

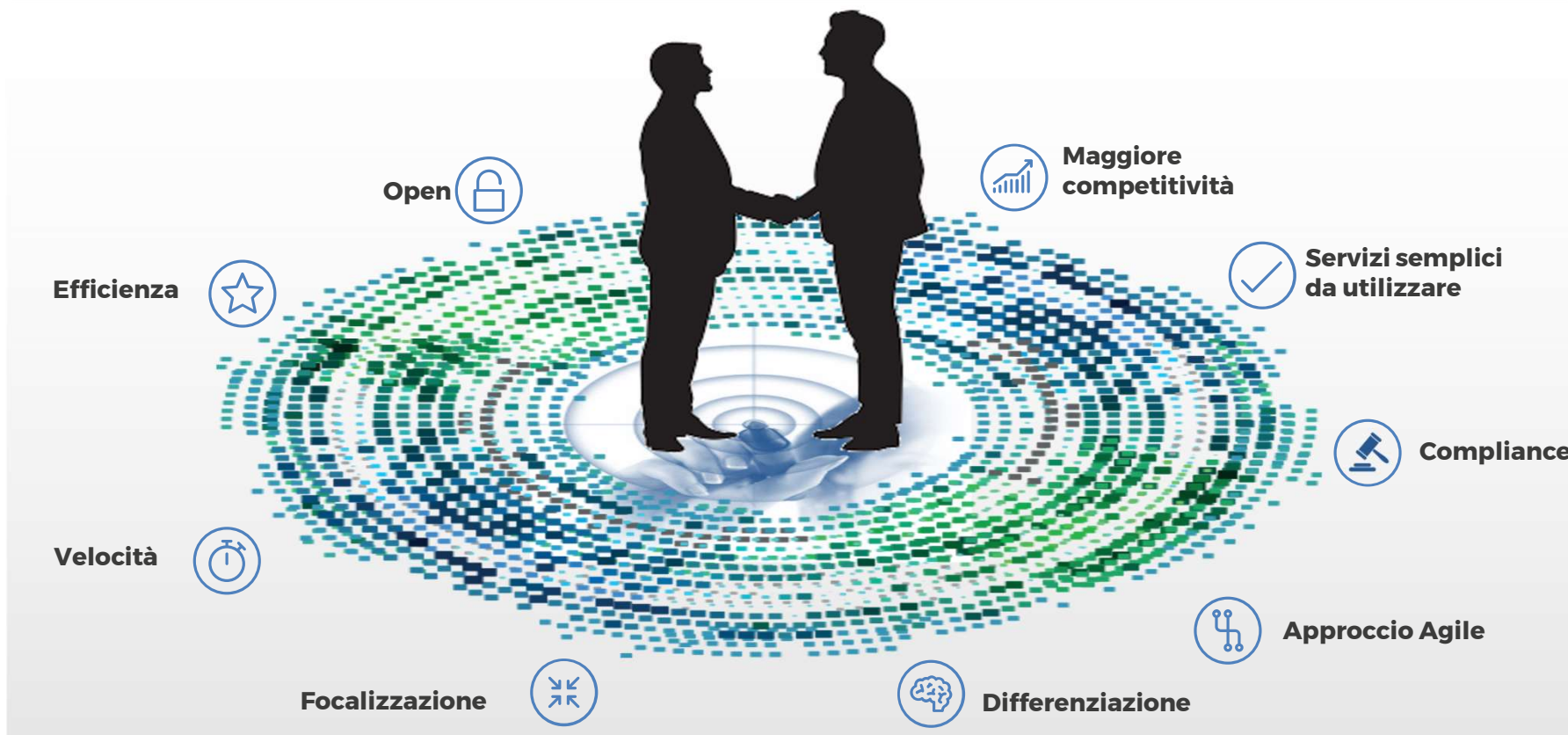
Banca del territorio nell'era della Digital Innovation

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**



Instant Lending

AI/ Cognitive



New Payments

RPA



Blockchain

Internet of Things



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



MIFID II



PSD2
(Open Banking)



IV AML
Directive



GDPR



G20
Derivatives
(Emir)



IFSR17

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 tradizionali ...

