

Scala Produttiva e Creatività al servizio del Territorio

Gianluca Benatti
Direttore Generale
Banca Popolare di Cividale ScpA

Roma, 7 aprile 2016



Perché siamo qui?

Siamo
piuttosto
creativi



SPORTELLI E QUOTA DI SPORTELLI PER PROVINCIA

Provincia	QdS	Sportelli BPC	Sportelli Sistema*
Udine	9,1%	41	450
Gorizia	8,6%	8	93
Pordenone	5,4%	11	202
Trieste	2,5%	3	119
Treviso	1,1%	6	570
Venezia	1,0%	5	484
Belluno	0,6%	1	169
Totale Italia	0,2%	75	30.198

UBICAZIONE GEOGRAFICA DEGLI SPORTELLI



Rete di 75 filiali dislocate in 7 province di Friuli VG e Veneto

* Bollettino Statistico Banca d'Italia, IV 2015, dati a settembre 2015

RISULTATI CONCRETI CHE DIVENTANO VALORE PER IL TERRITORIO

Valore per le istituzioni

75 Una banca che finanzia lo sviluppo del territorio
mln euro imposte e tasse versate negli ultimi 10 anni

12 Una banca che sostiene il mondo del no-profit
mln euro erogati in 10 anni come sponsorizzazioni e contributi
alle associazioni locali



Progetto Civibanca: innovazione per il sociale
Il primo portale di crowdfunding gratuito del Nord Est per sostenere
le attività di scuole, enti, onlus, associazioni sportive e culturali

Menzione speciale Premio ABI per l'innovazione nei servizi bancari 2015



America del Nord:

- 8.182 banche
- 111 mln soci
- 858 MLD € depositi
- 725 MLD crediti

America Centrale:

- 412 banche
- 3 mln soci
- 3 MLD € depositi e altrettanti di prestiti

America Latina:

- 3.070 istituti
- 27 mln soci
- 32 MLD € depositi
- 32 MLD € crediti

Europa:

- 7.100 banche
- 70 mln soci
- 4.500 MLD € depositi
- Erogazioni pari al 23,7% del PIL

- 200.000 banche credito cooperativo
- 434 milioni soci
- 9.000 MLD € depositi

Asia:

- 155.214 banche
- 201 mln soci
- 3.519 MLD € depositi
- 1.710 MLD € crediti

Africa:

- 25.944 istituti
- 17 mln soci
- 32 MLD € depositi
- 25 MLD risorse erogate

Oceania:

- 278 banche
- 5 mln soci
- 55 MLD € depositi e altrettanti di prestiti

Fonte: ANBP Italiane



... apocalittiche



NBA 1986 Slam Dunk Contest

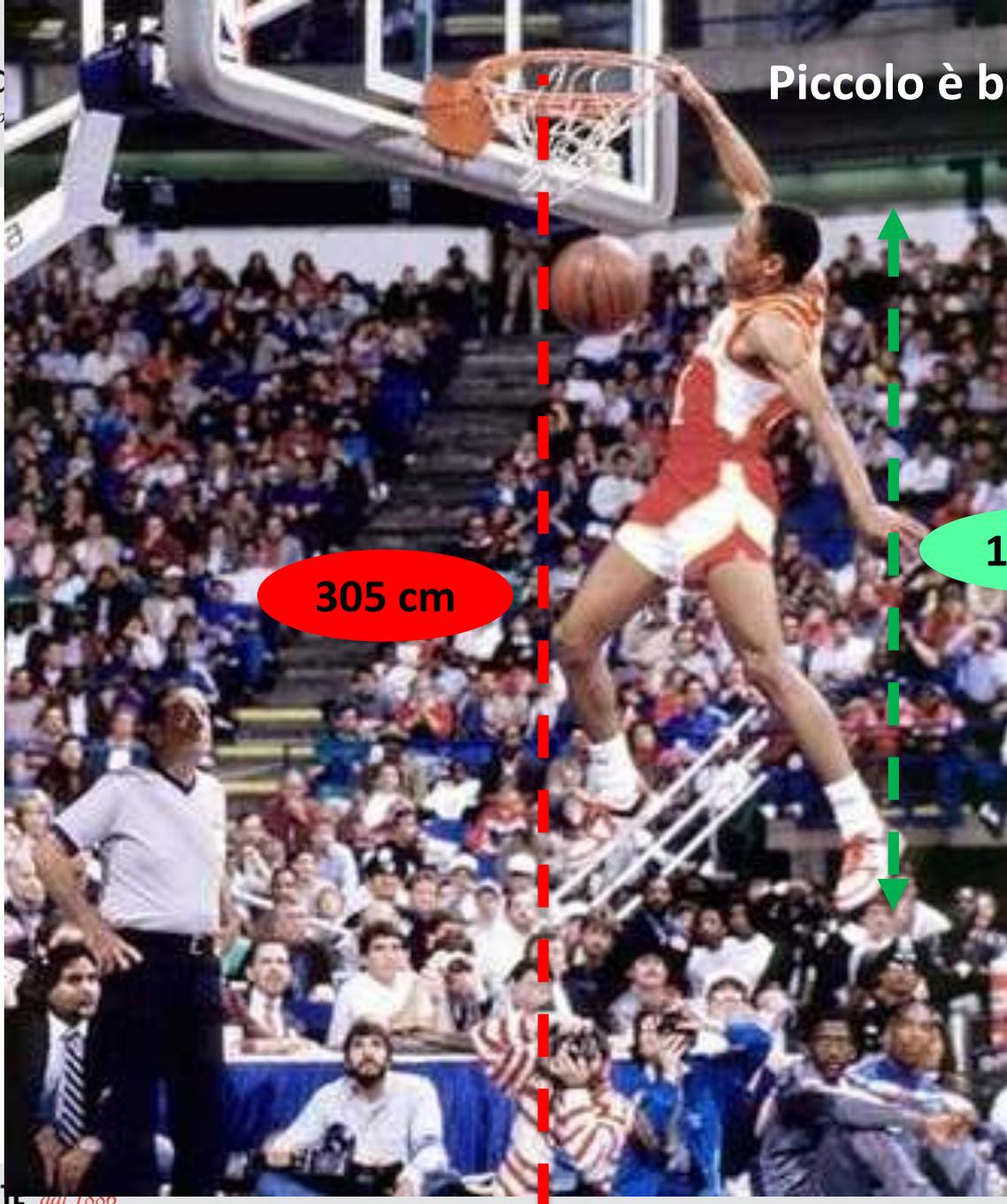
-35 cm

Spud Webb: 168 cm

Dominique Wilkins: 203 cm



Piccolo è bello!!!



305 cm

168 cm

La sfida

1. Crescere e fare utili
....

2. quando i guru
della finanza,
dell'economia e
della politica dicono
che non dovresti
nemmeno esistere!!

La strategia

1. Sviluppare il
cambiamento
competitivo
dall'interno

2. invece che
aspettare di essere
schiacciato da una
banca nazionale o
reso irrilevante da
una FINTECH



Ogni azienda, chi
più chi meno, è
diventata una
azienda
tecnologica

... e la tecnologia
aumenta la scala
ed abbatte i
costi....



... tuttavia non è dimostrabile che ci sia una correlazione diretta fra scala e valore della relazione personale ...

.... perché essa non dipende tanto dalla tecnologia ...

