

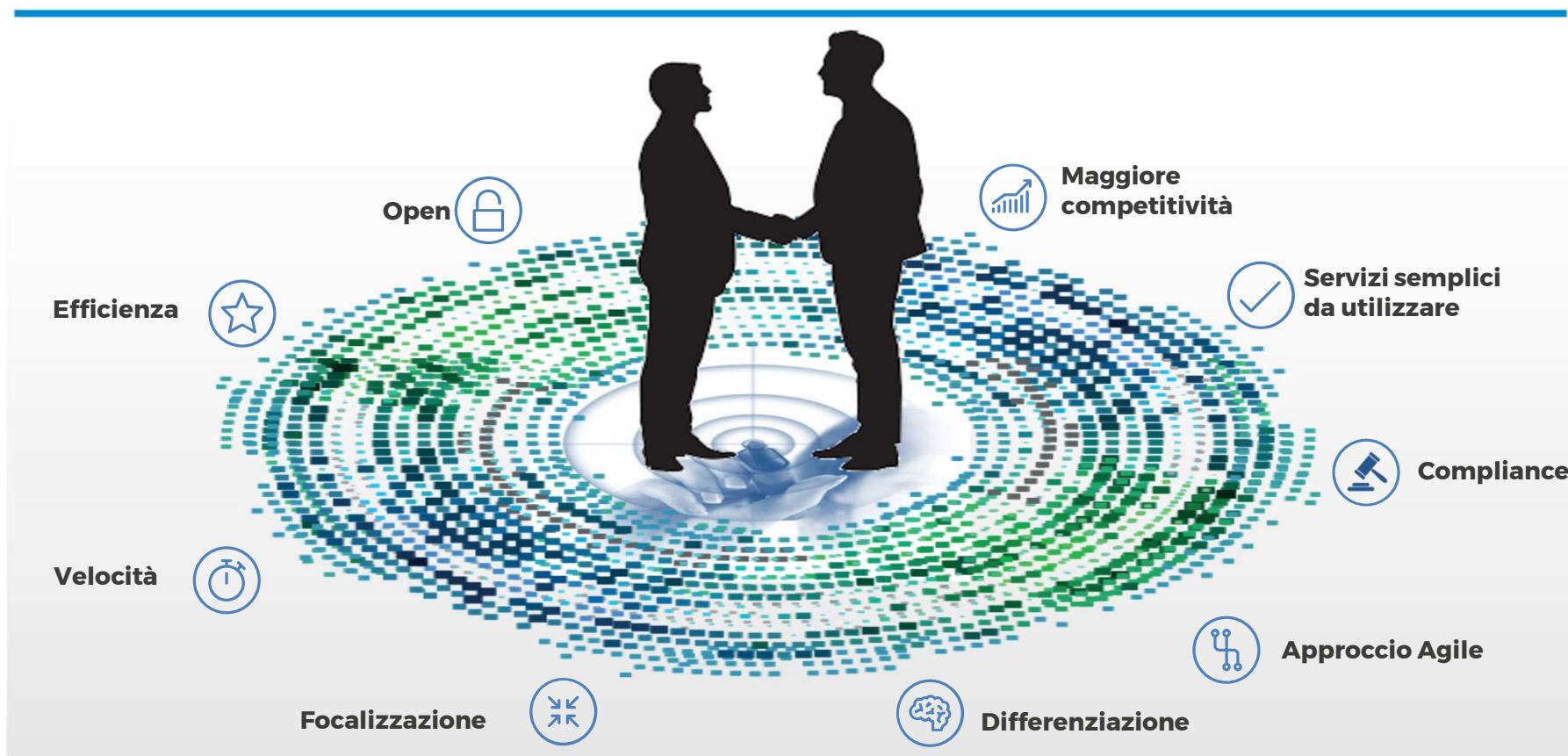
Banca del territorio nell'era della Digital Innovation

Salvatore Stefanelli
DG Cedacri
Bolzano, 24/11/2018

CEDACRI
GROUP



...un patto per la continuità



Le Banche operano in un contesto “unpredictable” sempre più complesso e competitivo, in cui l'ICT è al servizio dell'innovazione digitale

TECNOLOGIE EMERGENTI

L'innovazione tecnologica sta cambiando le modalità di interazione del Cliente con le società Banche dei territori, con la creazione di **nuovi trend Fintech** e nuovi paradigmi organizzativi

