

# ESTERO AT A GLANCE

Il modello di servizio di Banco BPM spa



# CHI SIAMO

---



**Il Gruppo Banco BPM nasce il 1° gennaio 2017 dalla fusione di Banco Popolare e Banca Popolare di Milano.** La radicata tradizione delle banche popolari di origine ha ispirato il Gruppo nel perseguire una *mission* orientata alla creazione di valore stabile nel tempo per azionisti e territori di riferimento tramite redditività e sviluppo sostenibili.



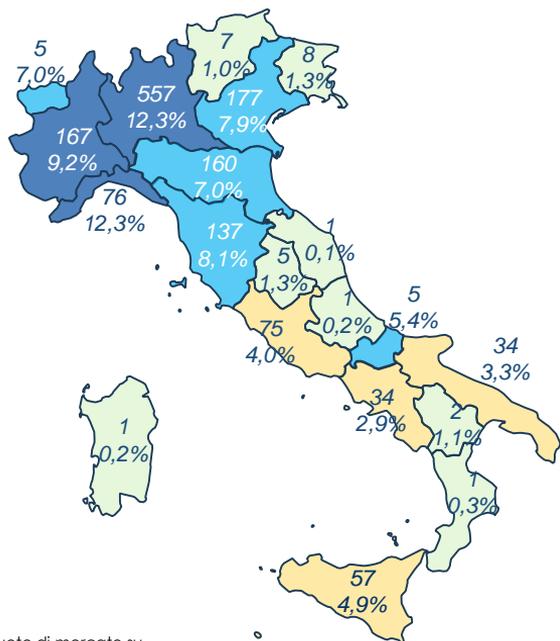
**Banco BPM serve 4 milioni di clienti** attraverso una rete formata da circa 1500 filiali e un capillare modello di distribuzione multicanale che vede l'innovazione e la sostenibilità tra i principali elementi fondanti.



**Il presidio territoriale**, che beneficia di una posizione strategica nel Nord Italia, rende Banco BPM leader nazionale in diversi settori di business ad alto valore aggiunto, con un posizionamento unico, un portafoglio di marchi altamente riconosciuti e opportunità di *cross selling* tra le fabbriche prodotte.

# BANCO BPM: POSIZIONE GEOGRAFICA

NUMERO DI FILIALI E QUOTE DI MERCATO<sup>2</sup>



Quote di mercato su scala regionale<sup>1</sup>:

■ 0 - 2% 
 ■ 2 - 5% 
 ■ 5 - 10% 
 ■ >10%

Fonte per confronto con peer: elaborazione Studi e Ricerche su Segnalazioni di Vigilanza Banca d'Italia al 30/06/2021 Note: 1. il dato comprende oltre alle filiali Retail della Capogruppo (1.429 al 30/06/2021), anche 55 filiali della Private Bank Banca Aletti e 26 altri sportelli del Gruppo. 2. Quote di Mercato calcolate sul numero di filiali al 30/06/2021, escludendo ICCREA e Cassa Centrale Banca

~ **4 milioni** CLIENTI  
 ~ **1.500** FILIALI  
**6,7%** QUOTA DI MERCATO<sup>2</sup>

LEADERSHIP NELLE REGIONI PIÙ RICCHE D'ITALIA

- 2° Lombardia filiali **557** Quota di mercato **12,3%**
- 5° Veneto filiali **177** Quota di mercato **7,9%**
- 3° Piemonte filiali **167** Quota di mercato **9,2%**

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA (Italia)

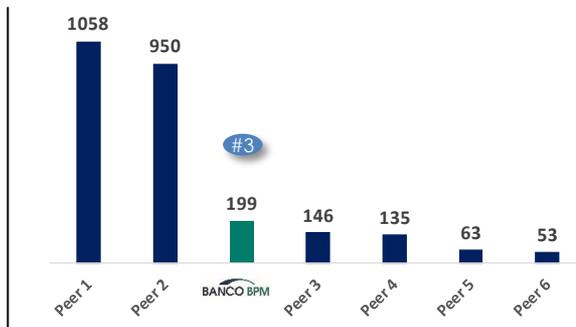
77 % Nord 
 14 % Centro 
 9 % Sud

Quota di mercato ≥ 15% in 15 province, tra queste sono presenti alcuni dei più importanti distretti produttivi nazionali

