



Innovazione tecnologica e digitalizzazione: le nuove sfide nel mondo del credito

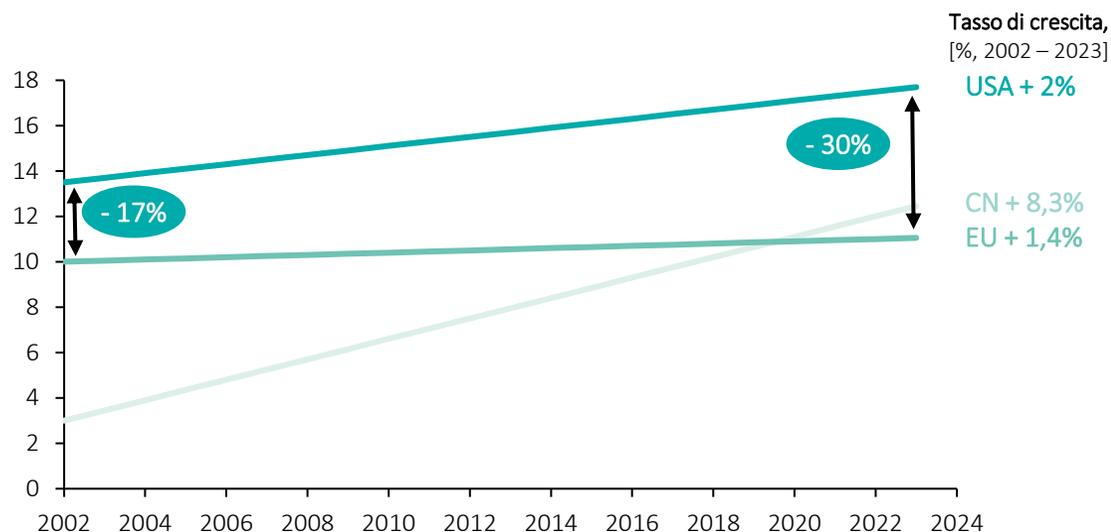
P. Gianturco | Senior Partner Deloitte

Venezia, 21 Novembre 2024

L'attuale contesto macroeconomico evidenzia un gap di produttività dell'UE rispetto a Cina e US, portando i paesi membri ad identificare alcune azioni necessarie a colmare tale divario

Dall'attuale contesto macroeconomico mondiale...

Evoluzione del PIL, EU vs. Cina e USA¹, [tn €, livello di rif. 2015, 2002 – 2023]



La **crescita economica dell'UE** è stata **più lenta** rispetto a quella degli **Stati Uniti** e della **Cina** negli ultimi due decenni, evidenziando un **significativo divario tra il PIL dell'UE** e quello degli Stati Uniti (**dal 17% nel 2002 al 30% nel 2023²**)

