



Conferimento Ramo d'azienda

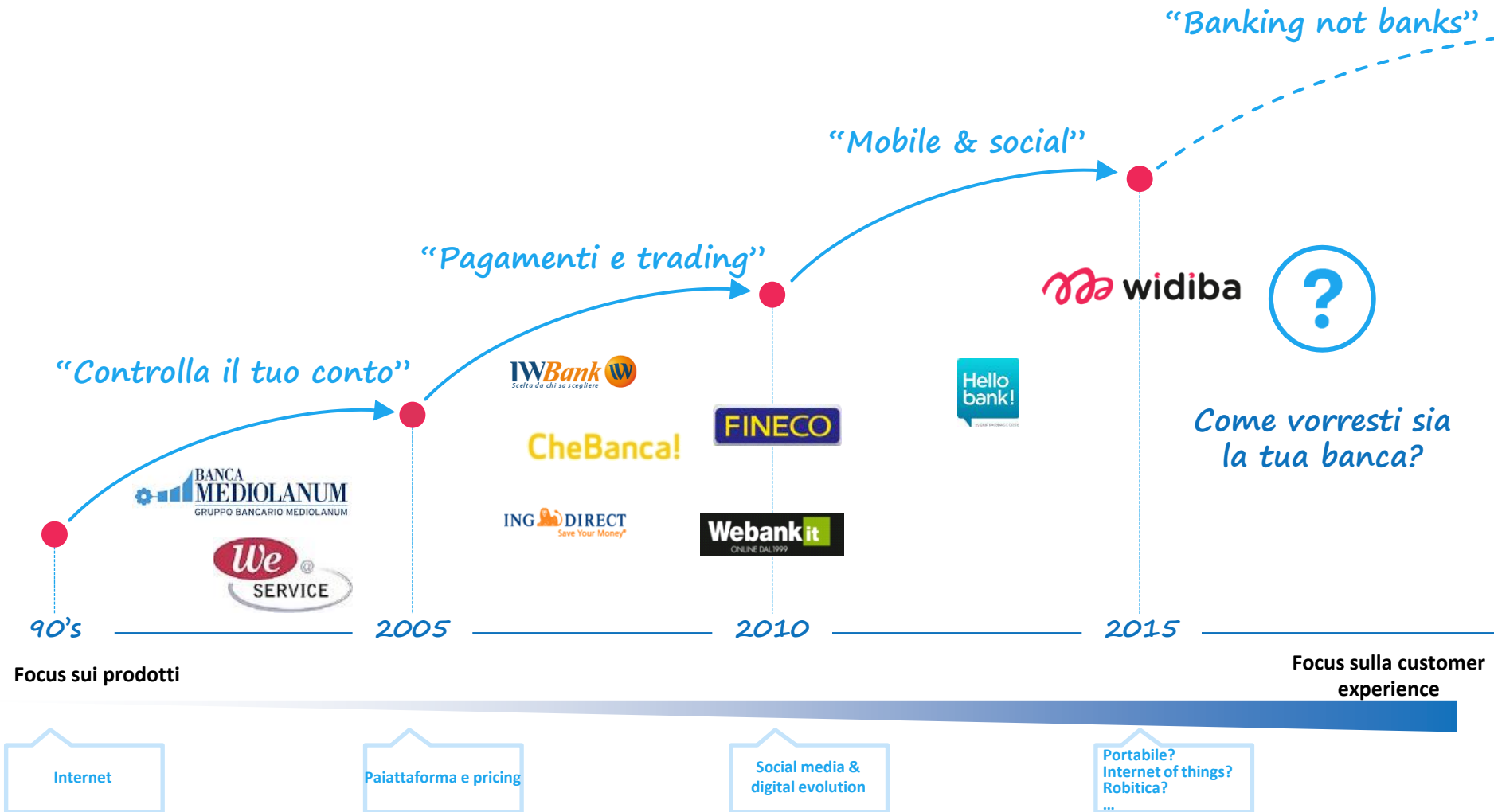
Siena , 6 maggio 2014



Il mercato italiano è fortemente influenzato dalla digital evolution e dai nuovi modelli relazionali

Da “banca sempre raggiungibile” ...

