

Dimensione Cliente 2016

Banche diverse per bisogni differenti nella *digital era*

Roma, 7 Aprile 2016

Alberto Antonietti

Accenture **Strategy** Financial Services Lead

A large red chevron graphic pointing to the right, containing the text "High performance. Delivered." in white.

High performance. Delivered.

Competere in un contesto "zero-virgola": le forze al lavoro nel "new normal"

Macro

"Euribor ai minimi storici, ecco l'impatto sui mutui"

Luglio, 2015



"Mutui, tassi negativi senza fisco"

Marzo, 2016



Digital

"Startup Disruptors Drive Digital Investing Revolution"

Aprile, 2015



"Peer-to-Peer Digital Banks Are Lending Billions of Dollars"

Agosto, 2015



Regulation

"Nuova stretta BCE sui requisiti patrimoniali delle banche"

Ottobre, 2015



"Le lente Bankitalia sulle sofferenze"

Aprile, 2016

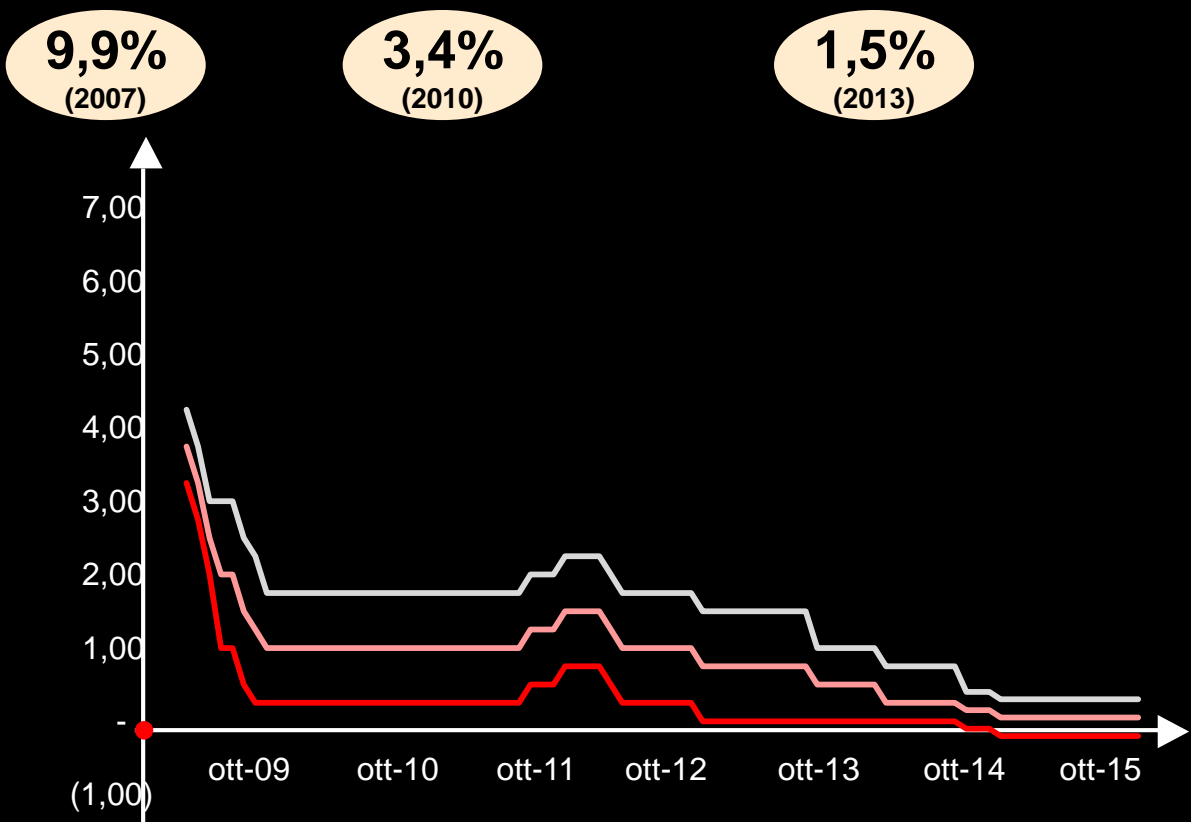


Le forze del cambiamento



Europa = Giappone?

