



Intesa Sanpaolo di fronte a tecnologia e geografie emergenti

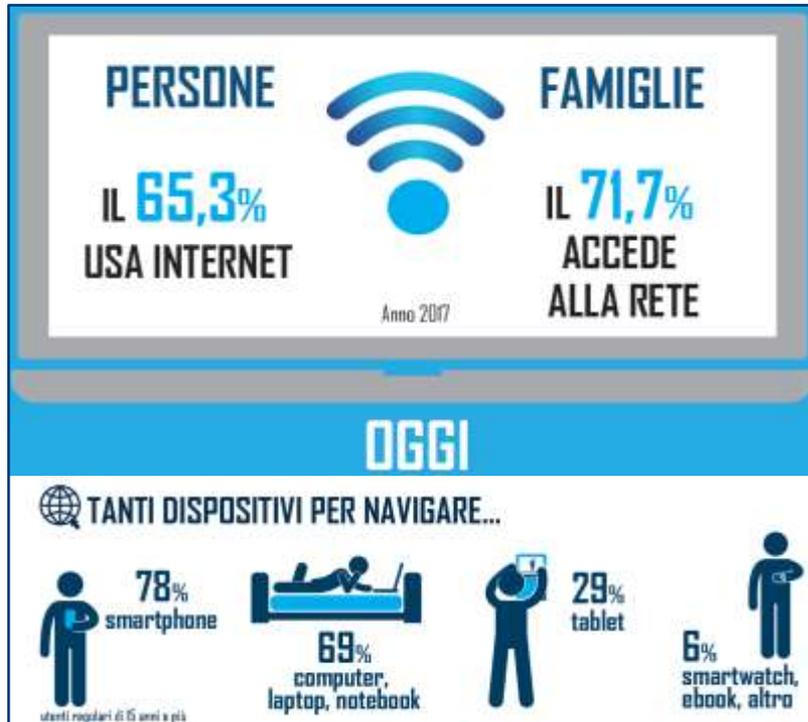
Prof. Gian Maria Gros-Pietro
Presidente di Intesa Sanpaolo

18 giugno 2018

Segreteria Tecnica di Presidenza

Un nuovo modello di business

L'industria finanziaria sta cambiando profondamente



ISTAT

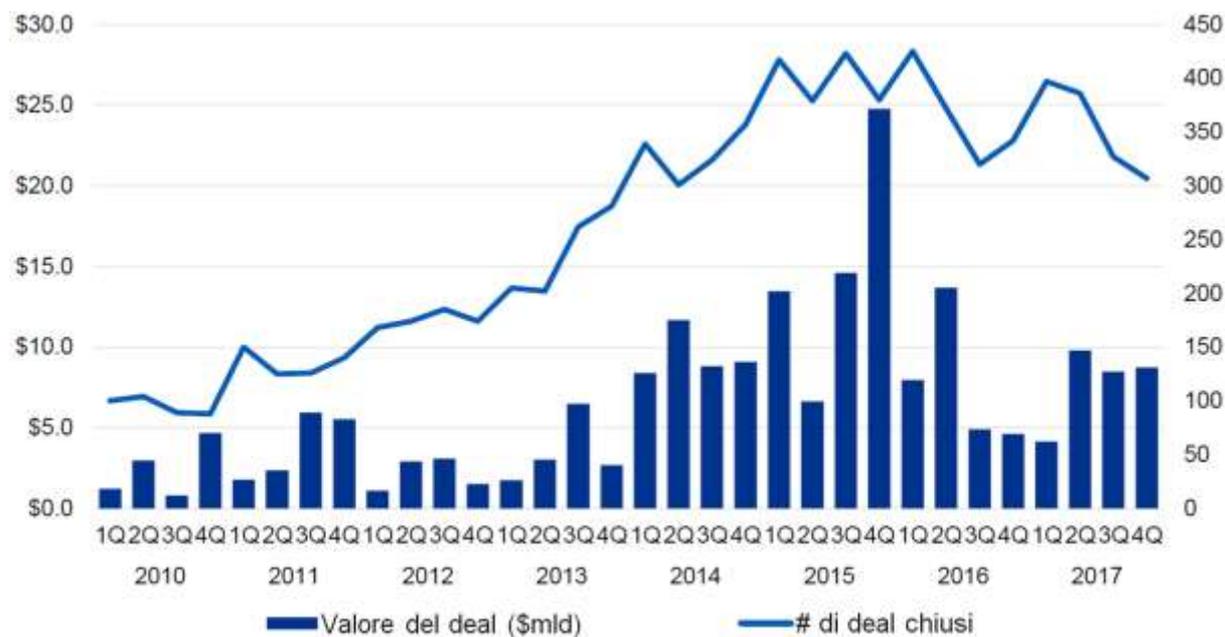
- La ricalibrazione dei modelli di business delle banche, nella direzione di un **mix di ricavi più diversificato**, ha portato banche come Intesa Sanpaolo a **sviluppare i servizi di asset management e assicurazione**.
- Questo trend non è generato solamente dall'innovazione Fin-Tech e dalla concorrenza, ma anche dalle **esigenze di una clientela sempre più digitale**.