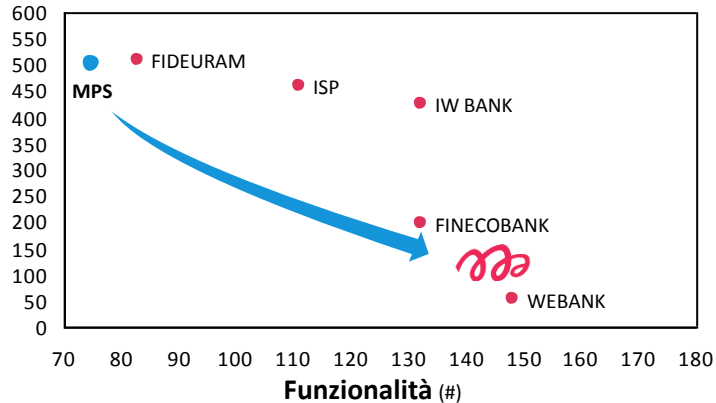
... to “cliente sempre raggiungibile”



L'unione dei PF e dei canali on line consente a Widiba di servire diversi profili di clientela lungo il loro intero ciclo di vita

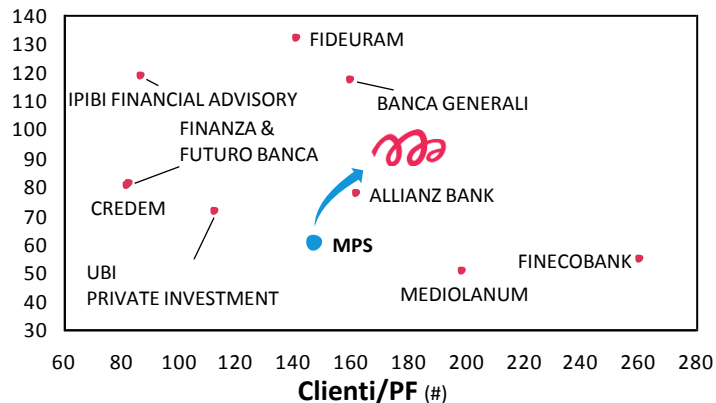
Online banking

Cost-to-serve
(€)