# TRA I MAGGIORI PLAYERS DEL SETTORE BANCARIO ITALIANO

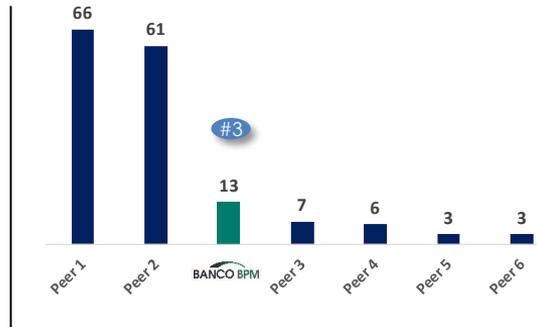
## TOTALE ATTIVO

€ mld



## PATRIMONIO NETTO

€ mld

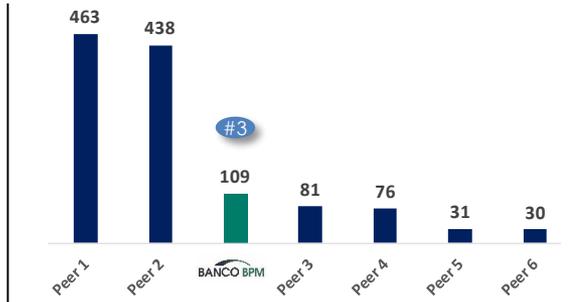


Dati al 30 giugno 2021.  
Il benchmark include:  
UCI, ISP, MPS, UBI, BPER,  
PopSo, Credem.

Nota: 1. La Raccolta Diretta di Banco BPM include i Certificates a capitale protetto.

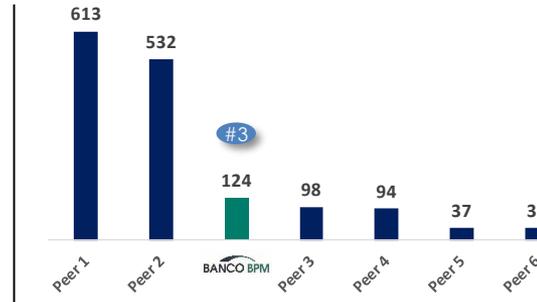
## IMPIEGHI NETTI A CLIENTELA

€ mld



## RACCOLTA DIRETTA<sup>1</sup>

€ mld



### Private & Investment Banking

BANCA ALETTI

100%



100%

### Bancassurance

JV in Life Insurance  
branded as

VERA  Vita

35,0%

JV in Non-Life Insurance  
branded as

VERA  Assicurazioni

35,0%



19,0%

BPMVITA

### Asset Management

ANIMA 

CHI RISPARMIA AMA

19,4%

### Consumer Credit

AGOS

39,0%

ProFamily 

Non-Captive

100%

### Leasing & Factoring

alba   
leasing

39,2%



SELMABIPIEMME LEASING S.p.A.

