



ABI – IL CLIENTE

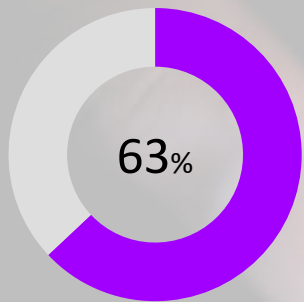
TRASFORMAZIONE DELLA RELAZIONE TRA
BANCA E AZIENDE RETAIL

26 Novembre 2020

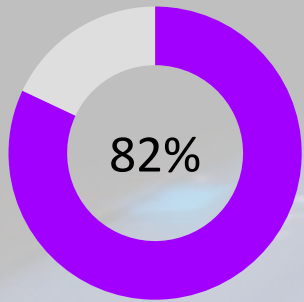

accenture

IL COVID-19 HA PROFONDAMENTE CAMBIATO LE MODALITÀ DI RELAZIONE BANCA-CLIENTE..

IL COVID-19 HA CAMBIATO L'APPROCCIO DELLE AZIENDE VERSO LE BANCHE...

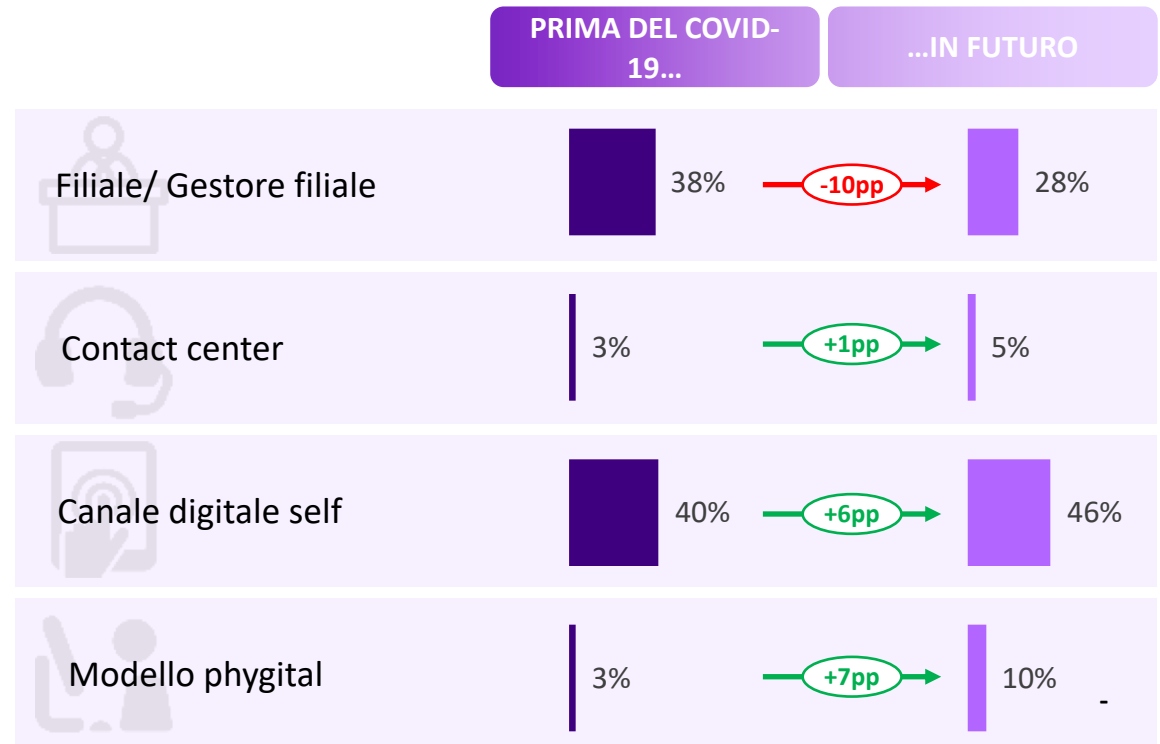


Aziende che si sono spostate su **canali bancari digitali**



Aziende che **manterranno queste abitudini** in futuro

...CON IMPATTI SIGNIFICATIVI SUI CANALI DI INTERAZIONE NEL PROSSIMO FUTURO



..IMPONENDO ALLE BANCHE DI EVOLVERE I MODELLI DI SERVIZIO/ RELAZIONE CON LA CLIENTELA..

