



Analisi delle Filiali Banca Estesa

Incontro con le OOSS

Milano, 9 giugno 2016

Razionali, perimetro e criteri dell'analisi

E' stata svolta un'analisi complessiva delle Filiali Banca Estesa non solo sotto il profilo commerciale, ma anche in base al contesto di riferimento e di mercato dei punti operativi, operando un confronto con le Filiali ad orario standard attraverso l'utilizzo di cluster omogenei.

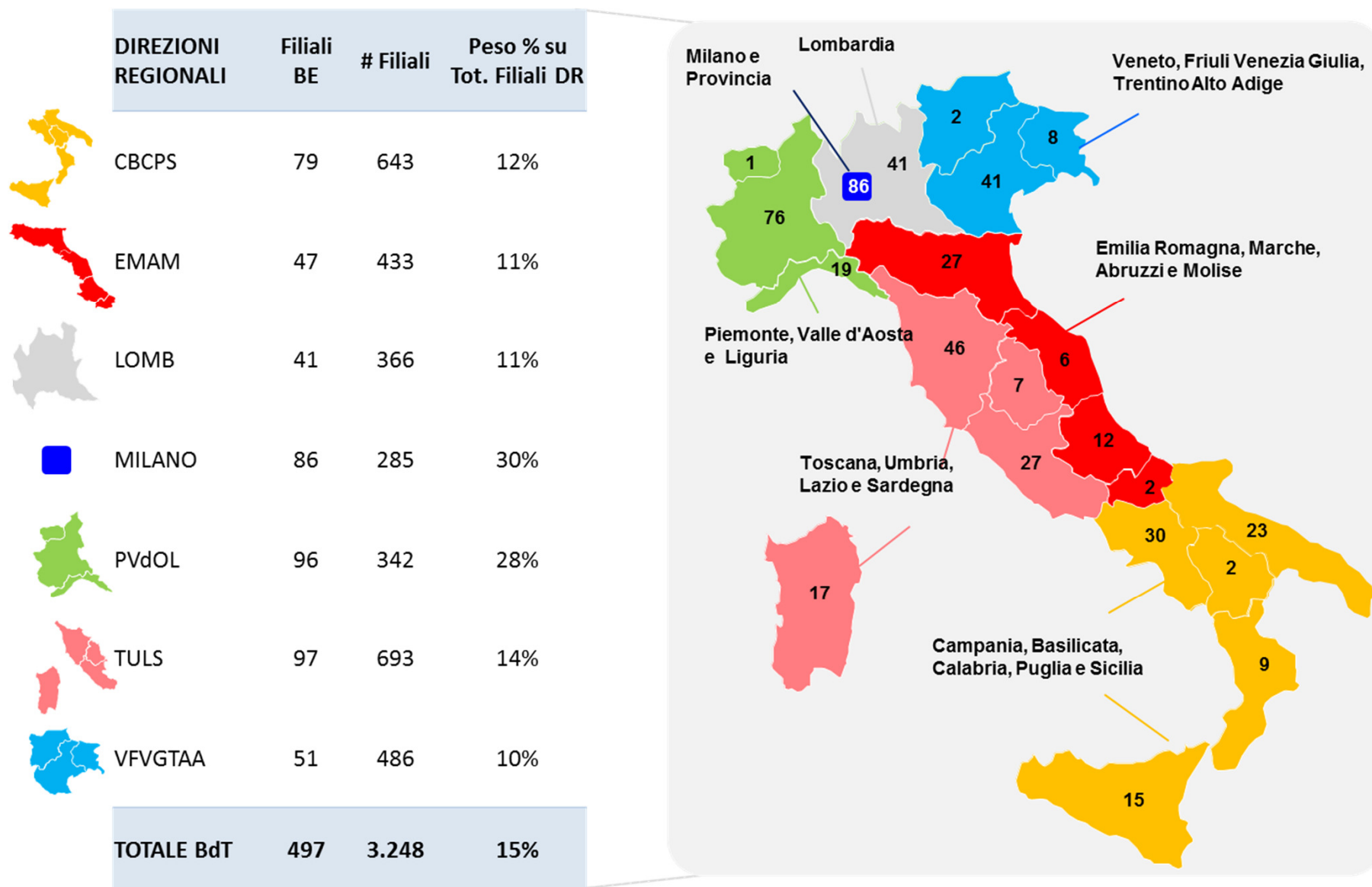
- ❑ Sono state considerate le 497 Filiali Banca Estesa operative al 31/12/2015, su un totale di 3.248 Filiali Retail (al netto di Tesorerie e Monte Pegni).
- ❑ L'analisi è stata svolta partendo dal posizionamento strategico delle Filiali in termini di dimensione commerciale, contesto di mercato e valenza operativa.
- ❑ Successivamente è stato operato il confronto delle grandezze economiche e volumetriche delle Filiali Banca Estesa (BE) con quelle delle Filiali ad orario standard, attraverso l'utilizzo di cluster omogenei.
- ❑ I confronti sono stati operati sui livelli procapite di masse intermedie (AFT e Impieghi), sui flussi di AFT e Impieghi MLT e sui Ricavi lordi.
- ❑ I valori procapite su indicati sono comprensivi del segmento Personal, attraverso la riconduzione delle grandezze Personal sui punti operativi Retail co-locati.
- ❑ E' stato, infine, effettuato un confronto nell'ambito delle Filiali BE tra le 3 diverse fasce di orario praticato: fino alle 18.30, fino alle 19.00 e fino alle 20.00.