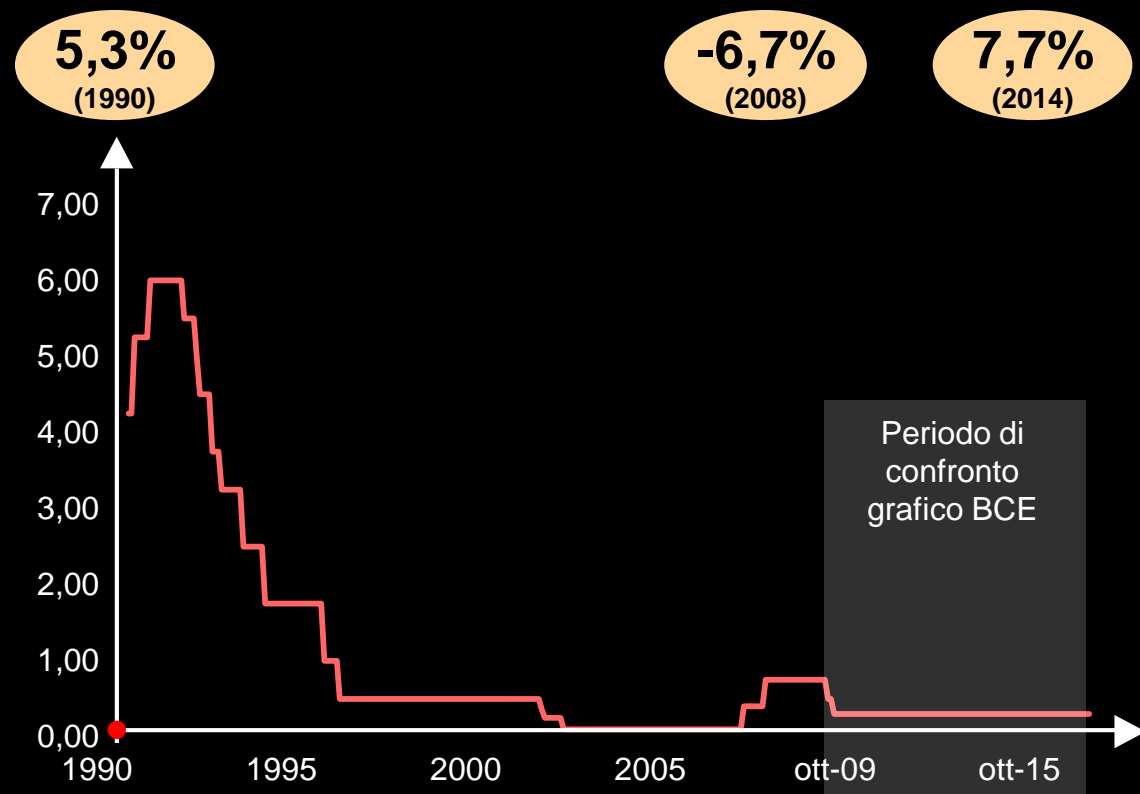
Tassi di interesse BCE



— ECB Deposit facility - date of changes (raw data)
 — ECB Marginal lending facility - date of changes (raw data)

