

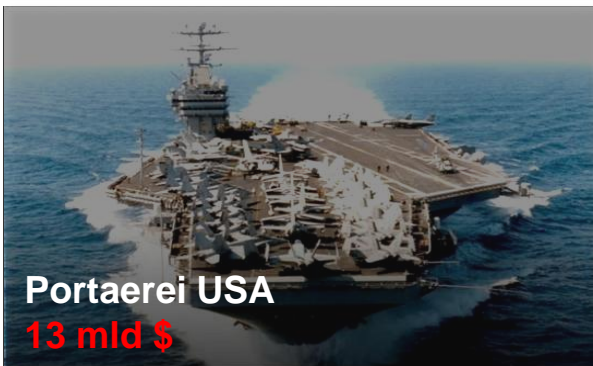
Fabrizio Sarrocco
Managing Director
Accenture Financial Services
Finance & Risk Lead ICEG

14 Ottobre 2015

High performance. Delivered.

***Opportunità di business e vincoli di costo:
il prossimo futuro per le banche***

WhatsApp (19 mld \$) vale più di ...



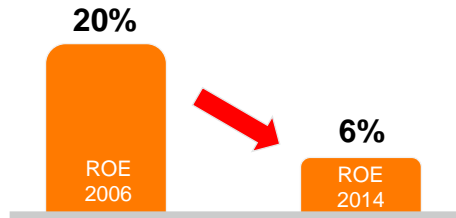
Agenda

- **Sfide, opportunità e vincoli per il settore bancario**
- Le banche sono di fronte a un bivio: opzioni e costi
- Da dove iniziare

Il settore bancario sta entrando in un periodo di cambiamenti radicali, alimentati da discontinuità strutturali

Nuove sfide nel settore bancario

Il sistema finanziario si trova in un momento critico, nel quale la sostenibilità stessa del business è messa in discussione...



...al contempo, nuovi player digitali stanno entrando nel settore bancario, stravolgendone le regole

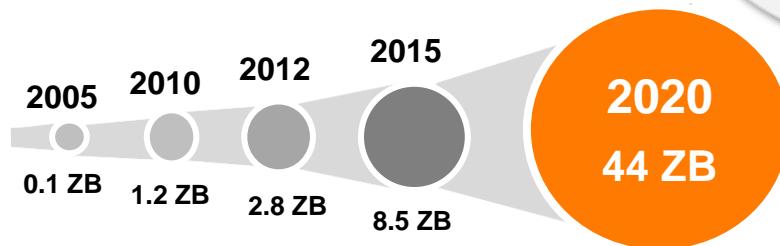
Diminuzione dei ricavi bancari:



Il ROE è in caduta
Nuovi player stanno entrando nel settore

Un'enorme quantità di dati sta creando un nuovo «mondo dell'informazione» dal quale estrarre valore

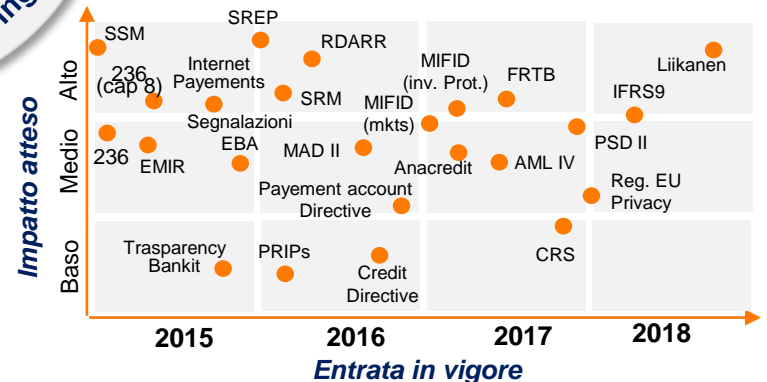
Quantità di dati scambiata nel mondo:



1 ZB (Zetabyte) = 1000 miliardi di Gigabytes

I Big Data stanno diventando un'opportunità
La regolamentazione è stringente

Il framework regolamentare sta diventando sempre più complesso, con un forte impatto sui costi di compliance



Nuovi player stanno rivoluzionando in modo radicale i modelli di business di diversi settori (1/2)

Player innovativi stanno trasformando interi settori



Settore dei trasporti

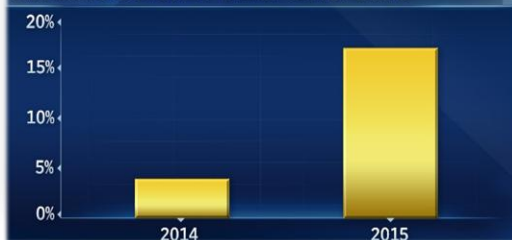


Settore dell'accoglienza



Settore della musica

HOW MANY CONSUMERS USE UBER? AMONG SURVEY RESPONDENTS



Fondata nel **2009**

Utenti totali
+8 mln nel 2014

Città
+290

Ricavi attesi pari a **\$ 10 mld**
entro la fine del 2015.

