



*“ Servire le famiglie e le imprese clienti
creando valore stabile e sostenibile nel
tempo per i suoi Soci, per i suoi Azionisti,
per i suoi Territori di riferimento ”*



Carlo Fratta Pasini
Presidente del Consiglio di Amministrazione

Profilo

Gruppo di matrice popolare e cooperativistica dal forte radicamento locale

Marchi e banche di antica e consolidata tradizione, con storie centenarie

Società specializzate nei settori ad alto valore aggiunto del credito e della
finanza

Capillare diffusione sul territorio nazionale e presenza mirata sui mercati esteri

1° Gruppo tra le Banche Popolari per numero di sportelli

Oltre 1.800 filiali in Italia

Oltre 230.000 Soci e 18.500 collaboratori

Servizi per privati e per le imprese

Sostegno alle piccole medie imprese per la crescita economica e sociale

Investimenti finanziari

Soluzioni finanziarie di protezione e previdenza

Il Banco Popolare e i suoi valori

RADICAMENTO

La vicinanza al territorio, inteso come persone, luoghi e tradizioni, è riconosciuto oggi come valore fondamentale per un'azienda di credito sana. Il Banco ha questi valori nel suo dna, che ne fanno un protagonista nel panorama nazionale, il primo gruppo bancario di matrice cooperativa.

FIDUCIA

La conquista del rapporto di fiducia con i clienti è per il Banco una vera missione svolta ogni giorno attraverso una rete a maglie fitte che offre prodotti innovativi ma sempre chiari e semplici e adeguati alle diverse esigenze.

MUTUALITA'

Nella sua attività, il Banco si ispira ai principi del credito popolare prestando particolare attenzione al territorio dove operano le sue controllate. La relazione mutualistica con il territorio è sia diretta (i soci forniscono capitale alla banca e ricevono da essa servizi in quanto clienti), sia indiretta (interazione tra banca e contesto socio-economico in cui sono inseriti i propri soci).

DEMOCRAZIA

Nessun socio conta più degli altri in base al principio del voto capitarario. A questo principio fondamentale (per il quale il peso dei soci non dipende dal numero di azioni possedute), si ispirano la gestione e la governance del Banco a conferma della tradizione popolare e a garanzia di tutti i suoi clienti.

RIGORE

Nei rapporti con la clientela, il Banco premia il merito senza, però, mai venir meno ai principi di solidarietà. Le scelte di sviluppo strategico si ispirano al rigore attraverso sviluppo sul territorio della sua ramificata, solida e professionale rete di distribuzione.

IL GRUPPO

Banche del Territorio

Banco Popolare

attraverso i marchi

Banca Popolare di Verona

Banco S.Geminiano e S.Prospiero

Banco San Marco

Banca Popolare del Trentino

Banca Popolare di Novara

Banco Popolare Siciliano

Banca Popolare di Lodi

Cassa di Risparmio di Lucca Pisa Livorno

Banca Popolare di Cremona

Banca popolare di Crema

Banco di Chiavari e della Riviera Ligure

Cassa di Risparmio di Imola

Credito Bergamasco

Banca Aletti

Aletti Gestielle SGR

Aletti Fiduciaria

**Investment & Private Banking,
Asset Management**

BANCO POPOLARE

Società Gestione Servizi BP

Italease

Release

Agos Ducato

Popolare Vita Assicurazioni

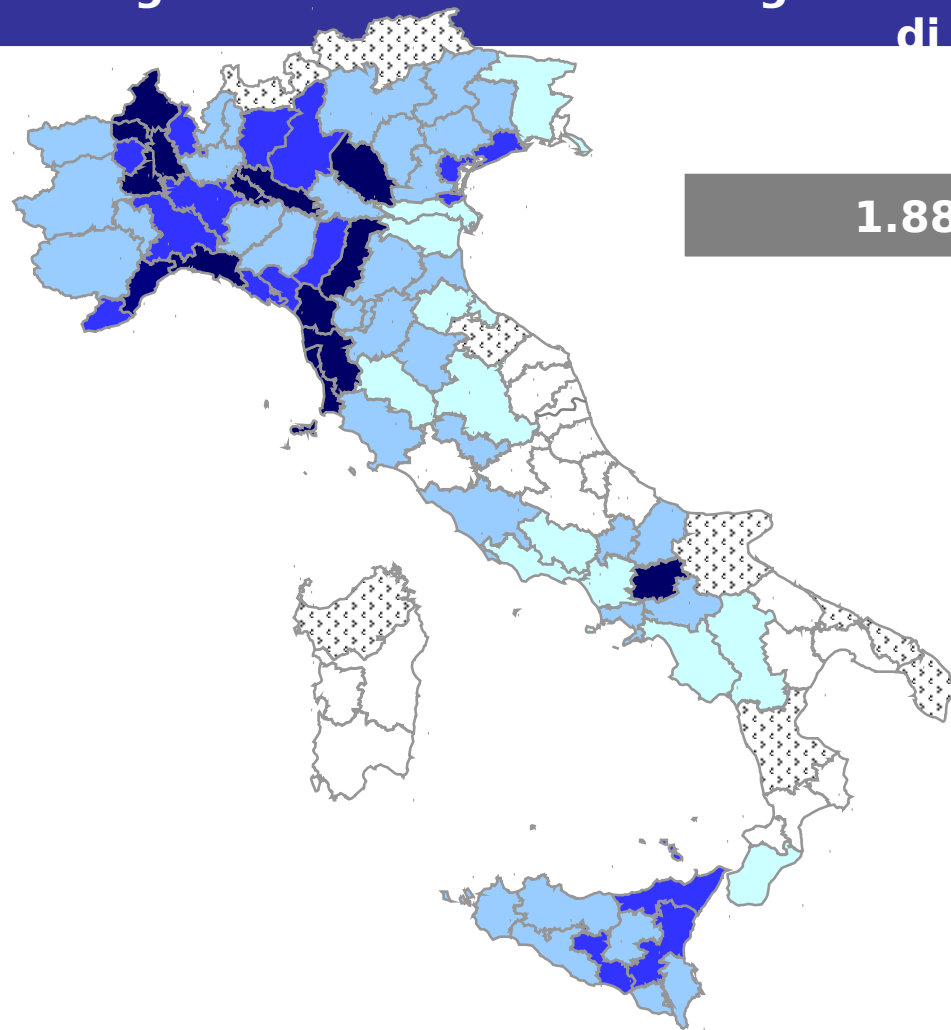
Avipop Assicurazioni

**Credito al consumo e
Bancassicurazione ***

Altre Società

Il Gruppo in Italia

**Per il Banco Popolare la prossimità al Cliente è il valore aggiunto nella relazione
che significa vicinanza alle famiglie e alle piccole medie imprese dei territori di**