— ECB Main refinancing operations
 % ROE sistema bancario EU

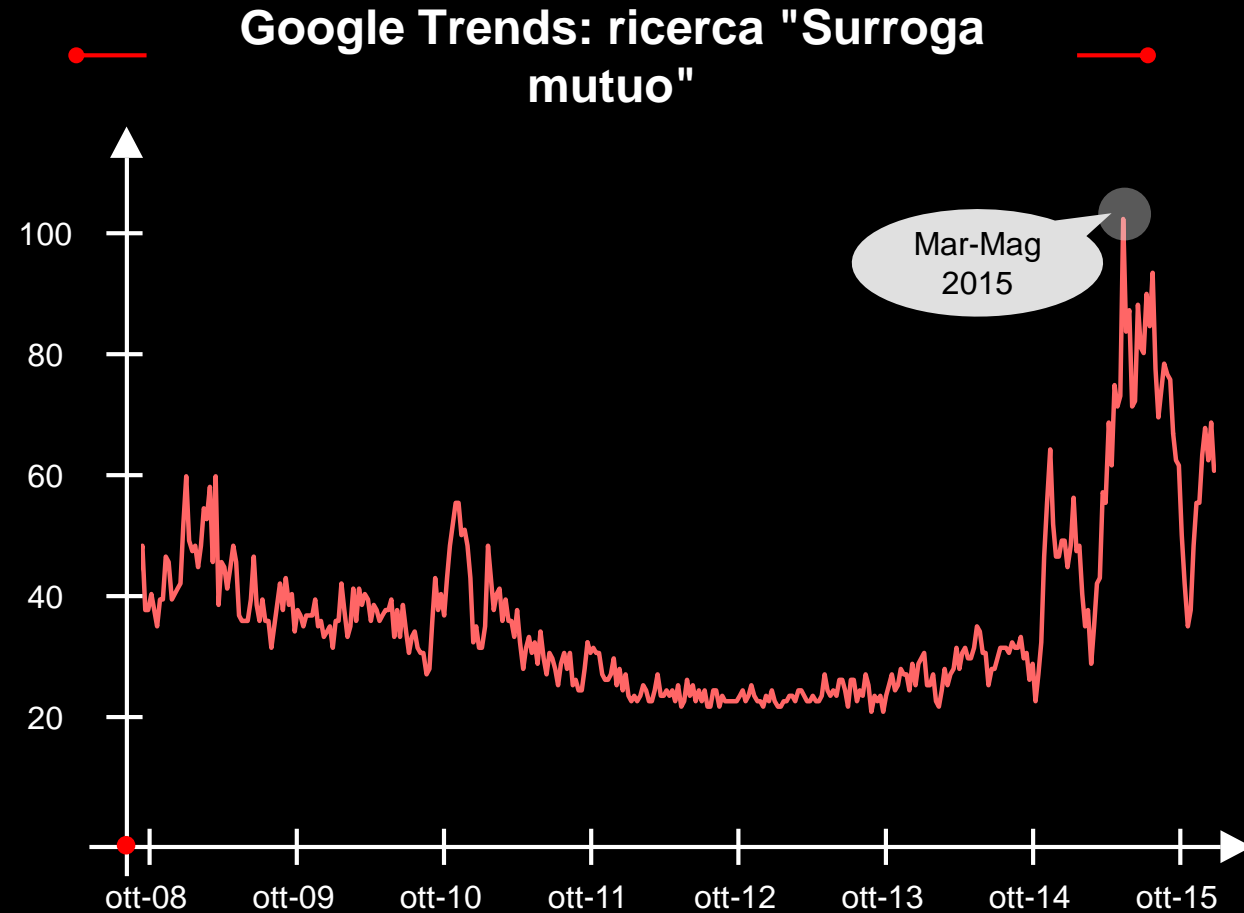
