



L'OUTSOURCING E LE BANCHE TERRITORIALI

Da sempre grandi sinergie fra outsourcing e Banche territoriali



Tutti gli outsourcer sono nati per iniziativa di Banche territoriali

Gli outsourcer continuano ad esistere, ancora oggi, grazie alle Banche territoriali

Le Banche territoriali continuano ad essere competitive anche grazie agli outsourcer

Quali contributi hanno dato gli outsourcer alle banche



Economie di scala e di know how

Distribuendo gli investimenti, simili a quelli dei grandi Gruppi, su volumi elevati. Elementi fondamentali per la competitività ed i conti economici delle Banche.

Elevato il contributo delle Banche verso gli outsourcer

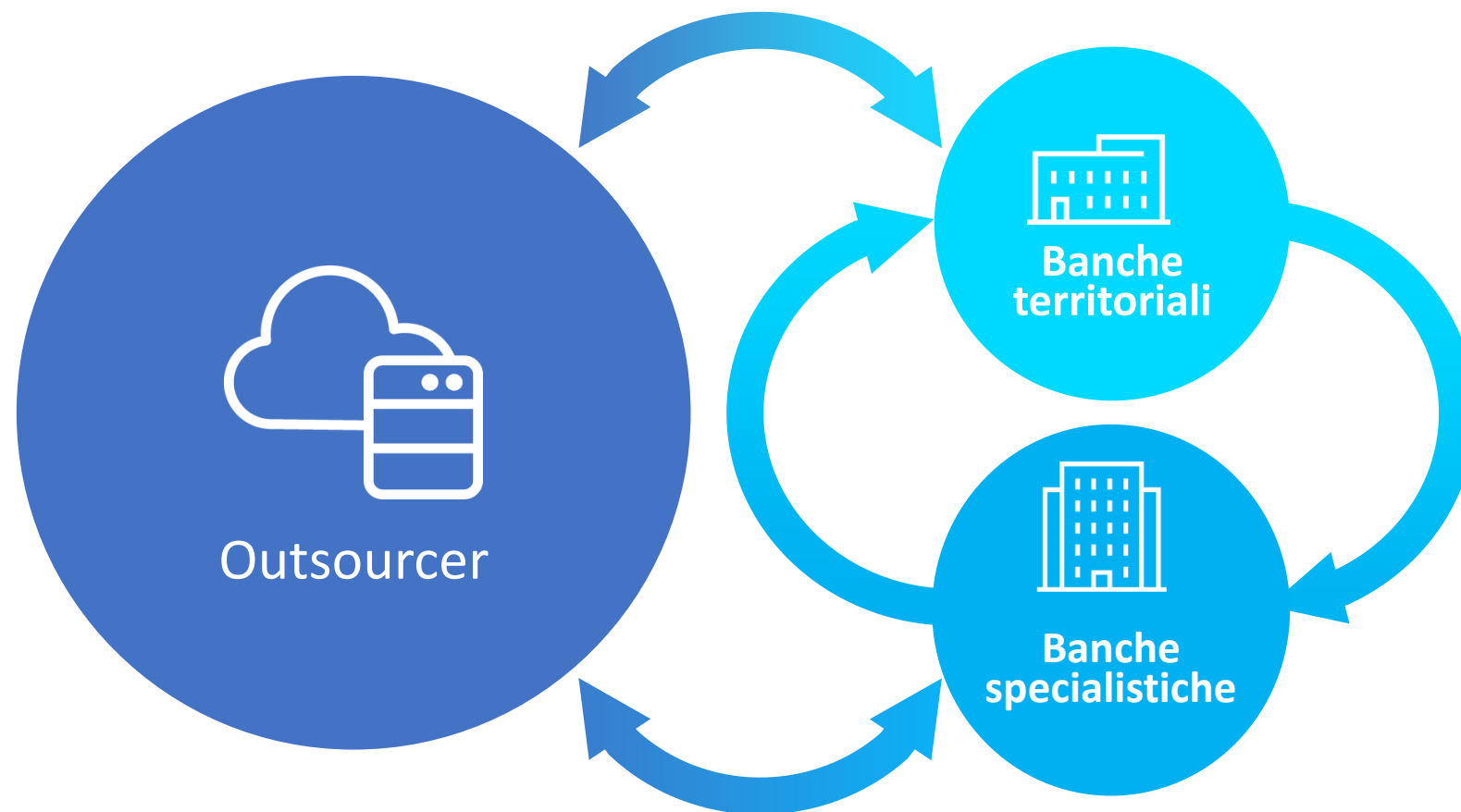


Specifiche funzionali, specifiche su nuovi modelli di business e nuovi prodotti.

Unica struttura tecnica per clienti anche molto diversificati.

Sinergie fra Banche territoriali e Banche specialistiche (Rete, Private, Factoring, Pagamenti, ecc.)

Le Banche specialistiche utilizzano i sistemi core, contribuiscono ad aumentare volumi ed economie di scala e a sviluppare nuove applicazioni che poi possono essere rese disponibili a scaffale per le Banche territoriali.





Fintech – Offrono servizi e prodotti finanziari attraverso le più moderne tecnologie e possono essere dei **validi «partner» per le banche tradizionali**, che “aprendo” a terze parti i propri servizi digitali (**Open Banking**) possono rivoluzionare i modelli operativi e di business



L'Intelligenza Artificiale garantisce servizi di **assistenza evoluti e continuativi** e contribuisce ad analizzare il **patrimonio informativo** dei clienti in **modo innovativo**



Clienti – Richiedono sempre maggior attenzione su **usabilità, fruibilità** omnicanale dei servizi e dell'offerta «**full digital**»