40,0%

RELEASE

100%

 Factorit

39,5%

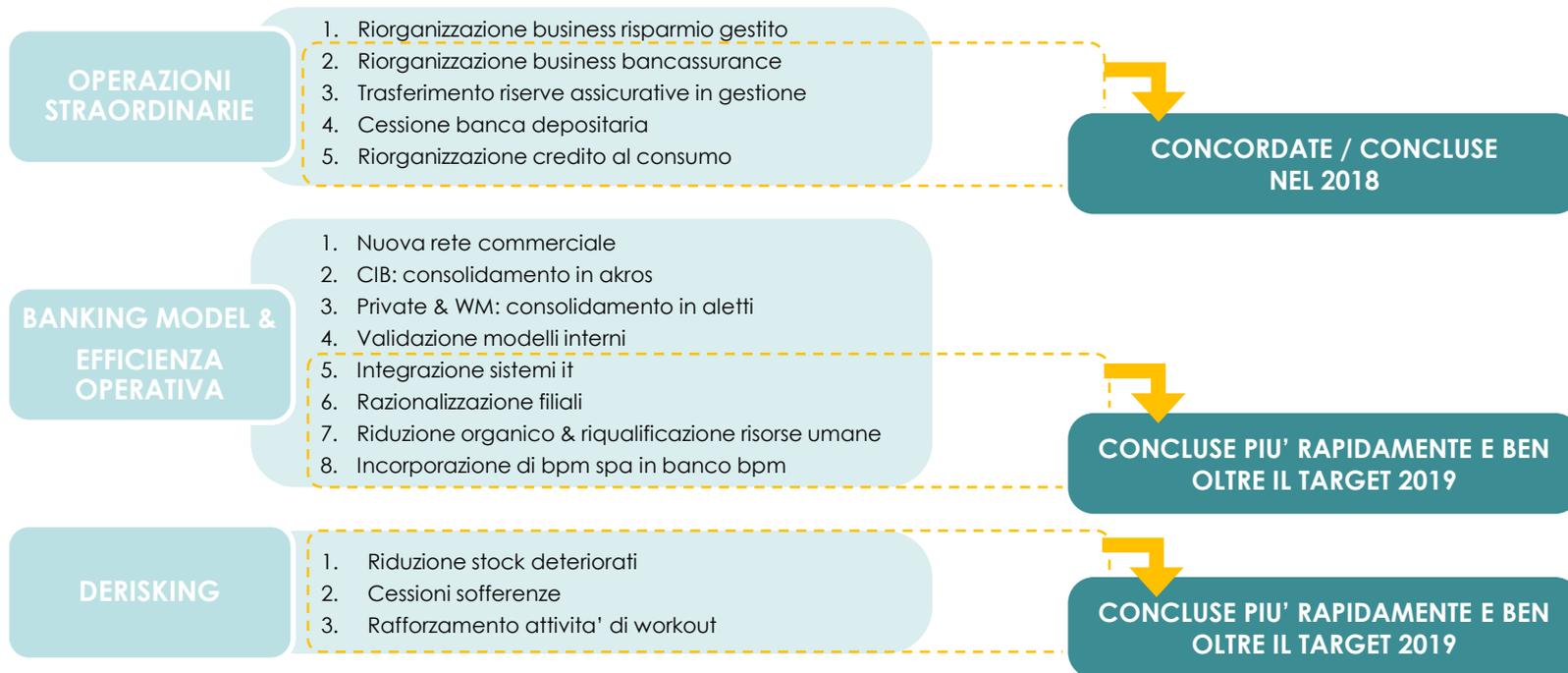
## STRUTTURA DEL GRUPPO

AGGIORNATA AL 30/06/2021

# BANCO BPM

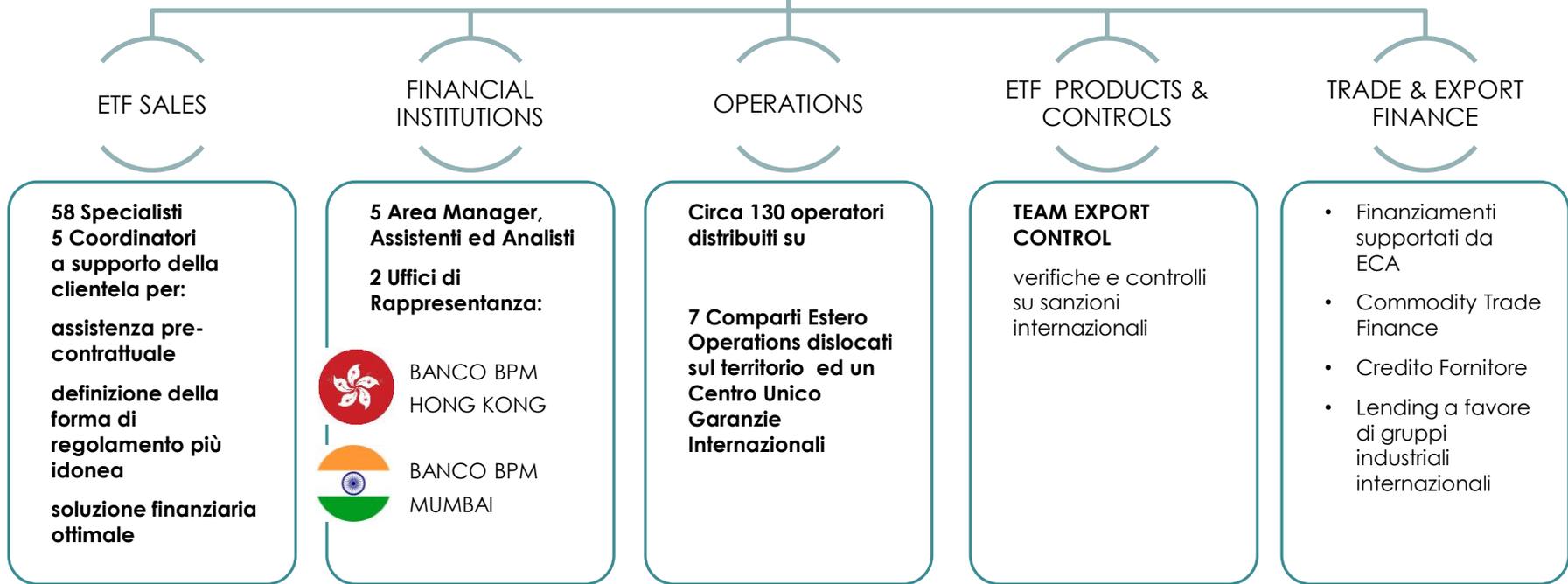
## 2017-2019 COMPLETATA UNA TRASFORMAZIONE SIGNIFICATIVA

Dopo significative ristrutturazioni e massicce attività di derisking, in particolare negli anni 2017 e 2018, il Gruppo è ora determinato a concentrarsi sul rafforzamento della redditività Core sostenibile.



## ESTERO E TRADE FINANCE

Responsabile: Fabio De Rosa



## LA STRUTTURA ESTERO E TRADE FINANCE

AL SERVIZIO DELLA CLIENTELA

# I PRODOTTI

# I prodotti ed i servizi dedicati

STRUMENTI A  
SUPPORTO  
DELL'OPERATIVITÀ  
ESTERA



- **Mutuo chirografario** finalizzato al sostegno dello sviluppo estero con durata da 6 a 60 mesi
- **Mutuo per l'internazionalizzazione/** finanziamento di specifici contratti assistito da Garanzia Sace con durata da 6 a 96 mesi

---

#### • **Crediti di firma:**

- Lettere di credito import/export e relative opzioni di sconto e post financing;
- Garanzie Internazionali Commerciali e Finanziarie

#### • **Credito Fornitore**

#### • **Credito Acquirente**

---

#### • **YOULOUNGE**

#### • **YOUWORLD**

- Accordi con partner internazionali, istituzionali e di settori specifici

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. I fogli informativi dei servizi e prodotti sono a disposizione anche presso le filiali della banca.  
L'erogazione dei finanziamenti è subordinata alla normale istruttoria da parte della banca.

# Prodotti ad alto valore aggiunto

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. I fogli informativi dei servizi e prodotti sono a disposizione anche presso le filiali della banca.  
L'erogazione dei finanziamenti è subordinata alla normale istruttoria da parte della banca.