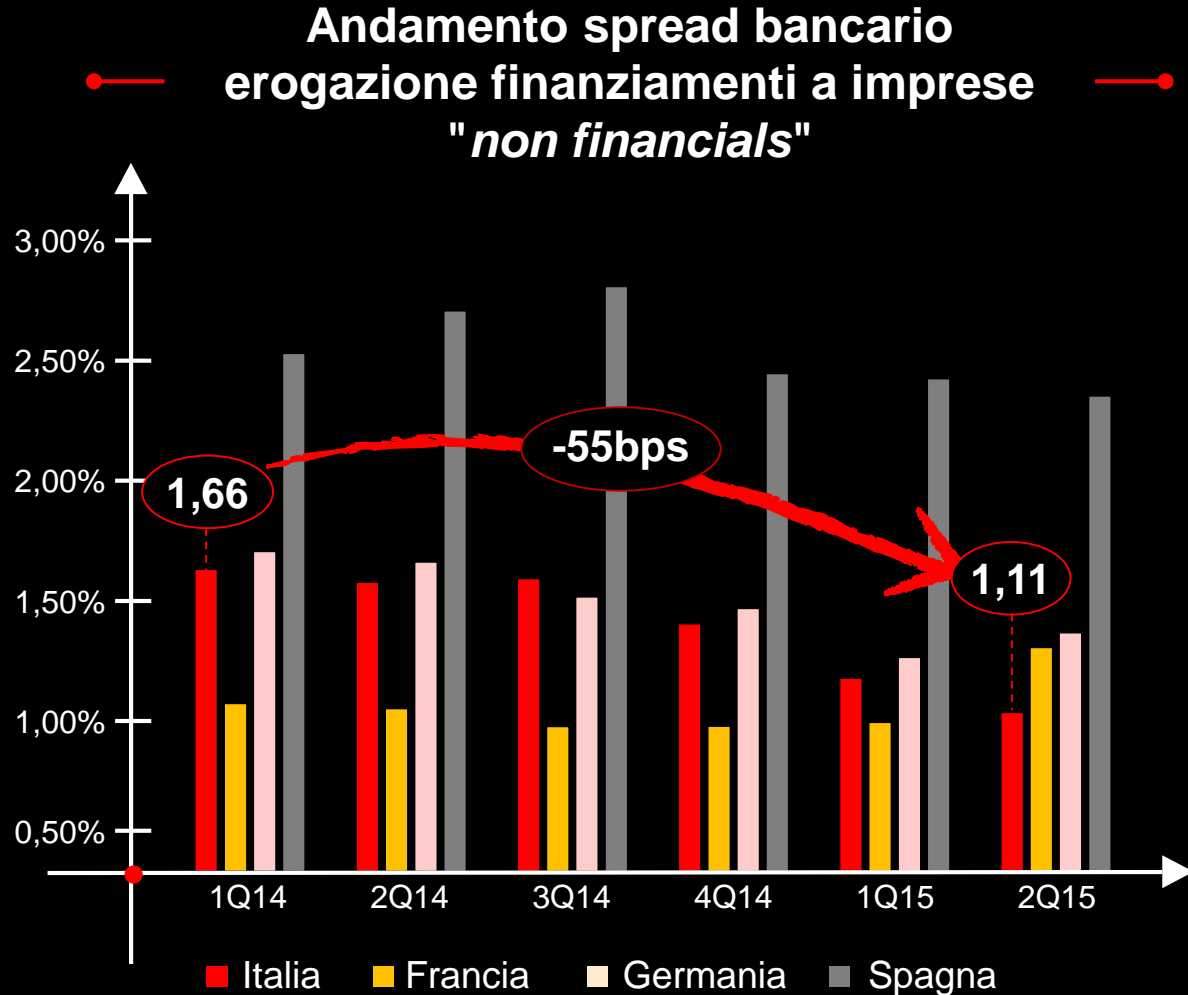
Tassi di interesse BOJ