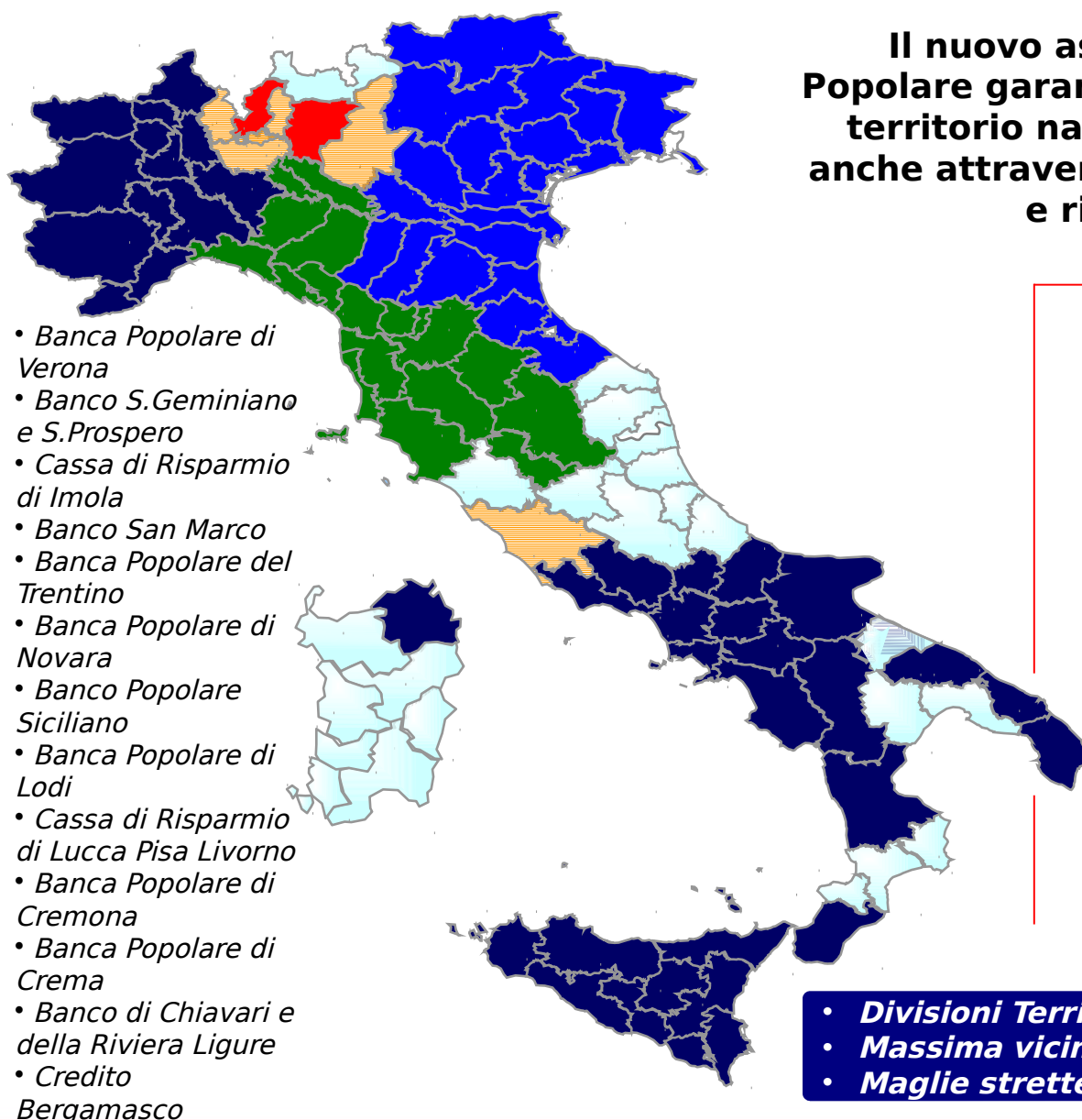
1.880 SPORTELLI

**Q. M.
Legenda**



Il Gruppo in Italia

Il nuovo assetto territoriale adottato dal Banco Popolare garantisce una presenza capillare e diffuso sul territorio nazionale e nelle zone di elezione storica, anche attraverso la coerente presenza di marchi storici e riconoscibili in aree omogenee



Legenda

Banco Popolare

- Divisione Banca Popolare di Verona
- Divisione Banca Popolare di Lodi
- Divisione Banca Popolare di Novara
- Divisione Credito Bergamasco
- Aree di presenza multi marchio
- Banco Popolare non presente

- **Divisioni Territoriali responsabili uniche del proprio territorio**
- **Massima vicinanza ai territori di propria elezione naturale**
- **Maglie strette per massimizzare le attività commerciali**

Le tradizioni nel Territorio

Realtà di antica e consolidata tradizione, con marchi e storie centenarie

BANCA POPOLARE DI VERONA



Nasce il 21 giugno del 1867 e si sviluppa con estrema rapidità assumendo presto una notevole importanza nell'economia veronese.

Dagli anni '80 del secolo scorso si propone come banca aggregante: nel 1993 entra nel gruppo il Banco S.Geminiano e S.Prospiero, nel 1997 il Credito Bergamasco e nel 2002 Banca Popolare di Novara. Nel luglio 2007 insieme alla allora BPI da vita al Banco Popolare.

CREDITO BERGAMASCO



Fondato a Bergamo nel 1891. Dal 1994 i titoli del Credito Bergamasco vengono quotati alla Borsa. Nel passato, il Crédit Lyonnais ha detenuto il pacchetto di maggioranza dell'Istituto, fino al 1997 quando è stato acquisito dalla Banca Popolare di Verona.