Filiali – Saranno meno e con **format diversi**, più leggere e automatizzate, più focalizzate sulle **attività «a valore»** (es. consulenza e servizi) e meno sulle transazioni che saranno sempre più demandate a dispositivi self



Analisi dei dati – Utilizzo dei dati per **studiare le esigenze dei clienti** e definire **offerte e servizi mirati** e su **misura**

La tecnologia
acquisisce sempre
più un ruolo centrale
nel mondo del
banking



- Il **Mobile Banking** - dispositivo mobile per effettuare operazioni bancarie e finanziarie come ad esempio transazioni, pagamenti o semplicemente controllo dei movimenti.
- Le Banche possono offrire ai propri clienti molteplici **servizi** elementari afferenti ad un **ecosistema digitale**.
- Ad esempio la **Banca Vocale**, ovvero la possibilità di «**dialogare**» con i propri **dispositivi mobili** per **effettuare operazioni bancarie**: di fatto il **comando vocale** è analizzato da apparati specialistici che restituiscono «informazioni» prestabilite permettendo all'applicazione di mobile banking di attivare in modo corretto i servizi richiesti.

Front End: l'accoglienza dei nuovi clienti retail e private



Work flow guidato per l'inserimento dei dati del cliente



Firma digitale grafometrica o remota dei contratti



Back office per il perfezionamento dei rapporti nel sistema

Soluzioni integrate per la consulenza e il wealth management



JFinance
Evolution

OBJECTWAY

PFT Pro (prometeia)

Punti di forza

- Asset class dinamiche e macro asset class
- Massima flessibilità nella formulazione della proposta di consulenza
- Valutazione di adeguatezza
- Compliance MIFID2
- Pubblicazione delle proposte in area riservata Web Banking



Analisi del Patrimonio complessivo del cliente:

- Rischio e rendimento
- Analisi per asset class
- Scomposizione grafica del portafoglio



Calcolo delle performance multi-periodale



Produzione reportistica per il cliente con elevato e diversificato grado di personalizzazioni