NUOVI COMPETITOR E GRANDI BANCHE PIU' AGGRESSIVE

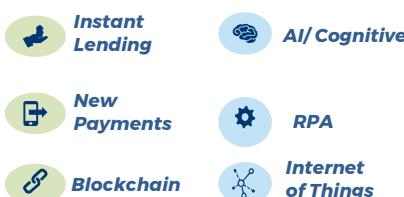
L'innovazione tecnologica sta abbattendo le barriere all'entrata, consentendo a **nuovi competitor** di entrare nel settore, e le **grandi Banche diventano più aggressive** sui clienti interessanti di tutti i territori

NUOVA GENERAZIONE DI CLIENTI

I **clienti** diventano sempre più **demanding**: hanno a disposizione più dati, più scelte, più influenza. Le Banche dei territori devono ridefinire il loro business sul customer journey del Cliente

PRESSIONE REGOLAMENTARE

Negli ultimi anni la **regolamentazione** è diventata sempre più **stringente**, specialmente in merito all'**Antiriciclaggio e fiscalità**, comportando sia **minacce che opportunità**



Simple
24/7
Real time
Tailored
Open
Omnichannel
Smart
Efficient
Digital



Il modello della banca digitale: semplicità e soddisfazione di esigenze istantanee

La transizione da modelli di banca tradizionale a modelli di banca digitale cambia lo status quo

Da modelli di banca tradizionale ...

Tutti i clienti sono uguali

Possibilità di aprire un c/c solo tramite filiale

Processi decisionali molto complessi e lunghi

Sistemi multipli, complessi e rigidi

Rari aggiornamenti / proposta nuove funzionalità

...a banche digitali

Focus su clienti prime e offerte personalizzate

Onboarding digitale della clientela

Processi semplici, automatizzati e approvazioni real time

Piattaforma singola, agile e digitale

Innovazione continua e molitudine di funzionalità

Le banche digitali tendono a ...

Interagire con le persone quando, dove, e nel modo che queste preferiscono



Acquisire informazioni sul singolo utente in modo da essere in grado di **proporre offerte e servizi rilevanti e personalizzati**

Offrire **prodotti adeguati a nuovi modelli di occupazione e stile di vita**

Aiutare e assistere i clienti a comprendere le loro abitudini e le loro necessità finanziarie e non finanziarie

Aiutare le persone ad **ottimizzare tempi e modalità di interazione** per svolgere le proprie **attività finanziarie e non finanziarie**

Disegnare un'**esperienza omnichannel e trasparente** con un set chiaro di requisiti e fee potenziali