La banca ha sempre perseguito il radicamento nel territorio, dando sostegno alle famiglie ed alle imprese e promuovendo iniziative sul territorio e nel sociale. Attività che prosegue tuttora all'interno del Banco Popolare.

BANCA POPOLARE DI LODI



Nel 1864 nasce a Lodi la prima Banca Popolare nazionale, risposta efficace alle esigenze di artigiani e

commercianti. Quotata nel 1998 alla Borsa Italiana, diventa nei successivi anni polo aggregante su modello federale di casse di risparmio e banche popolari radicate nei territori di appartenenza. Nel 2007 partecipa alla nascita del Banco Popolare

Banca Popolare di Novara



Nasce nel 1871 e diventa uno dei principali Istituti del Piemonte. Negli anni '50 e '60 vengono aperte nuove filiali nelle grandi città del Centro.

Nel 2002 si fonde con Banca Popolare di Verona. Da sempre attenta a famiglie, professionisti, artigiani, agricoltori e piccoli imprenditori, oggi è una delle anime fondatrici del Banco Popolare

CASSA DI RISPARMIO DI LUCCA PISA LIVORNO



La Cassa di Risparmio di Lucca, la Cassa di Risparmio di Pisa e la Cassa di Risparmi di Livorno, hanno tutte origine nella prima metà dell'800, su iniziativa di cittadini locali al fine di raccogliere il risparmio dei lavoratori e dei piccoli imprenditori. Dopo la II Guerra Mondiale le Casse contribuiscono alla ricostruzione del territorio sostenendo lo sviluppo economico toscano. Il 30 giugno 2006 le Casse si fondono e nasce così la Cassa di Risparmio di Lucca Pisa Livorno con l'obiettivo di potenziare il servizio nelle aree storiche.

Il 1° luglio 2007 la Cassa entra a far parte del Banco Popolare.

Banca Popolare di Crema Banca Popolare del Trentino
Banca Popolare di Cremona Banco San Marco
S.Prospiero Banco di Chiavari e della Riviera Ligure

Cassa di Risparmio di Imola
Banco Popolare Siciliano Banco S.Geminiano e

Il Gruppo e le Società

Asset Management

ALETTI GESTIELLE SGR

Asset allocation e gestione del rischio e della volatilità dei mercati attraverso capacità tecniche in linea con i più elevati standard di mercato e con elevate sinergie organizzative, di prodotto e professionali

Bancassurance

POPOLARE VITA ASSICURAZIONI *

AVIPOP ASSICURAZIONI *

Partnership strategiche e joint venture con aziende leader nel settore "Vita" e "Protezione" per la commercializzazione di prodotti nel comparto assicurativo attraverso la propria rete distributiva

Credito al Consumo

AGOS DUCATO *

Presidio del mercato con società leader di settore e una tradizione consolidata, un approccio innovativo e una presenza capillare sul territorio

Società di service

SOCIETÀ GESTIONE SERVIZI BP

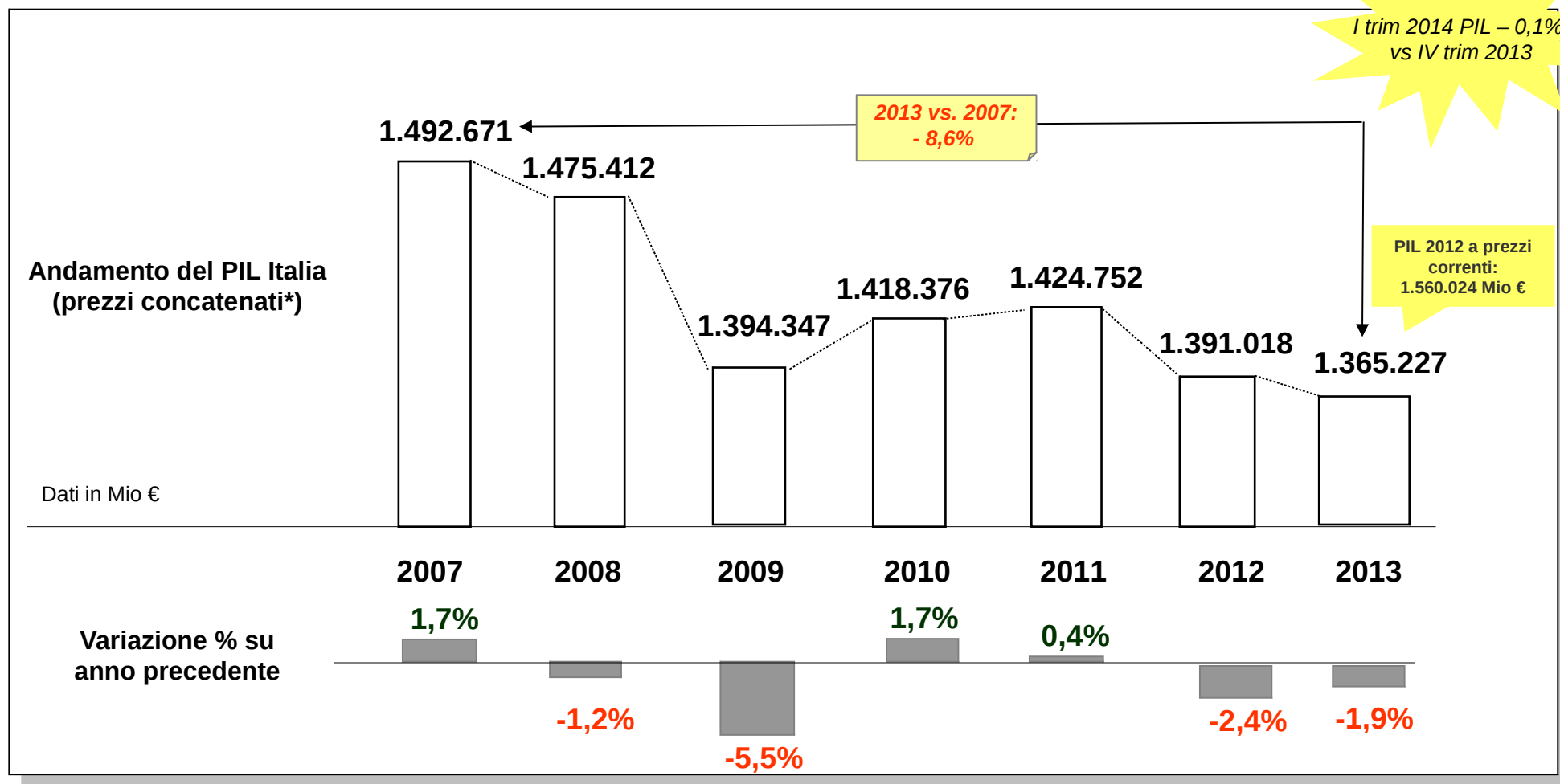
Garanzia di soluzioni e servizi tecnologici di eccellenza, di avanguardia e innovativi alle strutture operative del Gruppo

