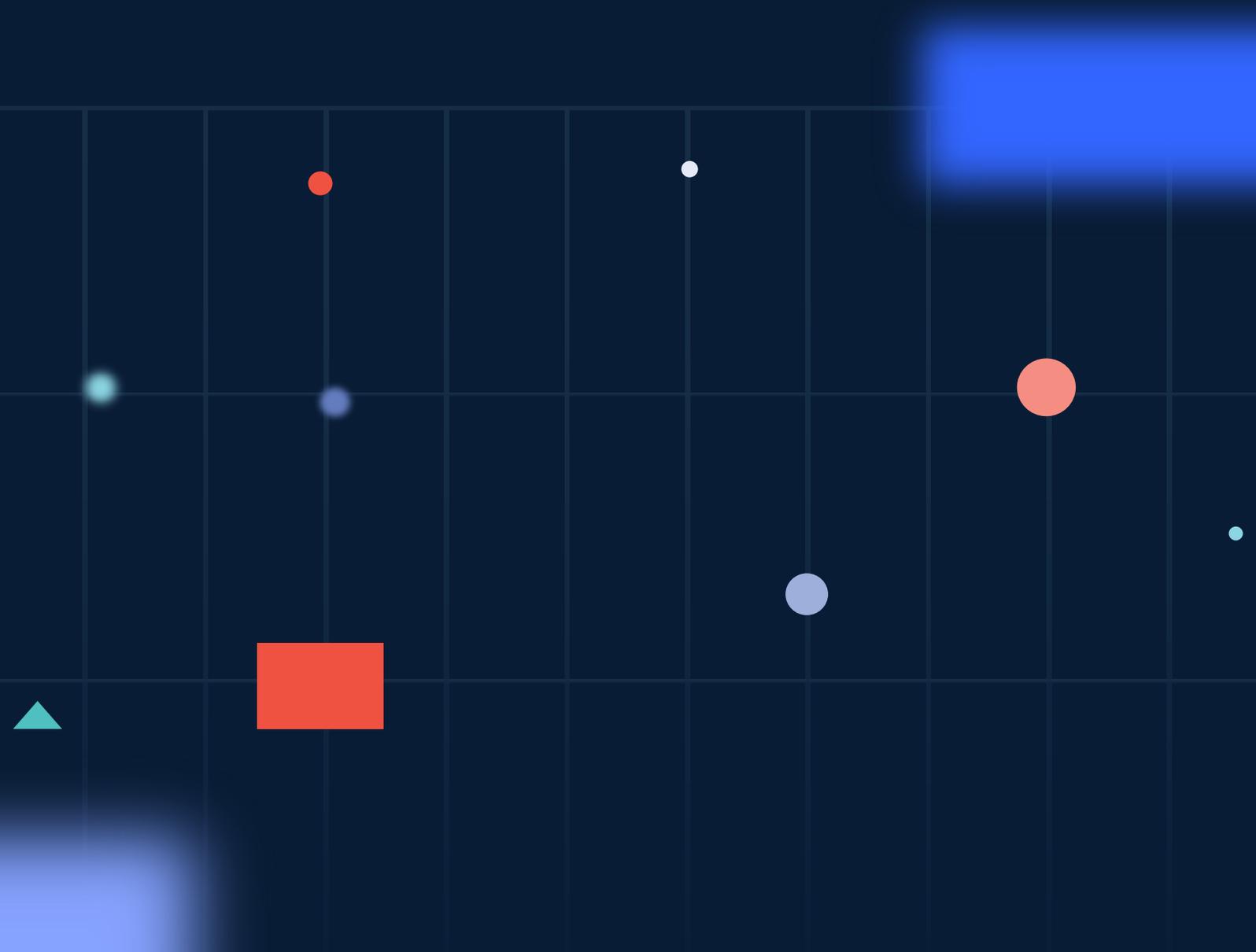


Backbase

Come digitalizzare le operazioni di prestito e finanziamento :

4 suggerimenti su come modernizzare i vostri journeys di emissione prestiti.



Andare al di là dei tradizionali prestiti e finanziamenti

Richiedere un finanziamento potrebbe essere legato ad uno dei momenti più importanti della vostra vita - dalla luna di miele dei vostri sogni all'apertura della vostra attività. Ciò lo rende uno dei journeys cliente più importanti sul mercato.

Ma in realtà, ottenere un prestito è spesso un'esperienza frustrante. **La richiesta di un prestito o finanziamento è uno dei servizi bancari meno digitalizzati** e normalmente prevede la compilazione di noiosissimi moduli ed interminabili tempi di attesa. Ciò è dovuto soprattutto al rischio creditizio insito nell'operazione, che normalmente richiede la revisione da parte di diversi dipartimenti e passa attraverso complesse procedure.

Le istituzioni finanziarie che migliorano la loro customer experience per i finanziamenti?

In molti casi mantengono i macchinosi processi e le caratteristiche tradizionali, con il risultato che i nuovi journeys non sono altro che una versione digitale della solita vecchia storia.¹ Ma i clienti non se la bevono... perché sono ormai abituati alla gratificazione istantanea garantita loro da Klarna e Satispay. Meritano decisamente di meglio e lo sanno.

Creare una procedura di prestito digitale, semplice ed automatica.

Con tutte le possibili insidie in agguato, è facile capire perché la richiesta dei prestiti non abbia ancora iniziato la sua rivoluzione digitale come è accaduto invece ad operazioni come, per esempio, l'apertura di conto corrente.

Ma non fraintendete, **una procedura completa, semplice, automatica e completamente digitale di emissione del finanziamento è più che semplicemente realizzabile, è la strada verso il futuro.** E i vostri clienti se la aspettano prima possibile o inizieranno a lamentarsi e probabilmente se ne andranno. Ecco perché è essenziale iniziare a modernizzare le vostre procedure di finanziamento ed in questa guida scoprirete come farlo.

