



Indagine IBM: le banche più deboli potrebbero non recuperare più

Gli utili del passato sono un ricordo ~ Le banche devono affrontare un periodo di disciplina, dieta e disintossicazione

ARMONK, NY - 21 dicembre 2009 – Una nuova indagine dell'Institute for Business Value di IBM (NYSE: IBM) mostra che più del 75% dei dirigenti di banca e dei funzionari statali ritiene che gli utili del passato siano un ricordo. In un periodo in cui la fiducia nelle banche è sempre bassa, troppi istituti di credito confidano eccessivamente su utili che non esistono più, hanno costi insostenibili in un periodo di utili più contenuti e sono oppresse da livelli elevati di complessità operativa e mancanza di flessibilità. Non mancano comunque i nuovi paladini pronti a sfruttare la debolezza delle banche.

“Le banche che emergeranno dall'attuale crisi economica come vincenti saranno quelle che si concentreranno sul successo della clientela, mentre quelle più deboli e meno concentrate, potrebbero non recuperare più”, ha affermato Shanker Ramamurthy, Global Industry Leader, Banking & Financial Markets di IBM. “Ma ripristinare le relazioni con la clientela è solo una parte della soluzione, le banche devono anche ridurre le complessità e sviluppare una visione completa del rischio”.

L'esauriente studio globale del settore bancario condotto dall'Institute for Business Value (IBV) di IBM è stato pubblicato oggi in una relazione dal titolo: *Forti, concentrate e pronte a lottare: come le banche possono rimettersi in forma per affrontare la battaglia* (www.ibm.com/gbs/getfit).

Maggiore disciplina per riconquistare la fiducia dei clienti e delle autorità di regolamentazione

Secondo quanto riportato nella relazione di IBV, le banche possono chiudere il "gap della fiducia" con una maggiore concentrazione e disciplina e investendo nell'analisi che consenta loro una migliore comprensione sia della percezione del valore da parte dei loro clienti, sia di quello che effettivamente sarebbero disposti a pagare per il servizio. Le banche attualmente ripongono troppa fiducia in parametri di misurazione demografici quali l'età, la salute o le fasi della vita. Una migliorata segmentazione comportamentale porterebbe a una maggiore comprensione e di conseguenza a una relazione molto più soddisfacente, sostenibile con la clientela che potrebbe essere anche più redditizia.

Dall'indagine risulta che la relativa *share of wallet* varia notevolmente da paese a paese, con una percentuale pari al 46% di consumatori negli Stati Uniti e in Australia che sceglie di consolidare i propri servizi finanziari con un unico fornitore, mentre nella maggior parte dei paesi i clienti tendevano ad affidarsi a due o tre fornitori, tra i quali un assicuratore e una banca commerciale. Alcuni paesi, tuttavia, hanno mostrato una maggiore frammentazione con un quinto dei consumatori a Singapore (22%) e in Cina (23%) che si affidano a 4 o 5 fornitori, e un decimo di consumatori in Giappone (10%) che si affida a 6 o più fornitori. Se si chiede tuttavia perché abbiano più di un fornitore, le ragioni sono diverse, ma solo il 22% ha affermato di fidarsi degli attuali fornitori.

Dalla relazione si evince inoltre che è possibile usare l'analisi per raccogliere nuove informazioni sul rischio aggregato e consentire alle banche di monitorare, misurare e gestire il rischio attraverso le loro imprese. Se applicato utilizzando una struttura integrata per la gestione del rischio, tale approccio può aiutare le banche a superare i silos organizzativi e ad affrontare con coesione il reporting relativo al rischio finanziario, alle frodi e alla conformità. Questo potrebbe consentire alle banche non solo di migliorare la loro modellazione e gestione del rischio a livello organizzativo, ma anche di migliorare il reporting del rischio per aiutare gli enti regolatori a valutare il rischio a livello sistematico.