Un nuovo modello di business

Lo sviluppo del FinTech

- Nel quarto trimestre 2017, gli investimenti globali in società fintech sono stati pari a \$8,7 mld distribuiti in 307 operazioni.
- **Nell'intero 2017 hanno totalizzato \$31 mld**, in linea con i numeri del 2016.

Investimenti globali (VC, PE e M&A) in società fintech



Con il termine “Fintech” si indica l’innovazione finanziaria resa possibile dall’innovazione tecnologica, che può concretizzarsi in nuovi modelli di business, processi o prodotti, producendo un effetto determinante sui mercati finanziari, sulle istituzioni, o sull’offerta di servizi.

Fintech in Italia - Indagine conoscitiva Banca d’Italia, Dicembre 2017

L'innovazione digitale di Intesa Sanpaolo

Le iniziative del Piano di Impresa 2018-2021

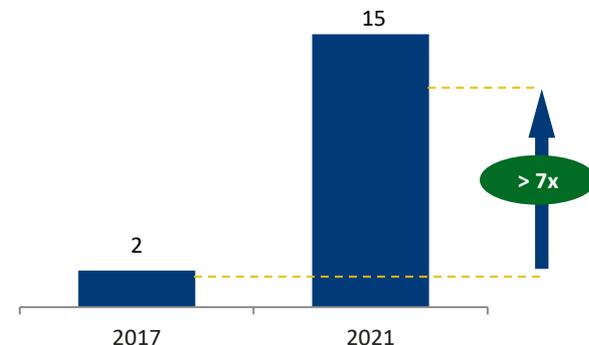
Piattaforma cliente multi-canale

- **Estensione e rinnovo delle piattaforme multi-canale** per clienti Retail/Personal, imprese e clienti C&IB;
- **Rafforzamento della digitalizzazione** nell'ecosistema dei pagamenti;
- Forte **digitalizzazione della forza vendita**.

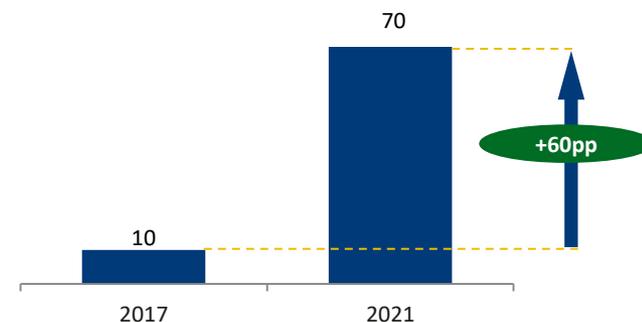
Processi digitali

- Completa **digitalizzazione dei processi**;
- Lancio di **nuovi prodotti e servizi digitali** (es., Wealth Management) per ridurre il time to market;
- Piena applicazione del digitale ai processi interni HR (smart working);
- Progressivo utilizzo della **robotica** e dell'**Intelligenza Artificiale** per l'ottimizzazione dei processi;