## Vantaggi per l'Esportatore

- Concessione di dilazioni sui pagamenti con possibilità di imputazione dei relativi costi (polizza Sace, costi di gestione e finanziari) all'importatore
- Smobilizzo pro-soluto del credito dilazionato con conseguente alleggerimento dell'amministrazione del credito stesso e della PFN

## Vantaggi per l'Importatore

- Il Debitore estero (importatore) non utilizza le linee di credito presso il suo sistema bancario e riceve dall'esportatore una dilazione di pagamento
- Applicazione tassi sulla dilazione di pagamento concessa dall'esportatore che, di norma, sono più favorevoli dei tassi di finanziamento applicati dalle Banche del proprio Paese

# Prodotti ad alto valore aggiunto

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. I fogli informativi dei servizi e prodotti sono a disposizione anche presso le filiali della banca.  
L'erogazione dei finanziamenti è subordinata alla normale istruttoria da parte della banca.



## Vantaggi per l'Esportatore

- Facilità nella acquisizione della commessa a fronte dilazioni di pagamento concedibili alla controparte estera
- Incasso a vista

## Vantaggi per l'Acquirente estero

- possibilità di ottenere un finanziamento e quindi ripagare il debito in modo dilazionato e a tassi vantaggiosi rispetto al quelli in vigore nel suo Paese

## Vantaggi per la Banca dell'acquirente

- operare su base «founded» in quanto i fondi relativi al pagamento a favore del beneficiario saranno erogati da parte della banca italiana dell'esportatore

# Prodotti ad alto valore aggiunto

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. I fogli informativi dei servizi e prodotti sono a disposizione anche presso le filiali della banca.  
L'erogazione dei finanziamenti è subordinata alla normale istruttoria da parte della banca.



## SCONTO PRO-SOLUTO DI CREDITO DOCUMENTARIO IMPORT-FLY IMPORT

Il Fly Import prevede l'inserimento di un'offerta di sconto pro-soluto nel testo della lettera di credito con pagamento differito aperta da un cliente Banco BPM (importatore)

Si offre pertanto all'esportatore la possibilità di incassare a VISTA l'importo di una LETTERA DI CREDITO CON PAGAMENTO DIFFERITO. Il nostro cliente importatore pagherà alla SCADENZA del credito.

### Vantaggi per il fornitore

- pagamenti con INTERESSE NETTAMENTE più BASSO rispetto a quello che gli sarebbe stato applicato dalla sua banca, nel caso di richiesta di anticipo/sconto I/c.

### Vantaggi per il cliente

- pagamento immediato al fornitore, che potrà utilizzare per ottenere un MAGGIORE SCONTO sul prezzo della fornitura, mantenendo di fatto il pagamento differito nei confronti della Banca

# Le opportunità di sviluppo dei mercati esteri

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. I fogli informativi dei servizi e prodotti sono a disposizione anche presso le filiali della banca.  
L'erogazione dei finanziamenti è subordinata alla normale istruttoria da parte della banca.



I SERVIZI PER  
SUPPORTARE LE  
ESIGENZE DI  
CRESCITA DELLE  
IMPRESE CLIENTI  
NEI MERCATI  
ESTERI

## YouLounge – The Trade Club

- Attraverso la Trade Club Alliance ogni banca porta in dote i clienti presenti nella propria community con lo scopo di **promuovere operatività B2B**.
- Meccanismi di controllo interno garantiscono la qualità della clientela aderente.
- Gli algoritmi e le attività di matching, grazie alle informazioni presenti in Business Card, promuovono nuovi contatti tra la clientela attraverso le business cards dei vari clienti membri delle communities.

## Agreement tra Santander e Banco BPM

I membri già attivi sono:

Banco BMP, Attijariwafa Bank, CimbBank, CréditAgricole, Eurobank, Industrial Bank of Korea, KBC, MUFG, Bank, Royal Bank, Santander, SCB, Standard Bank, Bank of China.

## YouWorld

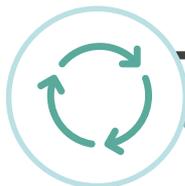
È la piattaforma che consente alle imprese di accedere ad un ricco bacino di informazioni essenziali per operare con l'estero.