Il Gruppo offre competenze ed eccellenze lungo tutta la filiera produttiva dei propri servizi. Attraverso società proprie o alleanze mirate garantisce l'accesso alle migliori soluzioni presenti sul mercato ed eroga il massimo servizio in funzione della soddisfazione finale della Clientela. Anche quella interna.

Il contesto di mercato: andamento del PIL

Negli ultimi anni si è registrata una significativa contrazione dell'economia italiana in termini di PIL

Andamento del PIL Italia



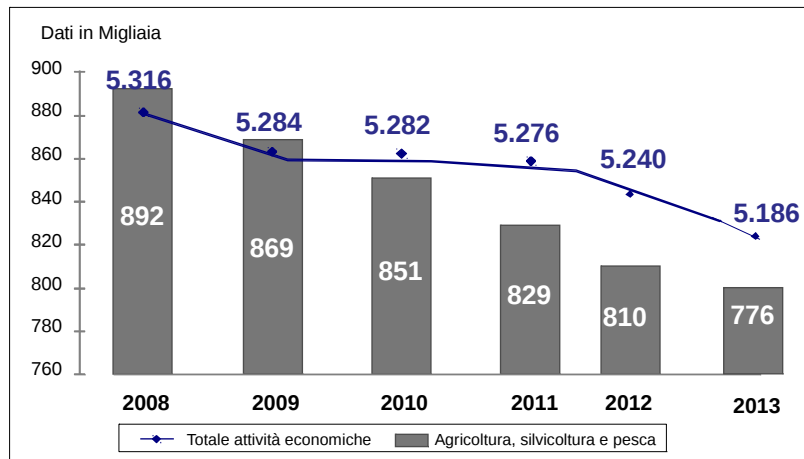
Fonte: ISTAT, Conti Economici Nazionali

* Prezzi concatenati: sono valori costruiti con la cosiddetta "metodologia del concatenamento" che consiste nel costruire una serie di valori reali, dove ciascun valore è calcolato mediante i prezzi dell'anno precedente con successiva ricostruzione di un'intera serie storica riportata ad un unico anno di riferimento (nel nostro caso il 2005) in modo da rendere confrontabili i valori dei diversi anni.

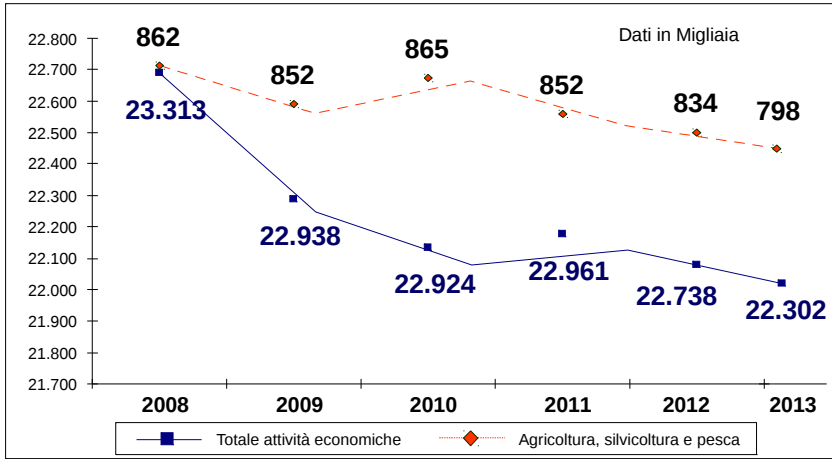
Il contesto di mercato: uno sguardo sul settore Agricoltura

A fronte di un processo di selezione delle imprese sul mercato e ad una corrispondente riduzione dell'occupazione (fattori comuni a tutti i settori), il settore Agricoltura* mostra performance di crescita del Valore della Produzione e del Valore Aggiunto migliori rispetto agli altri settori economici