Di seguito l'approccio che vi consigliamo per avere successo:

- 1.** Aggiornate la vostra procedura di richiesta di prestito front-end
- 2.** Rivedete il flusso di lavoro dei vostri dipendenti
- 3.** Digitalizzate progressivamente il vostro intero customer journey
- 4.** Automatizzate affidandovi a partner fintech di fiducia

¹ The Financial Brand, ["How Banks Are Arming to Win the Digital Lending War With Fintechs,"](#) September 2021.

1.

Aggiornate la vostra procedura front-end di richiesta di prestito

KPI fondamentale: tempo di presentazione della richiesta



Non è un segreto: un'esperienza utente scadente porta inevitabilmente ad un alto tasso di abbandono.

Le persone tendono a mollare quando si trovano di fronte moduli di richiesta interminabili, inserimento dati superfluo e presentazione manuale di documentazione - come biasimarli? Per questo motivo il vostro processo di digitalizzazione deve iniziare con l'aggiornamento della customer experience. E quale dovrebbe essere il vostro obiettivo primario? Ridurre i tempi ai vostri clienti per presentare la domanda.

Ma non dimenticate che la domanda di finanziamento rappresenta il momento cruciale per raccogliere le informazioni che il vostro team necessita per gestire il prestito. Tutto sta nel trovare il giusto equilibrio tra velocità e completezza.

Di seguito i nostri suggerimenti per creare l'esperienza di richiesta finanziamento di cui essere fieri:

1.1

Rendete l'esperienza semplice e chiara

1.2

Automatizzate la vostra raccolta dati

1.1

Rendete l'esperienza semplice e chiara

Una richiesta di finanziamento può richiedere una grande quantità di informazioni.

Per minimizzare il tasso d'abbandono dovrete concentrarvi nel costruire un'esperienza che sia semplice da completare e ancora più semplice da capire.

Di seguito alcuni elementi da considerare durante il vostro aggiornamento.



Scomponete il processo in una serie di brevi schermate al posto di moduli interminabili e complessi



Usate una barra di avanzamento per comunicare lo stadio di avanzamento della domanda, e schermate intermedie per spiegare i passi successivi



Consentite agli utenti di salvare gli stati di avanzamento e di riprendere il processo in un momento successivo o anche su un altro dispositivo



Valutate in anticipo i richiedenti per guidare la trasformazione e limitare il numero di candidati non idonei.



Digitalizzate più fasi finali che potete, aggiungete una firma digitale al processo, per esempio, è essenziale per velocizzare la presentazione e l'approvazione delle pratiche



Offrite ai clienti accesso ad un servizio clienti che possa fornire loro aiuto e consigli. Dopo tutto, chiedere un prestito è una decisione finanziaria importante e le banche migliori offrono un accesso diretto con un consulente via chat, messaggi diretti o anche video chiamate – il tutto compreso nel percorso di richiesta del finanziamento.

9:41

Tell Us the Specifics of the Loan

Downpayment

\$55,000

What Amount Would You Need?

\$17,799

\$1,000 \$275,000

Loan Term (Months)

6 12 24 36 48 72

Tell Us the Specifics of the Loan

What Amount Would You Need?

\$55,000

\$1,000 \$275,000

Loan Term (Days)

15 30 45 60 75 90

Value of Unpaid Invoices

Invoice 1	\$15,000	Due 01/04
Invoice 2	\$40,000	Due 10/04
Invoice 3	\$20,000	Due 25/04

1.2

Automatizzate la vostra raccolta dati

La raccolta dati è una parte integrante del processo di finanziamento. Dovete poter accedere ai dati personali ed ai documenti dei vostri clienti, che generalmente trovano questa fase tediosa.

Di seguito alcuni suggerimenti per semplificare la vostra procedura di raccolta dati:

- **Evitate data entry ridondanti** chiedendo esclusivamente le informazioni che non sono già presenti nelle vostre banche dati
- **Usate procedure di validazione dati in tempo reale e menù a tendina** per evitare errori e imprecisioni
- **Costruite una procedura digitale di presentazione documenti** che eviti che i clienti debbano presentarsi in filiale o inviare il tutto per posta
- **Create un sistema di collegamenti tra prestatori di servizi paghe e contabilità** che vi consenta di recuperare i dati necessari. Molti di questi fornitori offrono applicazioni che possono aiutare
- **Digitalizzate i vostri processi di KYC.** Ci sono molteplici soluzioni per verificare la veridicità e l'identità nel corso di una sessione digitale interattiva

Alcuni innovatori finanziari lo stanno già facendo e questo consente loro di offrire esperienze veloci e utili in grado di competere con quelle dei rivali digitali. Per esempio, dopo aver creato una piattaforma di finanziamento digitale, Banca BKS è stata in grado di ottenere una riduzione del 75 % del tempo di presentazione delle domande. Il loro nuovo processo di finanziamento impiega solo 5 minuti e 20 semplici click.²



Suggerimento:

Il vostro principale KPI in questo caso è il tempo necessario a presentare una domanda di finanziamento. Gli sfidanti digitali hanno fissato uno standard di circa 15 minuti e questo è il tempo a cui dovete aspirare. Cercate di confrontarvi con i vostri concorrenti per vedere come vi posizionate, per fissare degli obiettivi e migliorare gradualmente nel tempo.

BKS Bank

Customer story

[Ottenete la vostra copia](#)

della customer story di BKS per scoprire di più

² Backbase, "[How BKS Bank created a fully digitized self-service loan application platform.](#)" 2023.

2.

