



Chi Siamo

Metodia nasce a Siena nel 2004 da un gruppo di consulenti e ricercatori, professionisti in discipline statistiche ed economiche, già impegnati da diversi anni in collaborazioni con l'Università di Siena o con centri di ricerca ad essa afferenti.

Avvalendosi di una vasta rete di collaboratori, Metodia fornisce alle pubbliche amministrazioni e alle imprese private studi, consulenza e formazione per l'applicazione di metodologie e tecniche progettuali e gestionali innovative, assicurando un elevato valore scientifico agli interventi mediante stabili collaborazioni con Università, Enti ed Istituti di Ricerca.

Dalla stretta cooperazione con l'Università di Siena, nel 2005, è nato **MetodiaLAB**, un laboratorio per lo studio, la progettazione e l'applicazione di strumenti statistici avanzati costituito assieme al Dipartimento di Metodi Quantitativi dell'Università degli Studi di Siena e al Dipartimento di Economia Politica (ora confluiti nel Dipartimento di Economia Politica e Statistica), al fine di:

- definire strumenti di analisi e supporto decisionale;
- ricercare e sviluppare applicazioni e strumenti di statistica per pubbliche amministrazioni e imprese;
- operare con percorsi formativi nelle pubbliche amministrazioni e nelle imprese;
- promuovere la diffusione della cultura statistico-economica a partire dagli studenti;

La continua ricerca e l'esperienza maturata nei differenti settori hanno portato alla creazione di **Metodia Finance**, struttura orientata alla consulenza direzionale in ambito bancario che, supportata dalla forte impronta quantitativa caratteristica dello staff di Metodia, permette di proporre soluzioni innovative ed orientate alle specifiche esigenze del cliente (*tailored made*).

- ☐ Esperienza
- ☐ Ricerca
- ☐ Forte impronta quantitativa
- ☐ Condivisione dei bisogni
- ☐ Soluzioni tailored made

Are di Intervento

Risk Management

Wealth Management

Strategia e
Organizzazione

Formazione

Risk Management

- ◊ ALM
- ◊ Rischio di Liquidità
- ◊ Rischio di Credito
- ◊ Modelli di Pricing
- ◊ Ingegneria Finanziaria
- ◊ Risk Analysis
- ◊ Reportistica ad hoc

La filosofia di **Metodia Finance** tende ad ampliare il concetto di "rischio" in "rischio/opportunità", dove ad impatti negativi (minacce) sono associati anche potenziali impatti positivi (opportunità) da perseguire.

Le istituzioni finanziarie sono affiancate nella gestione dei Rischi e nella valutazione dei costi/opportunità degli stessi attraverso servizi di consulenza e prodotti disegnati ad hoc. Lo sviluppo di modelli e metodologie, soluzioni IT, sistemi, implementazioni di processi *tailored-made* e lo stretto contatto con il cliente durante l'attività progettuale sono la carta vincente e la garanzia della piena soddisfazione.

L'attività di **Metodia Finance** come consulente nei processi **ALM** è finalizzata ad allocare le attività e le passività bancarie in un'ottica di ottimizzazione del rapporto rischio/rendimento, al fine di raggiungere gli obiettivi finanziari e commerciali definiti (strategie di *Funding, Hedging, Capital management*).

Vengono proposte metodologie per la corretta valutazione delle posizioni di liquidità, in modo da mitigare il **Rischio di Liquidità** sia per gli Assets (*Trading Risk*), che per le Liabilities (*Funding Risk*).

Metodia Finance inoltre supporta gli istituti bancari nella misurazione e nella gestione del **Rischio di Credito**, sia attraverso strumenti per la misurazione dell'effettiva rischiosità dei portafogli, sia attraverso consulenza nell'adeguamento alle direttive di compliance (Basilea II e Basilea III).

La continua attività di ricerca nel settore della finanza quantitativa, il costante impegno di importanti professionisti nello sviluppo di librerie di **pricing** e di metodologie di **financial engineering**, costituiscono infine le chiavi del successo di **Metodia Finance** nel supporto alle attività di *Risk Management* e *Financial Advisory*.