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 moltitudine 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 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

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

Principali caratteristiche



Efficienza



Velocità



Approccio Agile



Differenziazione



Focalizzazione



Open



Maggiore competitività



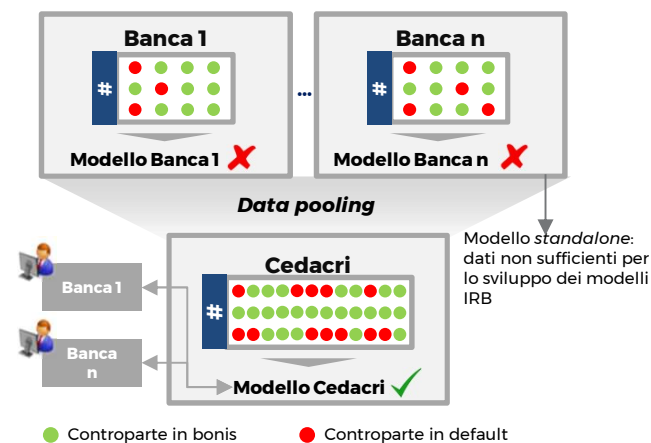
Servizi semplici da utilizzare

La road map di Cedacri a supporto della trasformazione della banca



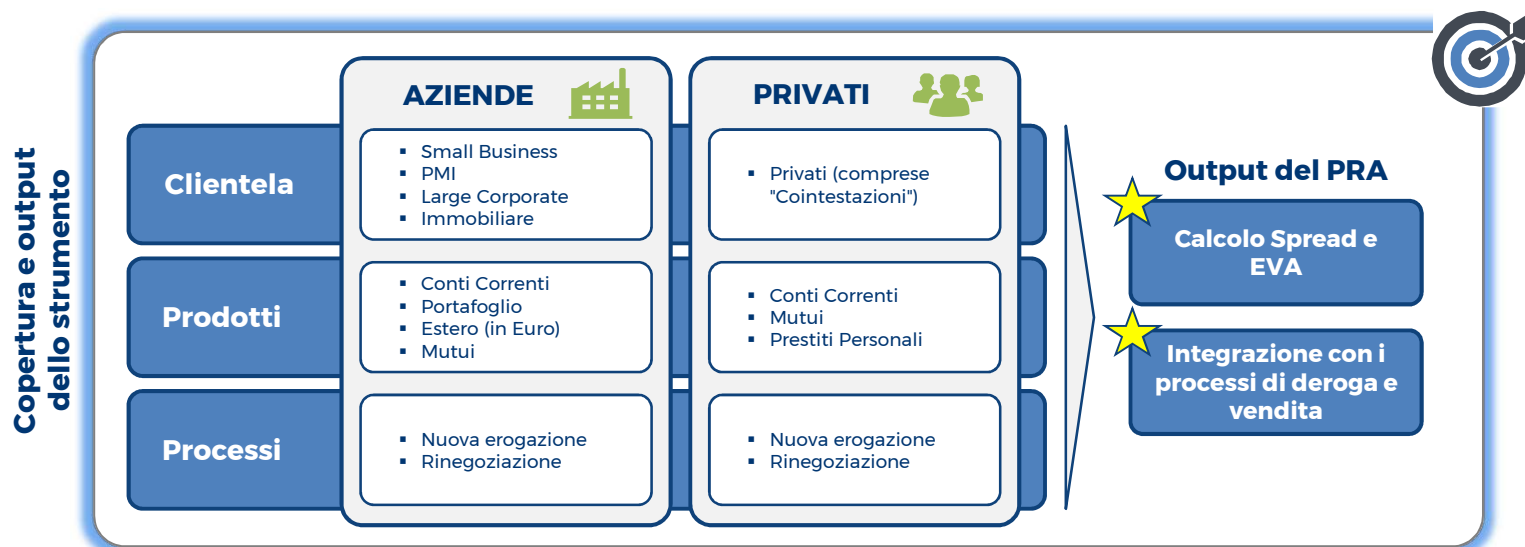
Pooled data permettono a player di p/m dimensioni di utilizzare modelli AIRB per misurare il rischio di credito e ottenere la convalida dei modelli dal Regulator

- Lo sviluppo di **modelli interni AIRB basati sull'utilizzo dell'insieme dei dati di diverse banche** accentrati presso un unico outsourcer (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 **permette 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)**