Correggete il flusso di lavoro dei vostri dipendenti

KPI fondamentali : numero di prestiti originati per impiegato, tempo di emissione del prestito



Ricordate che una richiesta semplice e veloce non significa nulla se per gestirla ci vogliono settimane o addirittura mesi.

Alla fine questo potrebbe avere un impatto ancora più negativo di un processo lungo e noioso in termini di soddisfazione cliente, che si chiederà come mai una parte del processo sia stata eccellente mentre un'altra si sia trascinata per secoli. E potete scommettere che ci penserà due volte prima di chiedervi un nuovo finanziamento.

Le banche tradizionali spesso necessitano di 5-7 giorni lavorativi per istruire un prestito personale e per i finanziamenti alle aziende ci può volere anche il doppio o addirittura di più. Nel frattempo gli istituti di credito digitali istruiscono pratiche simili in poche ore, o addirittura minuti. Una concorrenza agguerrita!

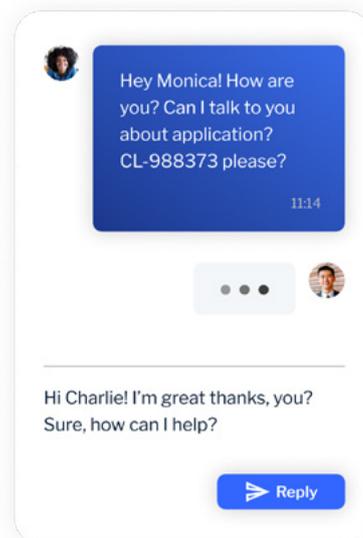
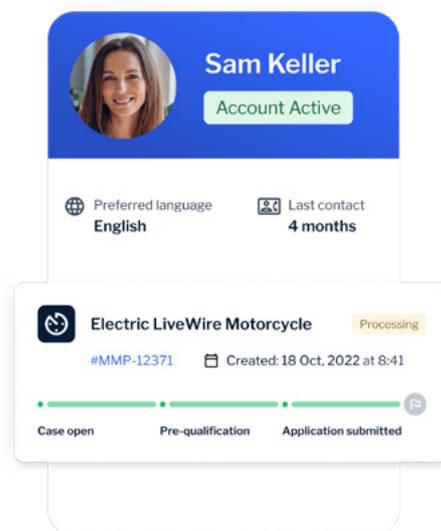
Quindi, quando aggiornate i vostri processi di richiesta di finanziamento, non dimenticatevi dei vostri customer journeys! Dovrete concentrarvi sul personale del middle e back office perché i dati che raccolgono sono di cruciale importanza per valutare il rischio di credito. Ecco perché i processi devono dare priorità alle necessità di questi team, per consentire di fare il loro lavoro al meglio delle loro capacità. Se potete aiutarli a prendere decisioni più veloci e consapevoli sulla concessione di prestiti e contemporaneamente ottimizzare i processi di richiesta – sarete in grado di ridurre significativamente il tempo di elaborazione. Questo implica meno rischi e costi ma anche un considerevole risparmio di tempo prezioso.

Sapevate che circa il **30/40 % del lavoro di emissione prestiti è impiegato in compiti non essenziali e automatizzabili?**³ Questo dato è scioccante specialmente quando si pensa che lo stesso tempo potrebbe essere meglio speso altrove, in particolare su funzioni più complesse e importanti. Il vostro obiettivo è utilizzare la tecnologia per minimizzare questo numero, consentendo di incrementare l'efficienza, ridurre l'errore umano e incrementare il ROI, grazie ad un incremento del numero dei prestiti processati.

Ecco alcune idee per migliorare la produttività dei vostri dipendenti:

-  **Fornite ai vostri dipendenti una panoramica a 360 gradi** dello storico del vostro cliente in una sola occhiata
-  **Sostituite processi cartacei lunghi ed elaborati con flussi** di lavoro automatizzati che includano l'acquisizione di documenti finanziari digitalizzati, la verifica del reddito, l'estrazione di dati finanziari, ecc.
-  **Consentite la collaborazione tra dipartimenti** su ciascuna pratica, accertandovi che la piattaforma che state costruendo permetta ad un singolo dipendente di occuparsi di diversi compiti come l'approvazione ed altro.
-  **Collegate i vostri processi interni al sistema applicativo** in modo che i richiedenti possano informarsi in qualsiasi momento sullo stato della loro richiesta

Naturalmente concedere finanziamenti richiede sempre il contatto umano, con particolare riguardo a quei clienti che preferiscono questo tipo di servizio. Ma non ignorate i miglioramenti che il potere della digitalizzazione porterebbe ai servizi in carico ai vostri dipendenti, consentendo loro di concentrarsi sui processi che contano veramente e che avranno un impatto rilevante sul vostro risultato finale.



³ Deloitte, "[Commercial lending digital transformation.](#)"

3.

Digitalizzate progressivamente i journeys dall' inizio alla fine

KPI fondamentale: il numero di finanziamenti che siete in grado di finalizzare con un processo fluido e senza interruzioni



L'altisonante sostituzione di sistemi attira moltissima attenzione ma non è detto che sia l'approccio migliore per voi.

Secondo McKinsey & Company solo il 16 per cento delle trasformazioni digitali raggiunge gli obiettivi prefissati in termini di miglioramento delle prestazioni e supporto dell'organizzazione nei miglioramenti futuri.⁴ In altre parole, le trasformazioni roboanti non funzionano quasi mai e sarebbe meglio evitarle. Sono d'effetto e di interesse per gli investitori ma c'è decisamente un modo migliore.

16%

per cento delle trasformazioni digitali raggiunge gli obiettivi

McKinsey & Company

Al contrario, avete bisogno di procedere con una digitalizzazione progressiva, che abbia al centro il journey cliente.

