posta elettronica, gestione documentale ecc.) fruiti dalla Società in modalità *Software as a Service (SaaS)*, utilizzati per l'esecuzione dell'operatività aziendale.

A queste tre macro aree del sistema informativo si aggiungono i seguenti tre layer trasversali:

- **Integration layer:** comprende le componenti utilizzate per lo scambio e l'orchestrazione dei flussi informativi e dei processi tra le differenti componenti dell'architettura applicativa;
- **Management and monitoring layer:** comprende le componenti di gestione e monitoraggio delle componenti applicative e infrastrutturali;
- **Security layer:** comprende i servizi di sicurezza, erogati in parte *on cloud* e in parte in *outsourcing*; tali servizi sono applicati in maniera trasversale a tutte le componenti dell'architettura applicativa.

Inoltre, il sistema informativo interagisce con servizi informativi di terzi (*Data Provider, Credit Bureau, Other Banks*) per la ricerca e acquisizione di informazioni sulla clientela, anche potenziale.

Le componenti di *back-end* e *front-end* sono integrate attraverso REST API, assicurandone la segregazione logica e fisica al fine di garantire al sistema informativo la sicurezza e la resilienza necessarie e coerenti con la tipologia di servizi offerti.

Front-end:

- Area pubblica: componenti *on-cloud* nelle modalità *Infrastructure as a Service (IaaS)* e *Platform as a Service (PaaS)*, rivolte al pubblico; l'area pubblica contiene il sito web istituzionale e la componente di *digital onboarding*;
- Area riservata: componenti in *outsourcing* rivolte ai clienti della Società per l'accesso alle aree personali e per l'esecuzione delle operazioni bancarie presenti nel perimetro dei servizi erogati; le componenti sono *Digital Banking* e *Contact Center*.

I sistemi di *front-end* sono realizzati con *framework* di sviluppo applicativo in grado di creare servizi atomici volti a consumare le API messe a disposizione del sistema di *core banking*, mentre l'integrazione tra il *front-end* e i *data provider* si basa principalmente su REST API, con formato di scambio JSON e protocolli SOAP, utilizzando schemi XML predefiniti.

L'accesso dei clienti attraverso i canali digitali avviene mediante meccanismi di autenticazione conformi con le normative di riferimento in tema di sicurezza informatica, prevedendo l'utilizzo di protocolli di *Strong Customer Authentication (SCA)* per la fruizione dei servizi bancari.

**Digital onboarding:** le logiche di *business* relative al processo di *onboarding* dei clienti sono realizzate sul *layer* di *front-end* in modalità totalmente digitale.

Il processo di *onboarding*, si caratterizza per la semplicità e la velocità di attraversamento che sono rese possibili dall'utilizzo evoluto di dati raccolti da diversi *data provider* e un insieme limitato di informazioni puntuali richieste al cliente. Attraverso la gestione sicura ed efficace del patrimonio informativo raccolto la piattaforma è in grado di elaborare una valutazione distintiva del rischio del

cliente, che ingloba elementi della situazione patrimoniale, economico-finanziaria, giuridica e morale delle controparti, nonché l'andamento del rapporto sia sotto il profilo di rischio che di redditività.

Concorrono al processo di valutazione le informazioni fornite dai primari *data provider* del mercato italiano quali Cerved, Crif, Experian, con indicatori relativi all'analisi finanziaria dei flussi di cassa del cliente, ottenuti attraverso servizi di terze parti la cui fruizione, coerentemente con le normative in vigore, viene preventivamente autorizzata da parte del cliente stesso.

Le informazioni ricevute nella fase di *onboarding*, sono trasmesse ai sistemi di *core banking* mediante canali sicuri e sfruttando specifiche API di integrazione tra i sistemi di *front-end* e quelli di *back-end*.