% del numero di vendite
Vendite tramite canali digitali



%
Attività digitalizzate



L'innovazione digitale di Intesa Sanpaolo

Le iniziative del Piano di Impresa 2018-2021

Gestione dei dati e cyber security

- Rafforzamento dei **processi** per la gestione dei dati;
- **Completa digitalizzazione di tutti i principali report finanziari e gestionali**;
- Rafforzamento delle pratiche di **cyber security**;
- Aggiornamenti tecnologici, regolamentari e organizzativi alla luce della GDPR.

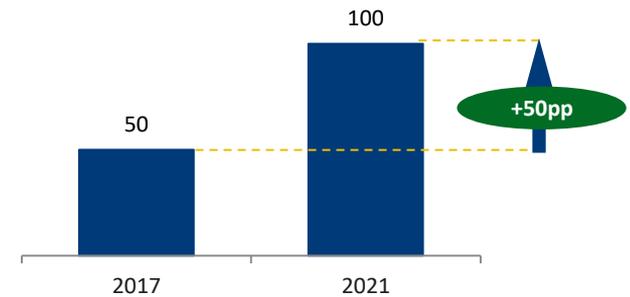
Advanced analytics

- Estensione del team di Data Scientist e diffusione della "cultura dei dati";
- Partnership con start-up su Machine Learning e Intelligenza Artificiale.

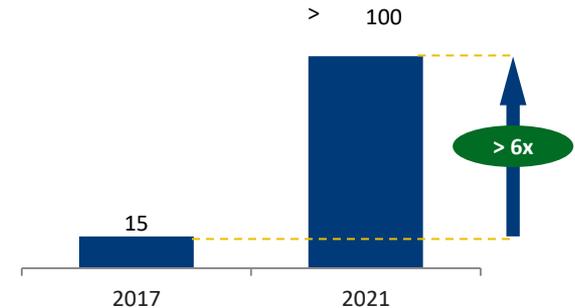
Innovation

- Focus sulle priorità di ISP (es., Assicurazione danni in cooperazione con InsureTech);
- Incremento degli investimenti in venture gestiti attraverso Neva Finventures;
- Dialogo aperto con leader industriali e FinTech per apprendere nuove tecnologie e incubare continuamente nuove idee.

%
Dati utilizzabili nel "Data Lake"



