



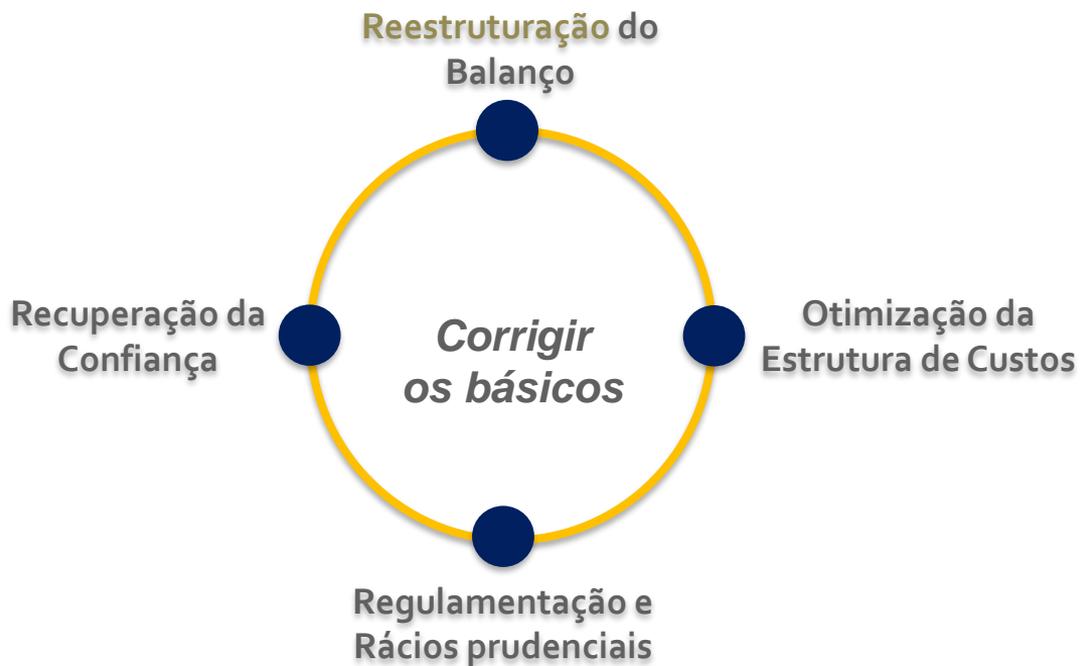
**AS NOVAS TECNOLOGIAS  
E OS NOVOS MODELOS  
DE NEGÓCIO NO SECTOR  
FINANCEIRO**