Tre le macro sezioni:

- Ricerca controparti
- Banca e Finanza (il team dedicato / i prodotti e servizi a disposizione)
- Sviluppa il tuo Business (conoscenza del mercato / Dogana e Norme / Guida al commercio)

# Le opportunità di sviluppo dei mercati esteri

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. I fogli informativi dei servizi e prodotti sono a disposizione anche presso le filiali della banca. L'erogazione dei finanziamenti è subordinata alla normale istruttoria da parte della banca.



I SERVIZI PER  
SUPPORTARE LE  
ESIGENZE DI  
CRESCITA DELLE  
IMPRESSE CLIENTI  
NEI MERCATI  
ESTERI

## www.tradeworld.bancobpm.it

The screenshot shows the website's main navigation and content area. At the top, there is a blue header with the text "BANCO BPM TRADE WORLD" and two buttons: "YouWorld" and "YouLounge". To the right of these buttons are "IT" and "Accesso" buttons. Below the header, a large image of a man in a suit looking at a laptop is visible. Overlaid on this image is a blue banner with the text "Come raggiungere le tue piattaforme di esportazione". Below this banner are two white boxes, each representing a service. The first box is for "YouWorld" and the second is for "YouLounge". Each box contains a brief description of the service and a blue button labeled "Scopri [Service Name]". At the bottom of the page, there is a blue footer with links for "Assistenza", "Domande frequenti (YouLounge)", "Contattaci", and "Mappa del sito" on the left, and "Norme di conformità", "Condizioni generali di utilizzo di YouLounge", "Condizioni generali di utilizzo di YouWorld", "Cookie Policy", and "Informativa Privacy" on the right. A copyright notice "© Banco BPM - 2020" is located at the bottom left, and an upward arrow icon is at the bottom right.

BANCO BPM TRADE WORLD   YouWorld   YouLounge   IT   Accesso

Come raggiungere le tue piattaforme di esportazione

**YouWorld**  
Tutte le informazioni necessarie per espandere ulteriormente la tua attività. Strumenti di informazione e risorse per aiutarti a far crescere il tuo business all'estero. Esplora nuovi mercati, trova controparti, organizza le spedizioni e sviluppa il tuo commercio internazionale.

**Scopri YouWorld**

Per accedere a YouWorld è necessario aderire al Servizio  
Contattaci o recati in filiale per informazioni

**YouLounge**  
YouLounge è il portale di accesso alla Trade Club Alliance. Troverai controparti di fiducia e suggerimenti di business, per aiutarti ad andare oltre.

**Scopri YouLounge**

Per accedere al club, è necessaria una Business Card valida  
Contattaci o recati in filiale per informazioni

Assistenza  
Domande frequenti (YouLounge)  
Contattaci  
Mappa del sito

Norme di conformità  
Condizioni generali di utilizzo di YouLounge  
Condizioni generali di utilizzo di YouWorld  
Cookie Policy  
Informativa Privacy

© Banco BPM - 2020

# IL TEAM DI ESTERO E TRADE SALES A PRESIDIO DEL TERRITORIO

## RESPONSABILE

**Roberta Consonni**



[roberta.consonni@bancobpm.it](mailto:roberta.consonni@bancobpm.it)

tel. 335 226176



## TEAM LEADER SPECIALISTI ESTERO

Giovanna Ceriotti



[giovanna.ceriotti@bancobpm.it](mailto:giovanna.ceriotti@bancobpm.it)

tel. 335 1501168

Monica Crotti

[monica.crotti@bancobpm.it](mailto:monica.crotti@bancobpm.it)

tel. 334 6412798

Antonella Fiocco



[antonella.fiocco@bancobpm.it](mailto:antonella.fiocco@bancobpm.it)

tel. 335 8420456

Giacomo Gagliasso



[giacomo.gagliasso@bancobpm.it](mailto:giacomo.gagliasso@bancobpm.it)

tel. 331 6291041

Diletta Tassera

[diletta.tassera@bancobpm.it](mailto:diletta.tassera@bancobpm.it)

tel. 335 6240982