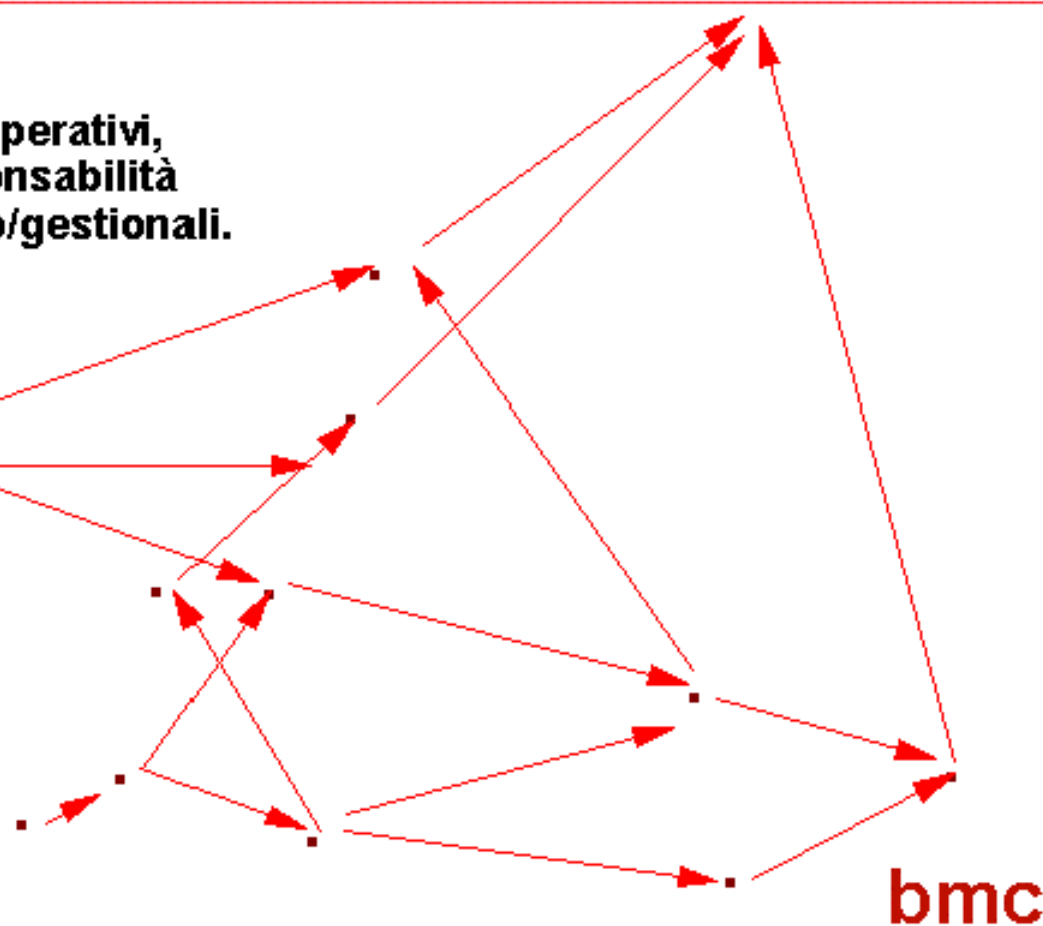


## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

Caratteristiche del modello GE.O.DE. (Gestione Obiettivi Decentrati).

**Gestione per obiettivi a livelli operativi,  
con decentramento delle responsabilità  
e delle informazioni economico/gestionali.**

***Integrazione operativa  
fra marketing/vendite,  
controllo di gestione/  
analisi di redditività e  
analisi di efficienza  
delle strutture produttive.***



### *Cosa e' GEODE*

---

**Soluzione informatica basata su un modello di funzionamento di un'azienda bancaria.**

#### **Due aspetti**

- **Soluzione a supporto della pianificazione strategica che utilizza strumenti di analisi multidimensionale e what if**
- **Soluzione a supporto della pianificazione degli investimenti informativi (misura del valore economico delle informazioni)**

## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

---

Geode consente di affrontare alcune importanti questioni:

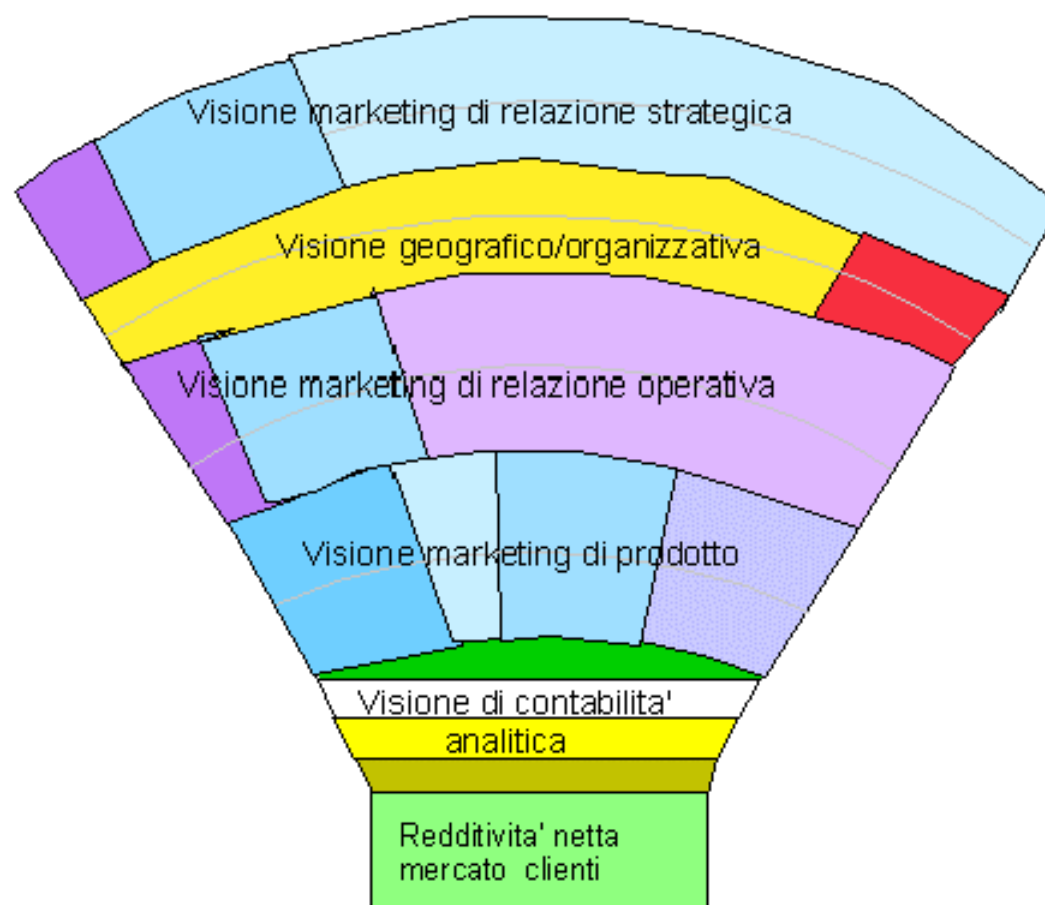
---

- **Individuazione dei *segmenti di clientela piu' redditizi e meno costosi* su cui concentrare l'*attivita' commerciale***
- **Individuazione della *composizione ottimale tra attività commerciali di difesa e di attacco***
- **Individuazione delle *politiche di prezzo* per recuperare redditività'**
- **Individuazione del *tasso ottimale di riallocazione delle risorse tra produzione e vendita***
- **Indicazioni per il *bilanciamento dell'attività commerciale tra i diversi canali***
- **Individuazione dei *centri produttivi più inefficienti* e degli obiettivi di riduzioni dei costi da applicare**

## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

### Analisi del processo di formazione della redditività netta del mercato clienti

**Visione integrata  
sintetica delle  
viste di business**



## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

---

### I dati economico-quantitativi

---

A qualunque livello (settore/prodotto-cliente-segmento-mercato-filiale/canale) sono resi disponibili i seguenti dati economico/quantitativi:

- volumi
- n. clienti
  
- margine finanziario
- copertura rischi
- margine commerciale
- = margine di intermediazione
- costi tecnici esterni di produzione
- = 1° margine di contribuzione
- costi di analisi/gestione rischi
- costi di marketing/ vendita
- costi diretti di produzione
- = 2° margine di contribuzione
- costi di struttura
- = utile lordo
  
- rapporto margine di intermediazione / volumi
- rapporto utile lordo / volumi

**I criteri di raggruppamento dei dati economici a livello elementare nelle voci di conto economico sono modificabili anche nella versione base.**

## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

---

### I dati economico-quantitativi

---

A qualunque livello (settore/prodotto-cliente-segmento-mercato-filiale/canale) sono resi disponibili i seguenti dati economico/quantitativi:

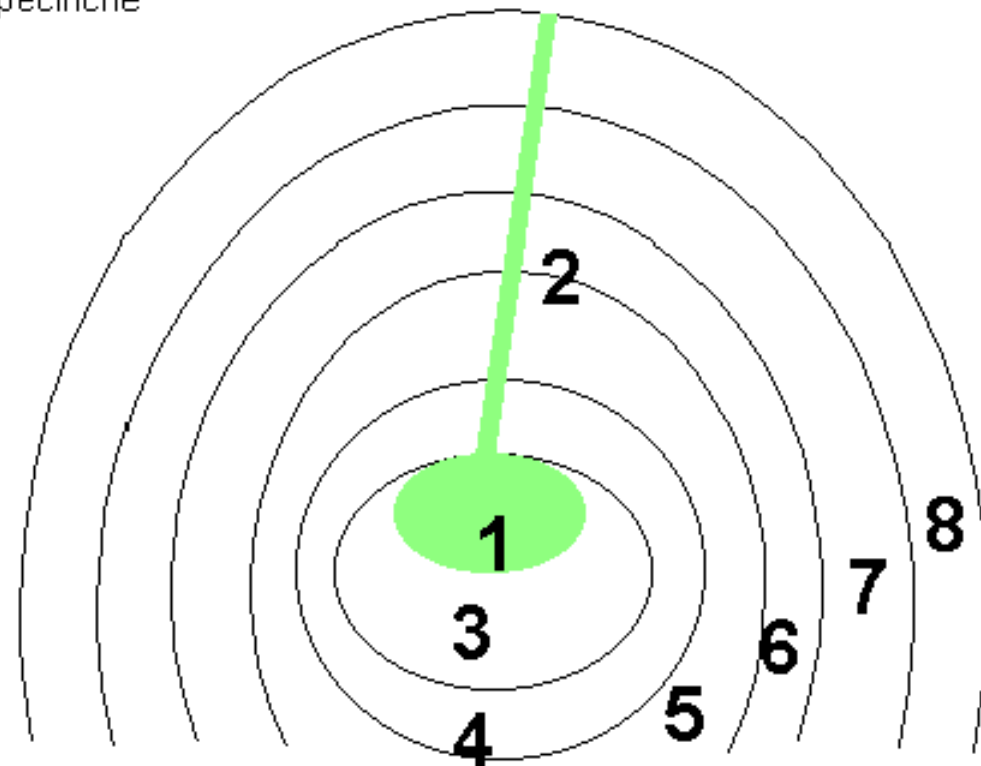
- volumi
- n. clienti
  
- margine finanziario
- copertura rischi
- margine commerciale
- = margine di intermediazione
- costi tecnici esterni di produzione
- = I° margine di contribuzione
- costi di analisi/gestione rischi
- costi di marketing/ vendita
- costi diretti di produzione
- = II° margine di contribuzione
- costi di struttura
- = utile lordo
  