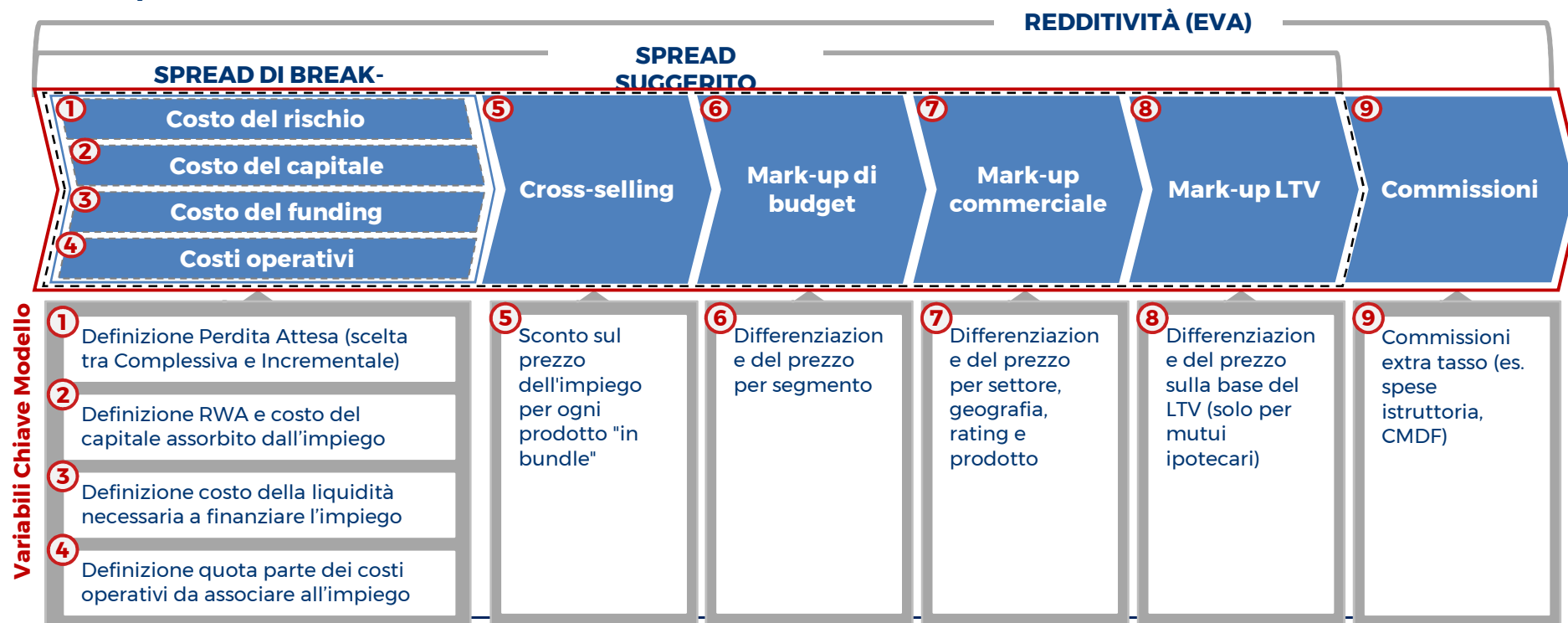
Il Tool di Pricing Risk Adjusted

- 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

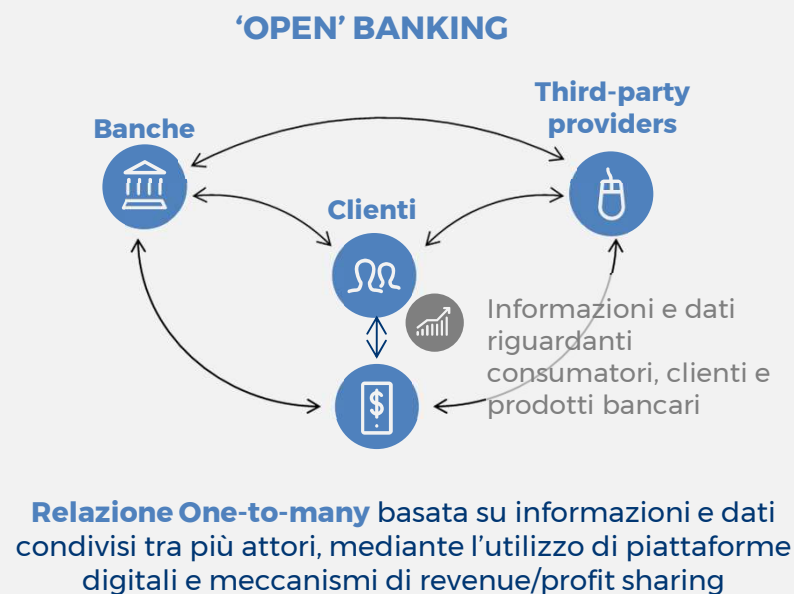


Nuova Erogazione

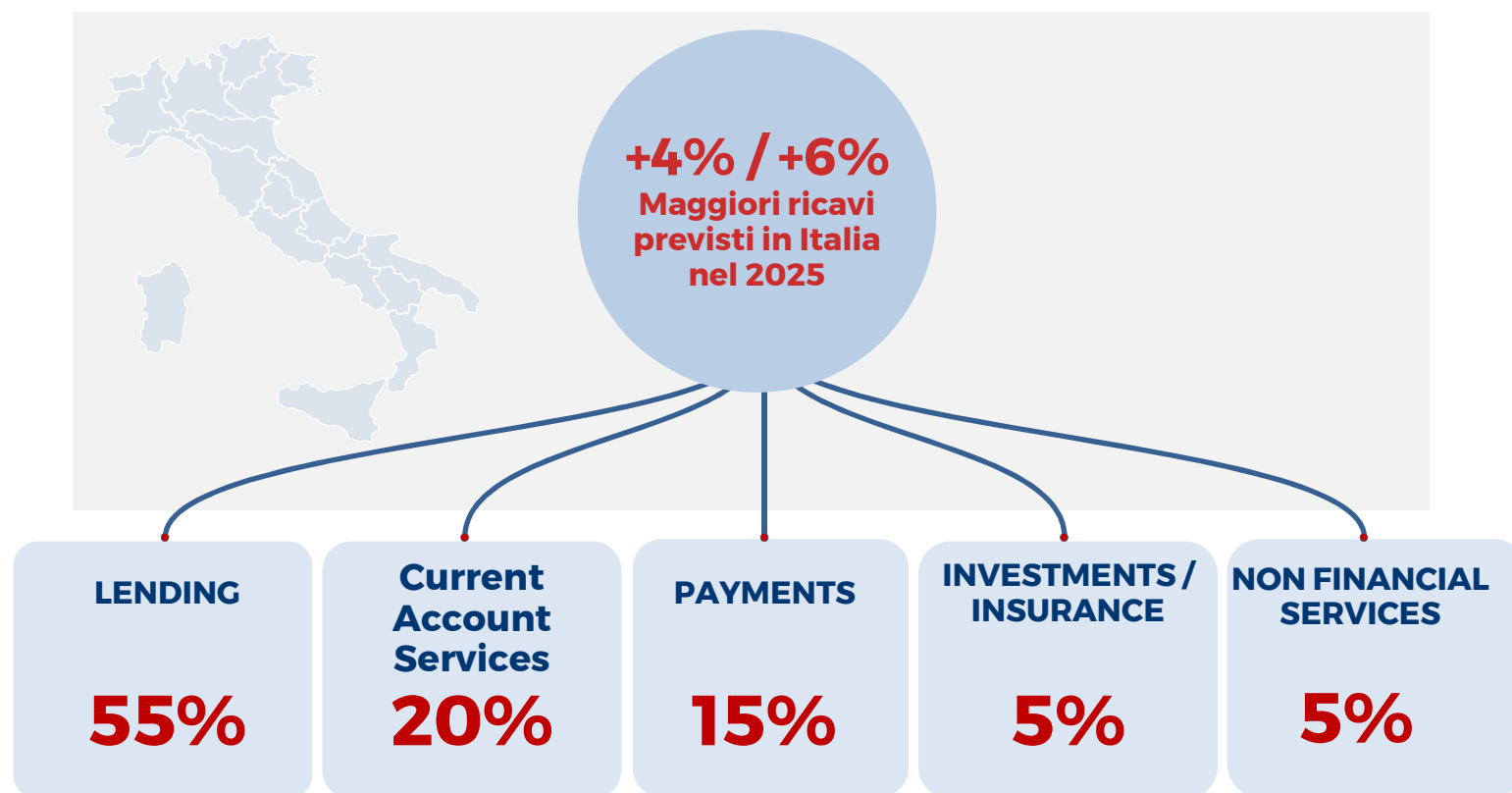
Simulazione			
Dati Anagrafici Cliente			
Tipo Cliente	Azienda	Nome Cliente	CANTINA SOCIALE DI MOM
NDG	44	Segmento	PMI
Rating	2	Area territoriale	AREA DI TORINO
Regione	Piemonte	Filiale	AGENZIA DI CITTA' ...
E.V.A. (€)	14.231,43	Settore	Agricoltura, silvicoltu...
		Utilizzato (€)	1.432.917,00
		Fatturato (€)	660.000,00
		Provincia	Asti
		Val. ECAI	nd
Scelta Prodotto			
Tipo prodotto	Mutui	Applicazione	OSM
			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
Immobile a garanzia	Residenziale	Tipo tasso	Variabile
		Valore immobile residenziale (€)	200.000,00
		Indice	R05
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**