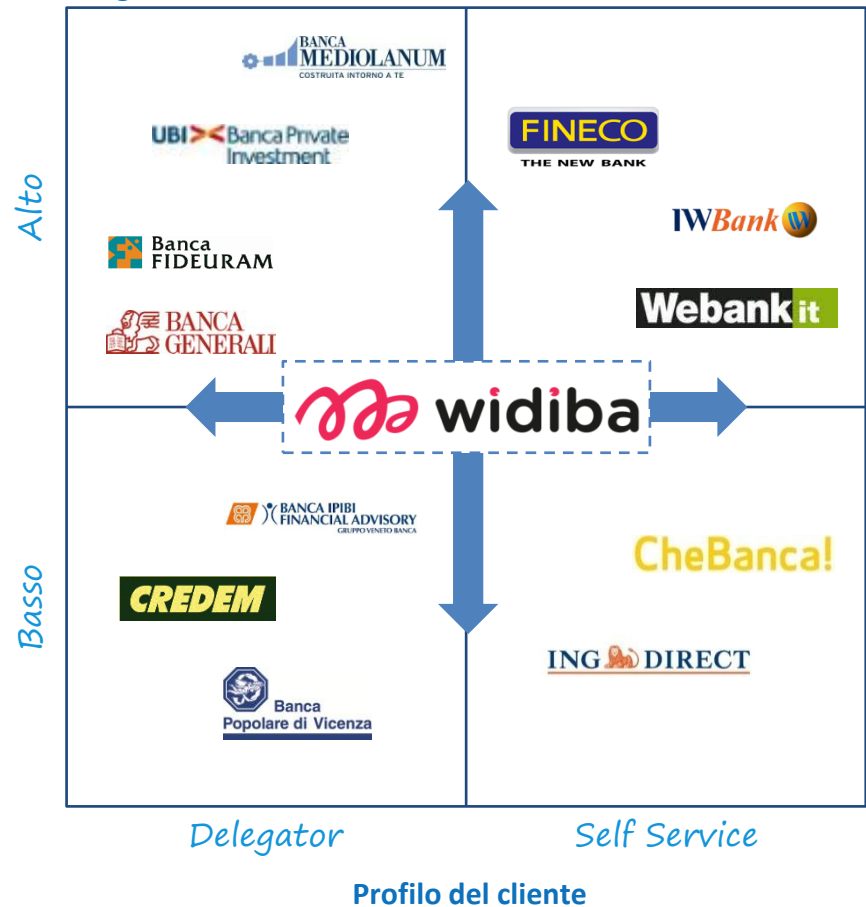
Promozione finanziaria

Stock/Clienti
(€k)