..... quanto dalla preparazione della forza lavoro e dall'organizzazione aziendale

NUOVE BANCHE



START UP

CREATIVA

CAOTICA

SENZA CONFINI

IMPREVEDIBILE

CIVIDALE



AGILE

COLLABORATIVA

REATTIVA

**RAPIDA NELLE
DECISIONI**

ELASTICA

BANCHE NAZIONALI



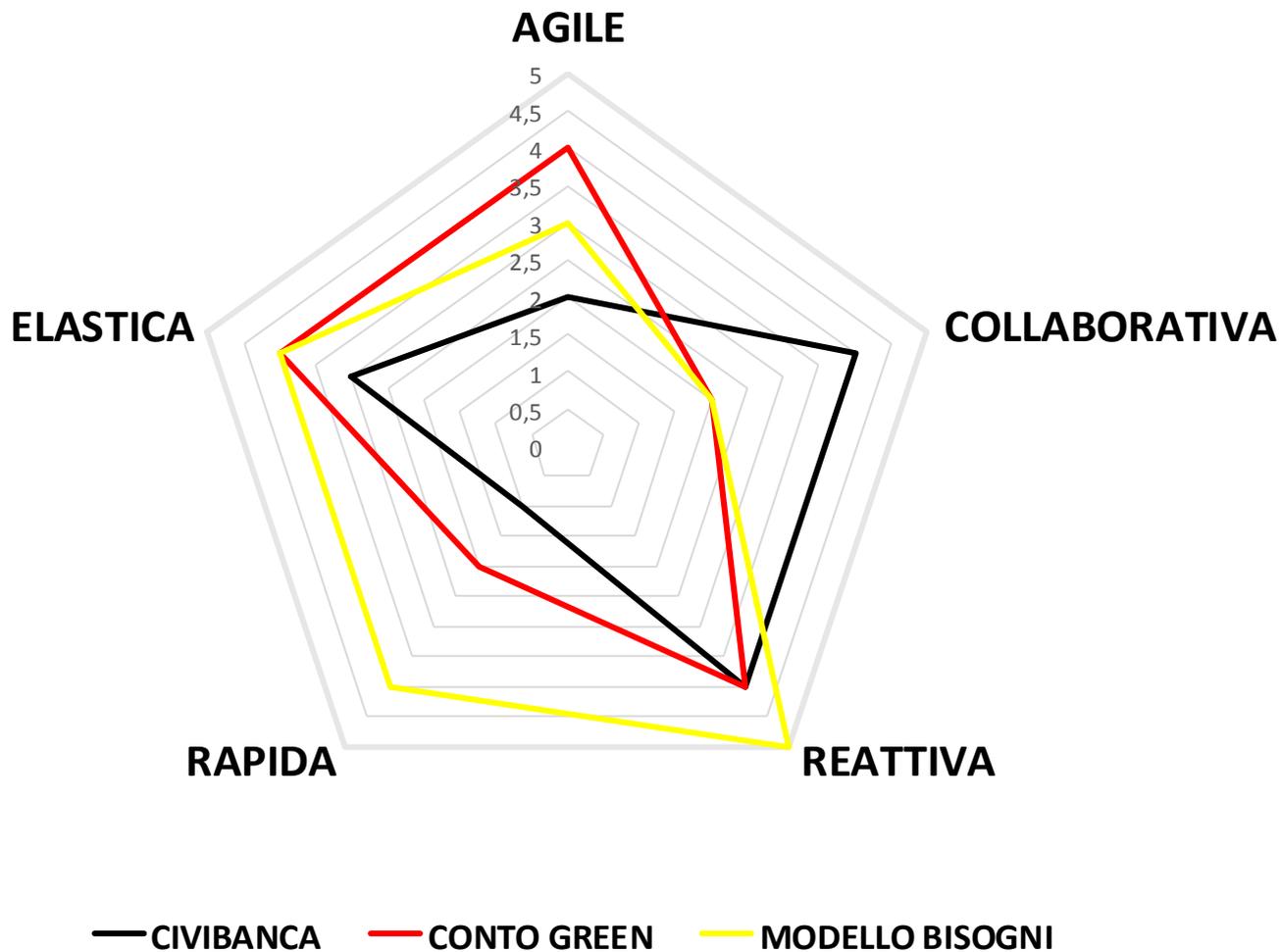
AVVERSA AL RISCHIO

EFFICIENTE

BUROCRATICA

A SILOS

AFFIDABILE



#FriuliVeneziaGiuliaNonProfit



11.751 attività non profit

15.956 addetti

164.782 volontari

Istituzioni non profit per 10mila abitanti	
Valle d'Aosta	104,1
Trentino Alto Adige	100,0
Friuli Venezia Giulia	82,1
Umbria	70,7
Marche	69,3
Toscana	65,2
Liguria	60,3
Altre regioni	...
Italia	50,7