Principali caratteristiche



Efficienza



Velocità



Approccio Agile



Differenziazione



Focalizzazione



Open



Maggiore competitività



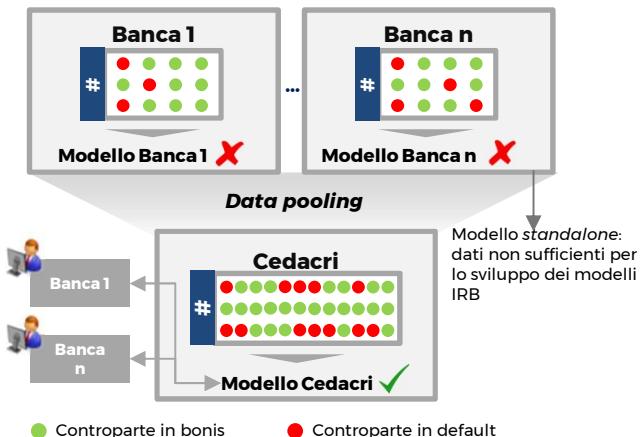
Servizi semplici da utilizzare

La road map di Cedacri a supporto della trasformazione della banca



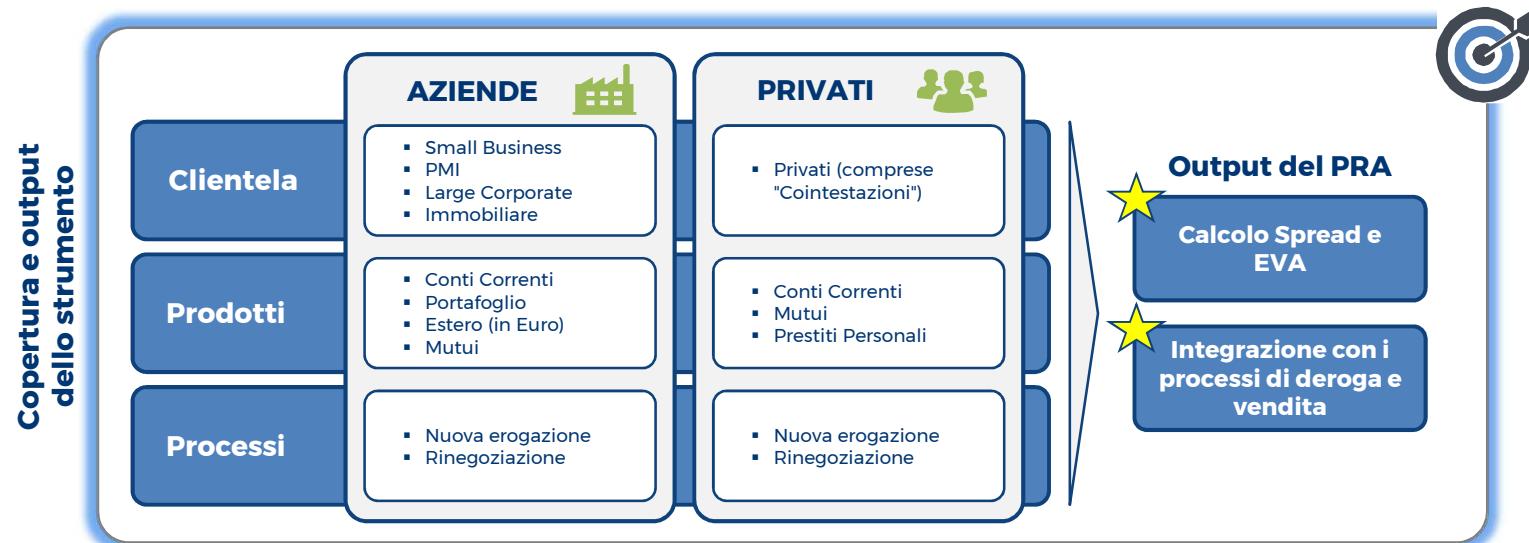
Pooled data permettono a player di p/m dimensioni di utilizzare modelli AIRB per misurare il rischio di credito e ottenere la convalida dei modelli dal Regulator

- Lo sviluppo di **modelli interni AIRB basato sull'utilizzo dell'insieme dei dati di diverse banche** accentrati presso un unico outsource (cd. "pooled data") permette di superare i vincoli dimensionali organizzativi e informativi, ottenendo un **set informativo** sufficientemente **ampio** da garantire che i modelli AIRB siano affidabili nel predire nel tempo il rischio associato alla clientela e **riducendo i costi di sviluppo, di convalida e manutenzione evolutiva**
- L'uso di **modelli AIRB compliant è di rilevanza strategica per player di piccole/medie dimensioni**, anche per quelli che non intendono avviare un percorso di validazione AIRB, perché **permesso alla banca di migliorare i propri processi di individuazione e gestione del rischio di credito in ottica "Pillar 2", nonché di rafforzare i processi di risk management ed accounting (IFRS 9)**