Rendiconto Consulenza Evoluta dal 01.10.2017 al 31.12.2017 Numero Contratto: _____			1. Perimetro Rapporti	2. Analisi del Portafoglio	3. Dettaglio Portafoglio	4. Altre Informazioni
Sintesi Composizione Portafoglio			Le informazioni presenti evidenziano la struttura del Portafoglio in termini di Tipologia di Risparmio, Asset Allocation, Composizione Valutaria e Scadenze Obbligazionarie.			
Controvalore: 5.004.464,70 €						
COMPOSIZIONE PER TIPOLOGIA RISPARMIO			COMPOSIZIONE PER MACRO ASSET CLASS			
	EUR	%		EUR	%	
Gestito	2.919.091,42	58,3	■ Monetario	455.871,73	9,1	
Fondi e SICAV	1.356.005,09	27,1	■ Obbligazionario	1.436.098,92	28,7	
Gestioni di portafoglio	1.563.086,33	31,2	■ Azionario	1.171.686,76	23,4	
Assicurativo	1.854.339,83	37,0	■ Flessibili (*)	1.409.590,17	28,2	
Unit Linked e Multiramo	1.602.258,78	32,0	■ Strutturati	21.808,05	0,4	
Polizze a capitale	252.081,05	5,0	■ Alternative	432.348,93	8,6	
Amministrato Titoli	26.774,18	0,5	■ Altro	77.060,13	1,5	
Titoli	26.774,18	0,5				
Amministrato c/c	204.259,28	4,1				
Conti correnti	204.259,28	4,1				
COMPOSIZIONE PER VALUTA						
	EUR	%				
Euro	3.559.042,06	71,1				
Dollaro USA	628.113,35	12,6				
Sterlina UK	98.494,86	2,0				
Dollaro Hong Kong	78.547,60	1,6				
Rupia India	53.330,10	1,1				
Altre valute	586.936,74	11,7				

«esemplificativo»

Rendiconto Consulenza Evoluta dal 01.10.2017 al 31.12.2017 Numero Contratto: _____					1. Perimetro Rapporti	2. Analisi del Portafoglio	3. Dettaglio Portafoglio	4. Altre Informazioni
Dettaglio Rapporti					La seguente tabella indica tutti i rapporti compresi nel Contratto di Consulenza. L'analisi presentata nelle pagine successive avrà come oggetto i soli rapporti indicati come «Inclusi nell'Analisi».			
Portafoglio complessivo: 5.004.464,70€								
Intestatario	Tipologia Rapporto	N° Rapporto	EUR	%				
RAPPORTI INCLUSI NELL'ANALISI			5.004.464,70	100,0				
FEDERICO	Gestioni Patrimoniali	8500556022947	1.563.086,33	31,2				
FEDERICO	Fondi e SICAV	8090136006910	1.356.005,09	27,1				
FEDERICO	Polizze Multilinea	8508170345214	503.542,73	10,1				
FEDERICO	Polizze Multilinea	8508170294370	444.014,92	8,9				
ELLA GIUS.	Polizze Unit Linked	8508170262050	221.004,42	4,4				
FEDERICO	Conti Correnti	8503300142678	204.259,28	4,1				
ELLA GIUS.	Polizze Multilinea	8508170356679	202.064,53	4,0				
FEDERICO	Polizze a Capitale	8508170174559	131.722,17	2,6				
FEDERICO	Polizze Multilinea	8508170356678	121.129,97	2,4				
FEDERICO	Polizze a Capitale	8508170273512	120.358,88	2,4				
FEDERICO	Polizze Unit Linked	8508170260663	110.502,21	2,2				
FEDERICO	Deposito Titoli	8500050553579	26.774,18	0,5				



1. Carrello: tramite il modulo «carrello», il consulente avrà la possibilità di:

- A.configurare** una serie di ordini sia singolarmente che in relazione a una proposta di investimento specifica tramite l'integrazione dei processi dispositivi (Gestione integrata contratti);
- B.definire** la modalità di firma concordata con il cliente;
- C.verificare** puntualmente lo stato di ciascun ordine configurato e gestirne l'intero ciclo di vita (pubblicazione / depubblicazione / annulla ...).