...all'identificazione di un nuovo motore per la crescita

1

COLMARE IL DIVARIO DI INNOVAZIONE

70% dei modelli di Intelligenza Artificiale sviluppato negli USA

2

RIDURRE I PREZZI ELEVATI DELL'ENERGIA

50% delle aziende EU considera i costi energetici un ostacolo agli investimenti

3

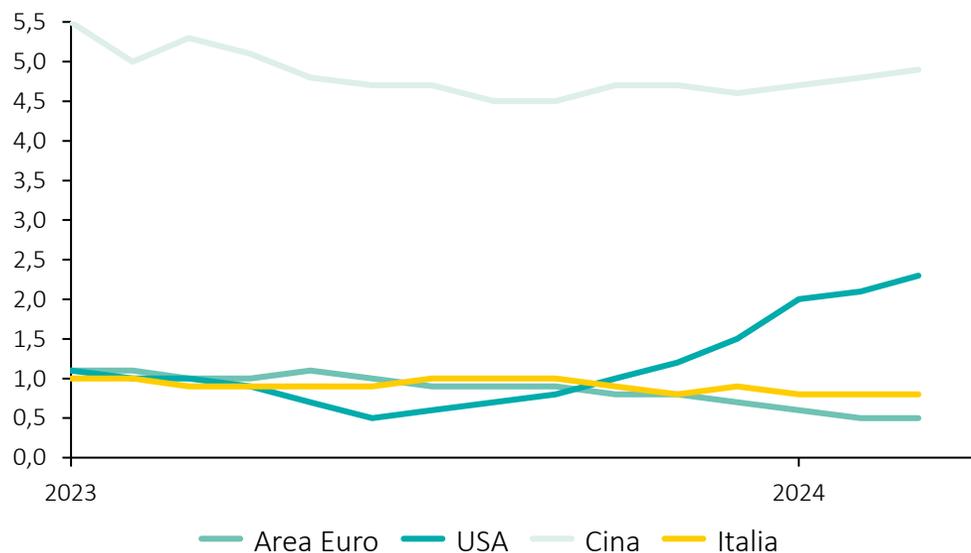
REAGIRE ALL'INSTABILITA' POLITICA

40% delle importazioni EU proviene da numero ristretto di fornitori

In linea con quanto riscontrato in Europa, anche l'Italia evidenzia una situazione di forte instabilità anche a causa di un mercato del credito in continua contrazione

ANDAMENTO DEL PIL IN ITALIA

Previsioni di crescita del PIL per il 2024¹, [% , 2023 – 2024]



Rallentamento nell'economia globale nel 2023, prevedendo un **incremento nel divario** in termini di PIL dell'**Italia** rispetto a USA e Cina

MERCATO DEL CREDITO IN ITALIA

A partire dal 2023 si è registrata una forte **contrazione** del mercato del credito in Italia sia per **famiglie consumatrici** che per le **PMI**

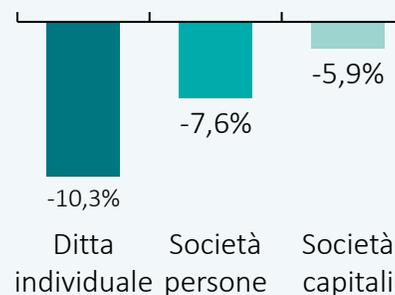
Credito Retail

Rapporto tra debiti finanziari e reddito disponibile³

58,6%



Credito alle PMI²

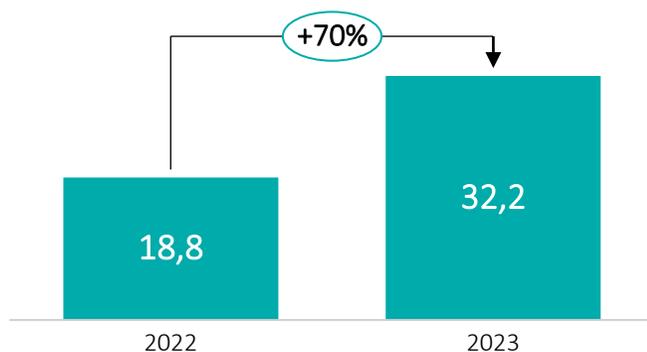


-7,5% finanziamenti erogati (YoY 2024 Q1 vs 2023 Q1)⁴

Nonostante le difficoltà del contesto di riferimento, i Confidi stanno registrando complessivamente risultati in crescita dimostrando di ricoprire un ruolo cruciale a supporto delle PMI

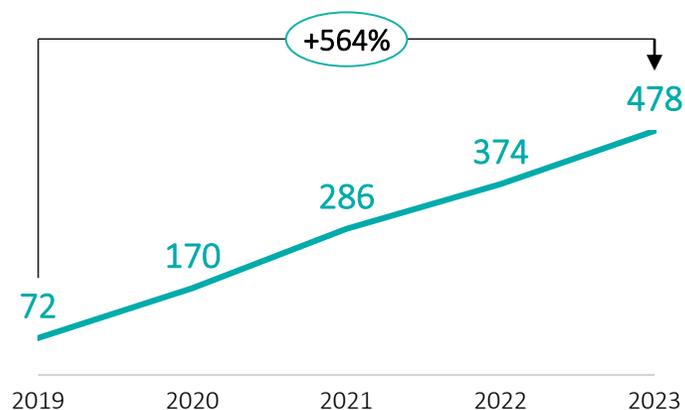
Andamento dei 32 Confidi Vigilati

Utile di esercizio¹,
[mln €, 2022 – 2023]