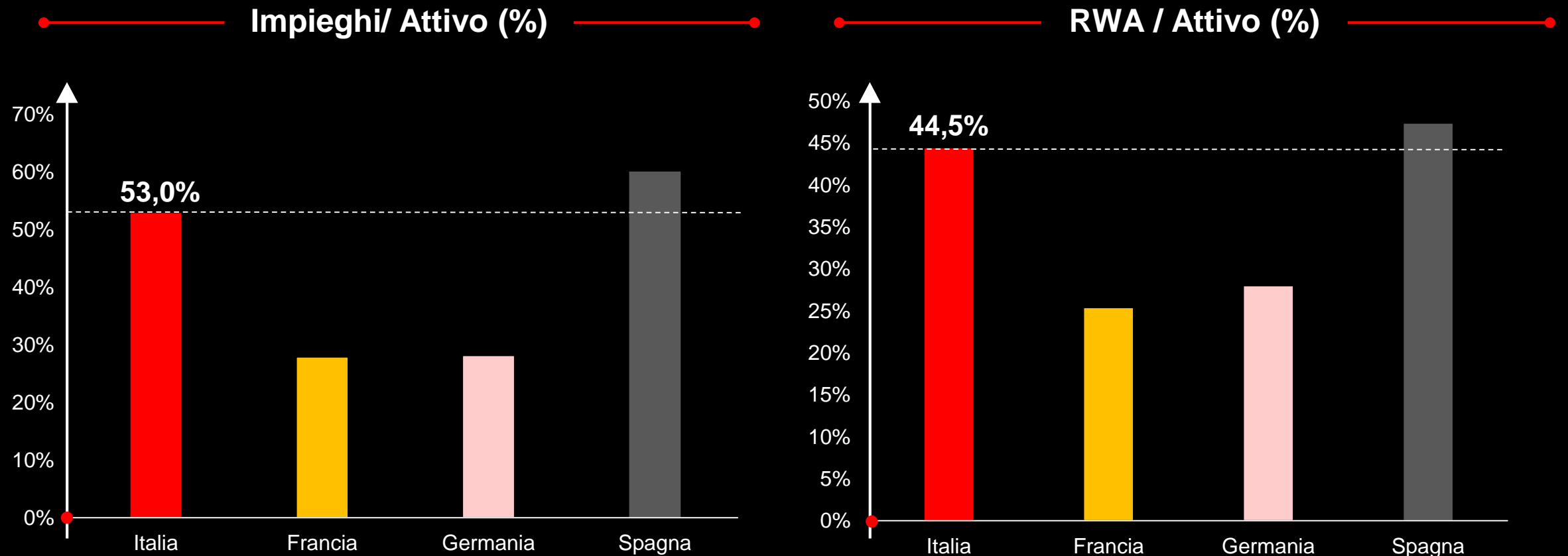
— BOJ Basic discount and Loan rate

% ROE sistema bancario giapponese

Con competizione in continua ascesa: - 55 punti base di spread sul nuovo credito alle imprese in 12 mesi

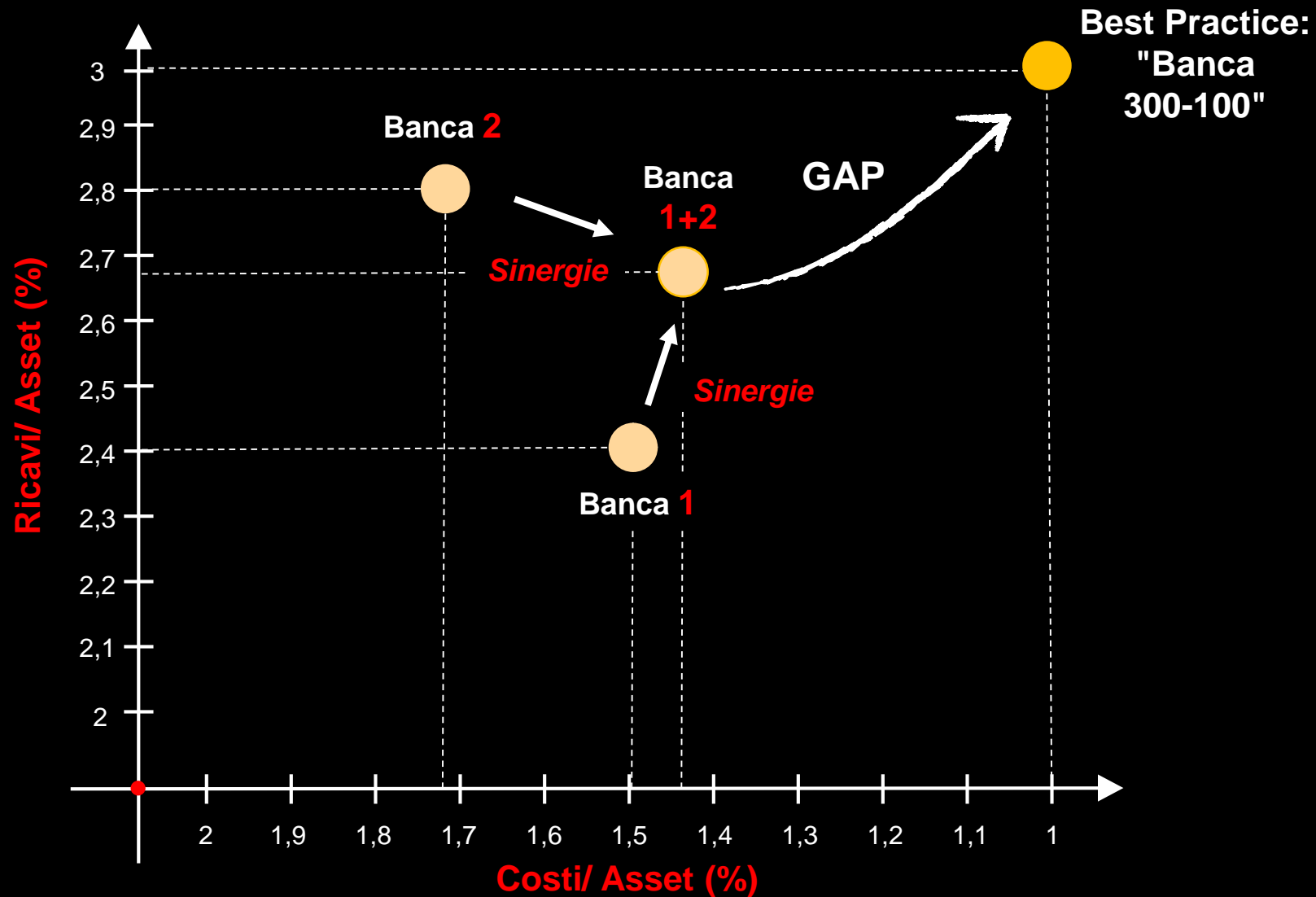


Scenario "zero-virgola" + nuova regulation= necessità di trasformare sistema basato sul finanziamento bancario