- rapporto margine di intermediazione / volumi
- rapporto utile lordo / volumi

**I criteri di raggruppamento dei dati economici a livello elementare nelle voci di conto economico sono modificabili anche nella versione base.**

## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

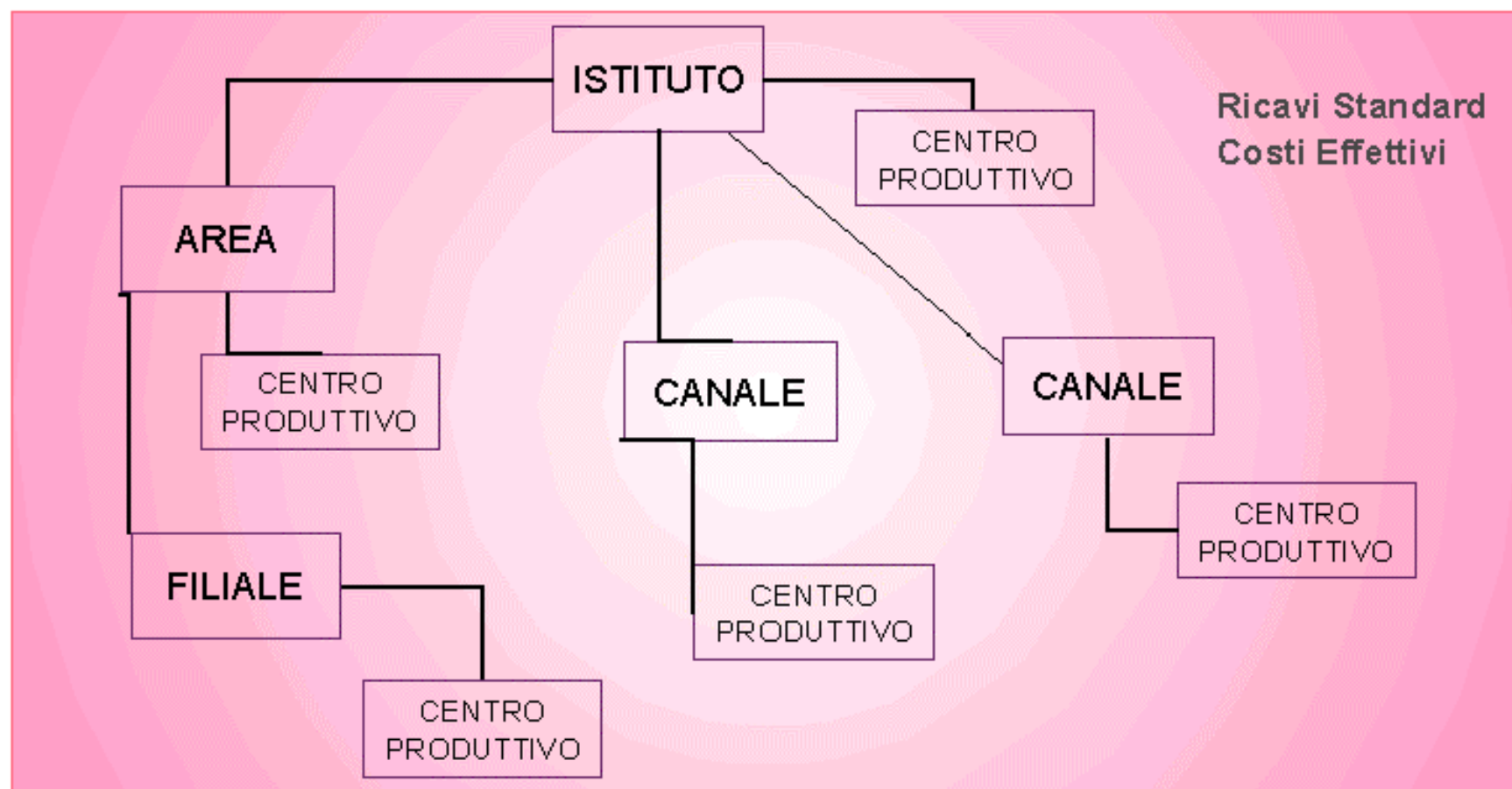
### La struttura dei mercati per intensita' di relazione

- 1 - Mercato della clientela attiva, oggetto di azioni specifiche, per la quota propria
- 2 - Mercato dei clienti non oggetto di azioni specifiche (spontanei, scartati, non classificati, ecc.)
- 3 - Mercato della clientela attiva per la quota della concorrenza
- 4 - Mercato della clientela inattiva
- 5 - Mercato della non clientela prescelta identificata
- 6 - Mercato scartato per rischio
- 7 - Mercato della non clientela prescelta e non identificata
- 8 - Mercato scartato per dimensione / distanza



## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

### La struttura dei Costi e dei Ricavi dei Centri Produttivi

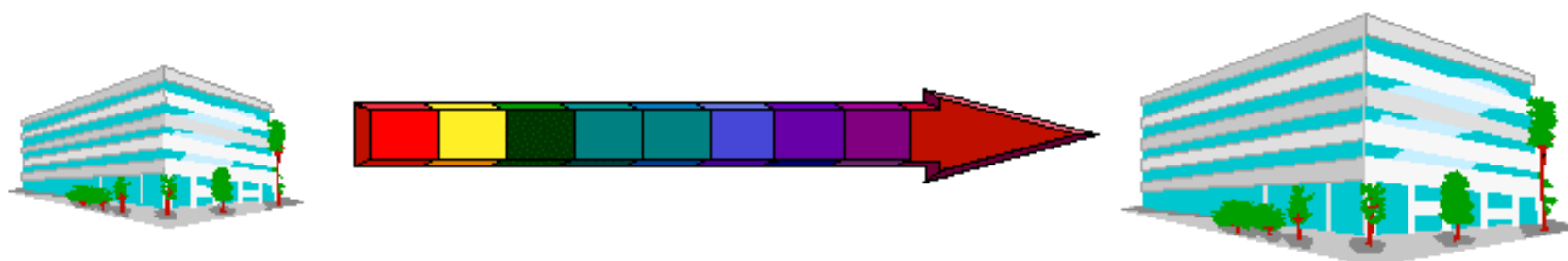


## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

---

### Il modello

---



**Il modello e' basato su Politiche che modificano  
il Conto Economico e il Posizionamento della banca sul Mercato.**



**Le Politiche sono composte da Azioni  
e si muovono nell'ambito di  
Scenari alternativi.**

## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

---

### *Il modello*

---

#### Politiche e Azioni

##### Vendita

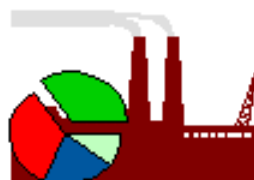
Marketing - indiscriminata e discrezionale  
-segmentazione e volumi globali  
-segmentazione e volumi unitari  
-intensita' di relazione



Redditivita' - politica dei prezzi

##### Produzione

Efficienza Operativa  
- riduzione indiscriminata dei costi  
- riduzione mirata dei costi e  
riallocazione delle risorse



#### I Fattori Abilitanti

Le informazioni



Le leve

Prezzi  
Costi  
Contatti

#### Gli Scenari

Assunzioni sul comportamento  
della Concorrenza e del Mercato,  
e sull'intensita' di utilizzo delle leve

### Politiche e Azioni

Le Politiche rappresentano:

- comportamenti alternativi della Banca, che possono essere eseguiti parallelamente e confrontati tra loro allo scopo di indicare il percorso ottimale,
- comportamenti complessi con obiettivi molteplici: insiemi di 'Azioni', cioè di comportamenti elementari finalizzati al raggiungimento di obiettivi specifici.

Le singole Azioni rappresentano :

COMPORAMENTO  
DEL MERCATO

- dinamiche macroeconomiche
- attacco della concorrenza alla Banca
- difesa della concorrenza dalla Banca

COMPORAMENTO  
DELLA BANCA

- miglioramento efficienza operativa
- ricomposizione conto economico
- promozione azioni commerciali

### Scenario

---

Lo scenario rappresenta i *contesti esterni ed interni* nel cui ambito vengono effettuate le politiche.

Nel modello e' costituito dall'insieme dei parametri / coefficienti che guidano le singole azioni.

I parametri rappresentano:

1. condizioni esterne o vincoli:

coefficienti di variazione dei prezzi, costi, volumi,  
coefficienti di difesa , attacco della concorrenza su clienti/volumi  
funzione di elasticita' della domanda ai prezzi, ecc

2. leve interne (soggette al controllo della banca)

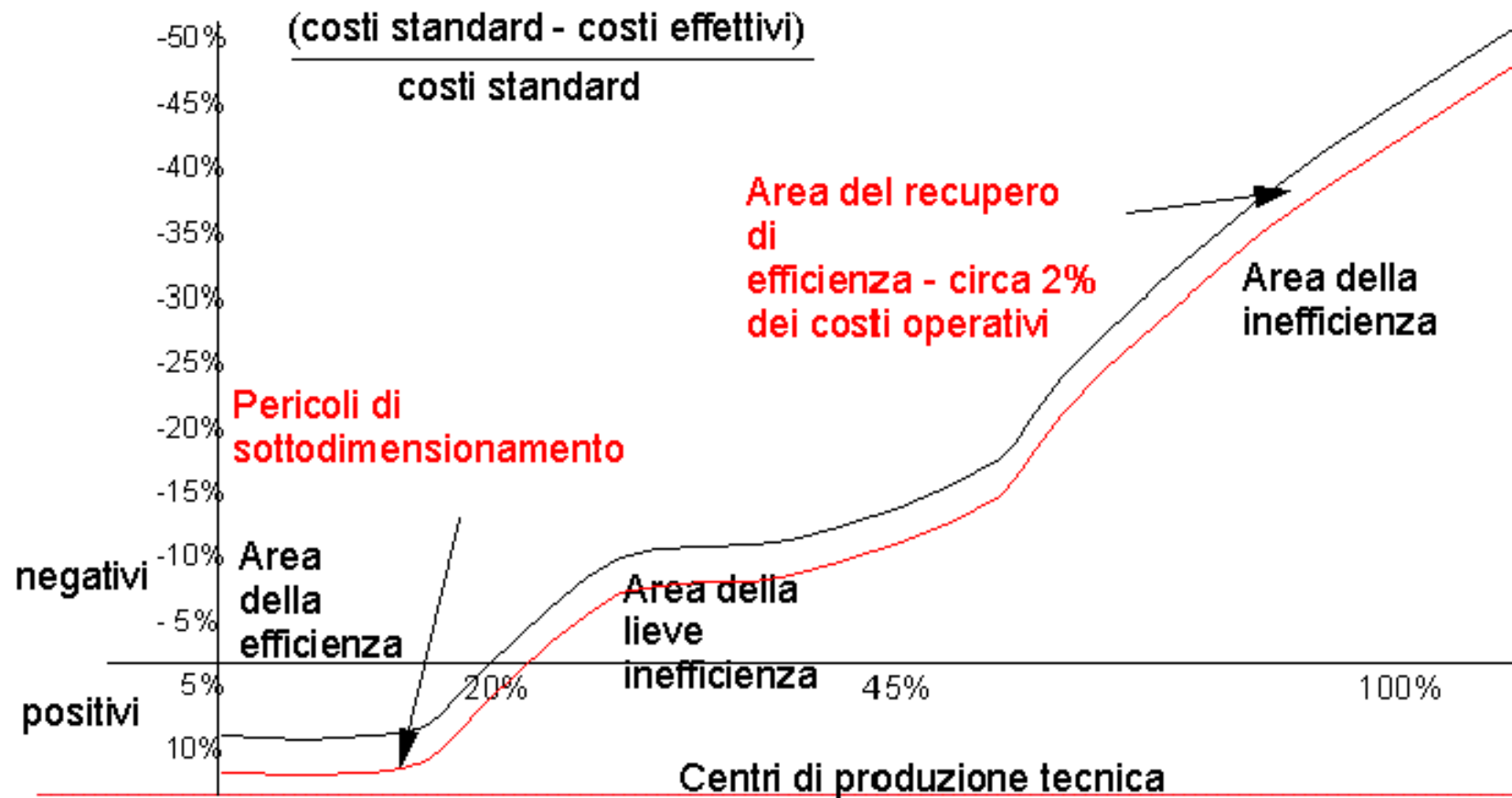
soglia di riduzione dei prezzi,  
approccio di marketing ,  
tasso di riallocazione delle risorse,  
obiettivi di riduzione dei costi,  
costo contatto, per canale, segmento, mercato.

