



## AGENDA

4 maggio h 9:00 - 13:00

### MODULO II:

## L'ANALISI DEL MODELLO DI BUSINESS E TENDENZE IN ATTO

L'interesse per l'evoluzione dei modelli di business bancari ha assunto rinnovata importanza e necessità a seguito degli importanti cambiamenti politici, economici, sociali e della conseguente crisi finanziaria di liquidità oltre che del contesto competitivo in cui operiamo, dove la redditività è decisamente sotto pressione. Il ritorno a una redditività adeguata e il contributo del settore finance allo sviluppo economico dipenderanno dalla capacità delle aziende bancarie e finanziarie di adottare modelli di business sostenibili e coerenti con le trasformazioni ambientali un ruolo decisivo potrà essere assunto dallo sfruttamento delle opportunità offerte dal progresso tecnologico.



### Obiettivi

identificare, analizzare le evoluzioni operative e dei modelli di business alla luce dell'attuale contesto di vigilanza e regolamentare (PSD2), di mercato e della spinta "disruptive" delle nuove tecnologie digitali. Attraverso l'analisi di approcci operativi e di case-study il corso approfondisce come adeguare/aggiornare i modelli di business per il raggiungimento di livelli di redditività (marginalità) e solidità patrimoniale in linea con le linee strategiche.



### Business Lab

Esercitazioni, condivisione e analisi di Case-Study

#### ▷ LA SOSTENIBILITÀ ECONOMICA E DELLA STRATEGIA NEL MODELLO DI BUSINESS

- L'analisi del modello di business nello SREP
- Adeguato trade off rischio – rendimento
- Il rischio come elemento strategico

#### ▷ EVOLUZIONE DEI MODELLI DI BUSINESS E CONFORMITÀ NORMATIVA

- Attività tradizionali e problemi consolidati:
  - Scarsa redditività
  - Forte presenza di crediti deteriorati

#### ▷ ATTIVITÀ INNOVATIVE E RISCHI EMERGENTI – LE MISURE A PROTEZIONE DEI CLIENTI E DELLE BANCHE

- L'evoluzione digitale del contatto con la clientela
- USE CASE osservati in ottica customer experience - presidio del rischio operativo e rispondenza al perimetro normativo di riferimento

#### ▷ LA SOSTENIBILITÀ SOCIALE E AMBIENTALE NEI NUOVI MODELLI DI BUSINESS

- Accesso a nuove fonti di finanziamento (BEI, FEI, Green Deal)
- Intercettare i nuovi bisogni del mercato
- Offrire nuovi servizi oltre la concessione del credito (consulenza, accesso a fondi, incentivi, ecc)
- Offerta di servizi a valore aggiunto tipicamente non bancari, quali partnership con aziende ecc
- Attivare il circuito dei Green Bond per ottenere nuova liquidità