Ecco il modo migliore per riuscirci :

3.1

Partite dal customer journey e non dal sistema

3.2

Iniziate con piccoli passi ma sviluppate un progetto a lungo termine

3.3

Operate scelte riutilizzabili e modulabili

3.4

Nominate un unico responsabile del cambiamento.

⁴ McKinsey & Company, ["Unlocking success in digital transformations."](#) October 2016

3.1

Partite dal customer journey e non dal sistema

Molti istituti finanziari iniziano a costruire nuove funzionalità senza capire che sarebbe preferibile migliorare il customer journey- un errore madornale che fa sprecare tempo e risorse. Uno degli errori più comuni è sostituire per primi i sistemi centrali di finanziamento ed i processi. Dopo anni di lavoro e milioni spesi, queste banche e cooperative di credito si rendono frequentemente conto di aver risolto un problema che non ha nessun impatto tangibile sui clienti e che invece spesso crea ulteriori problemi lungo la strada.

In realtà **l' unico modo per creare armonia e fluidità tra i processi di front, middle e back office è digitalizzare i collegamenti del customer journey da un estremo all' altro.** Ciò consente che i dati vengano condivisi simultaneamente con i team responsabili di processare, sottoscrivere e chiudere la pratica. Combinando questo approccio con un focus sul front-end le banche potranno raggiungere risultati positivi più velocemente e con maggiore efficienza.

Choose a product

- Personal account
- Joint account
- Credit card
- Personal loan**

See more

Loan Calculator

What amount would you need?

Insert amount

Loan term (months)

0 12 24 36 48 72

Requested loan amount	\$55,000.00
Loan term	24 months
APR	9.9%
Accumulative interest	\$ 0.00
Total repayable	\$ 60,445.00
Monthly payment	\$ 2,518.00

Your loan offer

\$ 3,434.36
Monthly payment for 24 months

Loan Amount	Loan Term
\$ 75,000	24 months
APR	Fees
9.9%	\$ 500.27
Total Repayable	
\$ 82,425.00	

Continue

Upload three payslips **Open**

Case: Refinance Lisa Carter

Christian Richardson

Documents

Document	Updated by
Payslip-2020.pdf	Lisa Carter
Payslip-2021.pdf	Lisa Carter
Payslip-2022.pdf	Lisa Carter

3.2

Iniziate con piccoli passi ma sviluppate un progetto a lungo termine

A questo punto saprete che quello del finanziamento digitale è un processo complicato. Ecco perché dovete procedere per gradi, journey per journey. Ed il modo migliore per iniziare è adottare la soluzione più facile o i prodotti relativamente semplici, come le carte di credito e i prestiti personali. Per esempio, una banca europea ha aperto la propria corsia preferenziale per meno del 15 % delle richieste, principalmente per le meno complicate.⁵ Successivamente ha gradualmente aumentato il flusso, focalizzandosi sulle pratiche più complesse o delicate.

Tuttavia è essenziale adottare una prospettiva a lungo termine, senza la quale potreste peggiorare le cose. Molti istituti finanziari digitalizzano i prodotti uno alla volta e proprio per questo creano esperienze cliente allucinanti, e uno stack tecnologico complesso che devono conseguentemente mantenere. A causa dell' elevato numero di soggetti interessati e il conseguente uso di soluzioni frammentate, queste banche si mettono in difficoltà e non sono in grado di uscirne.

Mettetevi nei panni di un vostro cliente che ha appena chiesto un finanziamento per una nuova macchina che è stato approvato. Il procedimento è stato semplice e chiaro, tanto che la sua fiducia in voi è aumentata. Ora, lo stesso cliente vuole richiedere una carta di credito, ma quando inizia deve caricare gli stessi documenti e fornire le medesime informazioni ancora una volta.

Senza volere gli avete provato che l' esperienza positiva non era che un colpo di fortuna e probabilmente finirà per disinteressarsi alla seconda richiesta. E come se non bastasse il tasso di conversione della produttività del vostro dipendente ne soffrirà, perché il tempo necessario a ricaricare e rinnovare i documenti per la seconda volta rappresenta uno svantaggio per tutti.



Suggerimento:

la soluzione è partire piano e correggere quello che avete già. Scegliete un prodotto relativamente semplice e automatizzatelo . Mentre mettete alla prova il motore, create una base solida per iniziare ad affrontare progetti più complessi. Ma prendete le cose con calma.

⁵ McKinsey & Company, [“The lending revolution: How digital credit is changing banks from the inside.”](#) August 2018

3.3

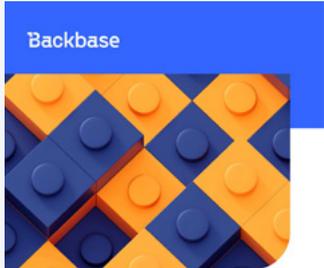
Fate scelte tecnologiche che permettano il riutilizzo e la scalabilità.

Per combattere questi problemi e fornire ai vostri clienti una esperienza coerente, dovete sviluppare una strategia a lungo termine per digitalizzare il vostro intero portafoglio di prodotti per il prestito digitale. Potete farcela scegliendo una piattaforma che offra scalabilità e riutilizzo, unificando i vostri diversi sistemi e strumenti per fornire ai vostri clienti un'esperienza coerente e senza ostacoli. Questo è un passo essenziale, ma non significa che dobbiate reinventare l' acqua calda.