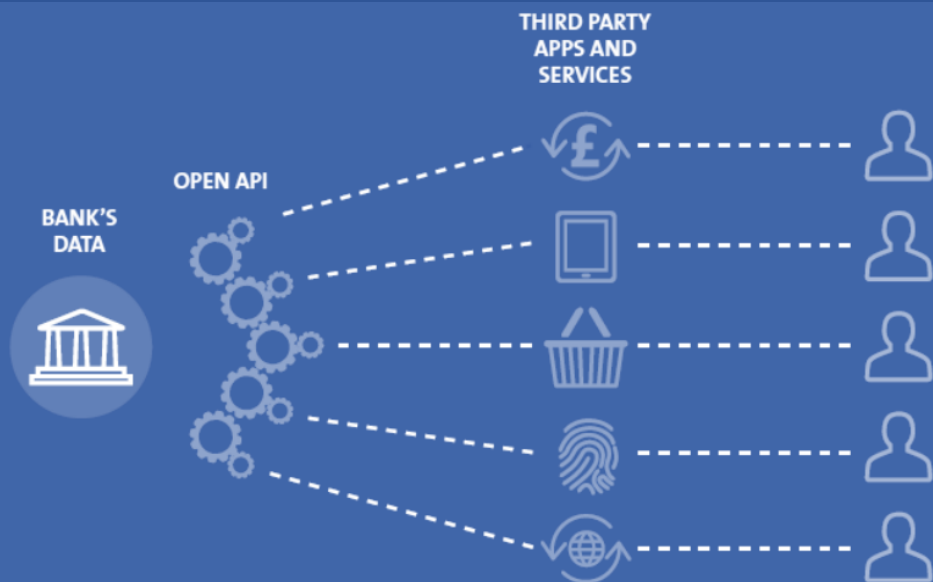
2. Digital Collaboration: il cliente, tramite l'utilizzo di un'apposita app/sito web responsive, ha la possibilità di:

- A.consultare gli ordini proposti** e pubblicati dal proprio consulente;
- B.procedere alla firma digitale** tramite secure call / code.

3. Processazione Ordini: post firma del cliente, saranno attivate le procedure automatiche di protocollazione e registrazione ordini in capo ai sistemi di back end.

L'ultimo step prevede la presa in carico dell'ordine protocollato da parte dei sistemi centrali di collocamento a disposizione della Banca e conseguente invio del flusso alle Società prodotto (bypassando il Back Office).

L'**open banking** è la possibilità per il cliente di concedere l'**autorizzazione a terze parti** di **accedere ai propri dati/servizi** presso la **Banca**, attraverso l'utilizzo di **interfacce standard**



La nuova normativa **PSD2** obbligherà le **banche**, in caso di **specifica richiesta del cliente**, a rendere **disponibili servizi informativi e di pagamento** attraverso **interfacce standard**



L'**apertura a ulteriori nuovi servizi** non sarà guidata solo da esigenze regolamentari ma anche **da nuove aspettative dei clienti, innovazione tecnologica e competizione** che porterà alla creazione di un **ecosistema** in cui **diversi attori** contribuiranno all'erogazione del **servizio al cliente finale**



Anche le **banche territoriali** dovranno **evolvere** il proprio **modello operativo** e di **servizio** cercando **partnership o collaborazioni selettive** con **aziende FinTech**, altrimenti **rischiano di perdere la leadership** nella **relazione** con i propri **clienti** e di essere **disintermedate** nelle **attività differenzianti** e a **maggiore valore aggiunto**

... un grande patrimonio delle Banche

Saranno sempre di più e
costerà sempre meno gestirli

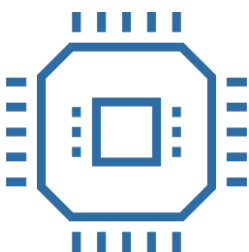
L'outsourcer può mettere a disposizione:



Una elevata capacità di memorizzazione dati



Strumenti di analisi



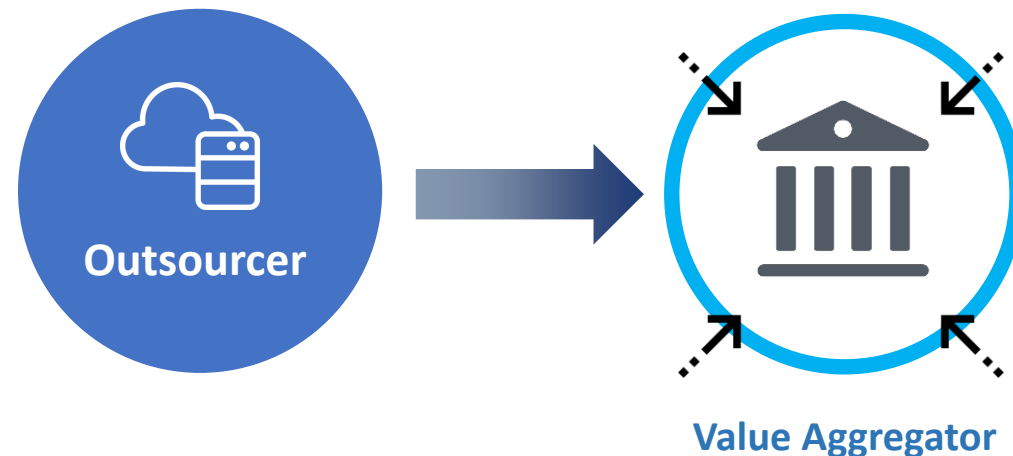
Computer sempre più potenti

Fintech Ecosistema = Open Banking

PSD2 Compliance

La banca è PSD2 compliant offrendo l'accesso ai dati da parte di terzi che ne abbiano fatto specifica richiesta

BANK AS VALUE AGGREGATOR



NUOVO MODO DI FARE BANKING

Diventare il punto di riferimento per le transazioni quotidiane
(finanziarie e non) dei clienti

New business model

Aspetti trasversali da rivedere in ottica Open Banking

- **Cyber security e servizi anti-frode evoluti:** diventano indispensabili in un mondo “aperto” che richiede servizi di identificazione e autenticazione sempre più sofisticati ma con una user experience “semplice” basata sull'utilizzo di sistemi biometrici o di fattori multipli e dinamici di autenticazione e dove la normativa (GDPR) richiede sempre più stringente attenzione alla protezione dei dati dei clienti, pena elevate sanzioni
- **Business continuity:** ancora più critica vista la fruizione continuativa di servizi digitali e le abitudini di “esperienza di utilizzo semplice” tipiche dei “millennials”
- **Modelli di risk management:** necessitano di una evoluzione profonda per tenere conto di nuovi eventi, di nuovi rischi e di azioni di mitigazione più complesse, soprattutto in ottica di nuovi KPI di business
- **Modelli di pricing dei servizi:** completamente nuovi, introducono concetti utilizzati finora dalle start-up anche nel mondo bancario (free/ freemium, revenue sharing, success fee su transazione) e necessitano di adeguati strumenti di monitoraggio e controllo di gestione