#### Back-end

- *Core Banking* (anagrafe, catalogo prodotti, antiriciclaggio ecc.): Il sistema di *core banking*, fruito in *outsourcing*, fornisce tutti i servizi necessari alla gestione dell'intero ciclo di vita dei prodotti che saranno offerti alla clientela dalla loro erogazione alla gestione dei processi di contabilizzazione e agli adempimenti di segnalazione verso le Autorità di Vigilanza; l'adozione di tale piattaforma, già usata da altri intermediari, garantisce l'utilizzo di un comprovato modello di processi "core" contabili, amministrativi, di controllo e di segnalazione e l'accesso alle competenze tecnologiche necessarie a garantire la gestione dei sistemi a supporto del business secondo gli standard e le *best practice* di qualità e sicurezza informatica; il sistema di *core banking* è integrato con il *Data Lake* attraverso una componente di ETL (*Extract, Transform and Load*) che permette di agire sugli stessi in maniera autonoma e disaccoppiata, garantendone però l'allineamento e la consistenza.
- Sistemi di pagamento elettronici e tradizionali;
- Crediti (fidi garanzie, Pratica Elettronica di Fido ecc.);
- Altri moduli (es. allarme rischi operativi, controllo rischi di credito, gestione ciclo attivo/passivo);
- Servizi infrastrutturali (gestione documentale, archiviazione e conservazione sostitutiva);
- *Data Components* (*Data Lake, Business Intelligence & Analytics*);
- *Business Components* (*Credit Engines*).

#### Service layer

- *Office Automation* (es. MS Excel, Word, PowerPoint)
- Strumenti di *Collaboration* (es. MS Teams)
- *Document & Content Platform* (es. MS SharePoint, OneDrive).

Tali componenti sono esternalizzati *on-cloud* e fruiti in modalità *Software as a Service (SaaS)*. Flussi informativi tra le Funzioni Aziendali di Controllo

La previsione di flussi informativi tra le Funzioni Aziendali di Controllo (cd. *flussi informativi orizzontali*), che garantiscano l'interazione tra le citate Funzioni nell'esercizio dei rispettivi compiti, persegue l'obiettivo di ridurre la presenza di potenziali aree di sovrapposizioni permettendo, invece, lo sviluppo di opportune sinergie.

La condivisione delle informazioni deve inoltre favorire la segnalazione di eventuali criticità riscontrate a seguito di controlli effettuati con riferimento a specifici ambiti operativi, affinché vengano tempestivamente attivati i relativi processi di escalation.

#### **Operations**

Al fine di permettere l'erogazione del prodotto, la Direzione Operations è coinvolta nell'ambito dei controlli di primo livello da effettuare sulla pratica di richiesta finanziamento. Tali controlli, definiti dalle Funzioni Antiriciclaggio e Risk Management e descritti nel documento - allegato al presente - di Procedura Antiriciclaggio e in più specifiche istruzioni operative, verranno eseguiti sul tool H2O fornito da Centrico con l'ausilio anche di ulteriori sistemi messi a disposizione da terze parti per la raccolta di informazioni qualificate.

Il personale incaricato dei controlli di primo livello sarà dipendente della società Selir Srl, legata ad Idexa S.p.A. da un accordo di Business Process Outsourcing. Tale outsourcer sarà strettamente monitorato dal personale di Idexa e misurato tramite KPI e SLA.

## **7.2 Valutazioni** (Introduzione FEI)

### **Direzione Compliance & AML:**

- Parere sui Fogli informativi: [https://dev.azure.com/aidexa/aidexa-unified-backlog/\\_workitems/edit/16424/](https://dev.azure.com/aidexa/aidexa-unified-backlog/_workitems/edit/16424/)

### **Direzione Risk:**

- Parere per check procedurale: [https://dev.azure.com/aidexa/aidexa-unified-backlog/\\_workitems/edit/15482/](https://dev.azure.com/aidexa/aidexa-unified-backlog/_workitems/edit/15482/)

## **7.3 Valutazioni** (Estensione penale di estinzione anticipata)

- Parere compliance: [Parere funzioni 16993 Lending | Estensione penale di estinzione anticipata](#)

## 8 Scheda Delibera

La scheda delibera sarà compilata di volta in volta, a partire dall'approvazione dell'attuale versione di Scheda Prodotto al Comitato Prodotti del 27/06/2024, con i riferimenti ai verbali approvativi compilando la seguente tabella:

<b>Evento approvativo</b>	<b>Descrizione</b>	<b>Link</b>
Comitato Prodotti del 27/06/2024	Approvazione scheda prodotto per BankIT	<a href="#">20240627_Comitato_Prodotti</a>
Comitato Prodotti del 12/12/2024	Approvazione aggiornamento kit documentale	<a href="#">20241212_Comitato_Prodotti</a>
Comitato Prodotti del 20/03/2025	Approvazioni rilasci lending: <ul style="list-style-type: none"><li>• Estensione Penale estinzione anticipata per durate &lt;=24 mesi</li></ul>	<a href="#">20250320_Comitato_Prodotti</a>

## 9 ANNEX