Partire da zero non è il vostro forte e nemmeno la scelta migliore. Lavorate invece con un partner strategico affidabile per creare soluzioni scalabili con elementi fondamentali che possano essere configurati e riutilizzati intorno a tutti i prodotti e segmenti. Funziona così:

- Iniziate sfruttando elementi out-of-the-box
- Di seguito, ampliate i vostri journeys
- In ultimo customizzate per differenziarvi dal mercato

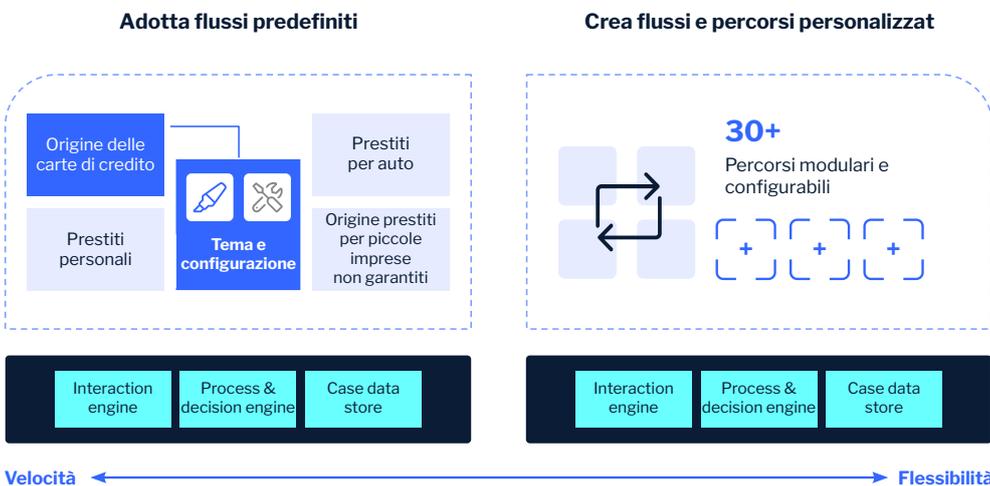
Così facendo risparmierete denaro e lavoro, minimizzando il rischio. Noi lo chiamiamo costruzione accelerata ed è la chiave per consentirvi di avere un risultato maggiore nel minor tempo possibile



Accelerated build: bridging the build vs. buy gap
A framework for analyzing your platform implementation journey

[Leggete il documento tecnico](#)

Costruzione accelerata : come colmare il divario tra costruire e compraregap



3.4

Nominate un solo rappresentante del cambiamento

Le istituzioni finanziarie raramente hanno un singolo titolare dei procedimenti di credito, qualcuno che abbia il potere di condurre il cambiamento su larga scala.⁶ E questo è esattamente ciò che lo ostacola. Ecco perché per digitalizzare con successo i vostri processi di finanziamento, è indispensabile che nominate un “rappresentante di cambiamento” che possa assumere la piena responsabilità del processo .

E' difficile rimanere costantemente allineati a con molti soggetti interessati, specialmente per un lungo periodo di tempo, inoltre prendere decisioni collegiali crea ulteriore confusione. Se però riuscite a trovare una persona che possa assumere il controllo, potrete rimanere flessibili mentre il procedimento si sviluppa. Questo rappresentante del cambiamento guiderà il lavoro e difenderà strenuamente il suo progetto visionario, aiutandovi a tagliare il traguardo evitando gli ostacoli principali.

Fate attenzione a selezionare qualcuno che sia collaborativo, lungimirante e determinato, perchè dovrà ottenere l' approvazione dei livelli più alti della vostra istituzione e mantenere l'allineamento giorno per giorno. E' un compito difficile ma essenziale per il successo della trasformazione digitale.



Suggerimento:

per saperne di più su come prevenire questo problema, date un'occhiata a questa [presentazione](#) tratta da ENGAGE 2022 di Backbase.

⁶ McKinsey & Company, [“The lending revolution: How digital credit is changing banks from the inside.”](#) August 2018

4.

Automatizzate con il supporto di partners fintech affidabili

KPI fondamentale: il volume di dati scambiati tra le applicazioni partner.



Subito dopo dovrete continuare a far leva sull' aiuto di professionisti fintech esperti nella digitalizzazione dei prestiti.

Vi aiuteranno ad automatizzare e ad avvicinarvi al fantomatico sacro graal dell' elaborazione diretta.

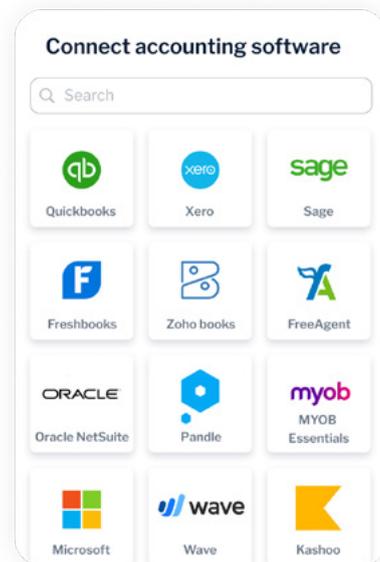
Infine riuscirete a creare un processo completamente automatizzato che potrà:

- **Valutare il rischio**
- **Approvare o negare il finanziamento**
- **Erogare il finanziamento**, il tutto senza alcun intervento manuale.

Questo vi risparmierà un' enorme quantità di tempo e di denaro quando si tratta di finanziamenti semplici, facilmente erogabili che occupano la maggior parte del tempo della vostra squadra. Ma non cercate soluzioni sofisticate sin da subito. Molti finanziatori falliscono perché non riescono a valutare e gestire il rischio di credito che deve essere il vostro punto di riferimento prima che iniziate a lavorare sull' innovazione e sulla differenziazione . Ecco perché dovete imparare a camminare prima di iniziare a correre, per quanto allettante possa sembrare.