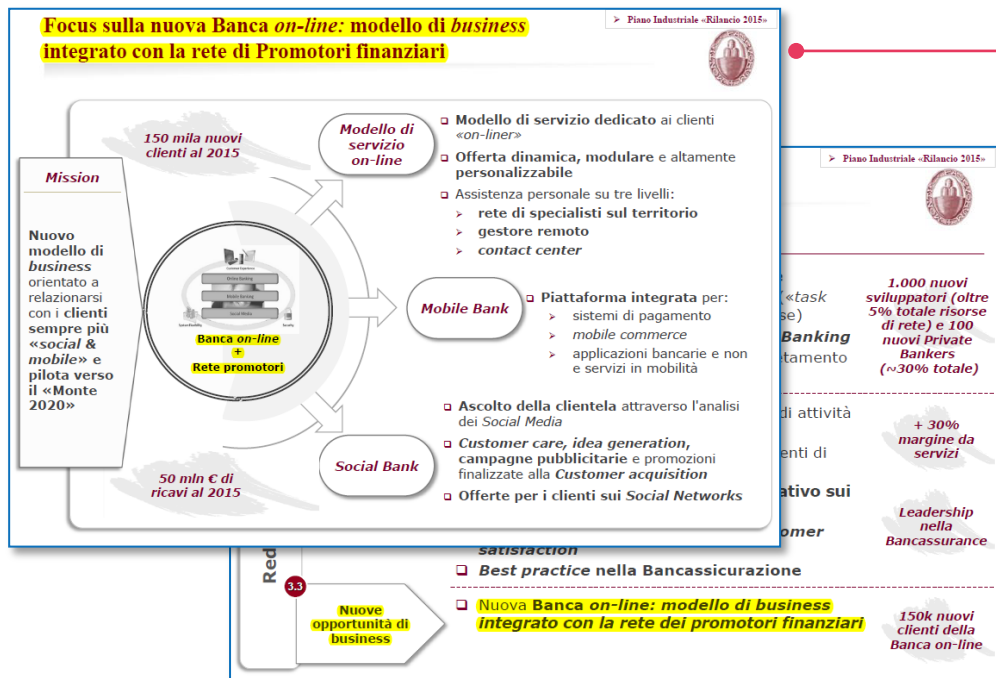


widi Posizionamento

Complessità
del bisogno



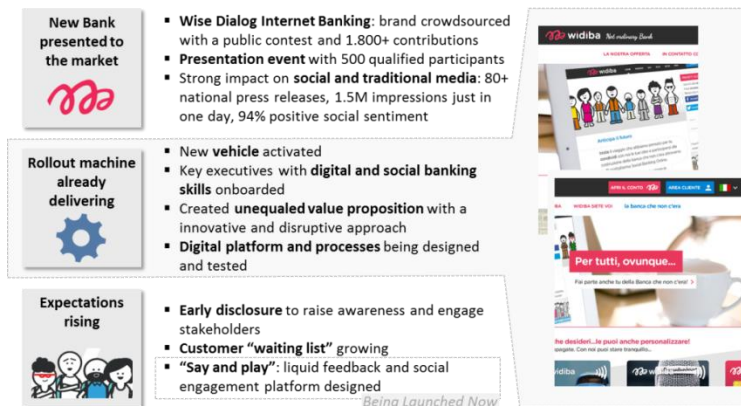
Il progetto Widiba è parte integrante del Piano industriale di MPS e Widiba è già stata svelata alla comunità finanziaria



“Nuova Banca On line: modello di business integrato con la rete di promotori finanziari”

-PIANO INDUSTRIALE MPS 2015»

widiba



“Il piano della nuova banca on line è partito a pieno regime”

PRESENTAZIONE RISULTATI
3Q13 AGLI ANALISTI -
14 novembre

Gli elementi core del piano di lancio di Widiba



BANCA SOCIAL

La Banca Social simbolo di cambiamento co-costruita insieme alla clientela «aspettando Widiba»



CUSTOMER EXPERIENCE

Garanzia della customer Experience nelle aree in cui Widiba ha scelto di competere



LIVELLI DI SERVIZIO

Garanzia di elevati livelli di servizio al cliente e minimizzazione del rischio reputazionale



OFFERTA COMMERCIALE

Implementazione di un *offering* con funzionalità distintive sin dall'avvio dell'operatività da arricchire per diventare «Best in Class» tra i competitor



CANALI

Gestione strategica dei canali al fine di garantire la continuità operativa dei clienti

Il perimetro di conferimento

Le componenti del perimetro



Il trasferimento del ramo d'azienda avverrà attraverso un'operazione di conferimento

¹ Di cui ca. 5 mld € raccolta indiretta e gestita

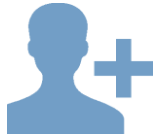
² In misura contenuta

L'operazione di conferimento della rete di promotori MPS in Widiba risponde alle esigenze di diversi stakeholder



Banca d'Italia

- ✓ **Riposizionamento strategico** attraverso il recupero del rapporto fiduciario con il mercato di riferimento, la **razionalizzazione della rete distributiva** e l'**aumento dei volumi**
- ✓ **Rivisitazione** della **struttura remunerativa** della rete
- ✓ **Rafforzamento** dell'**assetto organizzativo** e del **sistema dei controlli interni** con particolare riferimento ai controlli di primo livello e ai processi al fine di **mitigare i rischi operativi** connessi



Azionisti

- ✓ Ridefinire il **posizionamento competitivo** ai fini di migliorare la percezione del mercato



Clienti

- ✓ Ottenere un **livello di servizio adeguato**, che coniughi l'**efficienza** del canale online con la **personalizzazione** della relazione con il promotore finanziario