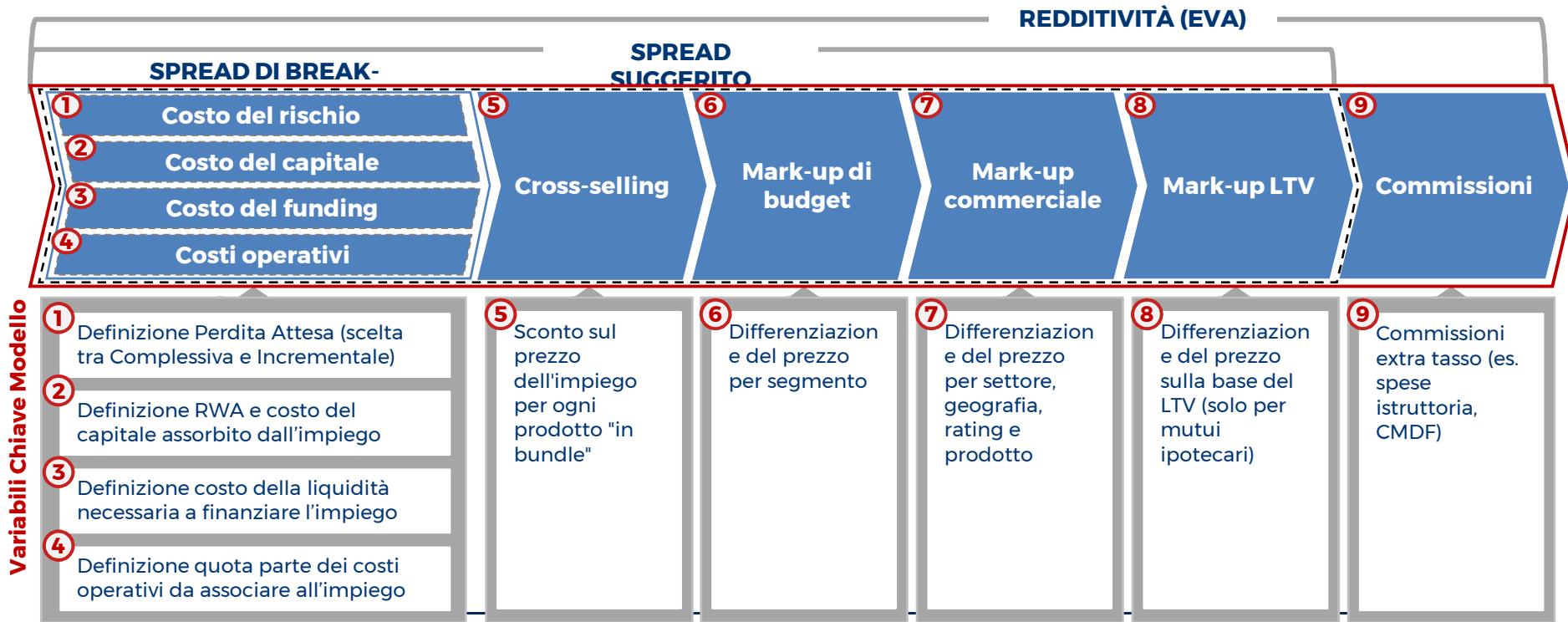
Il Tool di Pricing Risk Adjusted

- La finalità dello strumento è quella di simulare operazioni sia di **Nuova Erogazione** che di **Rinegoziazione** di prodotti di impiego, allo scopo di determinarne lo **Spread applicabile**
- Tale spread viene calcolato sulla base di alcune **componenti di costo** (costo del rischio, del capitale, del funding e costi operativi) fornendo indicazioni circa la **creazione/ distruzione di valore** associata all'operazione (operazione con **EVA** positivo o negativo)
- L'integrazione con i processi di vendita e deroga



Logiche di calcolo spread ed EVA

Il Tool di Pricing elabora una serie di parametri di rischio e gestionali per determinare il prezzo dell'operazione e valutare la creazione/distruzione di redditività



Nuova Erogazione

Simulazione

Dati Anagrafici Cliente

Tipo Cliente	Azienda	Nome Cliente	CANTINA SOCIALE DI MOM	Segmento	PMI	Fatturato (€)	660.000,00
NDG	44	Area territoriale	AREA DI TORINO	Filiale	AGENZIA DI CITTA' ...	Provincia	Asti
Rating	2	Settore	Agricoltura, silvocultu...	Utilizzato (€)	1.432.917,00	Val. ECAI	nd
Regione	Piemonte						
E.V.A. (€)	14.231,43						

Scelta Prodotto

Tipo prodotto	Mutui	Applicazione	06M	Mutui Ipotecari
Categoria	FOND. AMMODERN. E SVIL. TV	108238		
Convenzione	NON CONVENZIONATO	NOCON		
Prodotto	MUTUO IPO M/L AGRICOLTURA INNOVA	PC201		