Materialità

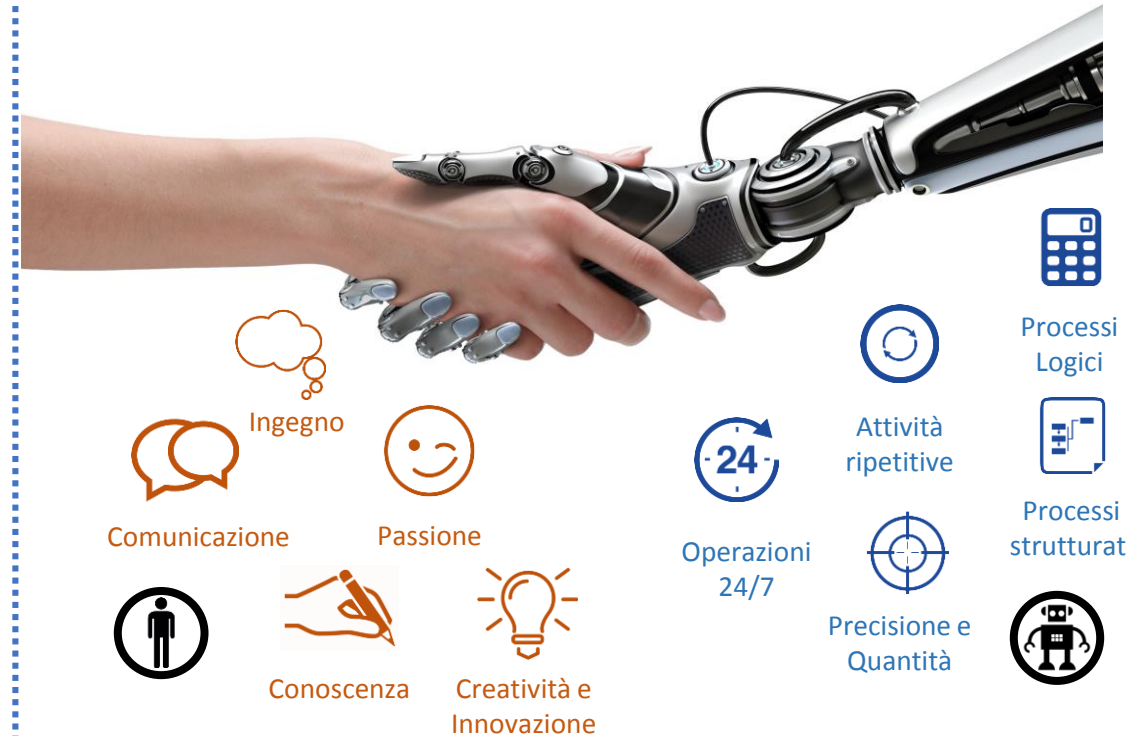


C/C | Mutui | Prestiti
Fondi | Titoli | Tesoreria

Back Office

Robotizzazione dei processi

Non bisogna che le persone si comportino come i robot ma che i robot si comportino come le persone!



I servizi di Full Outsourcing per la filiale evoluta

Full
Outsourcing
ATM



Full
Outsourcing
TCR – Casse
Self Assistite



Full
Outsourcing
Cash-In/Out di
sportello



Full
Outsourcing
Totem di Filiale



Full
Outsourcing
Cash
Management



Full
Outsourcing
Desktop
Management





CONSULENZA NORMATIVA

Analisi delle normative e relative implementazioni funzionali del Sistema Informativo.

ASSISTENZA FUNZIONALE

Coordinamento progetti di avviamento e definizione del piano di attivazione, impostazione parametrica dei sistemi.

CONSULENZA ORGANIZZATIVA

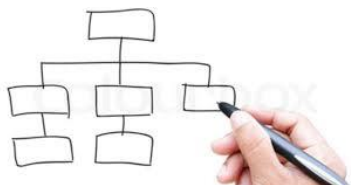
Corsi di formazione e sessioni dedicate alle evoluzioni normative oppure a specifiche tematiche.

FORMAZIONE

Supporto funzionale di secondo livello sulle problematiche operative della Banca.

PIANIFICAZIONE E COORDINAMENTO

Ridefinizione ed efficientamento dei processi, utilizzando le funzionalità delle procedure.