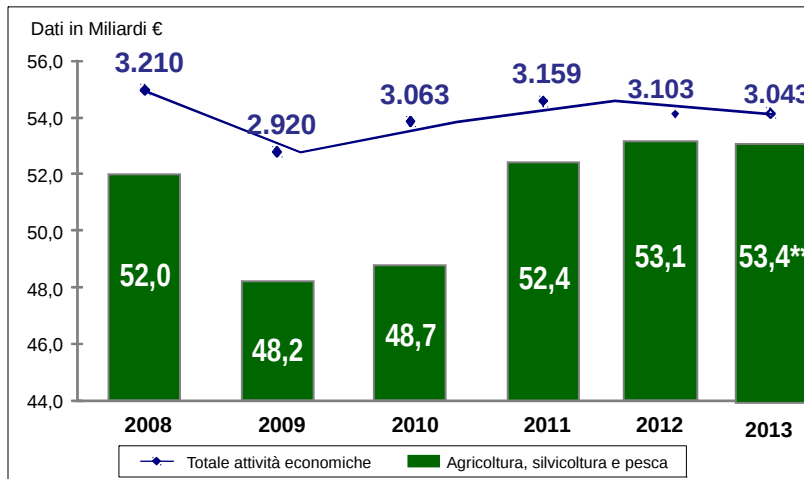
Imprese Attive



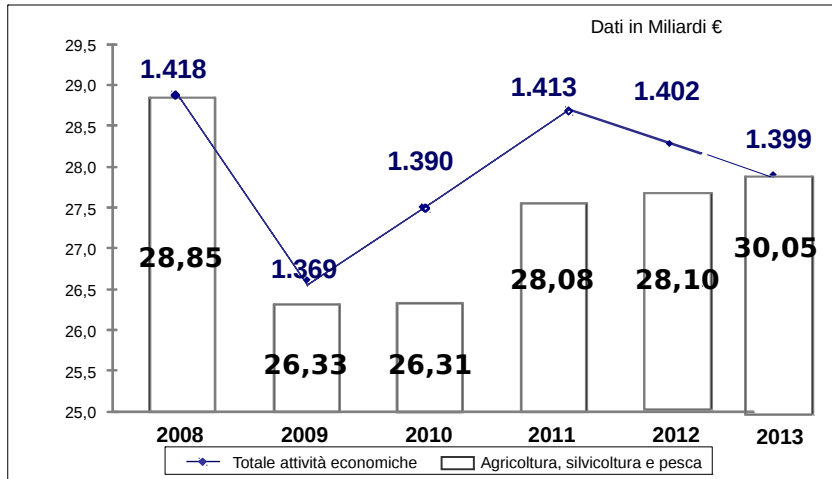
Addetti occupati



Valore Produzione



Valore Aggiunto



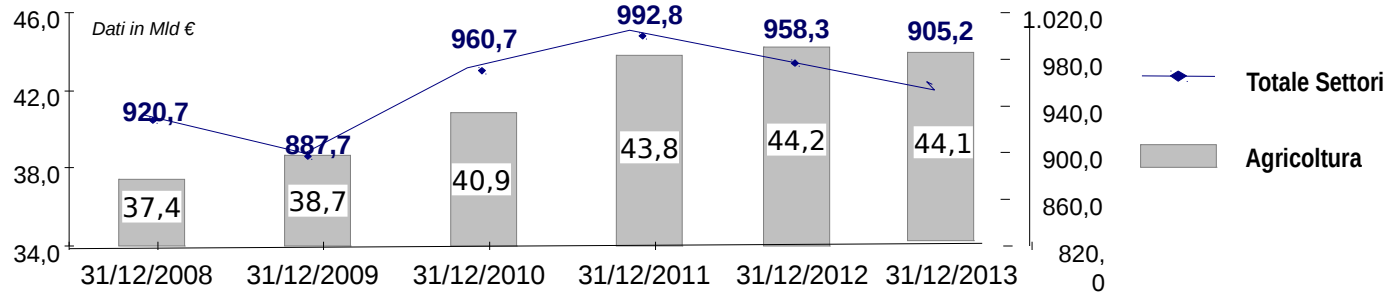
* Con "Agricoltura" si intende il settore primario in senso stretto (Agricoltura, Silvicultura, Pesca) ** Stima

Fonte: ISTAT, Aggregati dei conti nazionali annuali per branca di attività economica, dati 2013

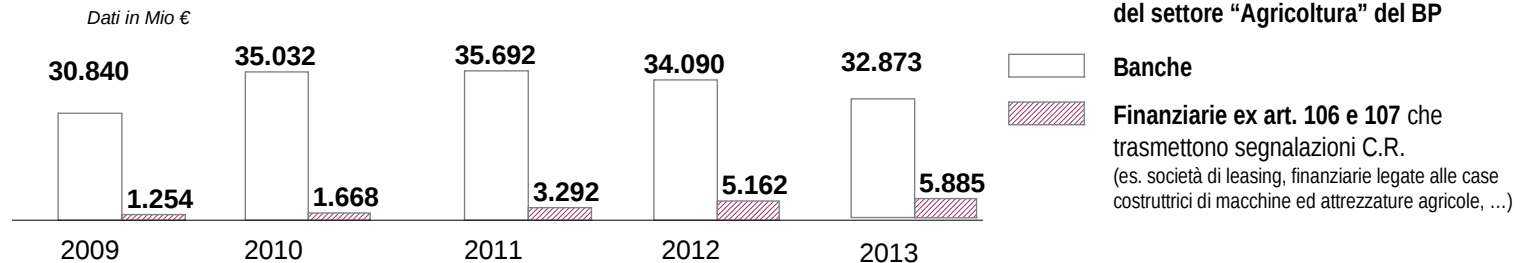
Il contesto di mercato: il credito nel mondo agricoltura

Nonostante la contrazione generale degli impieghi al totale imprese, il credito complessivo erogato al mondo agricolo si è mosso in controtendenza consolidando al rialzo lo stock di impieghi (pur con una ricomposizione del mix fra Banche e Intermediari Finanziari) e registrando un aumento delle sofferenze a tassi più contenuti rispetto agli altri settori

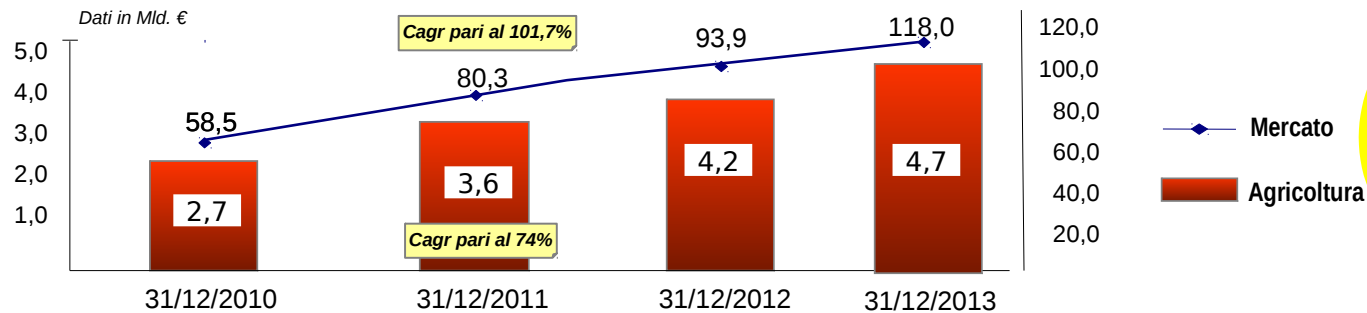
Stock Impieghi (cassa + firma)



Finanziamenti per cassa: Banche vs. Intermediari Finanziari



Andamento Sofferenze



Tasso di decadimento degli
Impieghi imprese non finanziarie e
Famiglie produttrici:
Al 30.9.2013
Tot branche 1,75
Agricoltura 1,34i

Le prospettive future del mondo Agricoltura

Scenari dell'agricoltura italiana...