Fonte: Istat - Censimento delle Istituzioni non profit (2014)

Il problema

- **Le erogazioni liberali sono il luogo dove i «gufi» vedono annidarsi favoritismi e contiguità perniciose**

L'idea

- Portale on line e profilo Facebook, dove le associazioni devono registrarsi per poter avere accesso ai fondi della Banca
- Il «quantum» è proporzionale al numero di «Likes» ricevuti
- Il portale consente la raccolta di fondi con bonifico o carta di credito, qualificando pertanto l'iniziativa come «crowdfunding»

Benefici

- Vetrina on line per **oltre 500 progetti di circa 350 associazioni** delle 7 province di presenza della Banca
- **Raccolti 10.000 «Likes»** per i progetti
- **Raccolti 70.000 €**
- **Riduzione dei tempi assorbiti dalla gestione delle domande di contributi liberali**
- Apporto alla reputazione della Banca: **Premio ABI per l'innovazione nei servizi bancari 2015»**



Il problema

- **Supportare la crescita del business dell'efficienza energetica/salvaguardia ambientale, mantenendo un equilibrato loan-to-deposit ratio**

L'idea

- Finanziare gli investimenti in riqualificazione ambientale con un conto di deposito «dedicato» al tema «Green»
- Ampliare il bacino di utenza, rendendo il conto di deposito totalmente indipendente dalla rete fisica
- Agganciare il conto ad una serie di prestiti dedicati al tema «green»

Benefici

- 27 milioni € raccolti in un anno
- **Finanziati investimenti in impianti a biomasse, biogas, idroelettrici, biocarburanti**
- **Posizionata Banca Popolare di Cividale come interlocutore-chiave nel suo territorio per tutto ciò che riguarda l'efficienza energetica**

CONT**GREEN**

SCOPRI CONTO GREEN | CALCOLA IL GUADAGNO | GREEN NEWS | FAQ | SUPPORTO | APRI IL CONTO | **ACCEDI**



RENDIMENTO
FINO AL
2,4%

INTERESSI
OGNI 3 MESI

CAPITALE
SEMPRE **DISPONIBILE**

RENDE PER TE E RENDE PER L'AMBIENTE

SCEGLI PER QUANTO TEMPO VUOI DEPOSITARE I TUOI SOLDI, 6, 12, 18, 24, 36, 48, 60 MESI
E RICEVI GLI INTERESSI SUL TUO CONTO.

SCOPRI DI PIÙ

**INTERESSI OGNI 3 MESI
TASSO FISSO FINO AL 2,4%
CAPITALE SEMPRE DISPONIBILE**

SCOPRI TUTTE LE CARATTERISTICHE DEL CONTO DEPOSITO...

**I TUOI RISPARMI
RISPARMIANO L'AMBIENTE**

TUTTE LE RISORSE RACCOLTE ATTRAVERSO CONTO GREEN
VENGONO IMPIEGATE PER SOSTENERE LO SVILUPPO DELLE
ENERGIE RINNOVABILI SUL TERRITORIO

**APRILO
SUBITO**

BASTANO POCHI E SEMPLICI CLICK.