Fonte: Analisi Accenture **Strategy** su dati di bilancio primi 2 Player dei paesi analizzati (dati all'1h15)
Campione utilizzato - Italia: ISP, UCG; Francia: BNPP, CASA; Germania: DB, CZB; Spagna: SNTD, BBVA

Doppia sfida: consolidare e trasformare



Il modello a cui tendere: la "Banca 300 – 100"

Banca "300-100"

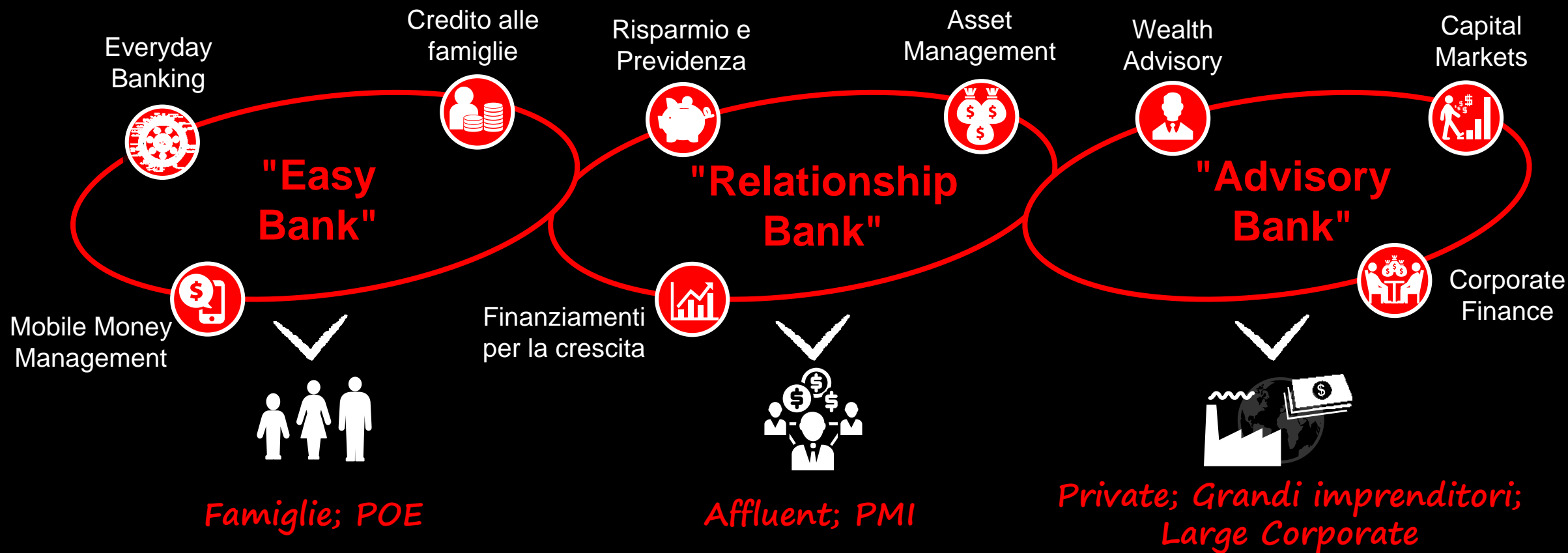
Ricavi/ Asset 300 bps

- **Specializzazione** modelli di offerta (*customer platform*)
- Focus su collocamento prodotti a **basso assorbimento di capitale**
- Crescita della **componente finanza** negli attivi bancari
- Focalizzazione sulle **workforces critiche**
- **Go Digital**
- ..