Lisboa, 13 fev 2019

Antas da Cunha ECIJA | Conferência Ibérica sobre Fintech

**A BANCA COMO A CONHECEMOS MUDOU**

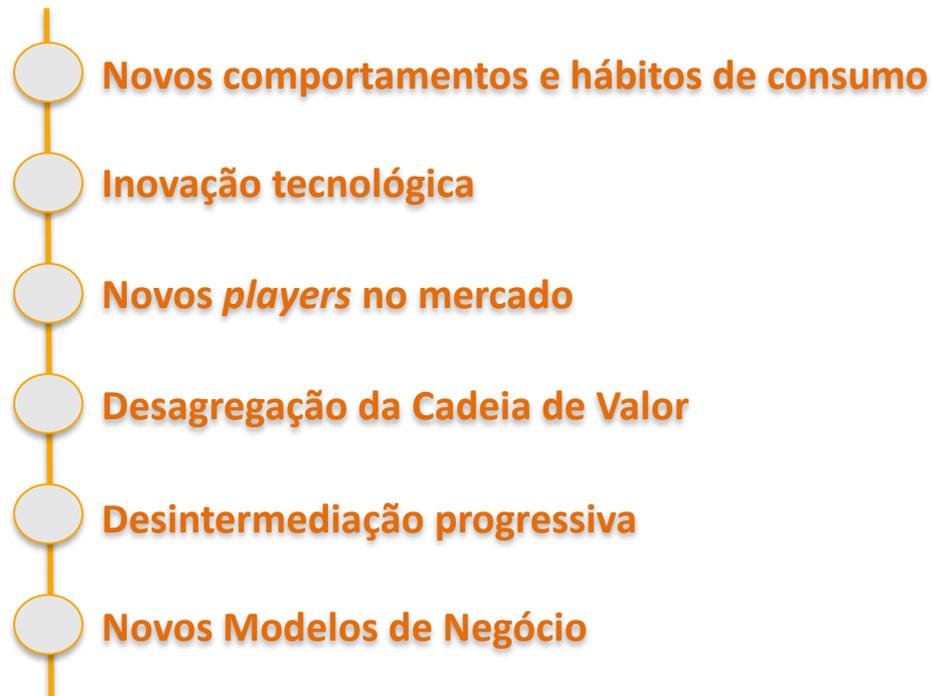




## Business Drivers

- Foco Interno *"Inside-Out"*
- Necessidades Balanço
- Redução de Custos
- Foco no Produto
- *Legacy* (sistemas e processos)

Entretanto, a uma velocidade exponencial, surge uma nova dinâmica de mercado...



## Business Drivers

- Foco no Cliente e na CX
- Exploração de pontos de dor
- Jornadas *seamless* e digitais
- Produtos ajustados a necessidades
- Valorização do “engagement”



# Planear e fazer uma viagem há 30 anos atrás...



**AGÊNCIA  
VIAGENS**



**BANCO  
(compra divisas)**



**Fila CHECK-IN  
Bilhetes impressos**



**Fila de espera  
RENT-A-CAR**



**Fila CHECK-IN  
& OUT HOTEL**



**Muitos pagamentos  
em *cash*.**



**Seguro de  
Viagens**



**TÁXI para  
deslocação**



## Marketplaces de viagens

Comparadores de preços  
*Ratings e Reviews*  
Reserva voo, hotel e viatura  
Seguro e pagamento da viagem

Classificação e reviews  
Fotos da viagem na *Cloud*  
Partilha nas rede sociais

Pagamentos com telemóvel, através de wallet digital, com cartões multi-currency

Check-in online, bilhetes em wallet digital, controlo passaporte eletrónico

Check-in e check-out no hotel através de app

Solicitação de transportes em apps específicas

Pesquisa de locais de interesse e deslocação com GPS

Pesquisa de restaurantes interesse "*near me*", com possibilidade de reserva online