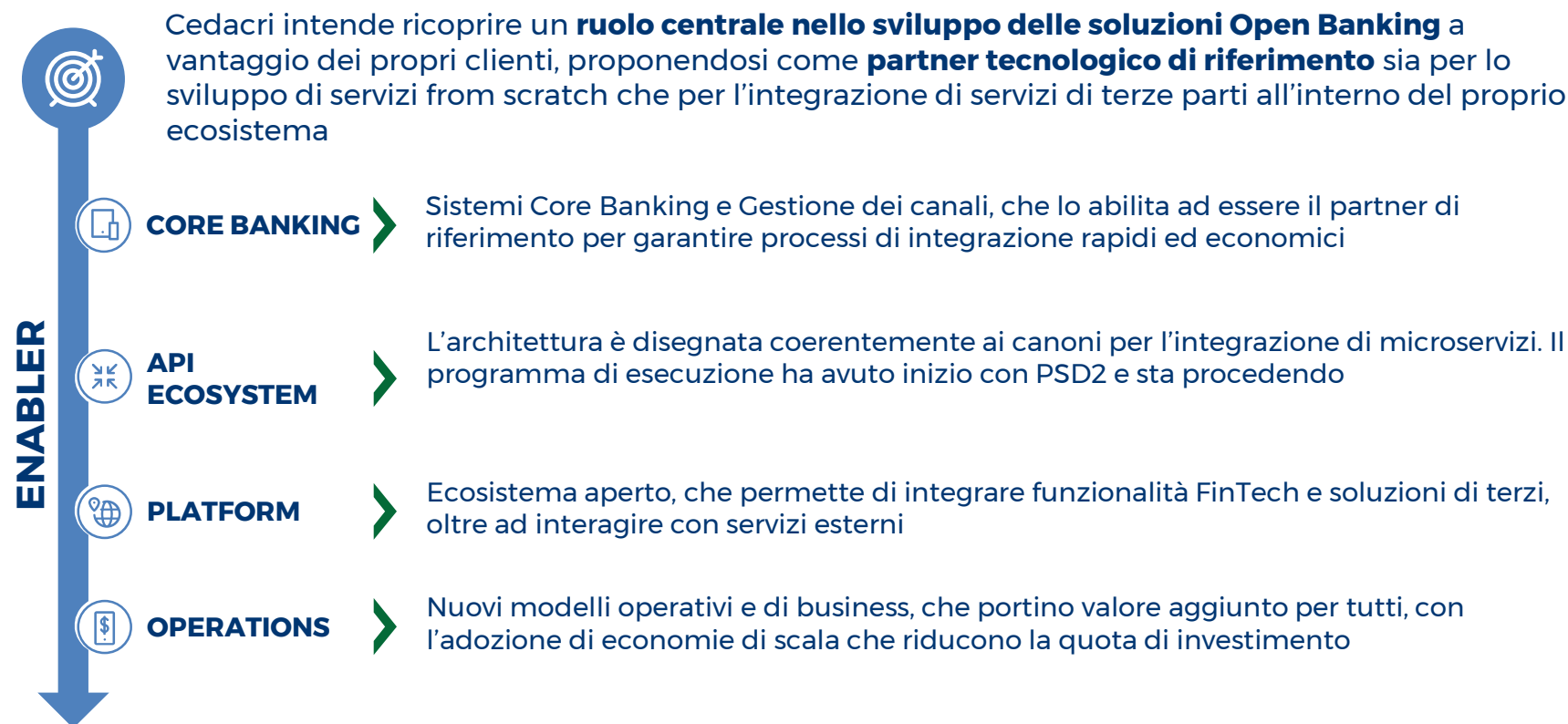


Quanto vale il Mercato dell'Open Banking?



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**