Principali evidenze

- ❑ Per quanto attiene il posizionamento strategico delle Filiali BE, occorre evidenziare che **il modello risulta applicato nelle realtà con maggiore possibilità di successo commerciale ed economico: il 94,2% delle Filiali opera in location type medio alte**, di cui il 77% caratterizzate anche da dimensioni commerciali importanti e location strategiche. **Il restante 5,8% delle Filiali riguarda comunque realtà importanti e/o ad elevato traffico operativo.**
- ❑ In termini di masse intermedie e ricavi lordi, **i valori pro-capite delle Filiali BE risultano sempre nettamente superiori alle altre Filiali e sensibilmente superiori** in valore assoluto **nei contesti metropolitani**. Si rileva inoltre come le **differenze** rispetto alle Filiali no BE siano **marcate nei comuni medio-piccoli**, caratterizzati da più marcati flussi di pendolarismo intercettati nell'orario esteso.
- ❑ **L'analisi dei flussi conferma la migliore performance delle Filiali BE** indipendentemente dalla Location Type e dalla dimensione del comune.
- ❑ Dal confronto fra le diverse fasce orarie delle Filiali BE (18:30;19:00;20:00), sia in termini di masse intermedie che di ricavi, **la fascia delle 19:00 risulta mediamente più performante**, ad eccezione della fascia 20:00 nelle metropoli con risultati mediamente ancora più brillanti.
- ❑ Alla luce dei risultati su esposti, al fine di **ottimizzare l'efficacia del modello** è stata **individuata e condivisa con le Direzioni Regionali** una **tranche di interventi sulle Filiali Banca Estesa attivabili con decorrenza 5 settembre**, al termine del periodo di applicazione dell'orario estivo.

Mappa del posizionamento del modello Banca Estesa

Distribuzione territoriale delle Filiali Banca Estesa



Mapa del posizionamento del modello Banca Estesa

Fattori chiave alla base dell'applicazione del modello dell'orario esteso

3 fattori principali per i quali l'orario esteso può rappresentare la modalità di servizio di maggior successo commerciale ed economico

Fattori	Descrizione	Razionale	Driver Analitici
Location Type	<ul style="list-style-type: none">▪ Indicatore sintetico di potenziale economico / demografico del territorio (Alta-Media-Bassa)▪ Consente di clusterizzare le Filiali in base alle caratteristiche delle zone di appartenenza▪ Consente di individuare zone ad elevata «vivacità commerciale» tipici del centro città anche nei comuni di minore dimensione	<ul style="list-style-type: none">▪ Accrescere la possibilità di cogliere le opportunità commerciali presenti in zone ad elevato standing, con cultura finanziaria medio alta e ad elevati flussi di popolazione.	<ul style="list-style-type: none">▪ Popolazione residente e gravitante▪ Sportelli bancari e Poste▪ Vendite servizi/prodotti bancari▪ Prodotto Bancario Lordo▪ Aziende ed esercizi commerciali
Rilevanza commerciale strategica	<ul style="list-style-type: none">▪ Filiali che si distinguono per rilevante dimensione commerciale e che costituiscono un «presidio polo».	<ul style="list-style-type: none">▪ Migliorare la gestione di business rilevanti per dimensione commerciale della Filiale e per presenza multi-business (Retail, Personal, Imprese, Isp Casa, ...)	<ul style="list-style-type: none">▪ Numero di Addetti▪ Business intermediato▪ Clienti e portafogli▪ Reddittività▪ Transazionalità
Elevato traffico Operativo (Hub)	<ul style="list-style-type: none">▪ Filiali Hub transazionali con operatività in convenzione	<ul style="list-style-type: none">▪ Sfruttare le opportunità di business intercettabili grazie all'elevato traffico in Filiale di clienti e non clienti.	<ul style="list-style-type: none">▪ Filiali Hub transazionali

Interventi condivisi con le DR e attivabili con decorrenza 5 settembre

DIREZIONI REGIONALI	NUOVA FILIALE BANCA ESTESA	RITORNO A ORARIO STANDARD	RIDUZIONE ORARIO APERTURA ALLE 19	MODIFICA INTERVALLO
Campania, Basilicata, Calabria, Puglia e Sicilia	-	4	20	4
Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Molise	1	-	20	9
Lombardia	-	-	14	-
Milano e Provincia	-	4	-	-
Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria	2	-	9	-
Toscana, Umbria, Lazio e Sardegna	-	-	6	2
Veneto, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige	-	-	5	-
TOTALE	3	8	74	15

Situazione As Is e To be (settembre 2016)

As IS

To Be

TOTALE FILIALI BE	497	492
--------------------------	------------	------------

FASCIA ORARIA	Fino alle 18:30	163	156
	Fino alle 19:00	185	262
	Fino alle 20:00	149	74

Gestione intervallo	Orario continuato	265	263
	Pausa	232	229