- **Persistenza del trend anticiclico** legato alla relativa contraibilità degli acquisti alimentari
- **Maggiore concorrenzialità** delle nostre imprese legata alla loro crescita dimensionale
- **Rafforzamento della presenza sui mercati internazionali**, in settori di particolare rilevanza (vino, olio, prodotti di qualità, ecc.)
- Incertezza legata alla revisione della PAC (Politica Agricola Comune) a livello europeo, alla rimodulazione delle **politiche fiscali nazionali**, nonché al possibile **aumento dei costi di produzione ed alla concorrenza esterna**.

Tendenze in atto che si consolideranno ulteriormente nei prossimi anni...

- Processo di **concentrazione delle imprese**
- Ricerca delle **diversificazione delle fonti di reddito**
- Abbandono progressivo delle produzioni intensive a favore delle **produzioni di qualità, rappresentative delle specifiche identità territoriali**
- Processo di **aggregazione dell'offerta e/o sviluppo della filiera corta**

Fonte: Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari, Forestali a dicembre 2012

Il settore dell'Agricoltura: evoluzioni in atto

Il sistema agricolo italiano sta attraversando un **processo di profonda ristrutturazione**:

- **multifunzionalità** (attività in più settori connessi)
- **ciclo completo** (produzione, trasformazione, vendita)
- **tracciabilità dei prodotti** in funzione di un diverso atteggiamento dei consumatori (qualità, sicurezza alimentare, provenienza)
- **innovazione tecnologica**

NUOVE ESIGENZE DELLE IMPRESE AGRICOLE



- ✓ Adottare logiche più imprenditoriali e meno assistite
- ✓ Disporre di maggiori risorse finanziarie per attuare nuovi investimenti
- ✓ Affermare un modello di impresa più strutturato

NUOVE RISPOSTE DA PARTE DEL SISTEMA BANCARIO



- ✓ Modello di business specializzato
- ✓ Approccio mirato al soddisfacimento dei bisogni finanziari più complessi

Il modello di business per l'agricoltura del Gruppo Banco Popolare

1 Value proposition distintiva

PRODOTTI DEDICATI



4 Approccio di filiera con accordi con i più importanti attori del settore agroalimentare

Accordi di filiera



2 Modello di servizio efficace in Rete a forte presidio della relazione con i decisori chiave e dei processi commerciali/ creditizi con Specialisti dedicati

RISORSE DEDICATE



3 Processo del Credito specializzato

NUOVO SISTEMA DI VALUTAZIONE



sem!na

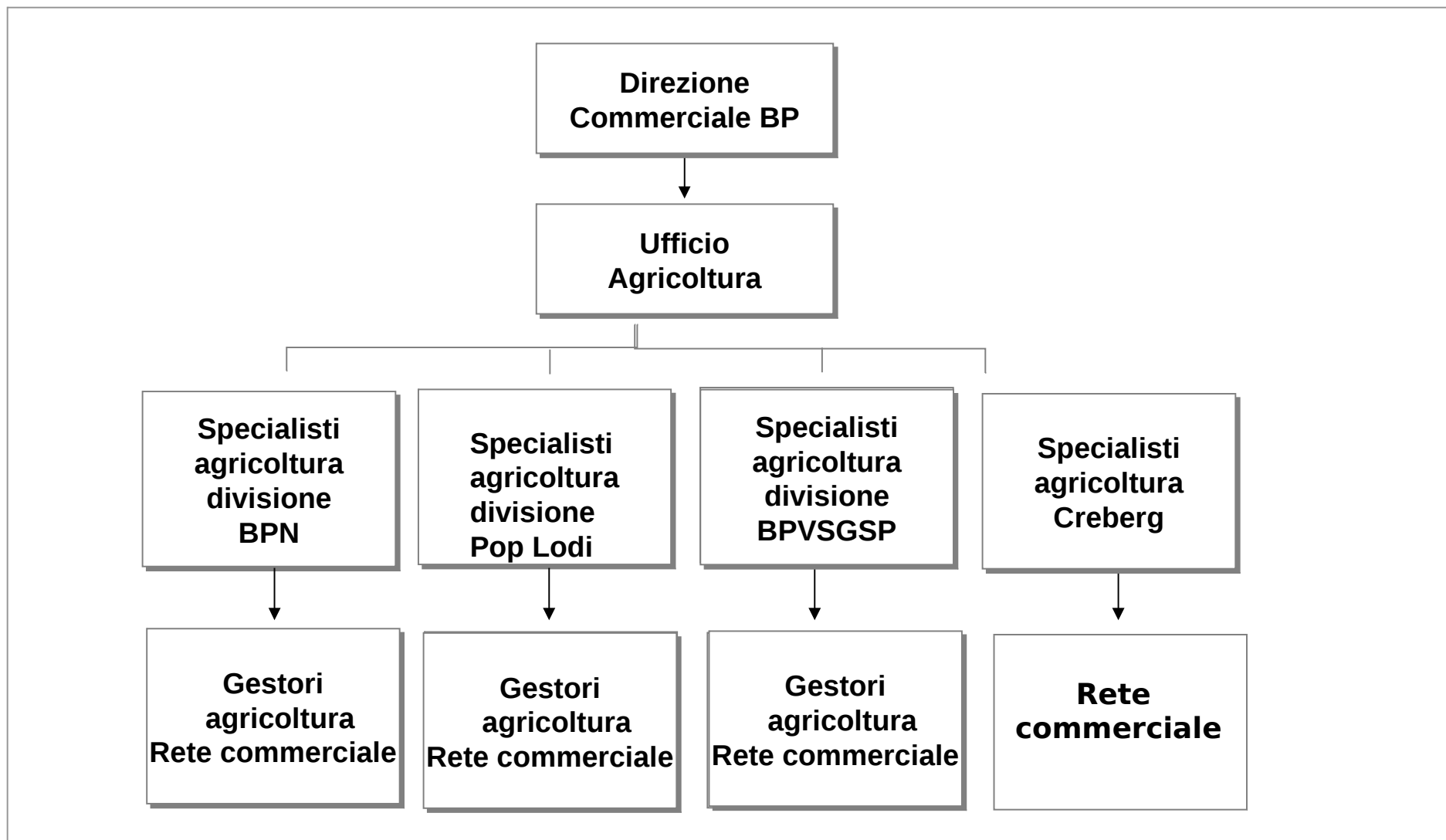
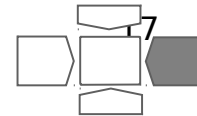
1 Value proposition distintiva: prodotti dedicati