Caratteristiche

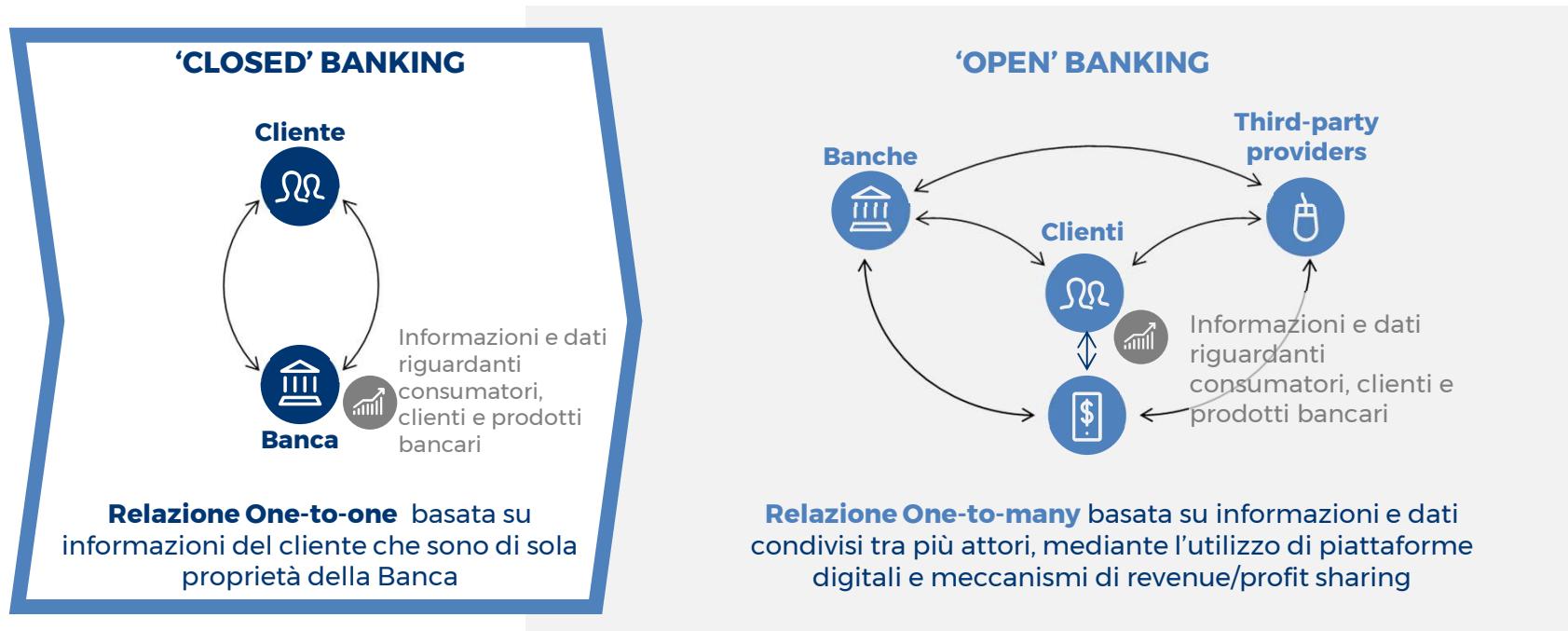
Importo (€)	100.000,00	Durata minima	60	Durata	240	Durata massima	360
Tipo rimborso	Rateale	Frequenza rimborso	Mensile			Tipo tasso	Variable
Immobile a garanzia	Residenziale	Valore immobile residenziale (€)	200.000,00			Indice	ROS