*E' possibile effettuare le politiche  
nell'ambito di diversi scenari.*



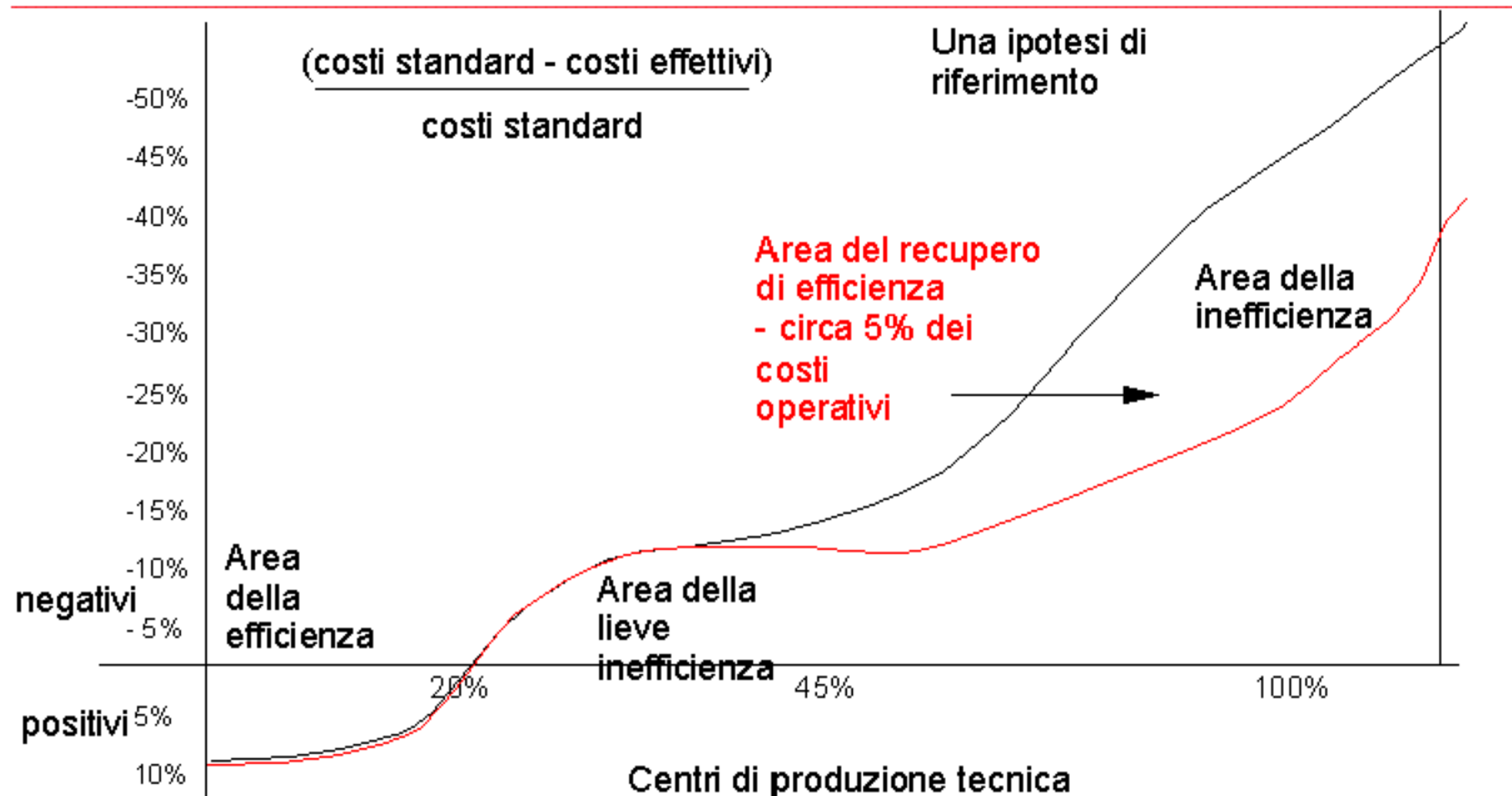
## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