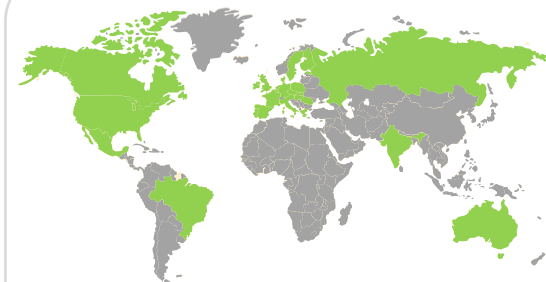


Fondata nel **2007**

Ospiti totali
+40.000.000

Città
+34.000

Ricavi totali nel 2015 pari a
\$ 675 mln... in crescita fino a
oltre **\$ 2 mld** entro il 2020.



Fondata nel **2008**

Utenti totali
75 mln

Sedi nel mondo
58

Ricavi totali cresciuti del **45%**
nel 2014 fino a **1,08 mld**.



Nuovi player stanno rivoluzionando in modo radicale i modelli di business di diversi settori (2/2)

Player innovativi stanno trasformando interi settori



Settore dei viaggi



Settore del cinema



Business "Brick & Mortar"

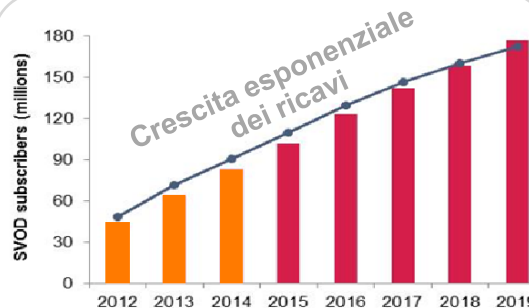


Fondata nel **2000**

Visitatori mensili
340 mln

Location nel mondo
45

Ricavi nel 2014: **\$ 1,2 mld**
32% in più rispetto al 2013.



Fondata nel **1997**

Totale abbonati
65,5 mln

Location nel mondo
50

I ricavi totali sono cresciuti del
26% nel 2014, fino a **\$ 5,5 mld**

NETFLIX

*"We consider Amazon to be the **most disruptive force in retail** since the advent of warehouse clubs in the early 1990s...."*
- "Cracking the code on Prime Memberships", Morningstar Research

Fondata nel **1994**

Numero di venditori
2.000.000

Numero di settori
10

\$ 88,9 mld di ricavi nel 2014 rispetto ai **\$ 32,4 mld** nel 2010.

amazon

Inoltre le start-up tecnologiche (FinTech) stanno attaccando il settore finanziario facendo leva sulle innovazioni digitali

Fintech nel settore bancario



Nel campo delle tecnologie finanziarie, settore in **rapida crescita**, vi sono numerose aziende - conosciute come **FinTech** – che utilizzano **tecnologie innovative per trasformare** i servizi finanziari. Le FinTech sono generalmente startup che mirano a **rivoluzionare il sistema finanziario scardinando i vecchi modelli di business**.