## Preferências dos consumidores



## PAYMENTS PROCESSING & NETWORKS



## MOBILE WALLETS & REMITTANCES



## RETAIL INVESTING & SECONDARY MARKETS



## PERSONAL FINANCE & SAVINGS



## DIGITAL BANKING



## BUSINESS LENDING & FINANCING



## WEALTH MANAGEMENT



## MORTGAGE LENDING



## CREDIT SCORE & ANALYTICS



## GENERAL LENDING & MARKETPLACES



## POINT-OF-SALE & PERSONAL LENDING



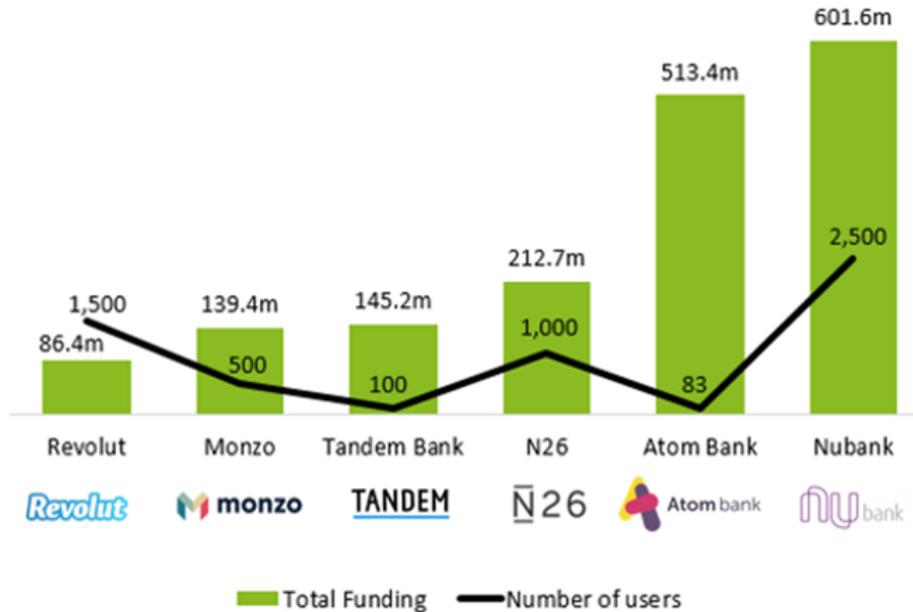
## CREDIT SCORE & ANALYTICS



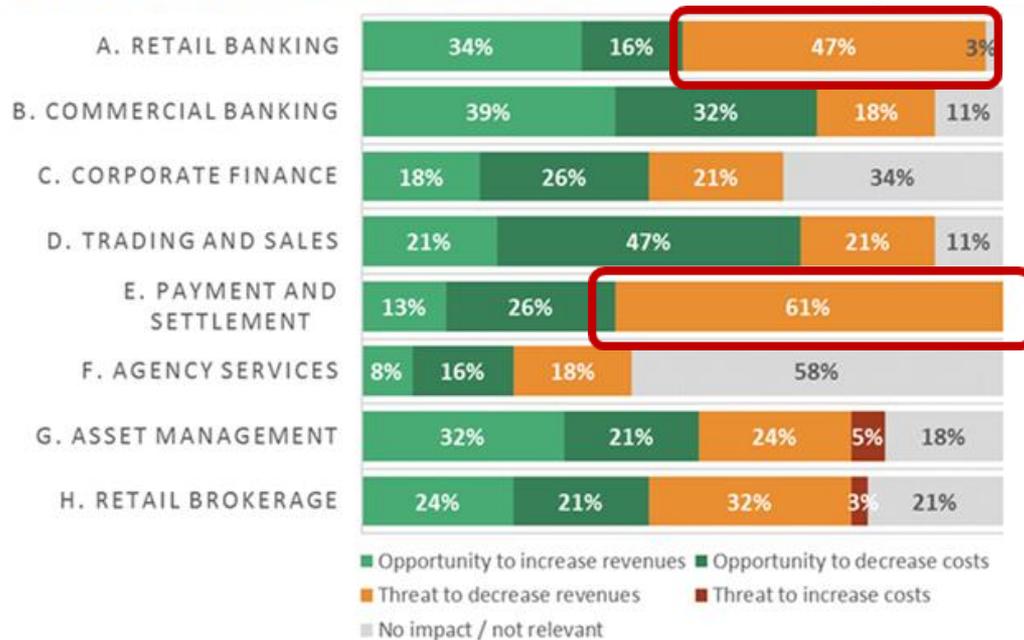


## Prominent Challenger Banks by funding and number of users, 2014 - Q1 2018

(USD, number of users in 000s)



Q: Impact of FinTech firms on banks' current business lines



## Vantagens competitivas

- *User e customer experience*
- Especialização no modelo de negócio
- Soluções inteligentes
- Serviços *digital first*
- Estruturas pequenas e ágeis
- *Funding* constante e maior apetite ao risco
- Parcerias estratégicas na Inovação
- Ecossistemas de *providers* de serviços financeiros
- Uso estruturas bancárias e pagamentos já estabelecidas
- Oferta de serviços não bancários