### La misurazione della efficienza operativa dei centri di produzione tecnica



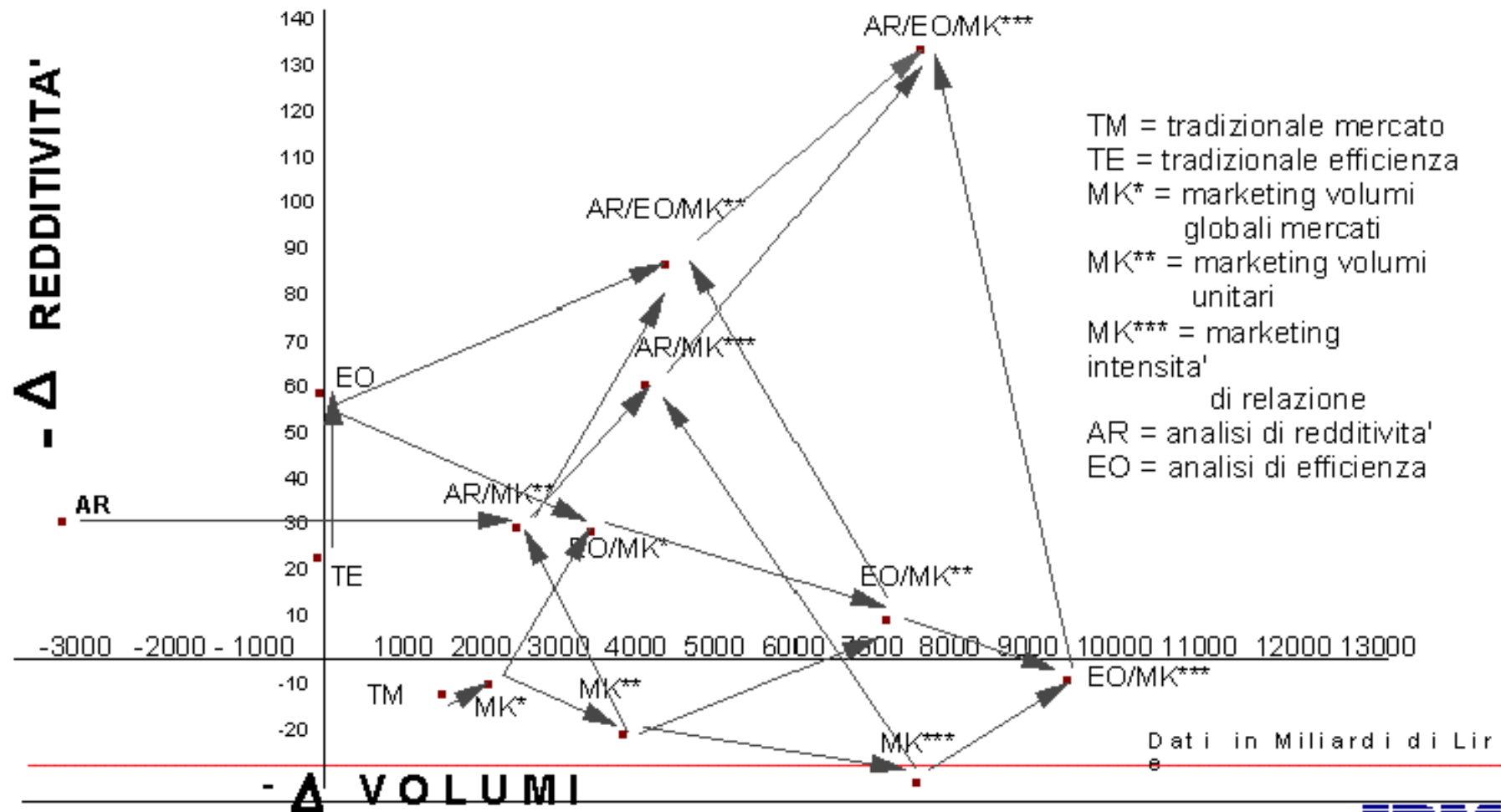
## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

La misurazione della efficienza operativa dei centri di produzione tecnica



## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

I risultati aziendali in regime di utilizzo integrato di informazioni e di tecniche articolate ed affidabili sulla redditività prodotto/cliente, sul grado di saturazione delle strutture produttive e sulla segmentazione (dimensionamento, posizionamento e analisi di intensità di relazione)