Dieta e disintossicazione per liberarsi da attività e risorse a basso valore e ridurre il rapporto tra costi e ricavi:

Sul fronte finanziario, mentre le banche devono aumentare il capitale, dalla relazione si evince che l'accesso ai mercati azionari è limitato non solo dalla diminuzione della ricchezza, ma anche dalla scarsa fiducia da parte degli investitori nel portafoglio prestiti delle banche. Nella relazione è inoltre riportato che le banche in molti paesi del mondo hanno costi di gestione insostenibili che rendono i loro modelli operativi obsoleti. Le banche si vedono quindi costrette a ridurre i costi di gestione tramite l'innovazione del proprio modello di business, supportato da iniziative di risparmio a lungo termine in aree quali l'informatica, la condivisione di servizi e l'integrazione front/back office.

La ricerca dell'IBV indica inoltre che la specializzazione del modello di business è il tema vincente all'interno dell'ecosistema finanziario. Le banche devono anche ridurre le complessità e aumentare l'efficienza. Lungo la strada, alcune banche come quelle di dimensioni più contenute che non hanno economie di scala, saranno candidate alla fusione, mentre altre più grandi, le cui dimensioni hanno creato grandi complessità, elimineranno alcune divisioni. Anche se alcune di queste dismissioni saranno imposte dalle autorità regolatrici, le banche di grandi dimensioni devono prendere in considerazione di eliminare alcune divisioni non redditizie per mantenere i loro obiettivi e la loro solidità.

Dall'analisi dell'IBV si evince che le banche cinesi e quelle dei mercati emergenti, che hanno portafogli di prodotti ridotti e una struttura gestionale più semplice, hanno assunto il comando (tra le 139 istituzioni finanziarie principali) nella definizione del miglior rapporto costi/ricavi, superando le banche nordamericane ed europee. Tra il 2003 e il 2006, il rapporto costi/ricavi delle principali banche in Cina ammontava in media al 49,8%, già molto al di sotto delle banche situate negli USA (58,8%) o in Europa (57,8%), mentre il RoA medio era analogo a quello delle banche europee, ma inferiore a quello delle banche statunitensi. Nel 2007 e nel 2008, tuttavia, le principali banche cinesi hanno conquistato posizioni riducendo il rapporto costi/ricavi al 35,8% aumentando il RoA all'1,29%. Nel frattempo, negli USA, il rapporto costi/ricavi medio è aumentato al 71,9% mentre il RoA è crollato all'1,08% e in Europa il rapporto costi/ricavi è aumentato al 73,2% con un RoA allo 0,01%.

Mentre gran parte dell'obiettivo normativo si è concentrato sulle banche occidentali 'troppo grandi per fallire', è la loro complessità e inflessibilità piuttosto che la loro dimensione che le ostacola dato che molte di loro sono semplicemente 'troppo complesse per crescere'. Anche le banche cinesi sono grandi, ma sono in una prima fase di crescita nella quale si concentrano sull'espansione di servizi bancari relativamente semplici a coloro che non hanno un conto in banca. Una volta coperto il mercato cinese, dovranno espandersi con nuovi prodotti o in nuove aree geografiche per alimentare un'ulteriore crescita. In questa fase successiva, dovranno evitare di ripetere gli errori commessi dalle banche occidentali diventando tanto complesse da trovare difficoltà a gestire la loro attività in modo efficace.

La complessità e la conseguente perdita di controllo e visibilità, hanno ostacolato l'abilità delle banche occidentali a comprendere pienamente le difficoltà nelle quali si sono trovate. Se la riforma del sistema può portare allo smembramento di alcune banche, o almeno separare le attività retail da quelle finanziarie, dallo studio si evince che gli azionisti potrebbero trovare un servizio di gran lunga migliore grazie ad una ampia semplificazione dei modelli di business con l'obiettivo di aumentare il rapporto costi/ricavi, e le banche ottimizzare la loro efficienza operativa in modo più efficace.

###

IBM Italia
Paola Piacentini
paola_piacentini@it.ibm.com,
tel. 02 59624114 +39 335 1270646

Pleon per IBM
Alessandra Leone
Alessandra.leone@pleon.com
tel. 02 0066290