Risk Management

Wealth Management

Strategia e
Organizzazione

Formazione

Wealth Management

Il settore degli *Assets Under Management* diventa sempre più competitivo, sia per la presenza di una forte concorrenza, sia per l'aumentata cultura finanziaria degli investitori. Fondamentale è, quindi, da parte degli istituti bancari, lo sviluppo di nuovi e innovativi prodotti e servizi, per attrarre una clientela sempre più esigente, ma anche per differenziarsi rispetto ai *competitors*.

Metodia Finance si propone come partner capace di affiancare il cliente nell'adozione di soluzioni avanzate per la gestione del Wealth Management, sia attraverso metodologie di **Analisi finanziaria di rischio di portafoglio** (*actual ed evolutiva*), sia attraverso strumenti di **Profilatura della clientela**, i quali danno la possibilità alla banca di offrire agli investitori proposte adeguate alle loro specifiche esigenze.

Inoltre, data la sempre maggiore complessità dei prodotti e portafogli finanziari, unita alla crescente attenzione posta alla tutela dell'investitore, **Metodia Finance** fornisce consulenza in ambito **Compliance**, guidando l'istituto finanziario nel proporre un portafoglio che soddisfi i requisiti di adeguatezza previsti dalle disposizioni normative (MiFID e relativi regolamenti Consob), e che sia conforme alle caratteristiche di propensione al rischio dell'investitore.

Inoltre vengono forniti servizi di **Data Management**, assistendo il cliente nella predisposizione dell'architettura e nell'organizzazione e gestione dei dati.

- ☐ **Analisi Rischio PTF**
- ☐ **Profilatura Clientela**
- ☐ **Modelli di Selling Proposition**
- ☐ **Compliance**
- ☐ **Data Management**
- ☐ **Reportistica ad hoc**

Risk Management

Wealth Management

Strategia e
Organizzazione

Formazione

Strategia e Organizzazione

Business Consulting

- ☐ Pianificazione Strategica
- ☐ Controllo di Gestione
- ☐ Processi di Budgeting
- ☐ Price Management
- ☐ Reportistica ad hoc

La trasformazione delle informazioni in soluzioni ad hoc che mirino a performance commerciali sempre migliori è l'obiettivo che **Metodia Finance** si prefigge nell'ambito dei progetti di Business Consulting.

Disponendo di autorevoli competenze nei vari settori economico/commerciali, offre un supporto creativo ed innovativo alle Società nella definizione e nella realizzazione di programmi di trasformazione finalizzati al continuo miglioramento delle performance con soluzioni concrete e valorizzando le competenze interne.

Metodia Finance propone servizi ad elevato valore aggiunto, e soluzioni studiate per valorizzare le competenze interne e rafforzare il posizionamento competitivo degli istituti bancari in contesti di mercato ad alta complessità.

Viene offerta consulenza su tematiche di **Pianificazione Strategica**, attraverso metodologie di *Balanced Scorecard*, **Controllo di Gestione** e **Processi di budgeting**, tramite metodi avanzati di Costing (*Activity Based Costing*).

Il principio di base è l'utilizzo di tecniche di previsione e modelli di ottimizzazione integrati che puntano alla massimizzazione del profitto mediante politiche dinamiche di prezzo e controllo dei costi.

Risk Management

Wealth Management

Strategia e
Organizzazione

Formazione

Strategia e Organizzazione

Marketing Strategico

Il ruolo fondamentale del Marketing Strategico è quello di seguire l'evoluzione del mercato di riferimento, identificare i differenti prodotti/servizi, ed orientare il cliente verso una serie di opportunità esistenti, adatte alle sue capacità ed in linea con i propri bisogni. In questo senso **Metodia Finance** propone **Modelli di propensione all'acquisto**, analisi di **Potenziale area** e di **Segmentazione dell'utenza**.

Inoltre, tramite il ricorso a tecniche di geomarketing, vengono proposti strumenti a sostegno delle decisioni aziendali, come analisi di **Dimensionamento risorse (Rightsizing)** o analisi di **Posizionamento** della clientela, al fine di rendere più efficaci ed efficienti le decisioni e le attività relative alla comunicazione, alla vendita, alla distribuzione e al servizio ai clienti.

Infine, **Metodia Finance** propone analisi di **Customer satisfaction** ed **Analisi di contesto locale e di immagine istituto**.