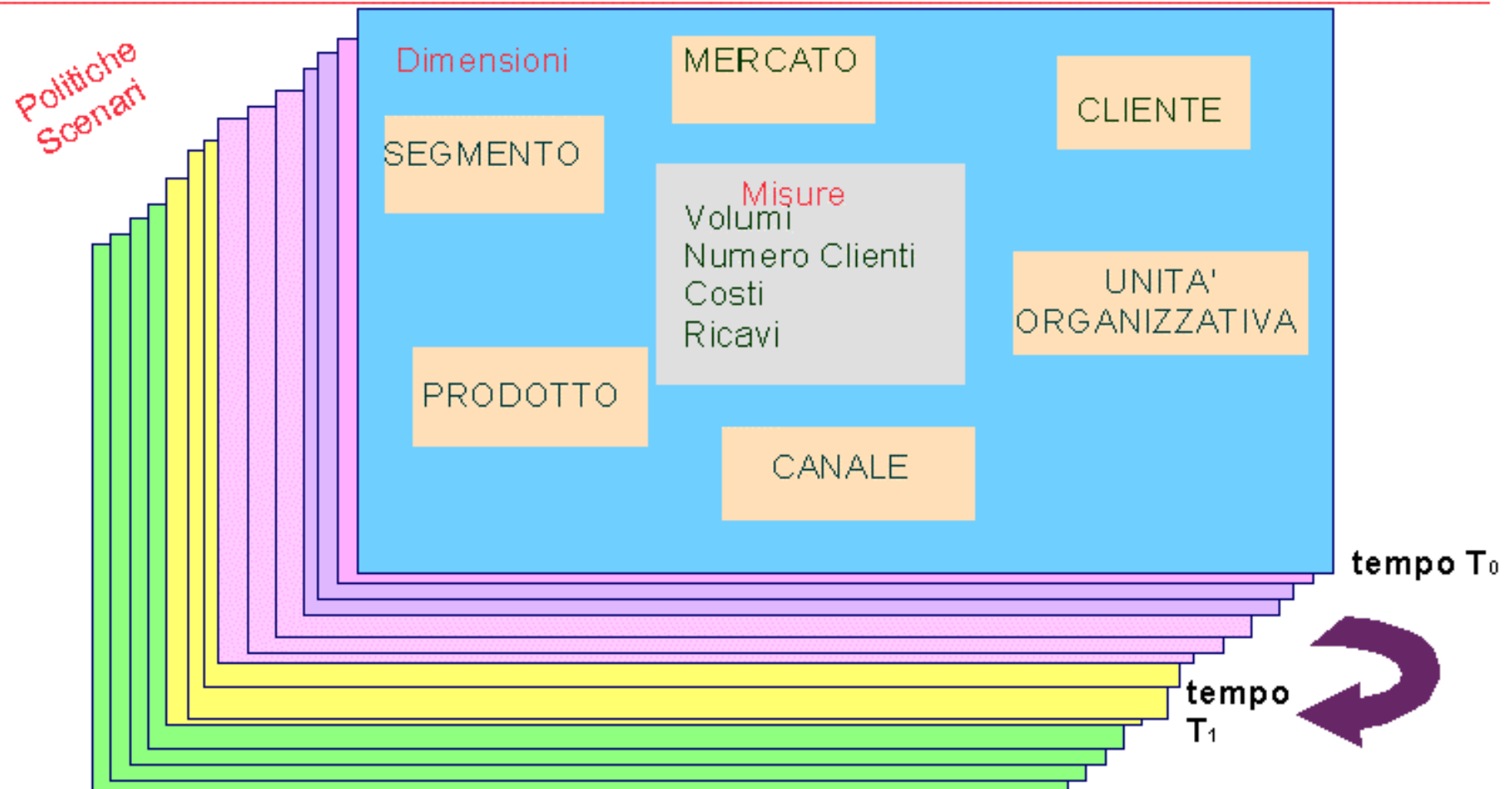
## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

La Base Dati di Geode - Analisi multidimensionale dei risultati aziendali



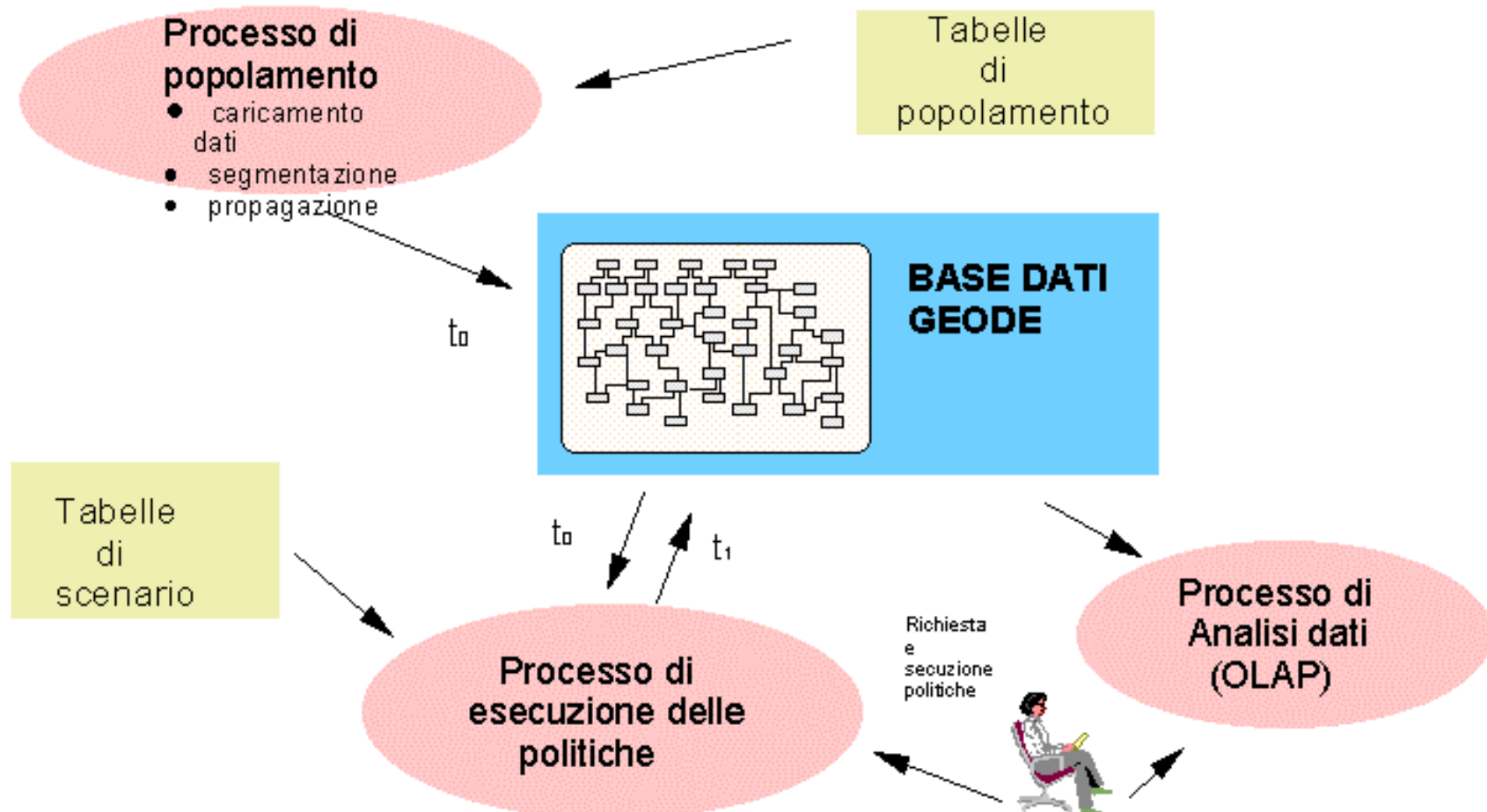
## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

