

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

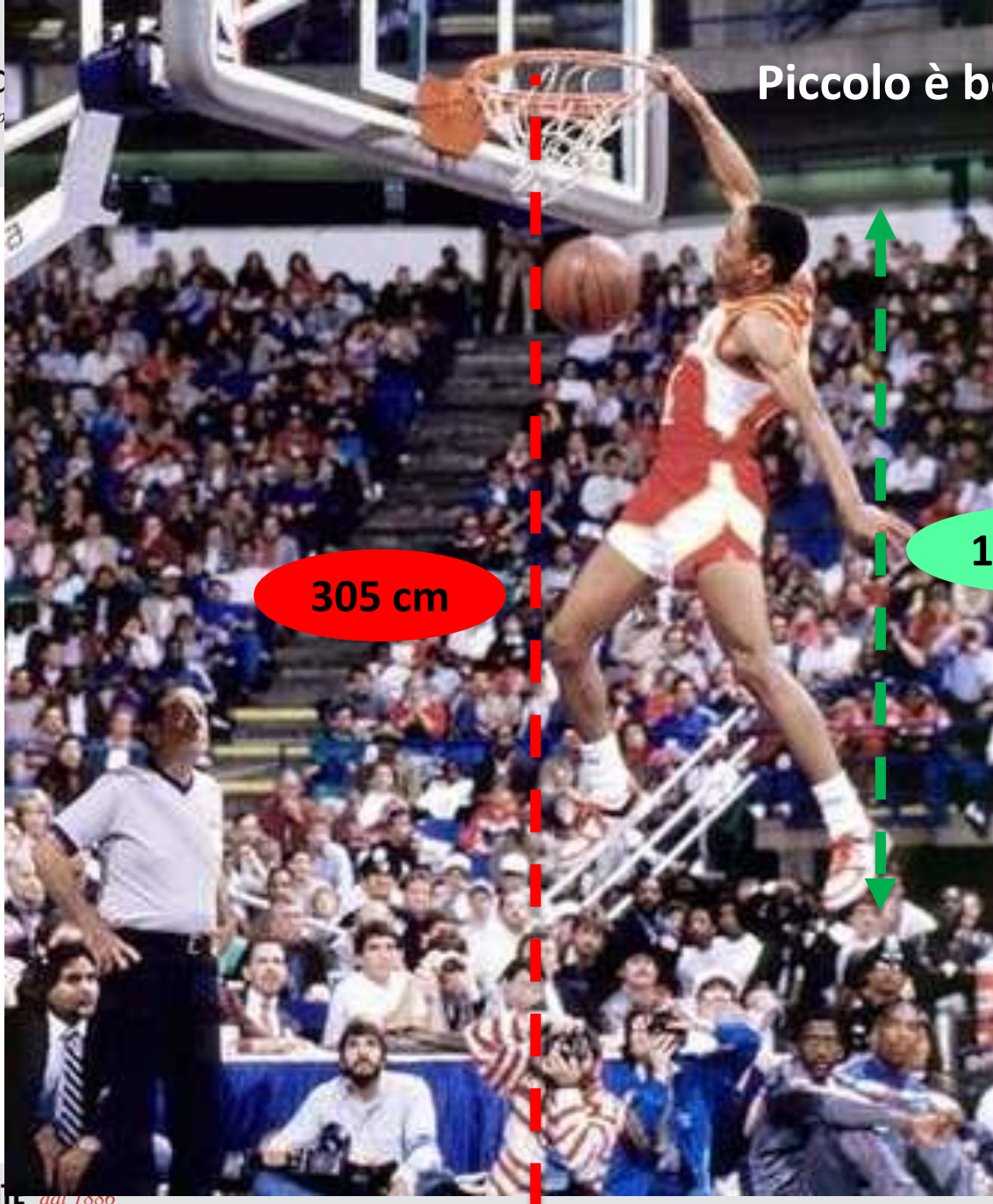
-35 cm

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



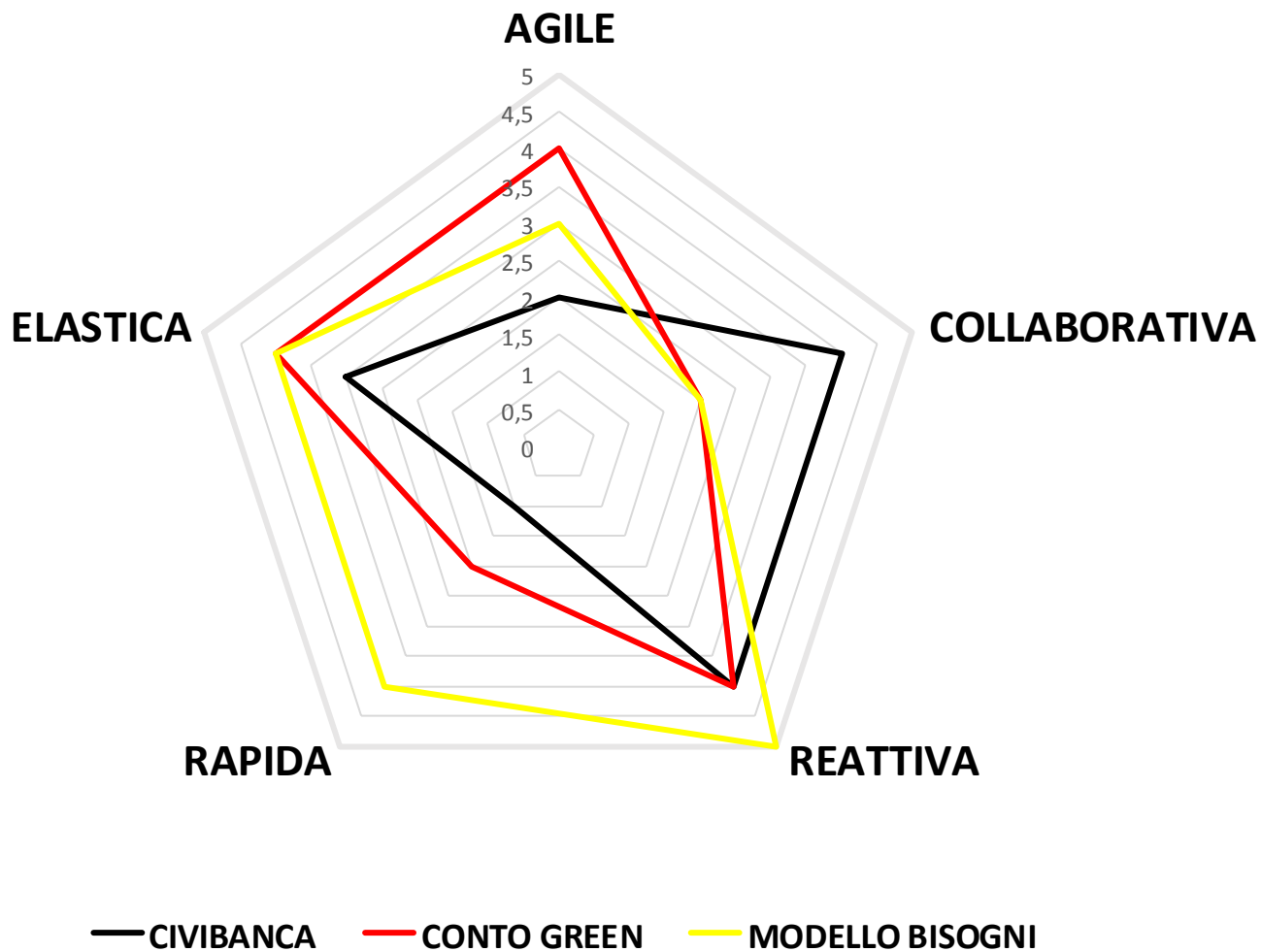
AVVERSA AL RISCHIO

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 



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

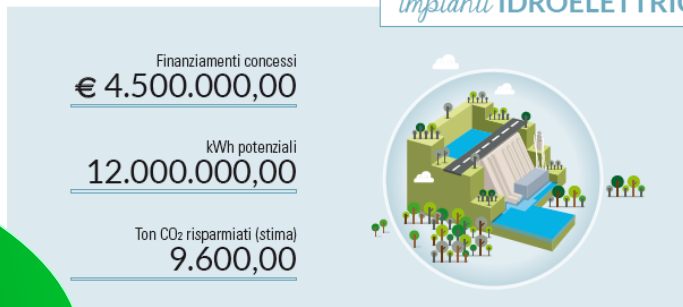
APRILO
SUBITO

BASTANO POCHI E SEMPLICI CLICK.