## Ameaças para o negócio dos incumbentes

## Ameaças para os Bancos incumbentes

### **Desintermediação**

*10% a 20% do negócio bancário pode estar em risco de ser desintermediado*

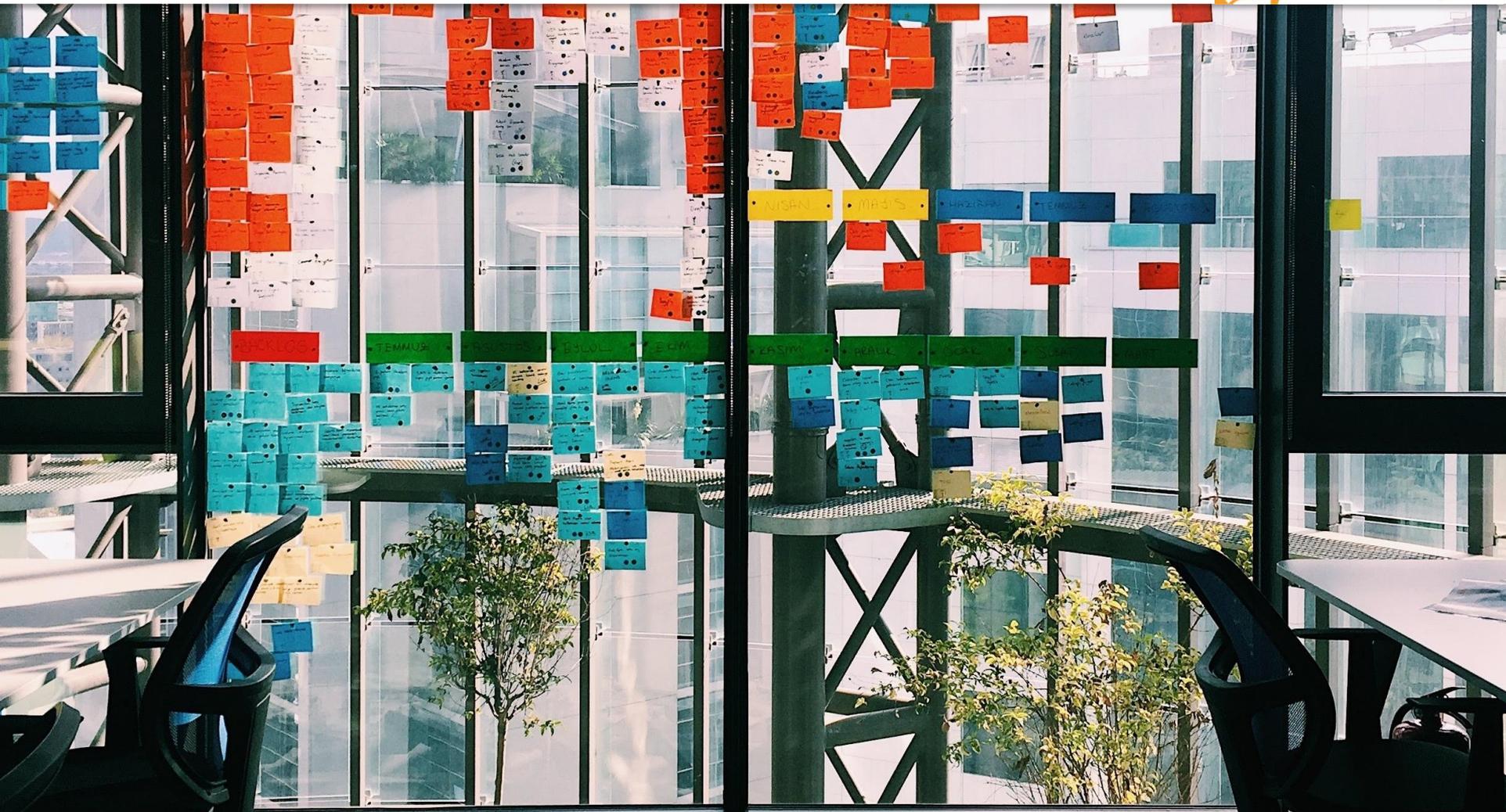
- Perda de receitas
- Migração de Clientes para novas plataformas
- Partilha de dados sobre os Clientes
- Menor capacidade de comunicar produtos
- Perda de importância na cadeia de valor