impianti A BIOMASSE



impianti IDROELETTRICI



Totale finanziamenti concessi € 22.500.000,00

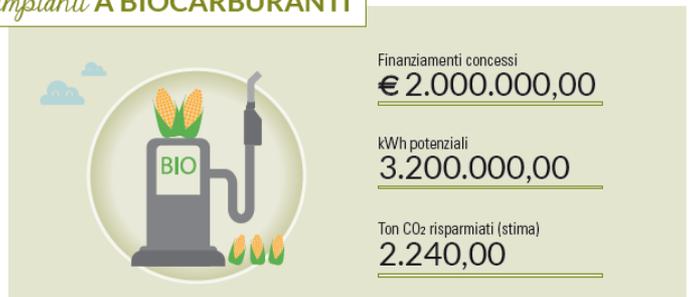
impianti A FOTOVOLTAICI



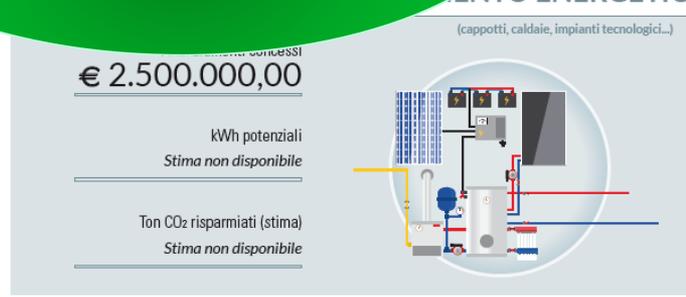
impianti A BIOGAS



impianti A BIOCARBURANTI



impianti A RISPARMIO ENERGETICO



- Il problema**
- **Consob** n. 0097996/14 (distribuzione dei prodotti finanziari **complessi**) spinge la Banca a rivedere le modalità di verifica dell'adeguatezza e dell'appropriatezza degli investimenti ed adottare un'informativa più articolata sulle caratteristiche dei prodotti
- L'idea**
- Modificare, **già a partire dal 29/02/2016**, il servizio di consulenza, con l'introduzione di un «*Modello dei Bisogni*» integrato nell'applicativo di profilazione, in modo che **i prodotti offerti in consulenza, oltre che adeguati, siano anche coerenti con i bisogni** «desunti» in automatico a fronte della compilazione **del nuovo questionario MIFID** (fatta salva la possibilità entro certi limiti di agire fra bisogni ideali e bisogni concordati con il cliente)
- I benefici**
- **Innalzamento della qualità** nella consulenza al cliente
 - **Maggiore tutela del cliente** (nuova tassonomia prodotti complessi)
 - Consolidamento della patente di forte **innovatività**
 - **Maggiore cross selling** Vita/Gestito ed altri prodotti



Liquidità'

- Conto Corrente
- Conto Deposito < 3 mesi
- CD - PCT < 3 mesi

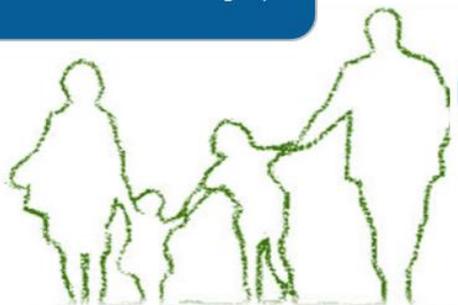


Risparmio

- Conto Deposito > 3 mesi
- CD - PCT > 3 mesi
- Obbligazioni plain < 5y
- Polizze tradizionali

Copertura delle esigenze di spesa corrente ed inattese (es. mantenimento famiglia)

Raggiungimento degli obiettivi pianificati di breve e medio termine del cliente in base al suo ordine di priorità (es. acquisto casa, pensione)



Investimento principale

- Azioni
- Fondi generici (monetari, azionari, obbligazionari)
- GP
- Unit link e polizze miste
- Obbligazioni plain > 5 anni
- Obbligazioni in valuta
- Obbligazioni convertibili
- ETF/ETC (su indici generici)

Investimento finanziario del proprio capitale per mantenimento / crescita / generazione di reddito aggiuntivo



Investimento complementare

- Fondi specializzati (small cap, settoriali . . .), flessibili e selezionati dalla Banca
- Alternative
- Obbligazioni high yield
- Derivati, certificate
- Obbligazioni strutturate
- ETF/ETC su indici specializzati

Componente più speculativa / specializzata del portafoglio investimenti dedicata a cogliere opportunità sui mercati