impianti A BIOMASSE



impianti IDROELETTRICI



Totale finanziamenti concessi € 22.500.000,00

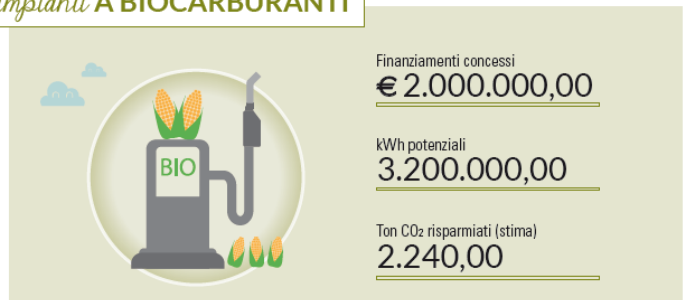
impianti A PANNELLI SOLARI



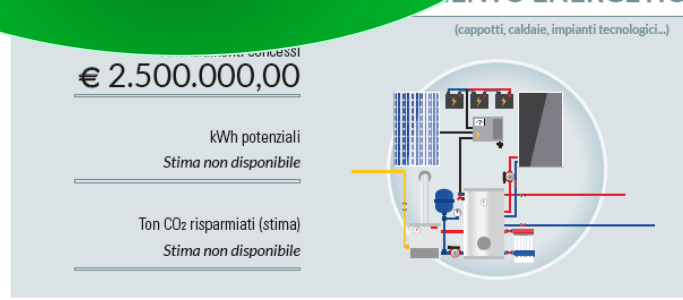
impianti A BIOGAS



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

.. l'applicativo non monitora solo l'adeguatezza del portafoglio / dei prodotti ma anche la loro rispondenza ai bisogni censiti

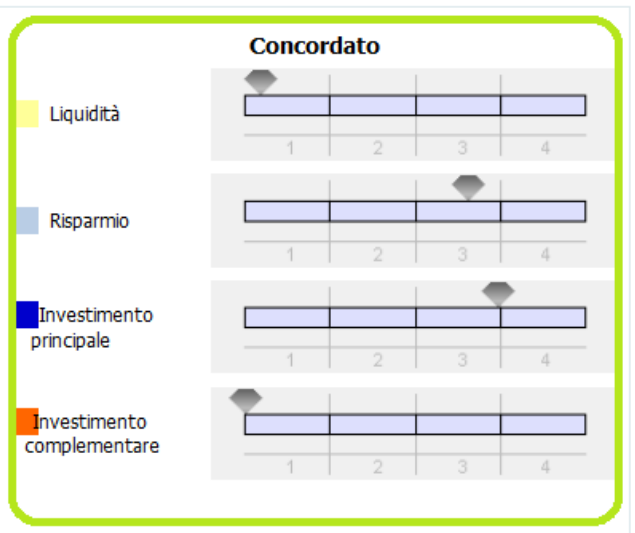
Intestazione: **Profilo di Esperienza e Conoscenza: 3 - Medio** | **Orizzonte temporale:**
 CDG: **Profilo di Tolleranza al rischio: 4 - Medio alto** | **1 - entro un anno: 0%**
Soglia massima di concentrazione per emittente: 70% | **2 - tra 1 e 5 anni: 40%**
Limite franchigia EUR: 50.000,00 | **3 -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