Simulazione

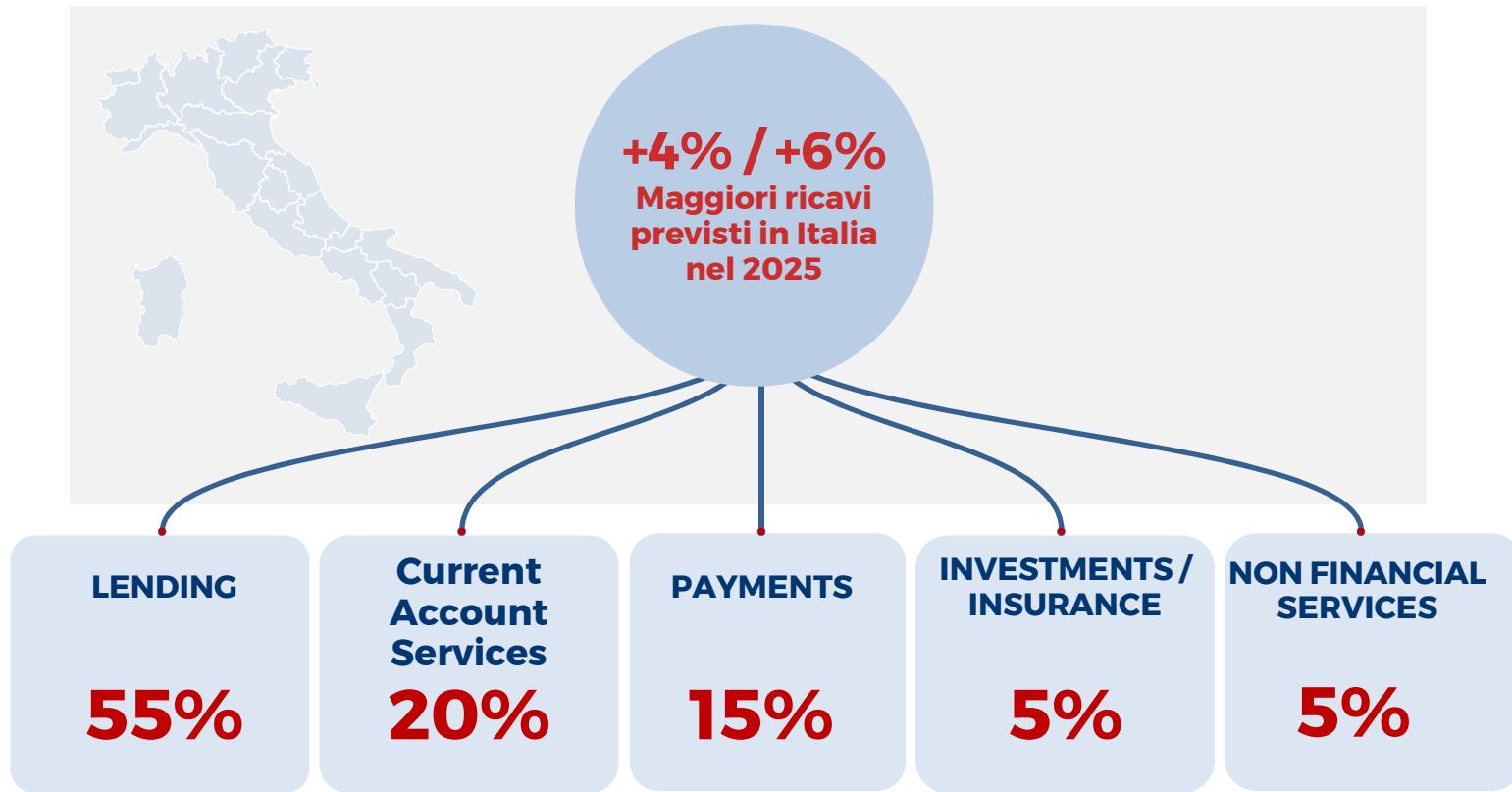
Spread di break-even (%)	2,351	Indice	ROS	Comp. Spread di break-even	
Spread ed EVA					
Spread suggerito (%)	3,351	EVA spread suggerito (€)	9.486,651	EVA totale spread suggerito (€)	12.266,651
Spread proposto (%)	3,500	EVA spread proposto(€)	10.897,936	EVA totale spread proposto (€)	13.677,936
Organo autorizzativo preposto					
80 DIREZIONE COMMERCIALE					

Open Banking: Il mercato in trasformazione

Open Banking e' un framework rispetto al quale i consumatori possono **condividere il contenuto delle proprie informazioni bancarie** con terze parti, che abilita nuovi modelli di business i quali espandono **la generazione ed il delivery di valore** superando value chain integrate verticali, **con ecosistemi esterni**



Quanto vale il Mercato dell'Open Banking?



Fonte Accenture - Open Banking novembre 2018

L'Open Banking come driver di innovazione



Open Banking: la finestra verso il futuro della Banca

La banca accompagna, **direttamente o indirettamente**, ogni momento importante della vita di qualsiasi individuo. In questa nuova veste le Banca diventa una **infrastruttura integrata** di tecnologia e dati, con **l'obiettivo** di fornire **servizi a valore aggiunto** che garantiscano la **copertura dei fabbisogni** della clientela a **360°**.

La Banca assume il ruolo di **piattaforma aperta** dove agganciare **nuove applicazioni finanziarie o non finanziarie**, sia **proprietarie** che di terzi