Nella pratica più diffusa la **Customer satisfaction** viene considerata come il modo più efficace per avvicinare l'azienda al cliente, passando dai giudizi che quest'ultimo ha maturato nei confronti di un prodotto, un servizio, un marchio. **Metodia Finance** è orientata ad integrare la valutazione del cliente con l'individuazione dei fattori che maggiormente contribuiscono allo strutturarsi del giudizio stesso collegandoli a profili ben definiti di acquirenti. In tal modo la **Customer satisfaction**, oltre a fornire indicazioni preziose per migliorare il prodotto o il servizio, diventa uno strumento di verifica e di affinamento delle stesse strategie aziendali.

L'**Analisi di contesto locale** è lo strumento che più di ogni altro permette di conoscere la comunità cui ci si rivolge. E' volto a coglierne gli umori, i sentimenti ed i fattori che li determinano. Restituisce il profilo del collettivo e lo scompone in segmenti di "mercato", risaltandone di ciascuno i caratteri, i "motivi" che li animano, ed i fattori che più li condizionano. Questa tipologia di analisi si presta particolarmente per l'**Analisi dell'immagine dell'Istituto** nel territorio di riferimento.

- ⊖ **Modelli Propensione all'Acquisto**
- ⊖ **Analisi Potenziale Area**
- ⊖ **Segmentazione del Mercato**
- ⊖ **Rightsizing**
- ⊖ **Posizionamento della Clientela**
- ⊖ **Customer Satisfaction**
- ⊖ **Analisi Contesto Locale**
- ⊖ **Analisi Immagine Istituto**

Risk Management

Wealth Management

Strategia e Organizzazione

Formazione

Formazione

Metodia Finance si propone come *business partner* della clientela nella definizione dei fabbisogni formativi strategici.

La **formazione** rappresenta un elemento competitivo. Accrescendo la professionalità, le competenze, le motivazioni delle risorse umane, la formazione interviene sul fattore di successo più importante per un'organizzazione, la capacità di gestire il cambiamento.

Per l'impresa che si trova ad operare in un mercato globale fortemente competitivo e a cicli economici brevi, la valorizzazione del fattore umano è un elemento fondamentale.

L'unione dell'esperienza sul campo dei nostri **professionisti** con le competenze e capacità didattiche di un **corpo docente** prestigioso forma un team di indiscusso valore, con l'obiettivo di ideare e realizzare progetti di formazione per elevare e certificare il livello di competenza e professionalità di specifiche figure professionali di banche, altri intermediari finanziari, enti pubblici ed imprese.

Oltre ai più tradizionali percorsi formativi interaziendali **Metodia Finance** propone corsi *mono-client* progettati *on-demand*, quindi caratterizzati da un elevato livello di personalizzazione, e l'innovativa certificazione delle competenze.

Il nostro staff di formatori è composto da consulenti esperti; ogni evento è pensato in modo da consentire la partecipazione attiva di tutti i soggetti coinvolti in modo da garantire il massimo livello di qualità dei contenuti e il massimo gradimento dell'esperienza da parte dei partecipanti.

Risk Management

Wealth Management

Strategia e
Organizzazione

Formazione

Esperienze



BancaEtruria

Implementazione della metodologia RHI (*Riskiness Hierarchical Indicator*) per la valutazione della rischiosità del Portafoglio presso il servizio *Wealth Management*.



ChiantiBanca

Realizzazione di Piani Sportelli basato su metodologie di statistica avanzata e tecniche di *Geomarketing*, attraverso lo studio dell'efficienza esterna della rete bancaria.



BANCA DI ROMA

Implementazione di modelli di *rightsizing*, attraverso il posizionamento per *benchmark* delle filiali dell'istituto di credito, tramite tecniche di ABC (*Activity Based Costing*).



CREDITO COOPERATIVO BANCA di PISTOIA

Realizzazione di Piani Sportelli basato su metodologie di statistica avanzata e tecniche di *Geomarketing*, attraverso lo studio dell'efficienza esterna della rete bancaria.

Contatti

Via dei Termini, 6
53100 Siena
+39 0577 236701
info@metodia.it

www.metodia.it