\$12 miliardi

ATTIVITA DI FINANZIAMENTO
GLOBALE DELLE FINTECH
NEL 2014

Wealth
mgmt



Betterment

wealthfront

LendingRobot

35

FINTECH CON VALUTAZIONE
SUPERIORE A \$1 MLD NEL
2015

Payments

Square

Mozido

Braintree

Lending

LendingClub

AVANT
CREDIT

PROSPER

+ 215% YoY

CRESCITA TOTALE DEGLI
INVESTIMENTI (2014 rispetto al
2013) NEL SETTORE FINTECH

Trading

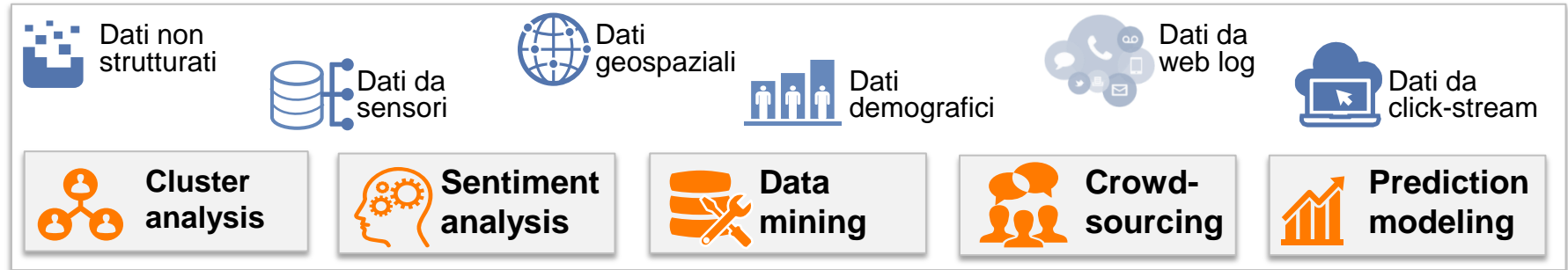
iex

ZIRRA

robinhood

La quantità di dati a disposizione delle aziende sta crescendo enormemente, e con le essa le opportunità da cogliere

Esplosione dei Big Data



Qualche esempio pratico dell'utilizzo dei Big Data

Programmatic advertising

bing

Automobili senza guidatore

GoogleCAR

Robotica



I dati personali sono alla base di nuovi servizi e nuovi modelli di business, ma non esiste ancora un chiaro set di regole in questo campo; è attesa una regolamentazione specifica nel prossimo futuro

La capacità di gestire i Big Data abilita le aziende a cogliere nuove opportunità di business

Esempi di utilizzo dei Big Data

Programmatic advertising

L'acquisto e la vendita in tempo reale di una grande quantità di dati derivante dalla navigazione web degli utenti è già una realtà nel mercato pubblicitario



bing

BING è un servizio di pubblicità online che permette alle aziende di raggiungere specifici cluster di clienti sfruttando le informazioni derivanti dalle loro ricerche su internet, migliorando il ritorno sull'investimento delle campagne di marketing

Automobili senza guidatore

In pochi anni le self driving cars cambieranno il modo in cui ci muoviamo, gli aspetti assicurativi di questa trasformazione non sono ancora stati indirizzati



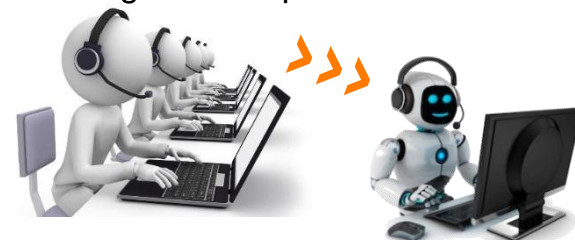
“Un taxi senza guidatore sarà sperimentato in Giappone nel 2016”

Google CAR

Oltre a Google, che ha iniziato a testare le prime automobili senza guidatore nel 2012, altri player automobilistici stanno ora investendo in quella che potrebbe essere una delle maggiori trasformazioni nel settore dei trasporti

Robotica

L'ampio uso della robotica, supportato da una massiccia serie di dati, permette di creare soluzioni basate sull'"intelligenza artificiale" utili a risolvere una vasta gamma di problemi.