Data scientist

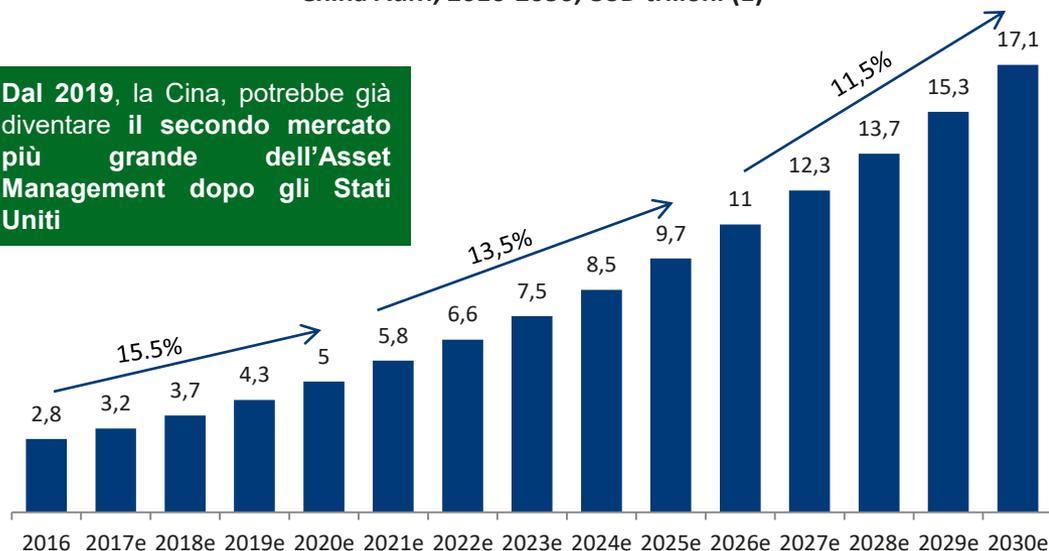


Asset Management e Assicurazioni hanno un elevato potenziale di crescita

- Le potenzialità di crescita dei settori Wealth Management e Assicurativo sono significative.
- Intesa Sanpaolo intende catturare questo potenziale sia in Italia, dove esiste uno spazio di crescita significativo rispetto ai principali paesi europei, che in Cina, mercato enormemente in espansione.

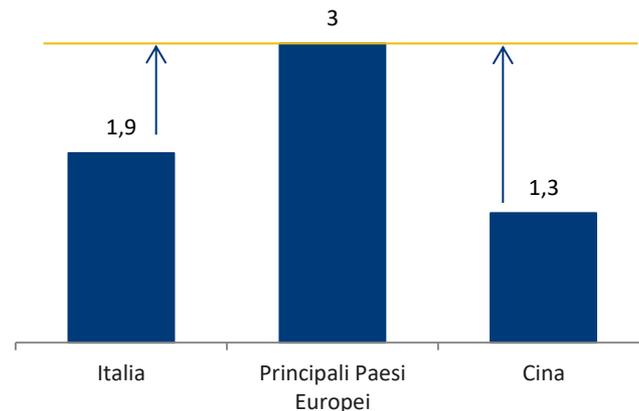
China AuM, 2016-2030, USD triloni (1)

Dal 2019, la Cina, potrebbe già diventare il **secondo mercato più grande dell'Asset Management** dopo gli Stati Uniti



Premi/PIL 2016, %

Assicurazione danni (2)
Potenziali di crescita Italia e Cina



(1) Casey Quirk Global Demand Model, Casey Quirk Analysis
(2) Dati 2016, Banche centrali, associazioni di categoria e Allianz research.

Cogliere le opportunità in Italia

Asset Management: rafforzamento della fabbrica prodotto

Le iniziative intraprese:

Offerta prodotti

- Sviluppo di un'offerta distintiva su **prodotti alternativi** (es. fondi su leveraged loan, fondi immobiliari), **in partnership con la Divisione Insurance**;
- **Continua innovazione della gamma prodotti e servizi** dedicati a distributori e investitori in Italia e all'estero;
- **Implementazione di un "approccio Quant"** per arricchire la strategia multi-asset quantitativa.

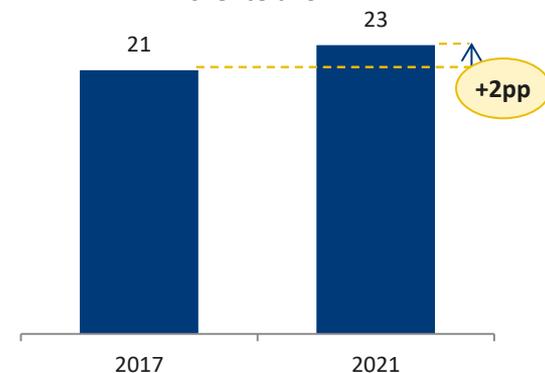
Espansione internazionale

- **Potenziamento della filiale di Londra** per creare un centro di eccellenza all'interno del Gruppo;
- **Ulteriore rafforzamento delle attività internazionali** con particolare **focus su selezionati mercati Europei e sulla Cina**, tramite Penghua.