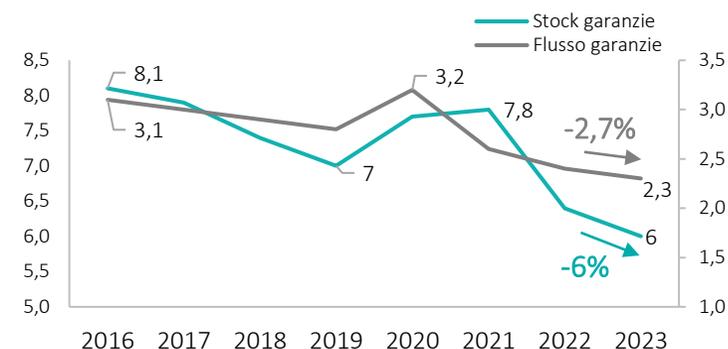
Significativa crescita dell'utile complessivo registrata nel 2023 rispetto all'anno precedente

Finanziamenti diretti¹,
[mln €, 2019 – 2023]



Esponenziale crescita del credito diretto nel 2023 raffrontata rispetto al dato 2019 (+28% YoY 2022 vs. 2023)

Garanzie¹ (stock vs. flusso),
[mld €, 2016 – 2023]



Contrazione dello stock e del flusso di garanzie registrata nel 2023 rispetto all'anno precedente

Considerando il **contesto macroeconomico** in continua **evoluzione** e la **contrazione del mercato del credito**, il ruolo dei Confidi nel **supportare le PMI italiane** diventa **ancor più cruciale**, nonostante le **molteplici sfide** che devono affrontare

Per incrementare il proprio livello di competitività e supportare con successo le PMI Italiane, i Confidi devono intraprendere un percorso di progressiva evoluzione...

Le sfide che i Confidi oggi si trovano ad affrontare...

RICHIESTA NUOVI PRODOTTI E SERVIZI



- Aumento della richiesta di **nuove soluzioni innovative** (e.g. minibond, etc...), per la **gestione finanziaria** e **consulenze mirate**

AUMENTO DELLA COMPETIZIONE



- **Condivisione della quota di mercato** con **nuovi player** che adottano **modalità operative più efficienti, digitali** e soluzioni a **costi ridotti**

EVOLUZIONE DIGITALE



- **Crescente livello di maturità digitale** dell'intero ecosistema, che implica la definizione di **nuovi paradigmi di business** e di **nuove esigenze**