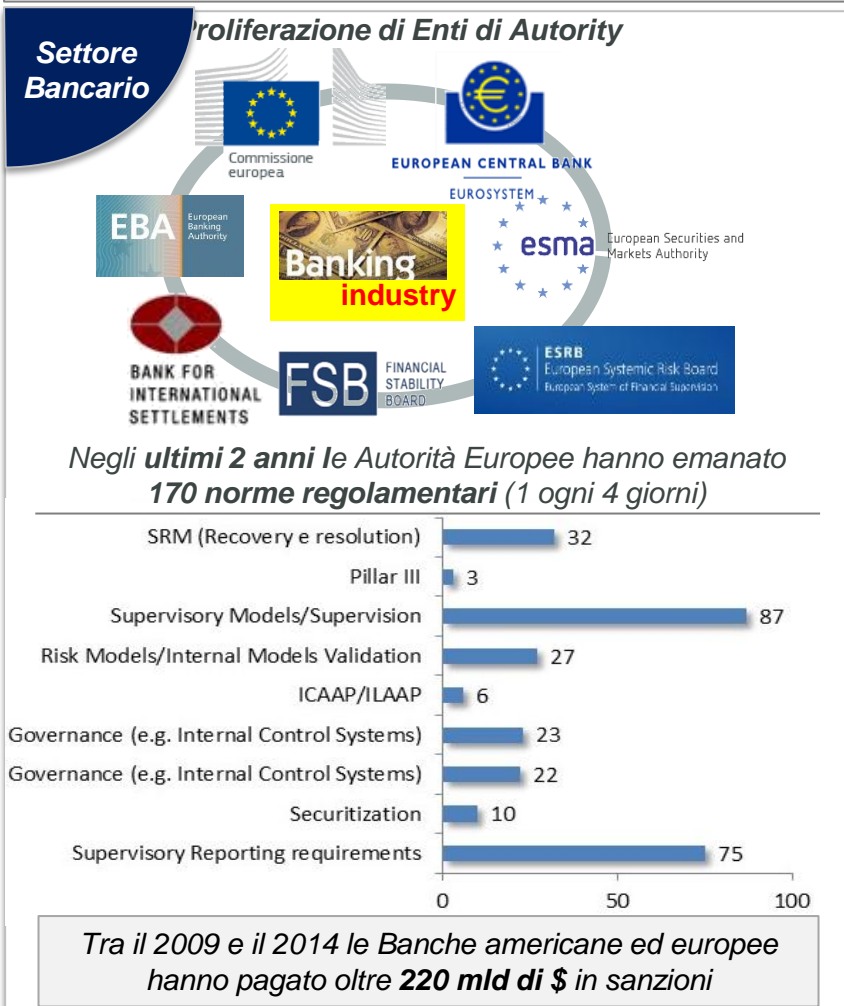


IPSOFT

Il software **Amelia**, sviluppato da IPSoft, è un sistema di intelligenza artificiale capace di capire domande e di rispondere con linguaggio naturale: questa tecnologia sta già trovando applicazione nei call-center e nelle diagnosi mediche

Nei prossimi anni il divario tra i settori strettamente regolamentati e quelli privi di regolamentazione potrebbe essere colmato

Gli investimenti in *compliance* potrebbero diventare un vantaggio competitivo se vi sarà un forte allineamento di regolamentazione anche nel mondo digitale



Settore Digitale

CORRIERE DELLA SERA

EXPO

venerdì 09 ottobre 2015 - Aggiornato alle 21:02

ECONOMIA SPORT LA LETTURA SCUOLA SPETTACOLI SALUTE SCIENZE INNOVAZIONE TECH MOTORI VIAGGI CASA CUCINA 10 DONNA 27ORA MODA

REGOLAMENTARE IL WEB? IL CONSIGLIO D'EUROPA: "I GOVERNI NON DECIDANO DA SOLI"

L'istituzione rappresentativa di 47 Stati (non solo europei) prepara il nuovo decalogo... sviluppo della Rete e spinge sulla cooperazione: le norme devono essere... processo a cui partecipano alla pari industria, società civile e utilizzatori

la Repubblica.it

Il mondo in diretta 24 ore su 24

FB, illegale trasferire dati personali negli Usa: ecco cosa cambia dopo la sentenza della Corte Ue

24 ORE MONDO

Venerdì • 09 Ottobre 2015 • Aggiornato alle 20:32

L'Europa accusa Google: «Abuso di posizione dominante e indagine su Android»

Agenda

- Sfide, opportunità e vincoli per il settore bancario
- **Le banche sono di fronte a un bivio: opzioni e costi**
- Da dove iniziare

Le banche sono di fronte ad un bivio: diventare una "utility" o trasformarsi in una "Everyday Bank"

Il settore bancario è di fronte ad un bivio

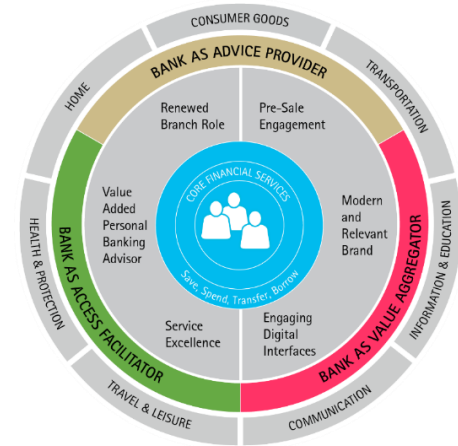
Diventare una "Utility"