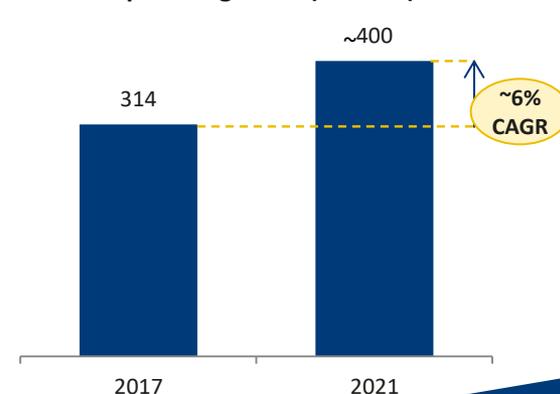
Modello operativo

- Creazione di un **"talent garden"** per testare internamente le innovazioni di prodotto;
- **Digitalizzazione/automazione dei processi** ad elevato assorbimento di persone per supportare la crescita e confermare la posizione ai vertici di settore in termini di costi.

% Penetrazione dei fondi comuni sulla clientela ISP



€ bn Risparmio gestito (Eurizon) ⁽¹⁾

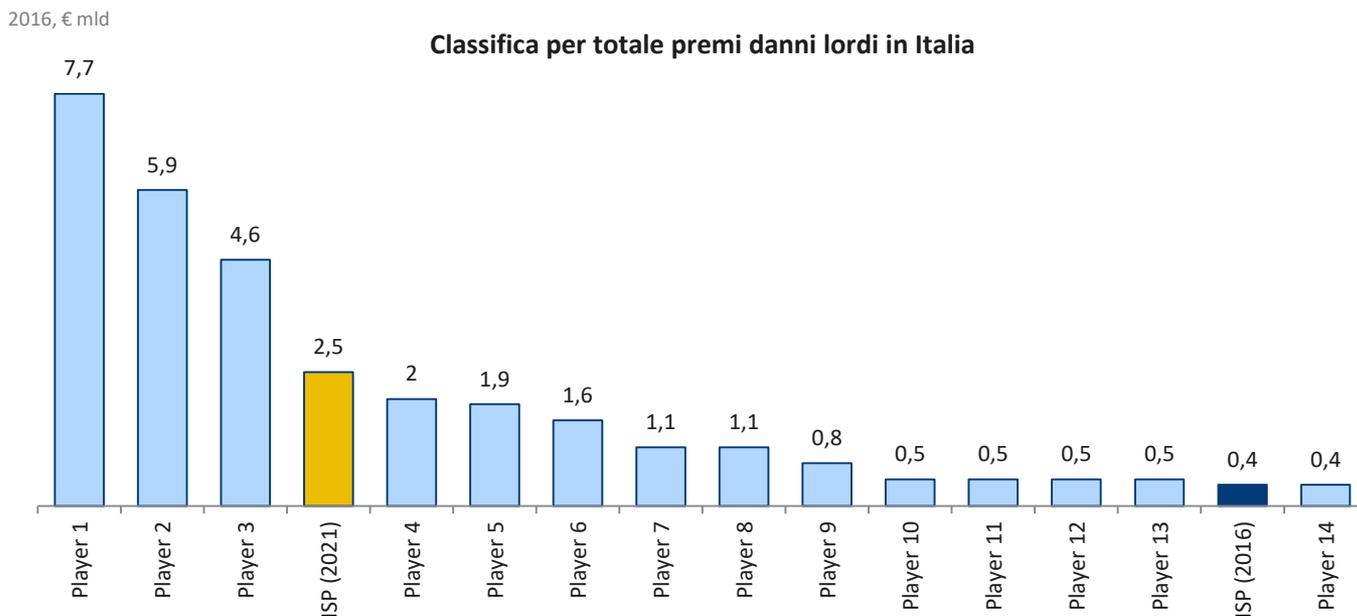


(1) Lordo duplicazioni, escludendo Penghua
 Fonti: Piano di Impresa 2018-2021

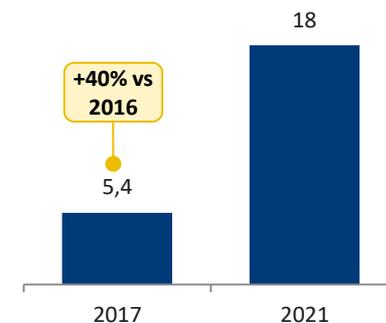
Cogliere le opportunità in Italia

Diventare il #1 nell'assicurazione retail non-motor

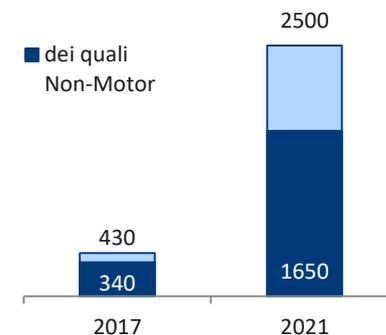
- **Intesa Sanpaolo intende diventare una delle prime 4 assicurazioni danni in Italia e il #1 sui prodotti retail non-motor**, passando da una quota di mercato danni del 1% nel 2016 al 7% nel 2021.
- Ciò avverrà tramite il rafforzamento della strategia distributiva, ampliando la gamma di prodotti offerti, e cogliendo l'elevato potenziale del mercato italiano.



%
Penetrazione assicurazione non-motor su clientela ISP



€ mln
Premi contabilizzati



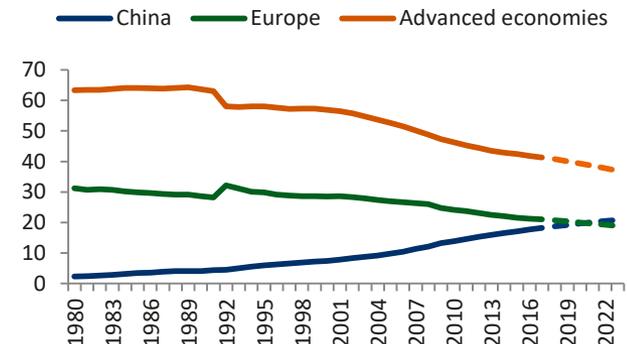
Il mercato cinese

La crescita della classe media

- L'economia cinese è cresciuta vertiginosamente negli ultimi anni, e con essa anche la classe media, vero motore dei consumi.