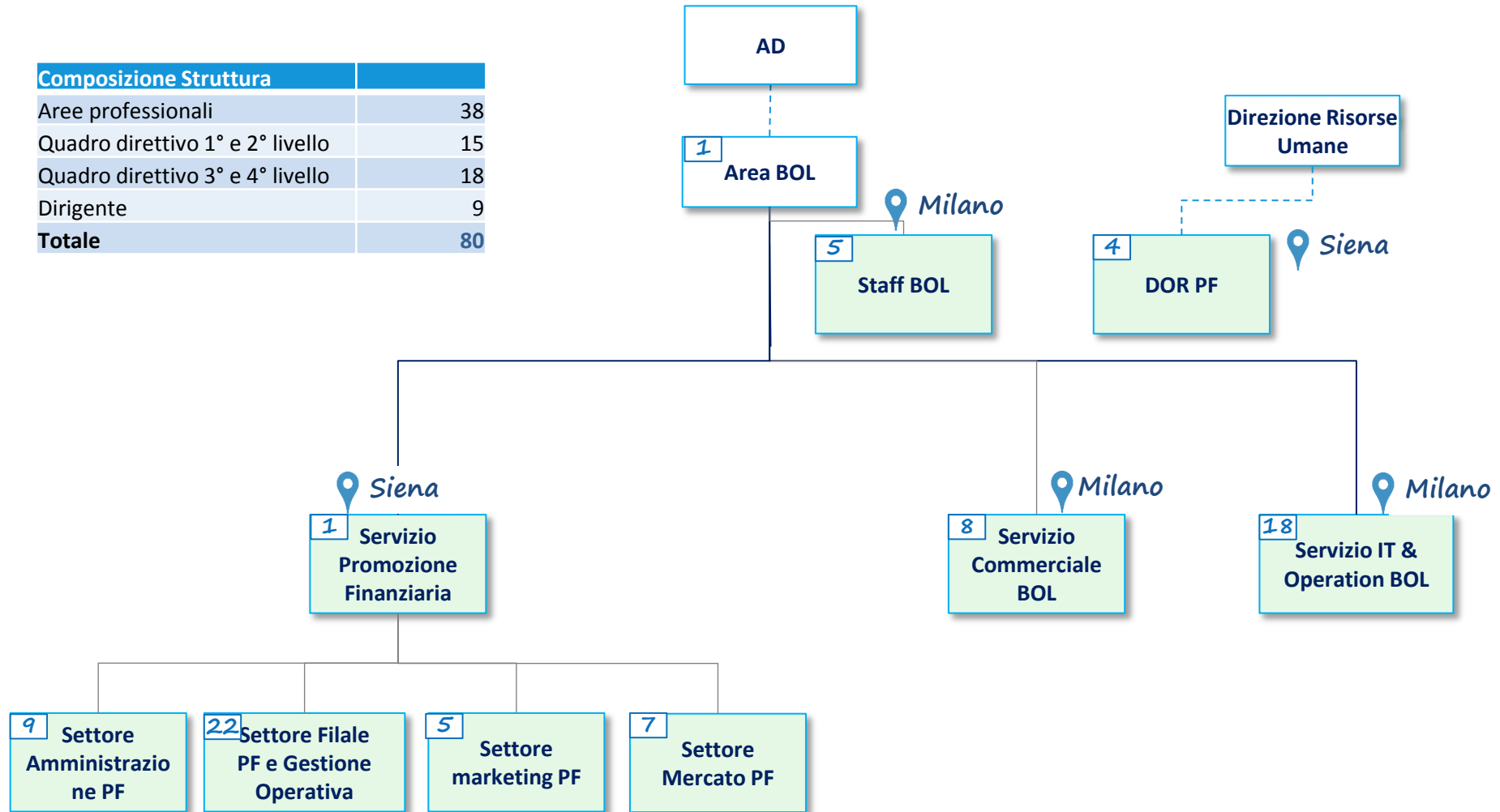
Promotori finanziari

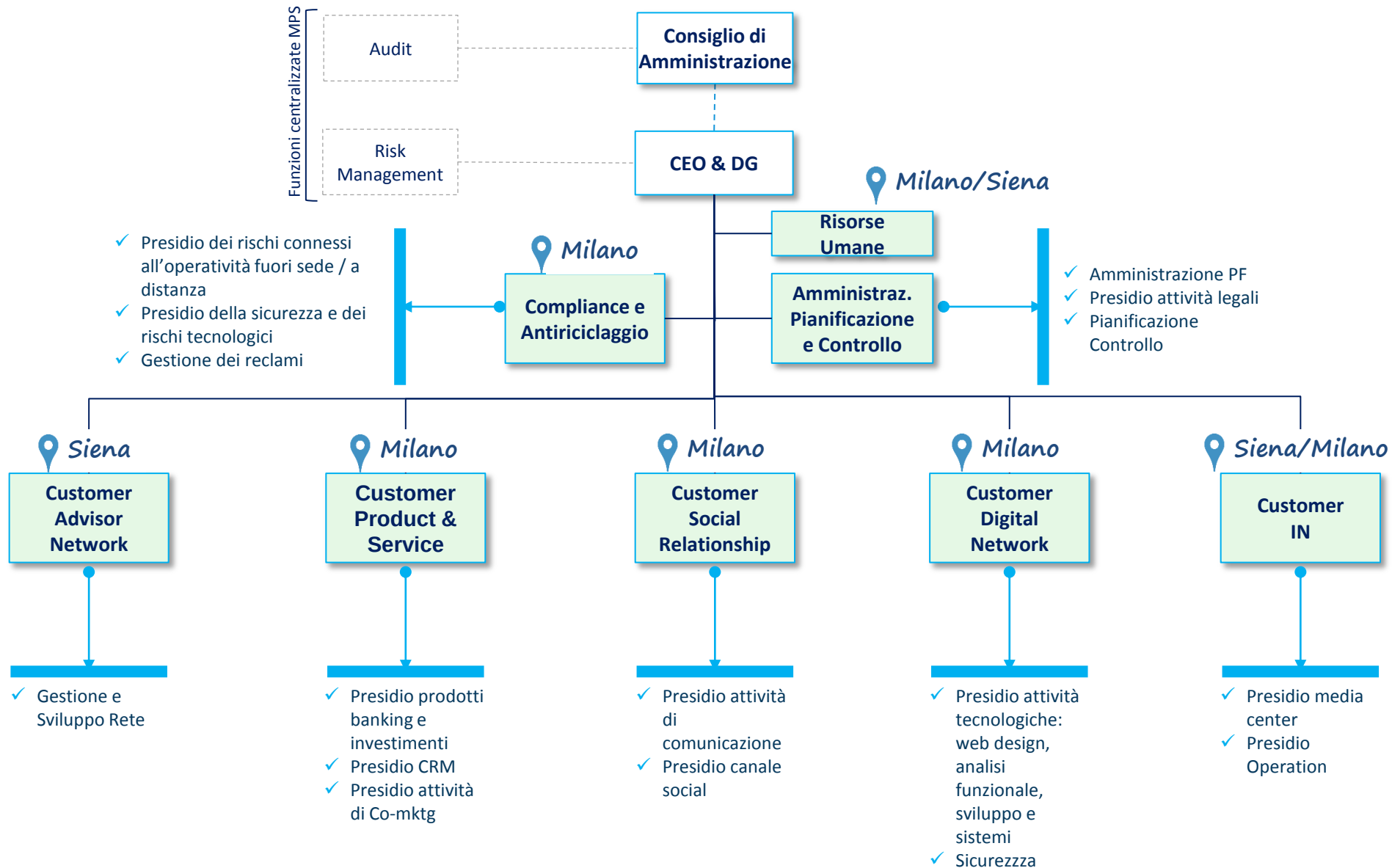
- ✓ Operare in un **contesto innovativo** che garantisca maggiore facilità di approccio al cliente e più alti livelli di **efficacia commerciale**

Struttura Organizzativa attuale

 Dislocazione geografica

Composizione Struttura	
Aree professionali	38
Quadro direttivo 1° e 2° livello	15
Quadro direttivo 3° e 4° livello	18
Dirigente	9
Totale	80





Attività in house e centralizzate in Capogruppo

- Centralizzazione presso Capogruppo di componenti della filiera produttiva relative ad attività tipiche Bancarie
- Sviluppo competenze digitali all'interno di Widiba