...e gli elementi necessari per evolvere

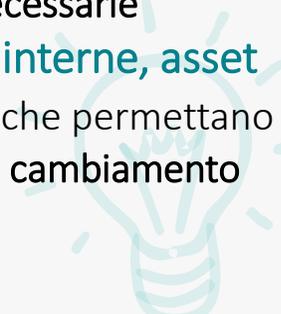
VISIONE STRATEGICA & MODELLO OPERATIVO



NECESSITA' DI RISORSE



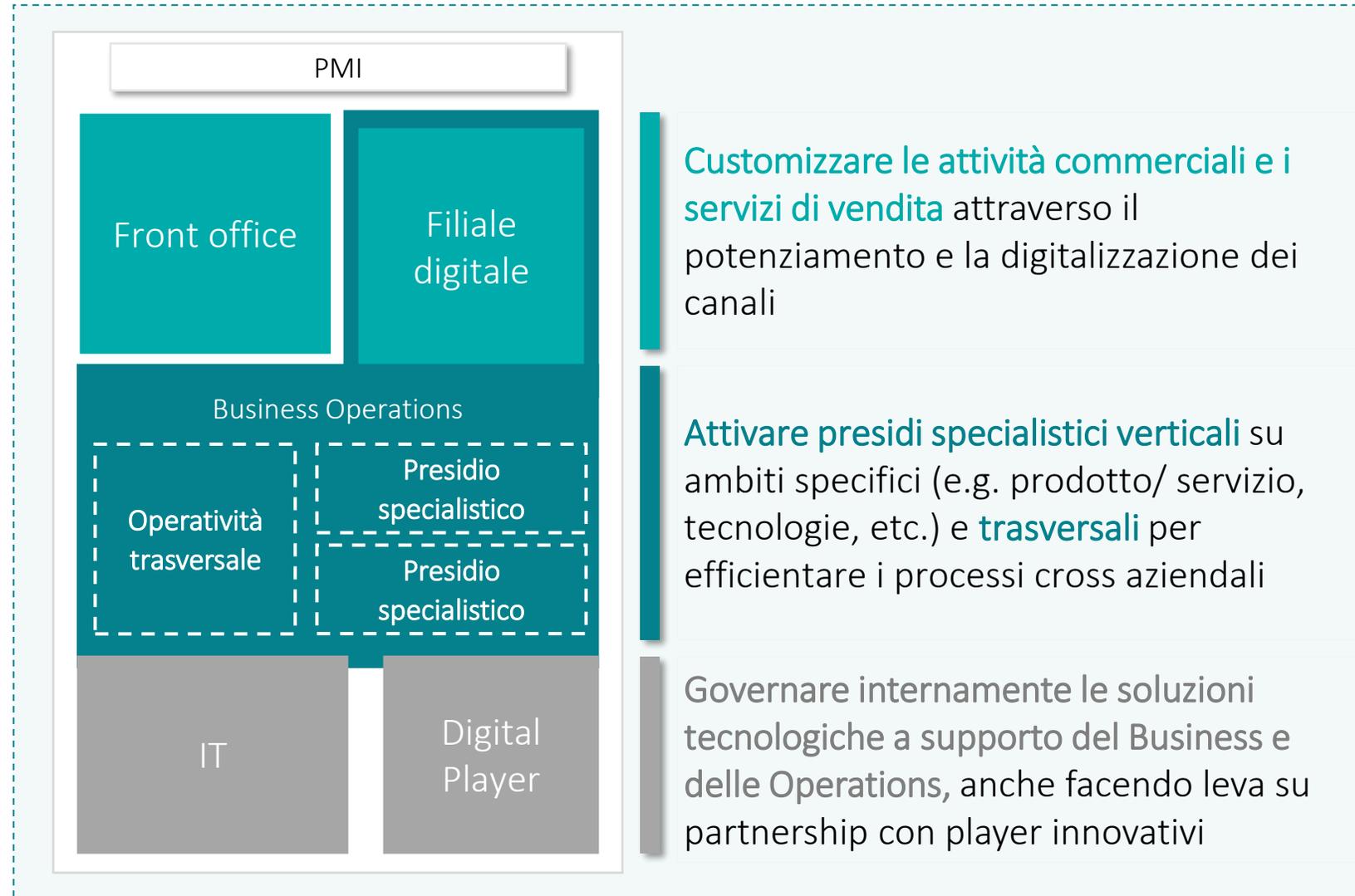
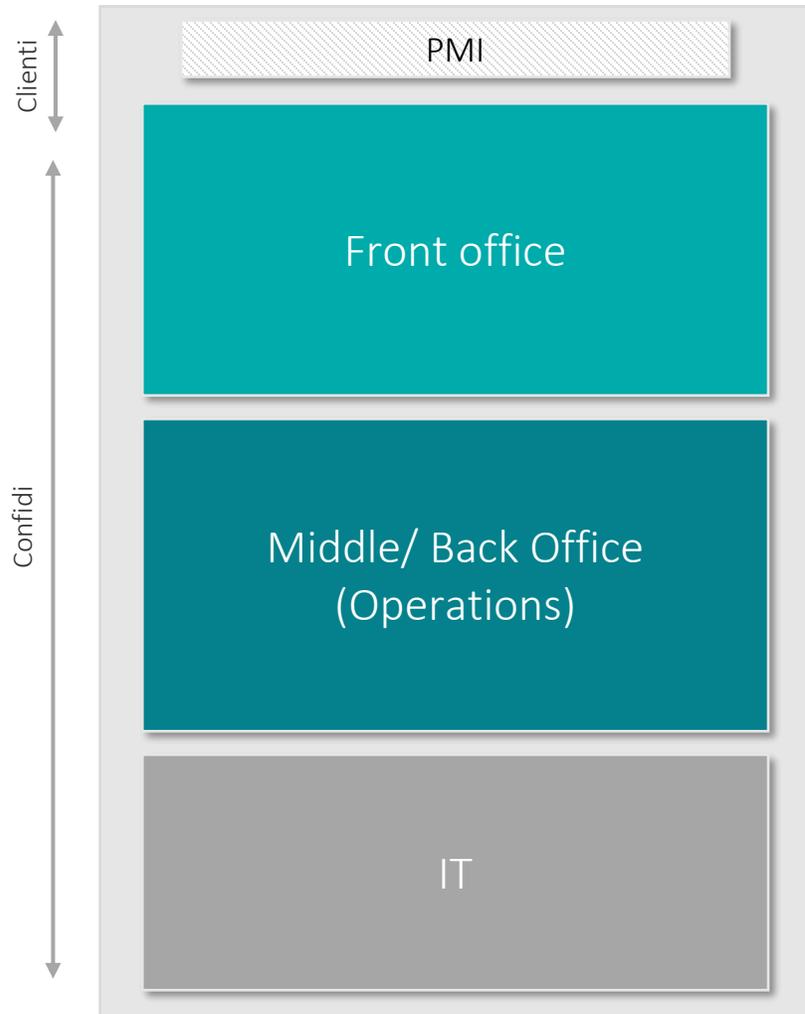
- **Avviare il cambiamento** tramite la declinazione di una **strategia** e di un **approccio** coerente, favorendo l'**evoluzione** del **modello operativo**
- **Investimenti** al fine di disporre delle **risorse necessarie** (**competenze interne, asset e tecnologie**) che permettano di **supportare il cambiamento**