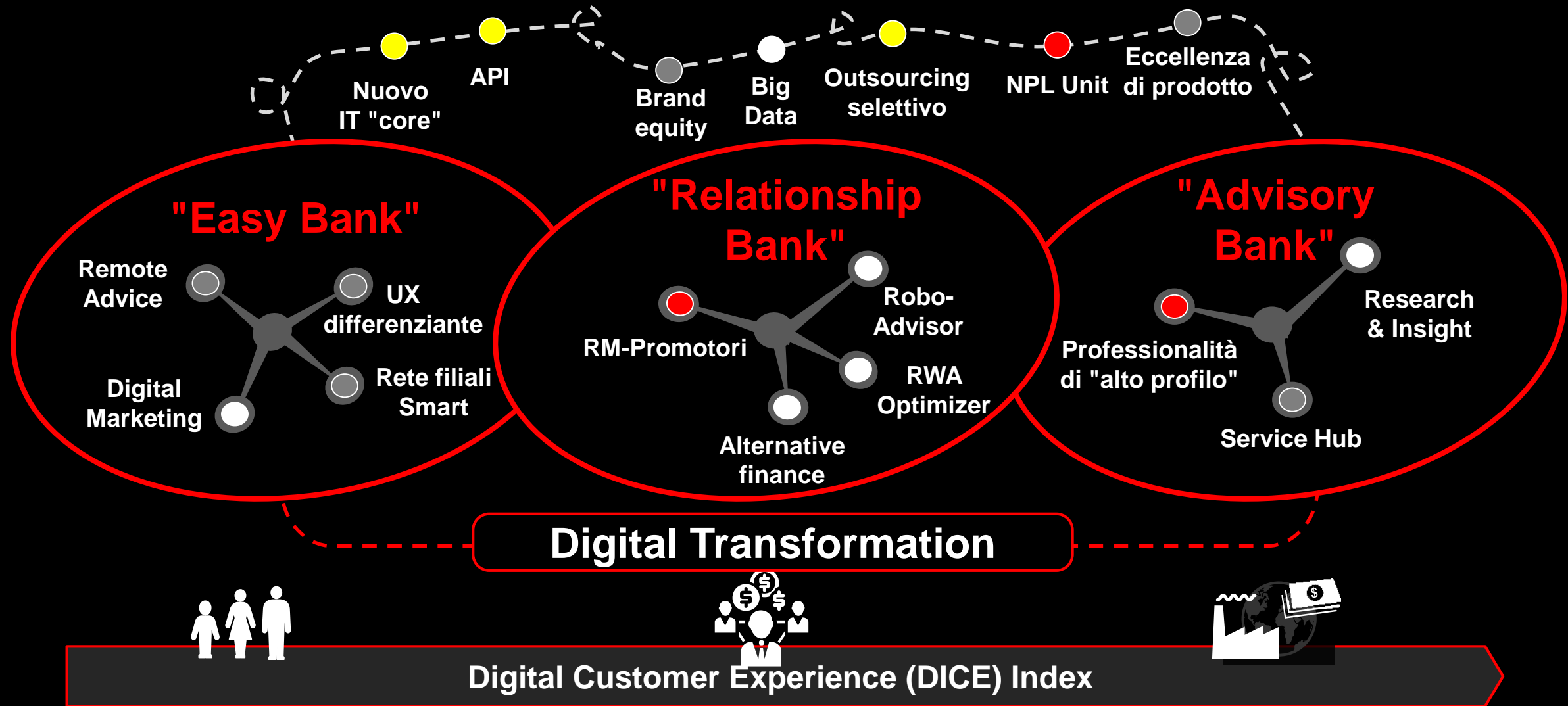
Costi/ Asset 100 bps

- **Reinventare distribuzione**
- **Smart & Simple**
- **"Be Digital"**
- **Core Banking renewal**
- **Cloud Strategy**
- **Outsourcing selettivo**
- **FinTech Coopetition**
- ...

I nuovi "campioni": confrontarsi su tre diversi modi di "fare banca" contrattaccando i player specializzati



Eccellere nei 3 business richiede competenze e capabilities differenziate



— Competenze cruciali —

- "Over the Top" CEX
- Critical Workforces
- Real-Time Analytics
- Lean IT&Ops

In sintesi...le capabilities da rafforzare

"Over the Top" CEX

Essere **coerente** e **affidabile** (Trustable & Deep)

Critical Workforces

Trasformare e **attrarre talenti** "diversificati"

Big Data

Monetizzare i dati a disposizione

New IT&Ops

Digitalizzare la banca

Focalizzazione crescita su attività fee-based

Grazie per l'attenzione!



ALBERTO ANTONIETTI

Accenture Strategy Financial Services Lead

alberto.antonietti@accenture.com
