

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.



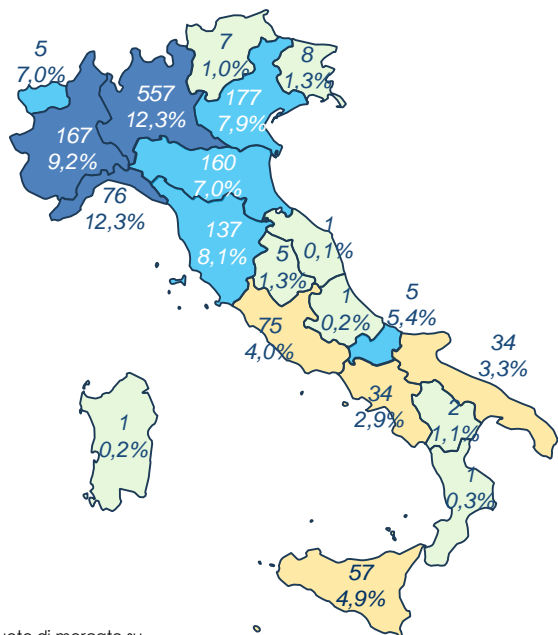
Banco BPM serve 4 milioni di clienti attraverso una rete formata da circa 1500 filiali e un capillare modello di distribuzione multicanale che vede l'innovazione e la sostenibilità tra i principali elementi fondanti.



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 MERCATO²



Quote di mercato su scala regionale¹:

■ 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 MERCATO²

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)

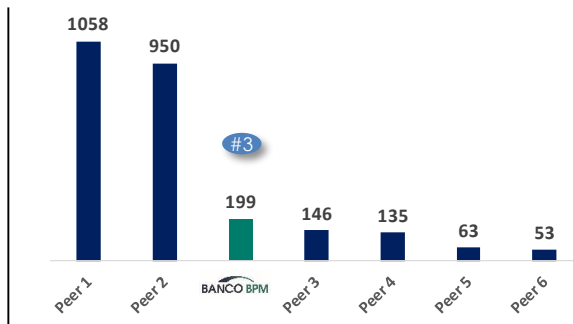
77 % Nord
 14 % Centro
 9 % Sud

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

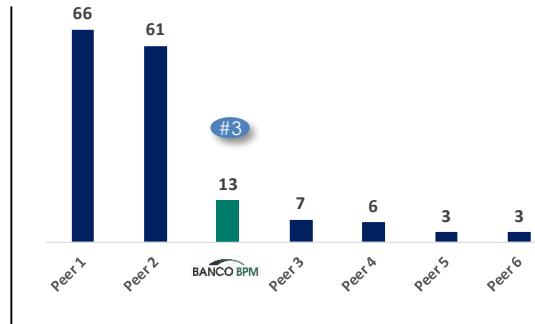
TOTALE ATTIVO

€ mld



PATRIMONIO NETTO

€ mld

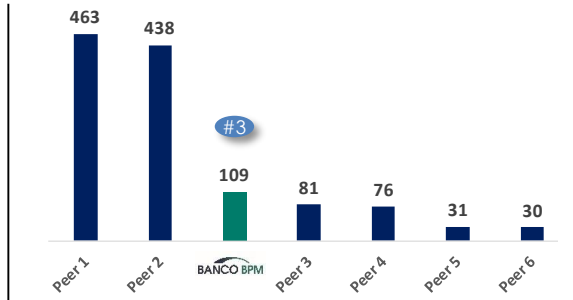


Dati al 30 giugno 2021.
Il benchmark include:
UCI, ISP, MPS, UBI, BPER,
PopSo, Credem.