...basato sul ripensamento del proprio modello organizzativo e operativo, al fine di avvicinarsi maggiormente alle esigenze dei Clienti ed efficientare i processi aziendali, anche facendo leva su partnership con player digitali

Dal modello organizzativo e operativo as-is...

...per arrivare ad un nuovo paradigma innovativo ed evolutivo



Sulla base dell'esperienza maturata, Deloitte ha identificato 3 principali macro-categorie di interventi a supporto del percorso di progressiva trasformazione dei Confidi

Alcuni principali interventi evolutivi

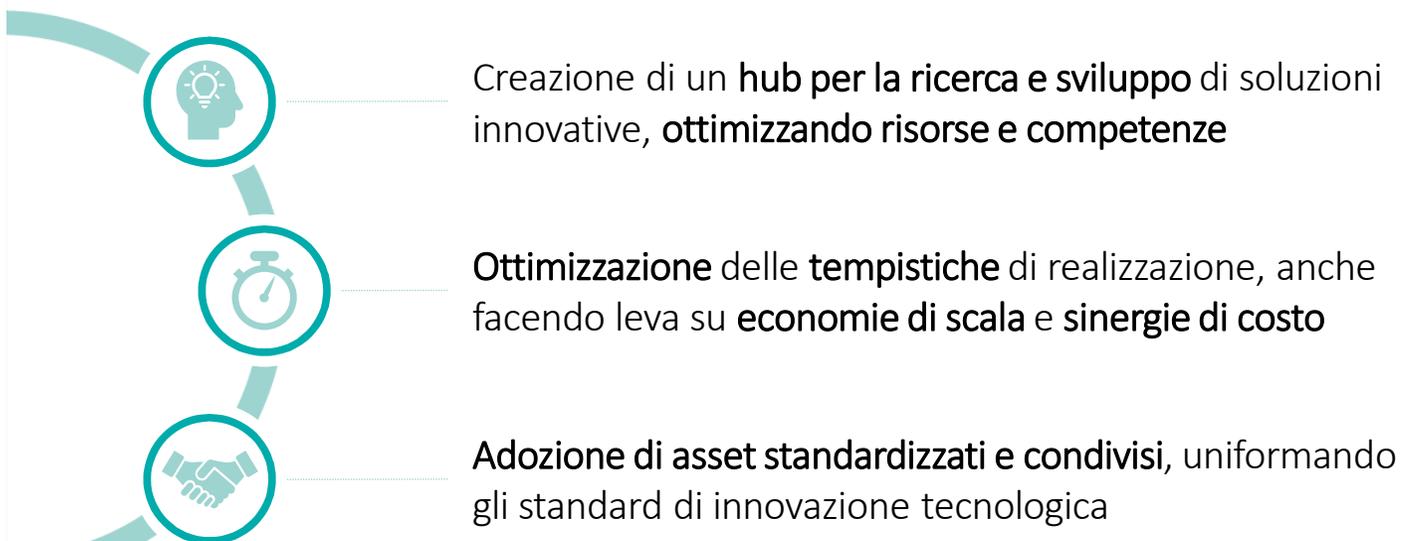


Per realizzare gli **interventi evolutivi**, i Confidi dovranno dotarsi delle **risorse necessarie** (in termini di asset, tecnologia, competenze) e definire un **nuovo modello operativo**, valutando l'adozione di un **approccio sinergico** tra i Confidi

Per garantire l'efficacia di questo percorso di trasformazione, si propone di adottare una strategia a livello di sistema che consenta di fare leva anche sulle sinergie esistenti tra i diversi Confidi

I principali benefici di una strategia a livello di sistema...

L'adozione di una **strategia a livello di sistema Fedart Fidi** consentirebbe di promuovere una **visione integrata e collaborativa**, creando un **ecosistema digitale più efficace** e abilitando il **raggiungimento** di importanti **benefici**



...per definire un percorso congiunto

L'attivazione di questa **strategia di sistema** fa leva su un **percorso progressivo** che prevede il coinvolgimento delle **figure apicali** dei Confidi, per declinare un **modello di collaborazione** in linea con le diverse **priorità strategiche**



*Garante e collettore dei
diversi bisogni dei
Confidi*



*Consulente strategico
con competenze
multidisciplinari*

GRAZIE





Important notice

This document has been prepared by Deloitte Consulting S.r.l. for the sole purpose of enabling the parties to whom it is addressed to evaluate the capabilities of Deloitte Consulting S.r.l. to supply the proposed services.

The information contained in this document has been compiled by Deloitte Consulting S.r.l. and may include material obtained from various sources which have not been verified or audited. This document also contains material proprietary to Deloitte Consulting S.r.l.. Except in the general context of evaluating the capabilities of Deloitte Consulting S.r.l., no reliance may be placed for any purposes whatsoever on the contents of this document. No representation or warranty, express or implied, is given and no responsibility or liability is or will be accepted by or on behalf of Deloitte Consulting S.r.l. or by any of its partners, members, employees, agents or any other person as to the accuracy, completeness or correctness of the information contained in this document.

Other than stated below, this document and its contents are confidential and prepared solely for your information, and may not be reproduced, redistributed or passed on to any other person in whole or in part. If this document contains details of an arrangement that could result in a tax or insurance saving, no such conditions of confidentiality applies to the details of that arrangement (for example, for the purpose of discussion with tax authorities). No other party is entitled to rely on this document for any purpose whatsoever and we accept no liability to any other party who is shown or obtains access to this document.

This document is not an offer and is not intended to be contractually binding. Should this proposal be acceptable to you, and following the conclusion of our internal acceptance procedures, we would be pleased to discuss terms and conditions with you prior to our appointment.

Deloitte Consulting S.r.l., a company, registered in Italy with registered number 03945320962 and its registered office at Via Tortona no. 25, 20144, Milan, Italy, is an affiliate of Deloitte Central Mediterranean S.r.l., a company limited by guarantee registered in Italy with registered number 09599600963 and its registered office at Via Tortona no. 25, 20144, Milan, Italy.

Deloitte Central Mediterranean S.r.l. is the affiliate for the territories of Italy, Greece and Malta of Deloitte NSE LLP, a UK limited liability partnership and a member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"). DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL, Deloitte NSE LLP and Deloitte Central Mediterranean S.r.l. do not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more about our global network of member firms.