*I BISOGNI DELLE
AZIENDE...*



MODELLI "PHYGITAL"



TRUST



"ONE STOP SHOP"

*...MODELLI DI SERVIZIO DA
EVOLVERE*



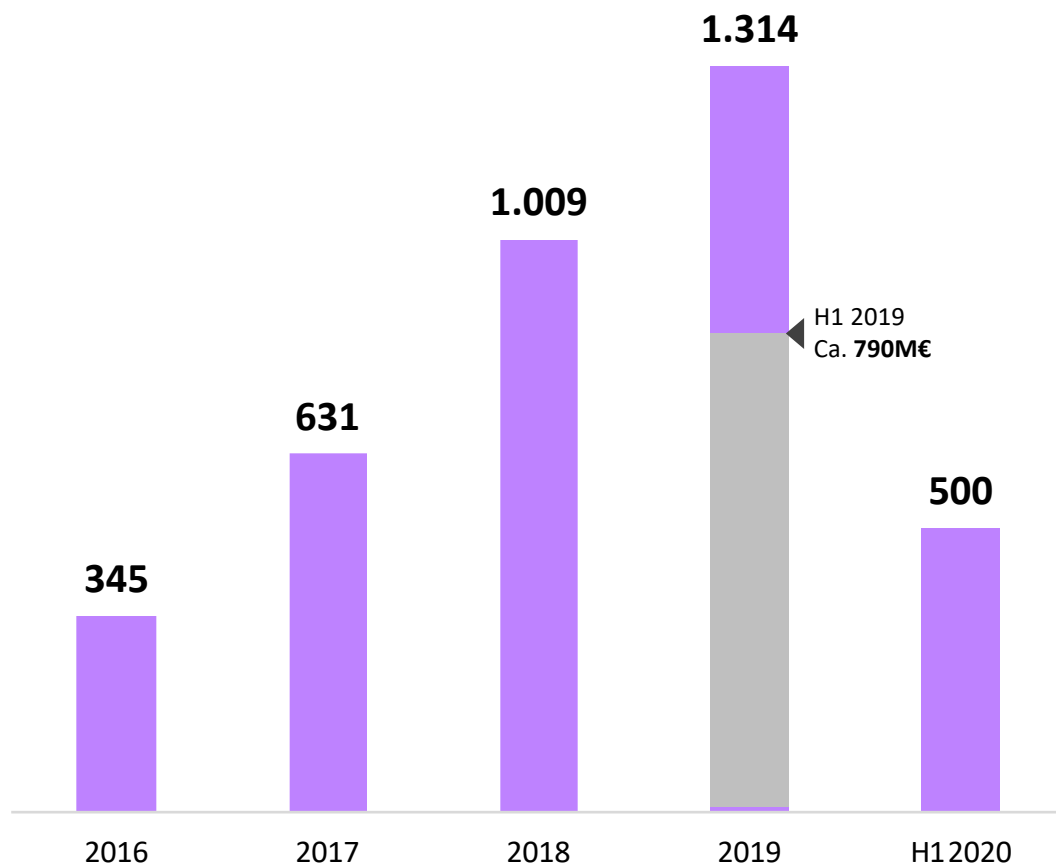
**GESTIONE NON
SEMPRE "DEDICATA"**



**RELAZIONE DIGITALE A
VOLTE "EMBRIONALE"**

IL MERCATO HA CAPITO VELOCEMENTE L'OPPORTUNITA' SUL MONDO SMALL BUSINESS..

INVESTIMENTI FINTECH IN POE & SB (€M, EU)



PRINCIPALI AREE DI INVESTIMENTO¹

- ~45% Online lending platform
- ~20% Advanced credit scoring
- ~8% E-invoicing
- ~6% Full digital banks
- ~2% Other lending solutions
- ~1% International Trade/ Payments



Source: Analisi Accenture su CBI Insights

X% % di investimenti negli ultimi 5 anni (H12020 non considerato)

1) Non include aree di investimento residuali (e.g. P2P Lending Marketplace, Crowdfunding, etc.)

..DOVE SOLUZIONI "OPEN" POSSONO VELOCEMENTE ACCELERARE LA NASCITA DI "DIGITAL FULL BANKING SOLUTION"