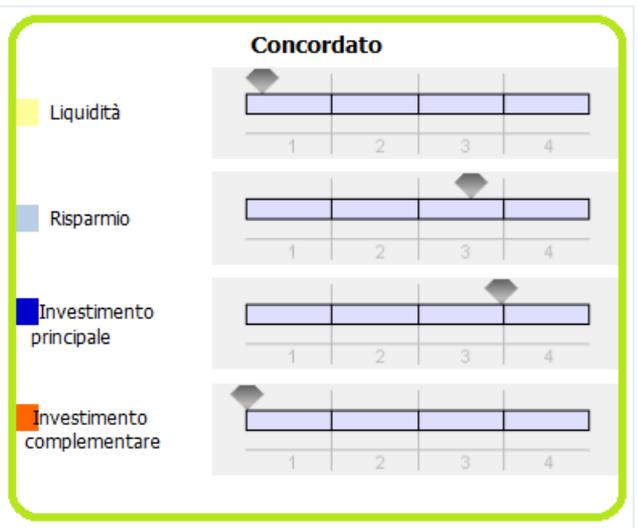
Intestazione: **Profilo di Esperienza e Conoscenza: 3 - Medio** | **Orizzonte temporale:**
 CDG: **Profilo di Tolleranza al rischio: 4 - Medio alto** | **1 - entro un anno: 0%**
Soglia massima di concentrazione per emittente: 70% | **2 - tra 1 e 5 anni: 40%**
Limite franchigia EUR: 50.000,00 | **3 - oltre 5 anni: 60%**

Sintesi Adeguatezza

portafoglio attuale	
Portafoglio Consulenza	✓
Rischio mercato	✓
Rischio credito	✓
Rischio liquidabilità	✓
Complessità	✓
Concentrazione per emittente	✓
Concentrazione per complessità	✓