- Nel 2020 più del 75% della popolazione urbana, ovvero circa 400 milioni di persone, avrà un reddito disponibile compreso tra 60.000 yuan e 229.000 yuan (da \$9.037 a \$34.495) per anno.
- La ricchezza della classe media cinese è cresciuta del 330% dal 2000 ad oggi. Si stima inoltre che dal 2020, gli adulti con assets tra \$10,000 e \$100,000 rappresenteranno la metà della popolazione cinese.
- Anche il numero dei *super-ricchi* sta aumentando rapidamente: i miliardari cinesi sono oggi 338, con un aumento del 36% in 12 mesi.
- Tuttavia, la velocità con la quale si sviluppano gli strumenti finanziari rivolti a questa fascia di clienti non risulta essere all'altezza del fenomeno.

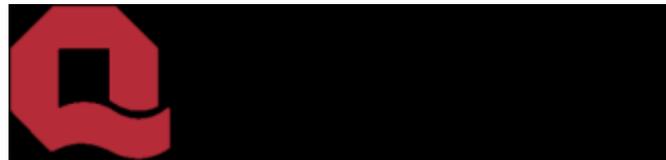


GDP based on PPP, share of world (% of World)



La Cina come opzione di crescita nel Wealth Management: le nostre iniziative

- **L'attività all'estero è stata intensificata** con l'apertura di succursali Eurizon a Parigi e Francoforte, l'avvio dell'attività di gestione a Hong Kong e l'espansione dell'attività di Eurizon SLJ Capital Ltd.
- **Particolarmente intensa l'attenzione al mercato cinese**, con il proseguimento dello sviluppo di **Penghua Fund Management** e la costituzione della struttura organizzativa di **YiCai Wealth Management Co. Ltd. in Qingdao (Cina)**.