Sintesi Adeguatezza

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

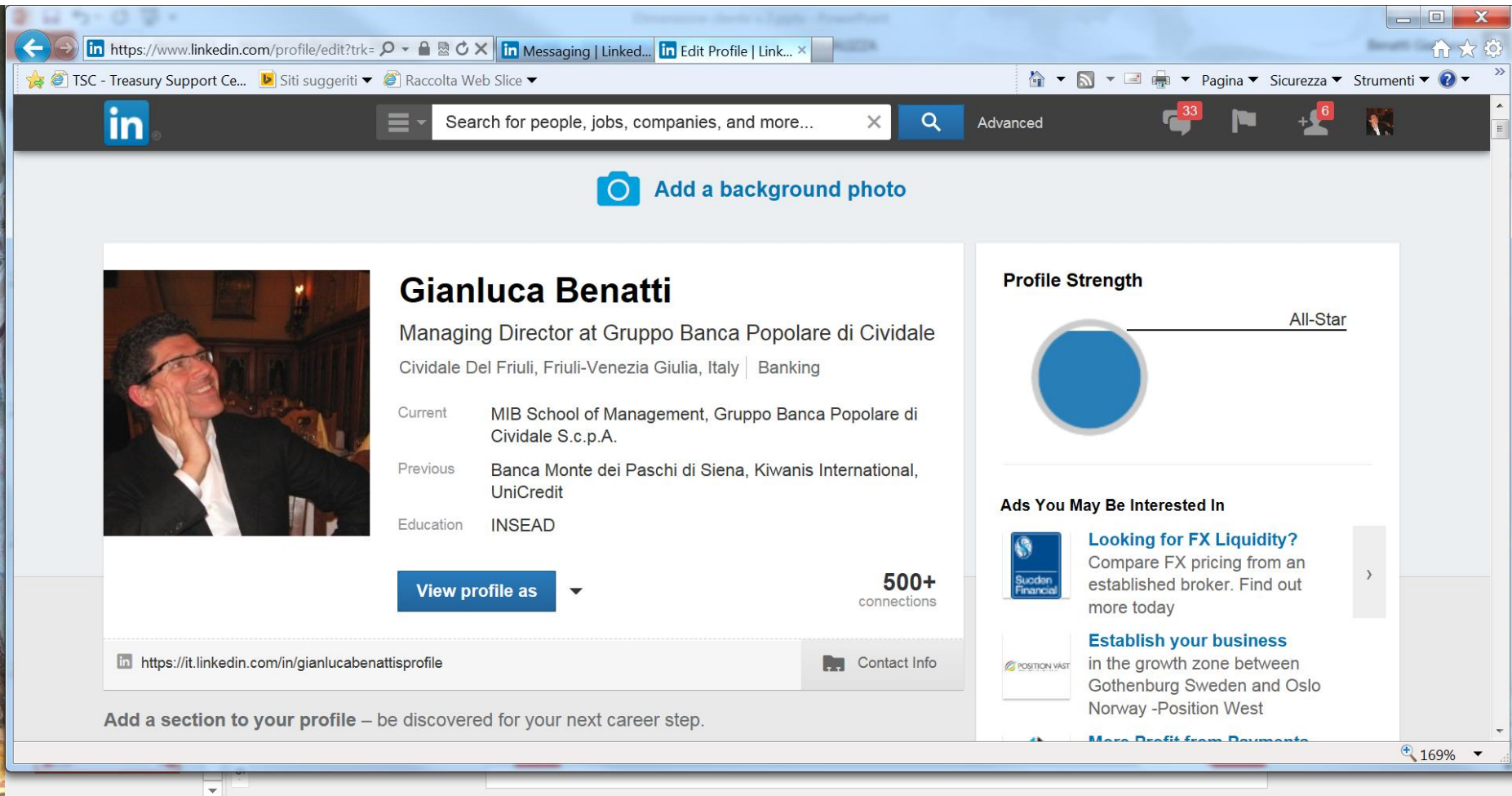
Sintesi Bisogni

| 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**. His location is listed as **Cividale Del Friuli, Friuli-Venezia Giulia, Italy** and his industry as **Banking**. The profile lists his current role at **MIB School of Management, Gruppo Banca Popolare di Cividale S.c.p.A.**, a previous role at **Banca Monte dei Paschi di Siena, Kiwanis International, UniCredit**, and education at **INSEAD**. A blue button labeled **View profile as** is visible, along with a **500+ connections** indicator. The **Profile Strength** section shows a blue circle and the text **All-Star**. The **Ads You May Be Interested In** section features 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>