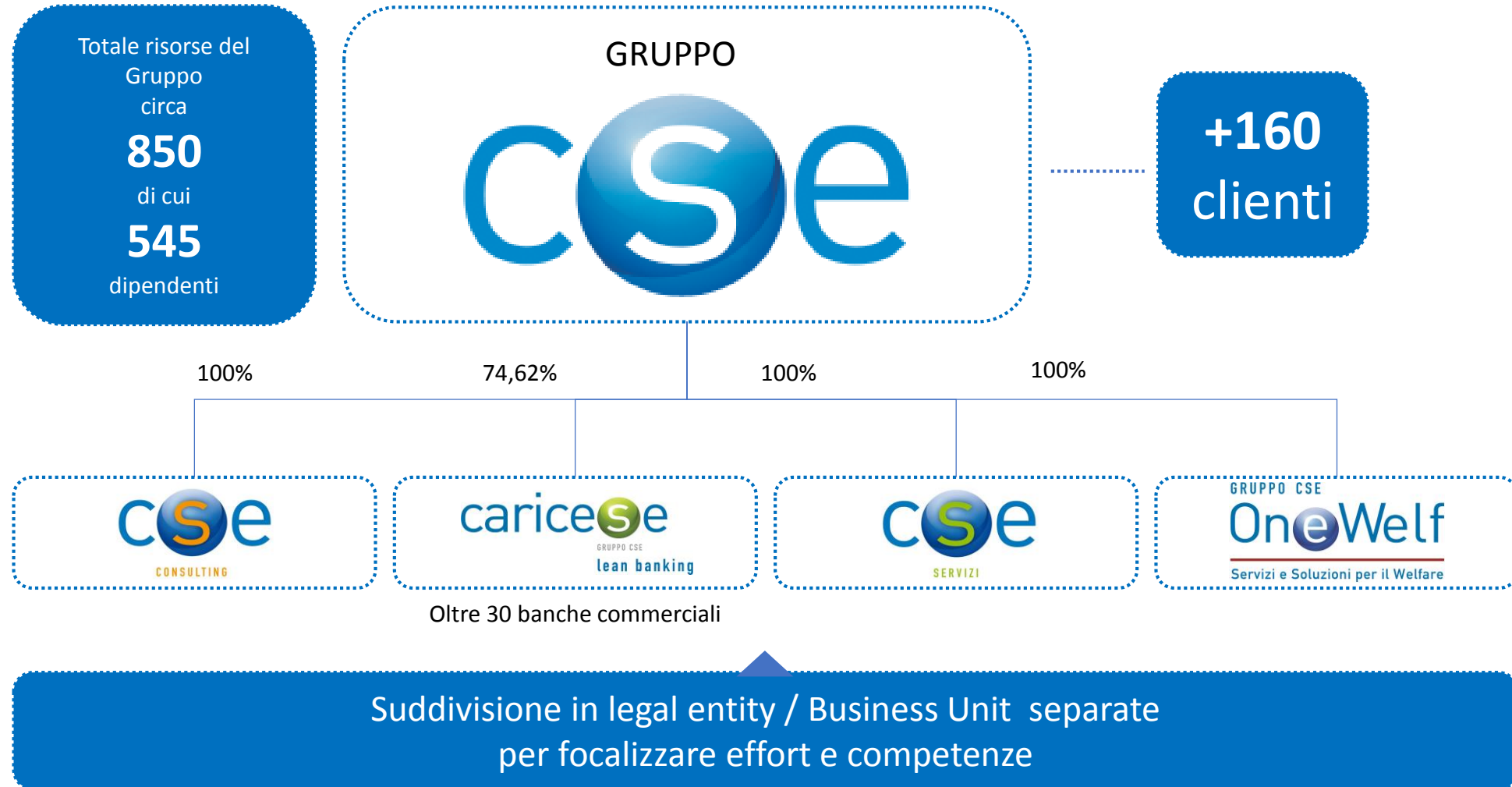
- Una **Divisione specializzata** sulle tematiche di **innovazione** e di **digital transformation** (es. nuovo mobile banking, instant payment, open banking)



- Un **laboratorio** con l'obiettivo di **sperimentare tecnologie** e **soluzioni innovative** per valutarne la **maturità**, il **potenziale** e l'eventuale **industrializzazione**



- **Partnership** con **società specializzate** in ambito **Fintech** e **Finanza**, per **accelerare** l'adozione di **soluzioni innovative**



GRAZIE PER L'ATTENZIONE