Fortunatamente i vostri partner fintech hanno “corso” per anni e sono più che preparati ad aiutarvi nel vostro percorso. Saranno capaci di integrarsi direttamente con i vostri sistemi, consentendovi di fare progressi graduali, in fretta. Aiutandovi, per esempio a gestire il rischio di credito, vi aiuteranno a negare prestiti che potrebbero non funzionare, aumentando i vostri profitti e facendovi risparmiare tempo e denaro .

Lavorare con le fintech è grandioso ma **assicuratevi di non creare un'integrazione da incubo**. Connettere la tecnologia moderna con i vostri sistemi legacy può risultare difficile. E dopo l' iniziale integrazione dovete tenere sempre presenti gli aggiornamenti e miglioramenti costanti nonché sicurezza e conformità. Sfortunatamente le grandi banche spesso non sono equipaggiate a dovere per lavorare con startup di piccole dimensioni e poca esperienza. Ecco perché **dovete scegliere un partner che offra e mantenga la pre- integrazione fino all' [ultima fintech](#)** per evitarvi inutili drammi da integrazione che possono rallentare o addirittura arrestare la vostra trasformazione digitale.



Ecco perché **dovete scegliere un partner che offra e mantenga la pre- integrazione fino all' [ultima fintech](#)**

I benefici di un processo di richiesta di prestito semplificato, automatizzato, digitale.

E' chiaro che modernizzare il vostro percorso di emissione prestiti sia un'impresa non da poco. Ma i benefici sono semplicemente troppo grandi per essere ignorati – come peraltro le conseguenze di fermarsi ad un comodo status quo.

I clienti si mettono in fila per beneficiare di percorsi semplici, piacevoli e che danno priorità ai loro bisogni, ma queste esperienze sono , purtroppo, ancora difficili da trovare nel mercato dei prestiti digitali. Diventerete merce preziosa! Con il vostro nuovo processo di prestito digitale sarete in grado di :

- **tagliare i costi di servizio e manutenzione**
- **aumentare il fatturato e i tassi di conversione**
- **incrementare le occasioni di cross sell**

E con una solida base tecnologica potrete **proporre nuovi prodotti di prestito digitale che vi aiuteranno ad emergere dalla concorrenza** e acquistare sostenitori a lungo termine del vostro marchio

Sul versante dei dipendenti, **renderete più semplice per i vostri responsabili dei prestiti il monitoraggio, aggiornamento e modifica del portafoglio prestiti**. Saranno ad esempio in grado di automatizzare i solleciti di rinvio dei documenti , verifica della situazione lavorativa e aggiornamento dell' affidabilità creditizia a scadenze ricorrenti e regolari, snellendo e migliorando il loro lavoro, consentendo loro di vendere più finanziamenti, più velocemente e in modo più efficiente

Nel contempo **migliorerete significativamente l' efficienza ed il coinvolgimento dei vostri dipendenti, riducendo i rischi**. Infatti dopo che WeBank ha costruito un' esperienza di finanziamento strettamente digitale che dava priorità alla performance del team di back office della banca, l' incidenza dei crediti deteriorati si è ridotta all' 1.2 per cento , contro il 5-6 % medio del settore.⁷ E la tua banca può fare lo stesso.



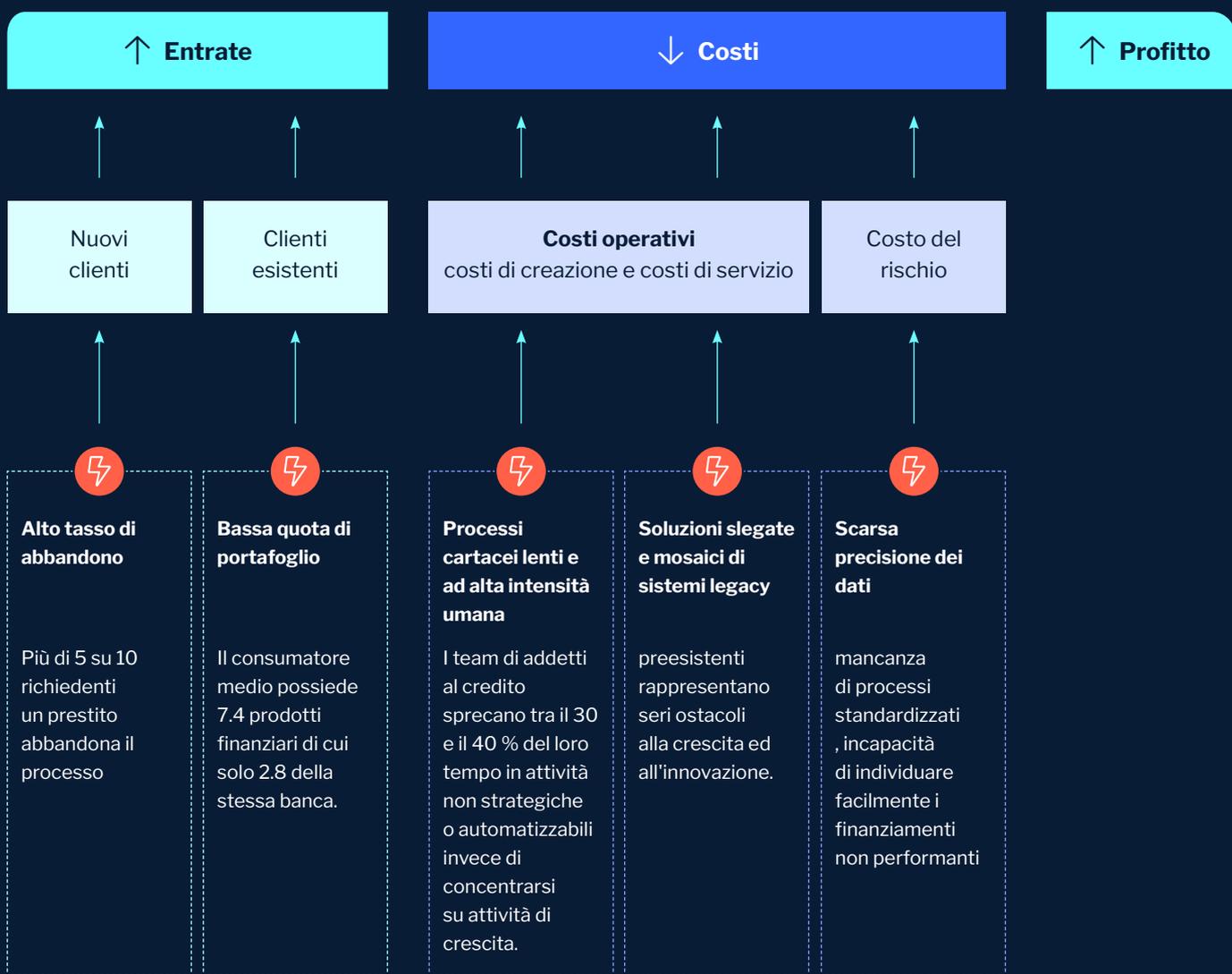
Suggerimento:

Se volete realizzare il processo di finanziamento ideale per clienti e dipendenti dovete usare una piattaforma. Ma per fortuna non dovete buttare gli investimenti già fatti! Il giusto fornitore di piattaforma può integrarsi direttamente con i vostri sistemi, consentendovi di entrare sul mercato velocemente minimizzando costi e rischi.

⁷ Gartner, [“Case Study: Automated, Technology-Driven SMB Credit Lending \(WeBank\),”](#) 2021

Preferite vedere ?

date uno sguardo ai vecchi modi di fare per capire meglio cosa potreste guadagnare da un sistema di emissione finanziamenti modernizzato



Creare un' esperienza di prestito più veloce ed intelligente

In fin dei conti, **il compito di un istituto finanziario è esserci per i suoi clienti e i loro cari nei momenti importanti della loro vita**, e questo è particolarmente vero quando si parla di prestiti e finanziamenti. Nessun richiedente vuole pensare che la sua banca gli stia impedendo di realizzare i suoi sogni. E se capita? Non resteranno con voi a lungo. D' altro canto **i vostri dipendenti necessitano di strumenti migliori per svolgere il loro lavoro** senza dover ripetere gli stessi inutili banali compiti che sono soliti fare. Ma come abbiamo visto, accontentare clienti e dipendenti non è cosa da poco.

Backbase entra in campo : il nostri flussi e journeys digitali di prestito possono aiutarvi a fornire le **esperienze veloci e senza ostacoli che i vostri utenti pretendono – il tutto abbassando i costi e persino migliorando i tassi di conversione e le entrate**. Sarete in grado di creare modelli di richiesta di prestito digitale senza ostacoli che si meriteranno la fiducia dei vostri clienti, raccogliendo, confermando ed analizzando i dati in tempo reale . Durante tutti questi processi i clienti sapranno esattamente a che punto sono e ve ne saranno eternamente grati.

Sul lato dipendenti, **sostituirte i procedimenti cartacei complessi con una piattaforma di prestito digitale provvista di flussi di lavori automatizzati** che comprende:

- **Acquisizione digitalizzata di dati finanziari**
- **Verifica dei redditi**
- **Valutazione finanziaria**

Questo aiuterà a alleggerire il carico dei vostri dipendenti, accelerando i tempi di esecuzione e riducendo al minimo rischi ed errori.

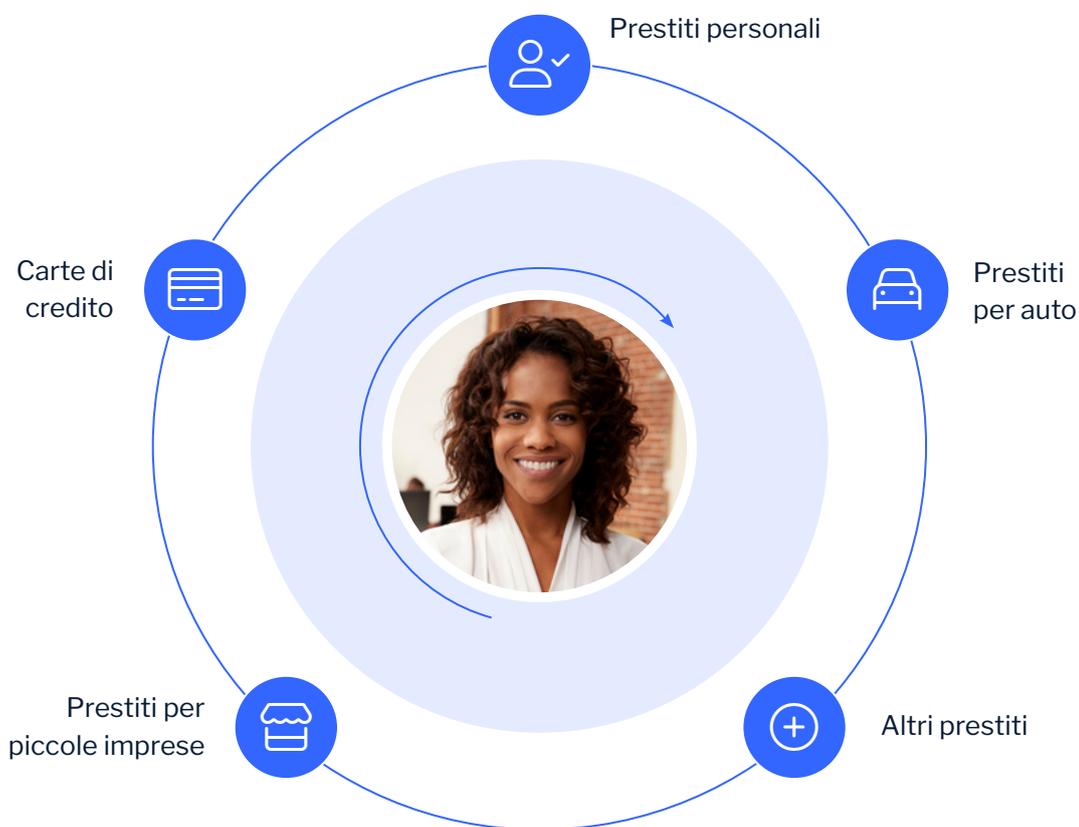


Suggerimento:

Vuoi dare un'occhiata a quanto potrebbero essere agili i tuoi journeys di prestito?