## Oportunidades para os Bancos incumbentes

### **Evoluir e inovar para competir e apostar em novos modelos de negócio**

*43% planeia ter um modelo de Open Banking até 2021*

- Banco como PISP e AISP
- Expor e monetização de API's
- Cross-sell no ponto de venda
- Integrar API's para melhor experiência Cliente
- Distribuição de produtos de terceiros



## *Transformar Ameaças em Oportunidades, através de Parcerias*



Ecosistema Fintech permite externalizar partes de função de inovação.



Fintech fornecem “supermercado” de novas capacidades.



Fintechs optam por parcerias com Bancos para obterem financiamento e escala.



Os Bancos apostam em parcerias, fusões ou aquisições para acelerar a inovação.

*Fintech and Financial Services are competing less and coming together*

---

# 82%

of incumbents expect to increase FinTech partnerships in the next three to five years

---

# 77%

expect to adopt blockchain as part of an in production system or process by 2020

---

# 20%

expected annual ROI on FinTech related projects



# A DISRUPÇÃO E A GESTÃO DE TALENTO



## O Impacto da Disrupção na Gestão de Talento

- Capacitação do talento -> PRIORIDADE do topo da organização
- Estratégia de aquisição e retenção de talentos
- Procura de talento entre *entrepreneurs* internos
- Formas de trabalho mais participativas, ágeis e informais
- Valores sociais e de sustentabilidade chave para atrair talento



of banks cite recruiting, developing and retaining key talent as a key business priority for 2018.

ey-global-banking-outlook-2018

- *Headhunters hoje já só valorizam pegada digital dos candidatos*
- *Processos de recrutamento serão liderados por Machine Learning*
- *Capacidades de AI irão fazer o coach e gerir carreiras*

***“Em 2022, 40% da força de trabalho estará na Gig Economy”***

# COMO SERÁ A BANCA DO FUTURO

## MYFINANCES

You're in good shape for retirement, we forecast a **87%** chance your portfolio will support your goals.

How can we improve this?

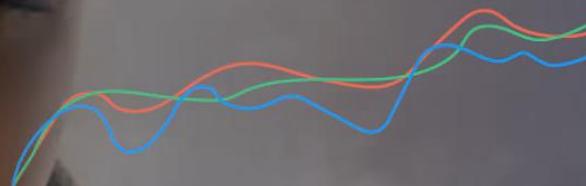
Do you have any other changes in circumstance?

## NET WORTH

€1,312,462

LAST 30 DAYS **-€54,454**

TODAYS CHANGE **-€818**



● YOUR BENCHMARK ● YOUR PORTFOLIO ● YOUR OPTIMISED BENCHMARK

## ASSET ALLOCATION



YOUR BENCHMARK

YOUR PORTFOLIO

YOUR OPTIMISED BENCHMARK

YOUR ADVISOR  
Uwe Seeler



## CURRENT HOLDINGS

TODAY

**0.08%** **1.17%** **0.27%** **0.42%**

DAX CAC 40 EURO ST 50 GER SOV

Your Index **-0.16%**

## YOUR GAINERS

European Bonds **1.3%**  
European Equities **1.03%**  
BRIC Equities **0.71%**

## YOUR LOSERS

Direct Lending **-2.12%**  
French Sovereign Bonds **-1.44%**  
Italian Sovereign Bonds **-1.37%**

Para concluir ...



**Dulce Mota**  
**CEO Montepio**

[dulce.mota@montepio.pt](mailto:dulce.mota@montepio.pt)

+351 210 002 812



[pt.linkedin.com/in/dulce-mota-62b270123](https://pt.linkedin.com/in/dulce-mota-62b270123)