Evoluzione del Catalogo Prodotti di Finanziamento Agrario “Semina”

Profonda rivisitazione dell'attuale catalogo prodotti per consentire il pieno soddisfacimento di tutte le esigenze finanziarie dei clienti agricoltura (liquidità, circolante, credito agrario di conduzione, credito agrario di dotazione, investimenti sia a breve che a medio/lungo termine, ecc.), nell'ambito di una razionalizzazione ed ampliamento dell'offerta

La nuova offerta di Finanziamenti per l'Agricoltura

Breve Termine < 18 mesi		■ Credito Verde ■ Sconto Cambiale Agraria / Pesca ■ Acquisto Beni da Consorzi convenzionati (con contributo in c/interessi) ■ Sovvenzione su Prodotti Agricoli (anticipo su forme di formaggio, prosciutto..)	Restyling Restyling Nuovo Prodotto Nuovo Prodotto
Medio Termine < 60 mesi		■ Finanziamento Agrario per Riequilibrio Finanziario ■ Credito Agrario Stagionatura d'Eccellenza ■ Credito Agrario per Investimenti ■ Finanziamento Agrario Dotazione e Investimenti ■ Finanziamento Agrario Tutela Ambientale ■ Acquisto macchine e attrezzature agricole (con contributo in c/interessi)	Restyling Nuovo Prodotto Nuovo Prodotto Restyling Nuovo Prodotto Restyling
Lungo Termine > 60 mesi		■ Finanziamento Agrario Nuove Colture ■ Finanziamento Agrario Bioenergie (fotovoltaico e biogas/biomasse) ■ Mutuo Agrario ipotecario / fondiario	Restyling Nuovo Prodotto Restyling
Crediti di Firma		■ Fidejussione per PSR (programmi sviluppo rurale) / Altre agevolazioni	Restyling



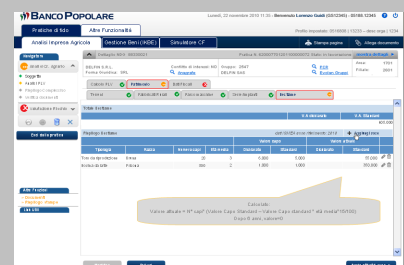
“Perché un sistema di valutazione ad hoc per le imprese agricole?”

Banche e finanziarie sono spesso in gravi difficoltà a valutare le aziende agricole limitandosi all’acquisizione di garanzie personali e reali offerte dall’imprenditore e dal suo nucleo familiare collaborante.

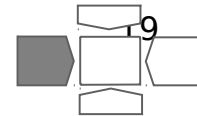
- Nuovo Modello di valutazione -

- La procedura **“PEF Agricoltura”**, che valorizza i dati reddituali/patrimoniali delle imprese agricole non desumibili dall’ordinaria documentazione fiscale consente una adeguata valutazione creditizia delle imprese del settore. Dopo una sperimentazione di due anni, dal 14 ottobre 2013 è **operativa su tutta la rete del Gruppo**;
- Il Banco Popolare è il **primo gruppo bancario in Italia** ad aver adottato una procedura ad-hoc di valutazione delle imprese agricole.

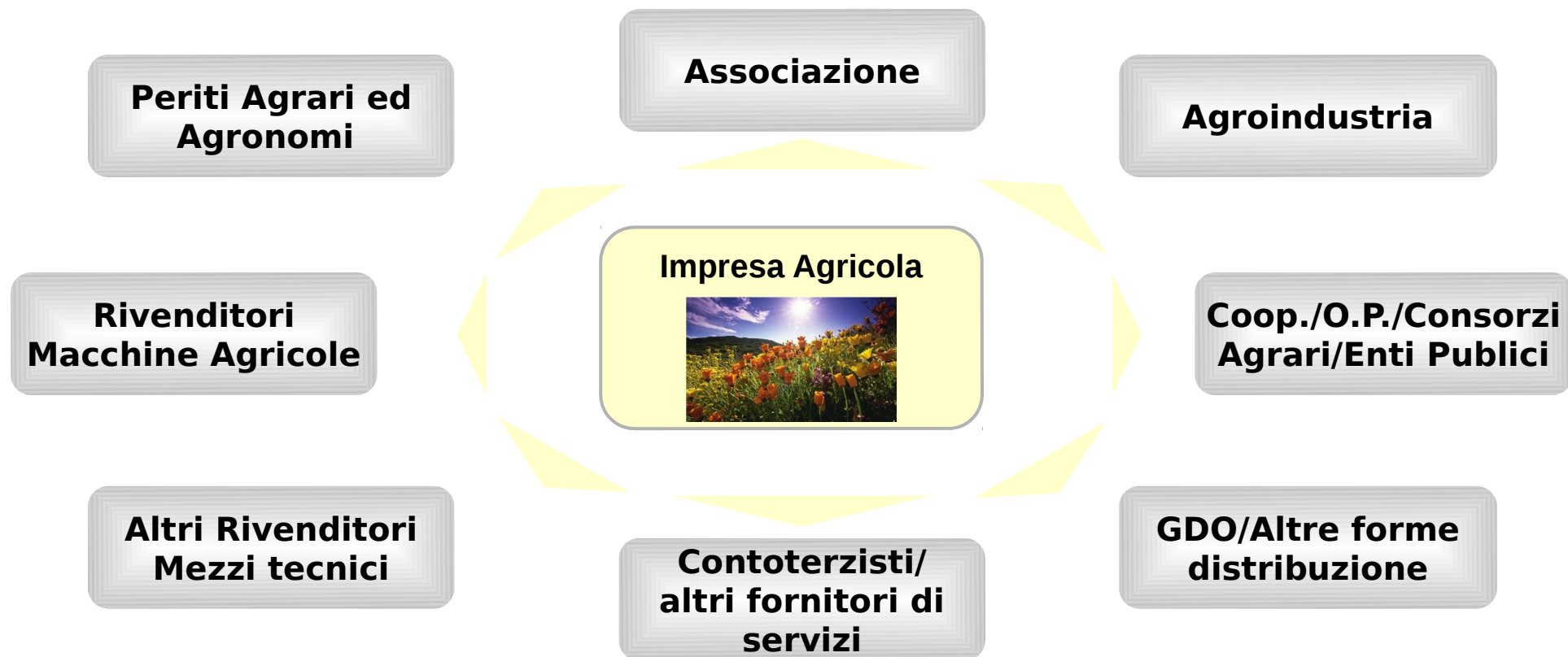
Predisposizione di un sistema di valutazione specifico per le Imprese Agricole



Le sinergie: l'impresa agricola inserita in un sistema di filiera



L'impresa agricola può competere sul mercato se è capace di dialogare con gli altri operatori della filiera attraverso relazioni di Rete sia a monte che a valle.