### Esecuzione delle politiche su scenari diversi



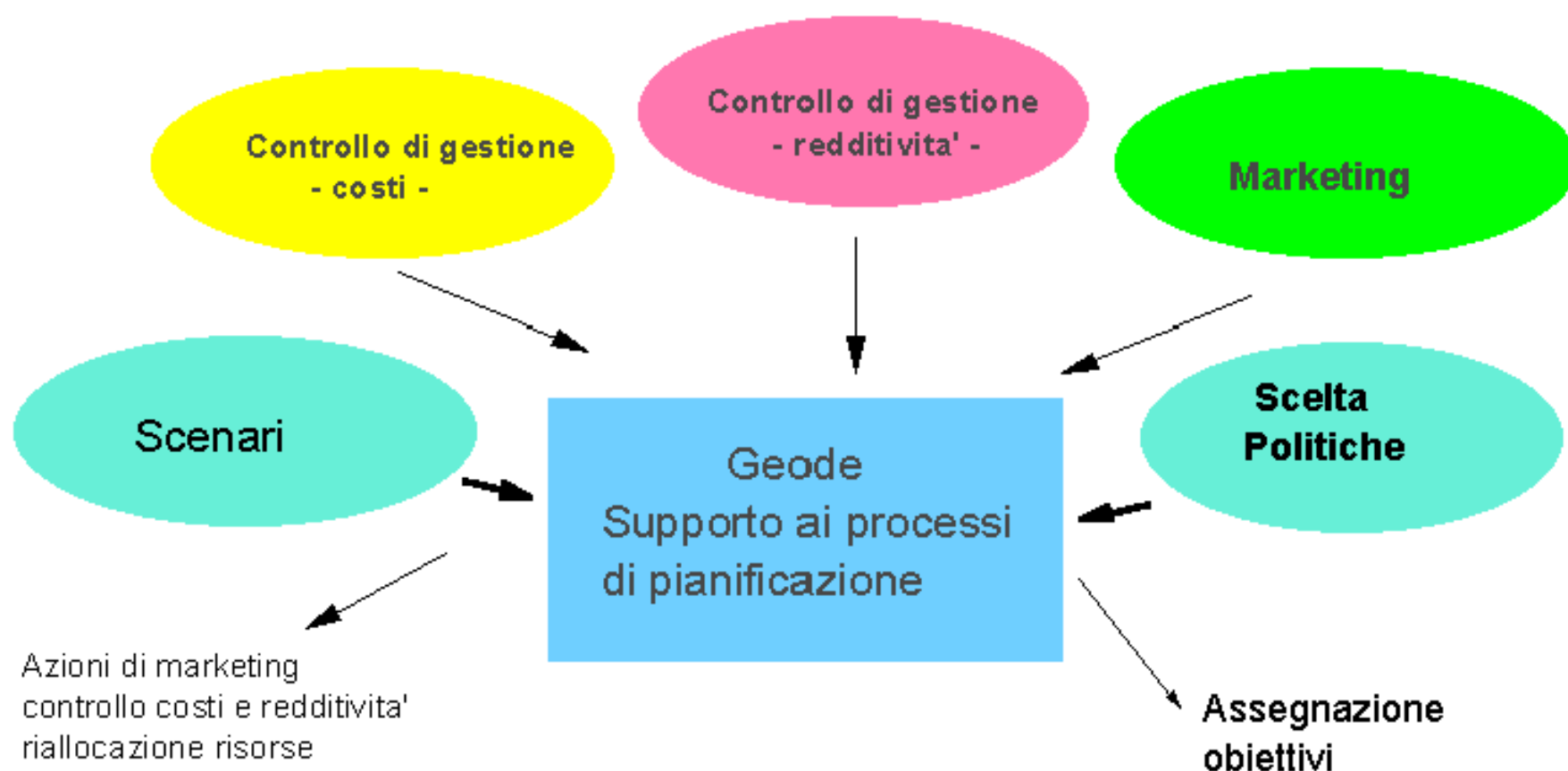
## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

### La struttura dell'applicazione



## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

### *Le fonti informative*



## Gestione per Obiettivi Decentrati - (GE.O.DE.)

---

### I requisiti informativi di Geode

---