Diventare una "Everyday Bank" ()*



Opzioni per le Banche



Banche come fornitrici di servizi

- Prodotti finanziari come *commodities*
- Soddisfacimento di **specifiche richieste di tipo finanziario** (i.e. pagamenti, mutui). Orientamento alla gestione del "My Cash" del cliente
- **Competizione sul prezzo**
- Ottimizzazione delle **interazioni attraverso tutti i canali**
- Gestione degli **analytics**



Banche come riferimento nella vita di tutti i giorni

- Prodotti finanziari e non finanziari
- Orientamento alla gestione del "My Life" del cliente
- Prezzo come parte di una più ampia **value proposition**
- Focus sulle **interazioni con i clienti**
- Modello in continua evoluzione con un maggior **coinvolgimento di partner**
- Nuove **fonti di profitto**

(*) Fonte: "Everyday Bank: Innovare i modelli e integrare nuove competenze per competere nell'era digitale"; Accenture Strategy
Copyright © 2015 Accenture. All rights reserved. Accenture Confidential Information.

Diventare una "Everyday Bank" significa porsi al centro dei bisogni del cliente costruendogli intorno un ecosistema di servizi

La "Everyday Bank"



(*) Fonte: "Everyday Bank: Innovare i modelli e integrare nuove competenze per competere nell'era digitale"; Accenture Strategy

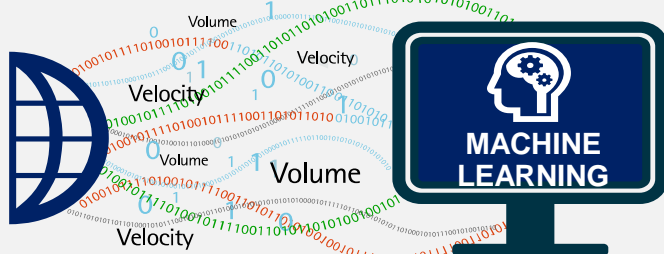
Per trasformarsi in una “Everyday Bank”, sono richiesti investimenti significativi per trasformare radicalmente i sistemi IT

Le banche devono investire in tecnologia

INTELLIGENT



Applicazioni che comprendono, agiscono e imparano



Per gestire i crescenti volumi, velocità e complessità e per massimizzare il valore dei dati (interni ed esterni), le aziende devono sfruttare l'innovazione tecnologica e le “intelligent applications”:

Automazione intelligente

Analytics integrati

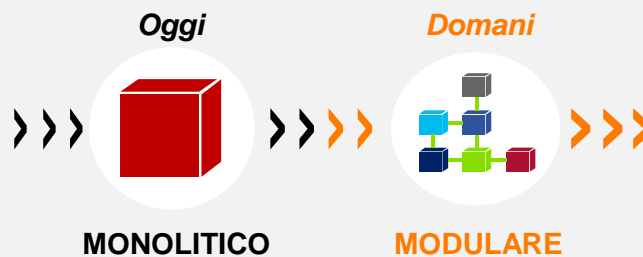
Self-governance

LIQUID



Un nuovo modo di pensare il software

Per competere in un contesto dinamico, le aziende non possono più permettersi implementazioni dei sistemi massive e pluriennali



Le “applicazioni liquide” sono pensate utilizzando architetture modulari, nuove tecniche di integrazione e un mindset di tipo cloud & mobile.

CONNECTED



Estendere i confini dell'azienda attraverso il software

Per aumentare i ricavi e difendere la market share, le banche devono far leva su applicazioni interconnesse, creando nuove frontiere di competizione tecnologica



Le “applicazioni interconnesse” forniscono alle aziende mezzi per interfacciarsi con più ampi ecosistemi di partner e clienti, (“Internet of Things”)

Agenda

- Sfide, opportunità e vincoli per il settore bancario
- Le banche sono di fronte a un bivio: opzioni e costi
- **Da dove iniziare**

Il settore bancario deve fare leva sulla propria, ben conosciuta, customer base; partendo da questo punto di forza, le banche possono muoversi per creare il loro ecosistema di servizi

Da dove iniziare

Da dove iniziare

Cosa migliorare



... e poi espandere i propri orizzonti in termini di:



Acquisire e memorizzare i dati **esterni / non strutturati** provenienti da **nuove fonti di informazioni**

Sviluppare **competenze analitiche** e una **mentalità innovativa** per estrarre **preziosi insights** dalla mole di dati a disposizione



Costruire un **ecosistema integrato** che, comprendendo anche le FinTech, permetta di diventare un **fornitore di molteplici servizi**

Il percorso per diventare una Everyday Bank implicherà un'importante trasformazione del modello operativo

Il percorso di trasformazione