Attraverso questi soggetti della filiera agroalimentare si possono sviluppare iniziative mirate che possa recare benefici anche alle imprese agricole

Accesso al credito e costi dei finanziamenti come fare per le imprese?

Obiettivi

Alcune possibili risposte da parte del sistema

Migliorare le condizioni di accesso al credito



Sistemi evoluti per l'istruttoria dei finanziamenti in sinergia con alleati esterni

*Evoluzione del sistema delle garanzie pubbliche
In agricoltura*

Nuove prassi in materia di erogazione dei contributi

Soluzioni per il costo dei finanziamenti



Maggiore utilizzo della provvista con fondi pubblici (BEI, CDP,...)

Nuovi strumenti finanziari (garanzie di portafoglio, ...)

Maggiore utilizzo dei fondi agevolati (Nuova Sabatini)

55 professionisti al servizio della clientela

Gli **Specialisti Commerciali Estero** sono professionisti dell'Attività Internazionale che sono presenti in ogni Area Affari del Banco Popolare e che dialogano ogni giorno con le aziende interessate a conoscere e sviluppare nuovi mercati.

Grazie alla loro preparazione, sono in grado di fornire consulenza alle aziende su tutte le tematiche estero, dal punto di vista sia commerciale sia finanziario, semplificando le problematiche apparentemente complesse, e proponendo di volta in volta i servizi ed i prodotti bancari o parabancari più adatti alle necessità del cliente.

I **Desk Internazionali** sono a disposizione della clientela che desidera sviluppare il proprio business all'estero offrendo un **supporto specialistico** e suggerendo prodotti e servizi disponibili **per l'internazionalizzazione**.

CONSULENZA OFFERTA

- Assistenza ai clienti che intendono ampliare il proprio interscambio commerciale con l'estero.
- Consulenza ai clienti che intendono avviare o hanno costituito una unità produttiva/commerciale all'estero.
- Supporto ad aziende straniere che intendono penetrare il mercato italiano.
- Rapporti informativi su andamenti settoriali, società estere ed opportunità di business.
- Assistenza alla clientela durante Fiere, missioni imprenditoriali e generazione di contatti di business (B2B).

CONTATTI

Paolo Ranelli (Responsabile) :
cell +39 335 7473525 - desk.internazionali@bancopopolare.it

La missione strategica del Banco Popolare è il **supporto delle piccole e medie aziende dei territori di nostra presenza nei processi di internazionalizzazione e di penetrazione nei mercati esteri.**

Se pensiamo alle regioni italiane di maggior presenza del Gruppo (Veneto, Lombardia, Piemonte, Toscana e Sicilia), è di immediata evidenza che **il comparto agroalimentare costituisca una ricchezza primaria dei territori di nostra tradizione.**

Gli Uffici di Rappresentanza sono pertanto un punto di servizio in mercati caratterizzati da crescita importanti, ma anche da complessità e barriere, offrendo un affiancamento costante alla clientela.



Gli Uffici di Rappresentanza sono pronti ad affiancare le aziende italiane nello sviluppo di programmi mirati per l'inserimento in mercati esteri. Per esempio, essi

- **possono:**
- **affiancare il cliente in fiere ed eventi commerciali** per assistenza diretta ed immediata;
- **raccogliere e fornire informazioni commerciali su operatori locali**, nei limiti previsti dalle normative, ed individuarne le caratteristiche;
- **verificare la genuinità delle eventuali richieste di acquisto**, aiutando i clienti a prevenire rischi di controparte poco conosciuta;
- **affiancare e fornire consulenze ai propri clienti durante tutte le fasi di trattative con gli importatori locali**: il personale degli Uffici di Rappresentanza può fornire consulenze sulle normative e procedure che disciplinano le attività commerciali e gli investimenti;
- **assistere i clienti nelle fasi di gestione del contratto** per gli aspetti relativi ai pagamenti e agli interventi bancari (L/C o Pagamenti Anticipati), nonché dialogare con buyers locali;
- **promuovere azioni di follow up per conto del cliente**, contattando gli operatori locali e verificando la buona esecuzione delle transazioni economiche;
- **offrire assistenza per i servizi bancari locali**, nel caso il cliente costituisca delle società commerciali o uffici di rappresentanza in loco

**BANCO POPOLARE -
Shanghai**



Ms Yang Jiang

Unit - 013 Hang Seng Tower -
1000 Lujiazui Ring Road
Pudong New Area, Shanghai
200120, CHINA

tel. +86 21 68410599 fax
+86216841 1776

shanghai@bancopopolare.cn

**BANCO POPOLARE -
Hong Kong**



Mr. Edwin Chun Kit Tsang

3205 Central Plaza - 18 Harbour
Road, Wan Chai,
HONG KONG

tel. +852 2522 7608

fax +852 2521 9688

hongkong@popolare.hk

**BANCO POPOLARE -
Moscow**



Mr. Maurizio Zucchetti

Federation Tower
Presnenkaya nab. 12, floor 54,
office 1A - 121100 Moscow
RUSSIAN FEDERATION

tel./fax +7 495 6459702

moscow@bancopopolare.ru

**BANCO POPOLARE -
Mumbai**



Mr. Stefano Pulliero

82 - 8° Floor
Jolly Maker Chambers II
225 Nariman Point
Mumbai 400021 - INDIA

Tel +91 22 22042872

fax +912222042874

mumbai@bancopopolare.in