La Cina come opzione di crescita nel Wealth Management: le nostre iniziative

100%

Yi Tsai

- Lancio ed espansione di Yi Tsai, una delle prime società che offre servizi di **Wealth Management** interamente controllate da un operatore internazionale in Cina, tramite:
 - Avvio delle attività nella **zona pilota di Qingdao**, per poi procedere all'espansione in **7 province** attraverso filiali dedicate;
 - Sviluppo di **un'offerta di prodotti attrattiva** per il mercato cinese, facendo leva su Penghua e selezionate terze parti – Avvio della distribuzione di prodotti assicurativi.

49%

Penghua Fund Management

- Rafforzamento della **capacità distributiva** attraverso **piattaforme dirette e selezionate partnership**;
- Rafforzamento delle **sinergie di prodotto e distribuzione** con Eurizon Capital e altre unità di ISP nel segmento HNWI.

15%

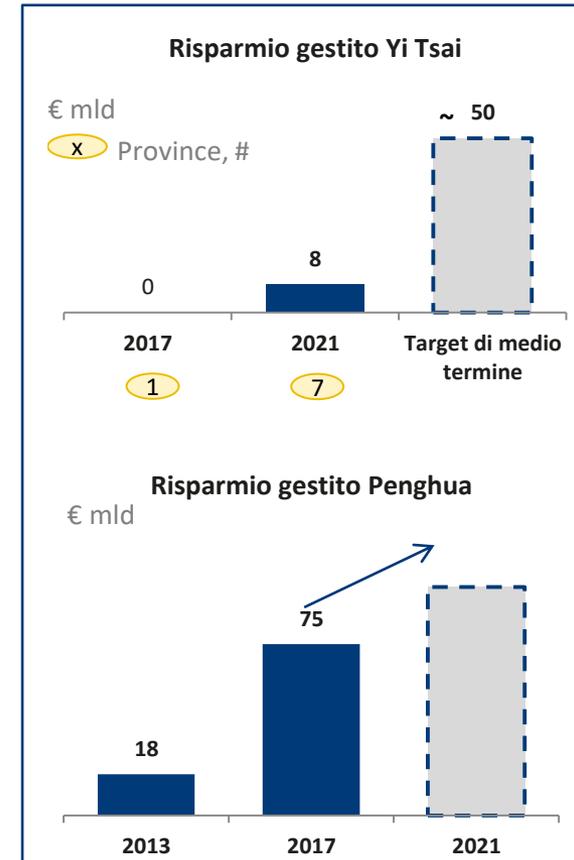
Bank of Qingdao

- Sviluppo di una **collaborazione strategica** tra Yi Tsai e Bank of Qingdao per poter offrire una gamma completa di prodotti e servizi ai clienti.

x%

Partecipazione ISP

Fonti: Piano di Impresa 2018-2021



Geografia e tecnologia

Le nuove tecnologie facilitano l'espansione geografica

- **Le innovazioni tecnologiche che hanno investito il settore finanziario hanno ampliato profondamente il raggio di azione dei canali distributivi di vendita e post-vendita.**
- **Nonostante rimanga fondamentale la presenza territoriale**, e permanga l'esistenza di punti geografici di riferimento per il settore, essi siano Londra, Parigi o Shanghai, le tecnologie odierne ci permettono di raggiungere aree nuove in maniera economica, veloce ed efficace.
- **La Cina rappresenta un mercato con potenzialità di crescita enormi nel settore dei servizi finanziari e Intesa Sanpaolo intende mettere a disposizione i propri servizi e la propria esperienza per cogliere questa crescita.**
- **Se da una parte risulta immediato il trasferimento delle infrastrutture digitali in un'altra geografia, meno lo è l'affermazione di un marchio** e la creazione di una rete sulla quale i clienti, soprattutto quelli a più alto valore aggiunto, possano fare affidamento.
- **Il settore bancario, del risparmio gestito e quello assicurativo necessiteranno sempre di una reputazione impeccabile e di un brand che trasmetta i valori di solidità e affidabilità, e queste caratteristiche non sono scalabili con immediatezza quanto le tecnologie.**