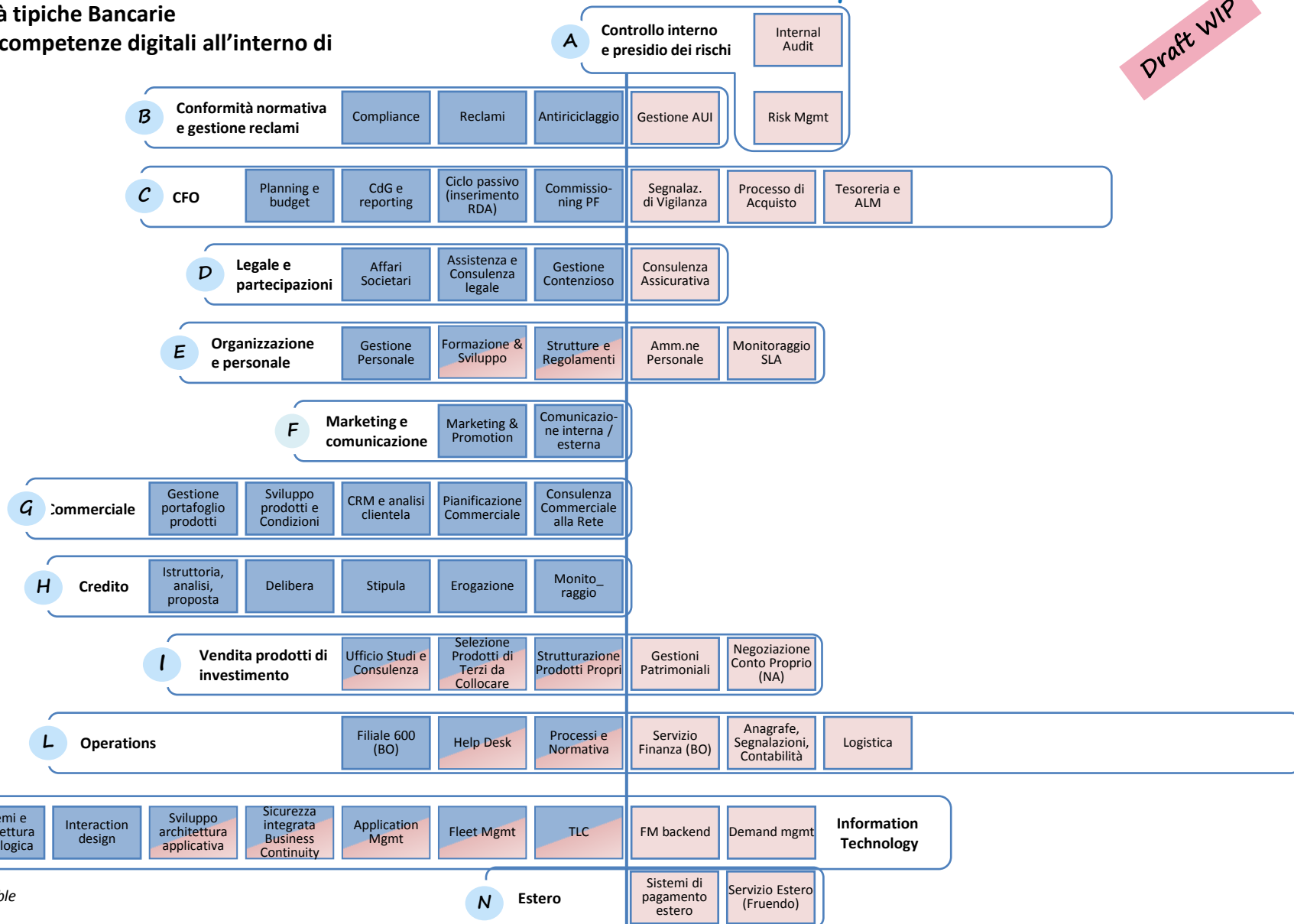
In house Widiba



CONSORZIO OPERATIVO GRUPPO MPS

Attività presso MPS / COG

Draft WIP



NA: not applicable