Ecco una breve [dimostrazione](#) che mostra un richiedente che ottiene un prestito per un'auto in meno di tre minuti.

Lavorando con noi, inizierete su piccola scala per fornire esperienze di emissione prestiti semplici e coerenti per clienti e dipendenti. Tutto quanto è possibile con la piattaforma di [piattaforma di Engagement Banking di Backbase](#) che **sostiene la vostra trasformazione digitale attraverso tutti i canali e prodotti- dalle carte di credito al credito alle piccole imprese e molto altro.** Collaboriamo inoltre con i migliori fornitori di soluzioni fintech per aiutarvi a rivoluzionare istantaneamente la vostra customer experience. Potrete addirittura personalizzare la vostra esperienza a tal punto da renderla unica facendovi emergere sul mercato. Non c'è una taglia unica che stia bene a tutti, da noi niente soluzioni fatte con lo stampino!



E' essenziale che modernizzate i vostri processi di emissione al più presto per poter iniziare. **Insieme creeremo un'esperienza di emissione del credito migliore per i vostri clienti mentre vi aiuteremo ad aumentare le entrate.**

[Programmate un incontro](#)

Riguardo a Backbase

Backbase ha come missione quella di ri-progettare il settore bancario attorno al cliente.

Abbiamo creato la Piattaforma di Engagement Banking di Backbase - una piattaforma unificata con il cliente al centro, che aiuta le banche a orchestrare journeys fluidi in ogni fase del ciclo di vita del cliente.

Rendiamo semplice per le banche orchestrare percorsi immediati per i clienti, il tutto su una piattaforma unificata. Dall'acquisizione dei clienti, al servizio, alla fedeltà e all'origine dei prestiti, aiutiamo le istituzioni finanziarie a superare le aspettative dei clienti in ogni fase del ciclo di vita del cliente.

Costruita dall'inizio con il cliente al centro, la nostra Piattaforma di Engagement Banking si integra facilmente nei sistemi bancari centrali esistenti ed è pre-integrata con le ultime fintech in modo che le istituzioni finanziarie possano innovare su larga scala.

Gli analisti del settore come Forrester, Gartner, Celent, Omdia e IDC riconoscono continuamente la posizione di leadership di Backbase nella categoria. Oltre 150 istituti finanziari in tutto il mondo hanno abbracciato la Piattaforma di Engagement Banking di Backbase, tra cui Advanzia, Banco Caja Social, Banco de la Nación Perú, Bank of the Philippine Islands, Citizens Bank, ENT Credit Union, Greater Bank, HDFC, Judo Bank, KeyBank, National Bank of Bahrain, Navy Federal Credit Union, Natwest, Raiffeisen, SchoolsFirst Federal Credit Union, Standard Bank, Soci t  Générale, TPBank, Washington State Employee Credit Union e Wildfire Credit Union.

Backbase   un'azienda fintech a propriet  privata, fondata nel 2003 ad Amsterdam (sede globale), con sedi regionali ad Atlanta (sede delle Americhe), New York, Boise, Citt  del Messico, Toronto, Londra, Cardiff, Dubai, Cracovia, Singapore e Sydney.

HQ Americhe

1201 Peachtree St NE
Ste 900, Atlanta, GA 30361
United States of America
sales-us@backbase.com

HQ Europa

Jacob Bontiusplaats 9
1018 LL Amsterdam
The Netherlands
sales-eu@backbase.com

Ufficio regionale Italia

Bastioni di Porta Nuova,
21 20121 Milano MI
Italy
sales-eu@backbase.com

Ufficio regionale Toronto

iQ Offices
150 King St W #319
ON M5H 1J9
sales-us@backbase.com

Ufficio regionale Londra

Second floor, 3 Sutton Lane
London, EC1M 5PU
United Kingdom
sales-eu@backbase.com

Ufficio regionale Dubai

Marina Plaza, Level 27
Dubai Marina - Dubai
United Arab Emirates
middle-east@backbase.com

Ufficio regionale Boise

US Bank Plaza,
101 S Capitol Blvd. Suite 1750
Boise, ID 83702
United States of America
sales-us@backbase.com

Ufficio regionale Cardiff

Ground Floor, The Bounded
Warehouse, Atlantic Wharf,
Cardiff, CF10 4HE
United Kingdom
sales-eu@backbase.com

Ufficio regionale Riyadh

Al Faisaliah Tower,
Level 18,
King Fahad Highway
Riyadh, Saudi Arabia
middle-east@backbase.com

Ufficio regionale Citt  del Messico

Bld. Miguel de Cervantes
Saavedra 169 Granada, Miguel
Hidalgo 11520 CDMX, Mexico
latam-team@backbase.com

Ufficio regionale Sydney

Level 14, 5 Martin Place
Sydney, NSW, 2000
Australia
apac-anz@backbase.com

Ufficio regionale Singapore

18 Cross Street Exchange
#02-101
Singapore S048423
apac-team@backbase.com