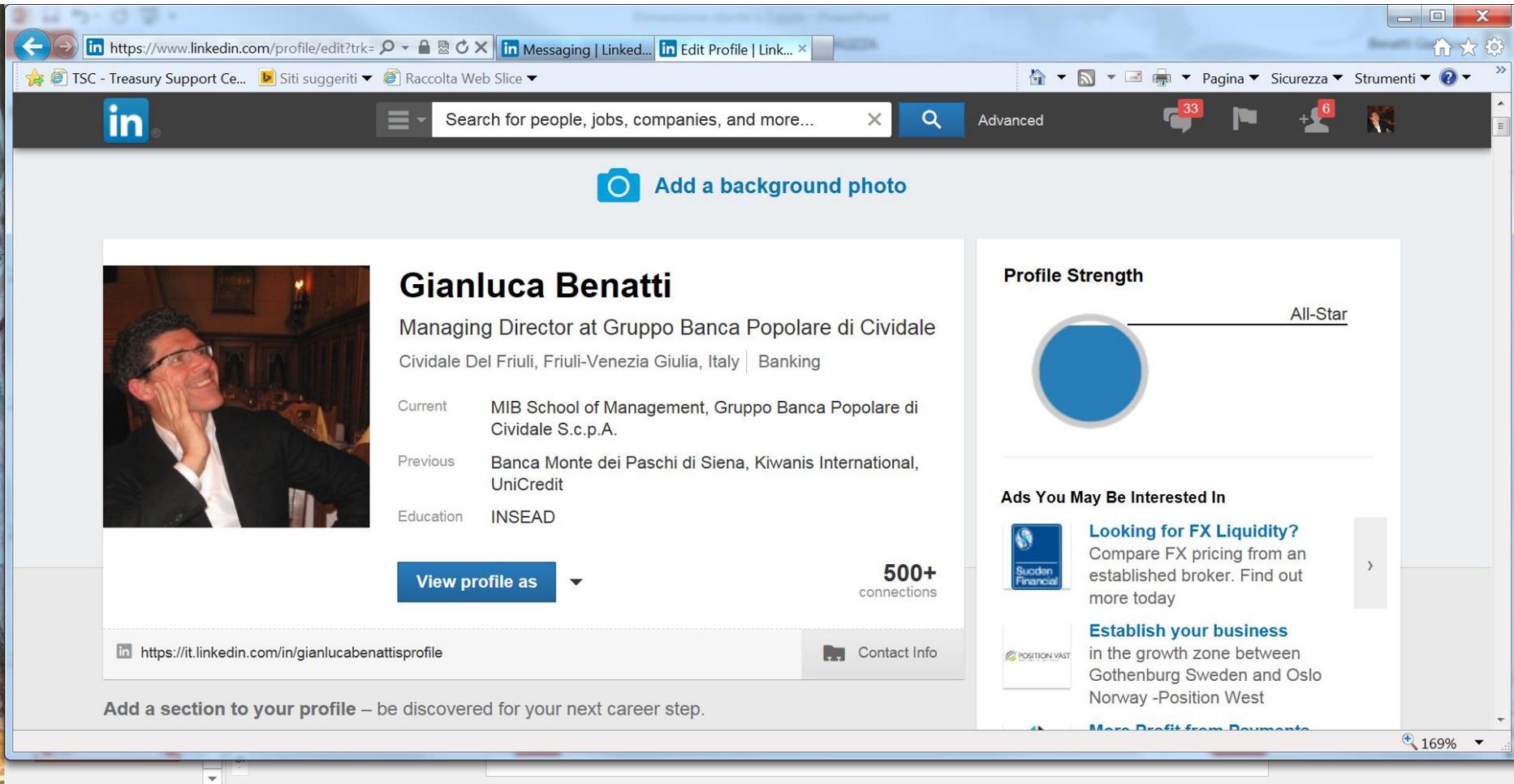
Sintesi Bisogni

Area di bisogno	Pesi %
Liquidità	1,92%
Risparmio	40,50%
Investimento principale	49,38%
Investimento complementare	0,00%



Analisi titoli in portafoglio

- Chiarezza dei ruoli** Una schiera di middle-managers è **responsabile delle performance della banca e dell'adattamento dell'organizzazione**. Ogni prodotto, canale, processo organizzativo ha il suo responsabile
- Responsabilità** Ogni dirigente o middle-manager «deve» al resto della banca una mansione o un progetto cruciale
- Innovazione** Il «personale più rilevante» **deve definire le progettualità con maggiore impatto sul futuro e indurre l'organizzazione a lavorare come un'orchestra** per portarli a termine
- Importazione di idee** Molte industrie superano le banche quanto a disciplina di processo. Non bisogna reinventare la ruota, bensì **individuare coloro che sono un passo avanti nell'innovazione e copiarne le idee migliori**
- Conoscenze autorevoli a tutti i livelli** Credito, pagamenti e raccolta diventano commodities. L'unico modo per essere redditizi è **conoscere nicchie tecniche, clienti, prodotti e processi**. L'aggiornamento professionale deve diventare intenzionale e non più occasionale



The screenshot shows a LinkedIn profile for Gianluca Benatti. The browser address bar displays the URL: <https://www.linkedin.com/profile/edit?trk=>. The profile header includes the name **Gianluca Benatti** and his title **Managing Director at Gruppo Banca Popolare di Cividale**. Below this, it lists his location as **Cividale Del Friuli, Friuli-Venezia Giulia, Italy** and his industry as **Banking**. The profile details section shows his current affiliation as **MIB School of Management, Gruppo Banca Popolare di Cividale S.c.p.A.**, a previous affiliation with **Banca Monte dei Paschi di Siena, Kiwanis International, UniCredit**, and his education at **INSEAD**. A blue button labeled **View profile as** is visible, along with a **500+ connections** indicator. The right sidebar features a **Profile Strength** meter at the **All-Star** level and a section titled **Ads You May Be Interested In** with two advertisements: **Looking for FX Liquidity?** from Sudden Financial and **Establish your business** from POSITION VAST. The browser's taskbar at the bottom shows the system tray with the date **DIAPPOSITIVA 25 DI 25**, the time **11:04**, and the battery level at **69%**.

<https://it.linkedin.com/in/gianlucabenattisprofile>