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

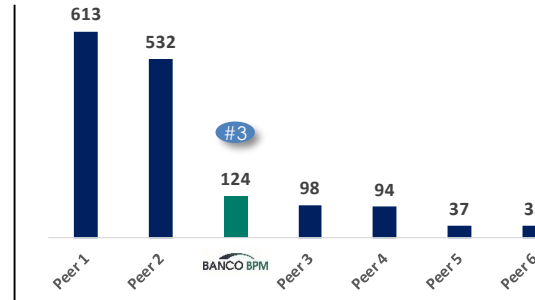
IMPIEGHI NETTI A CLIENTELA

€ mld



RACCOLTA DIRETTA¹

€ 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%

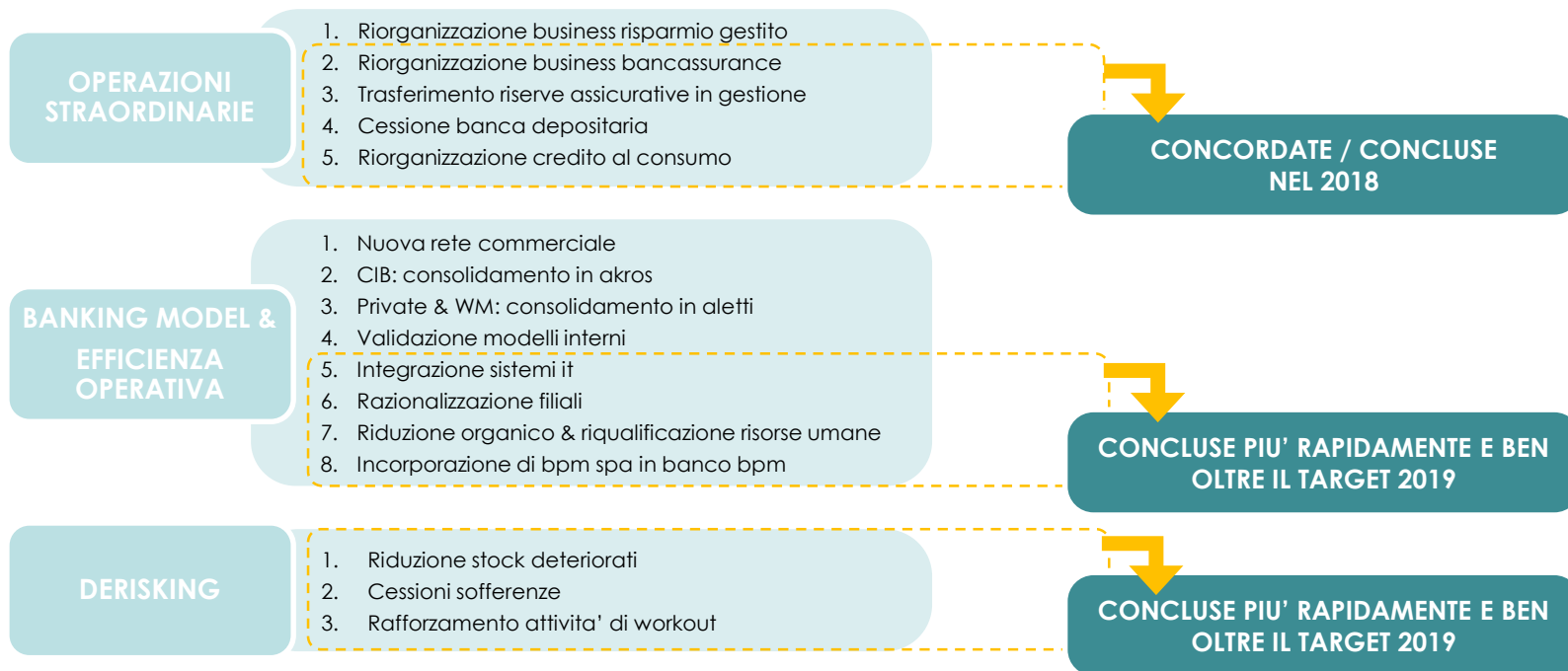
STRUTTURA DEL GRUPPO

AGGIORNATA AL 30/06/2021

BANCO BPM

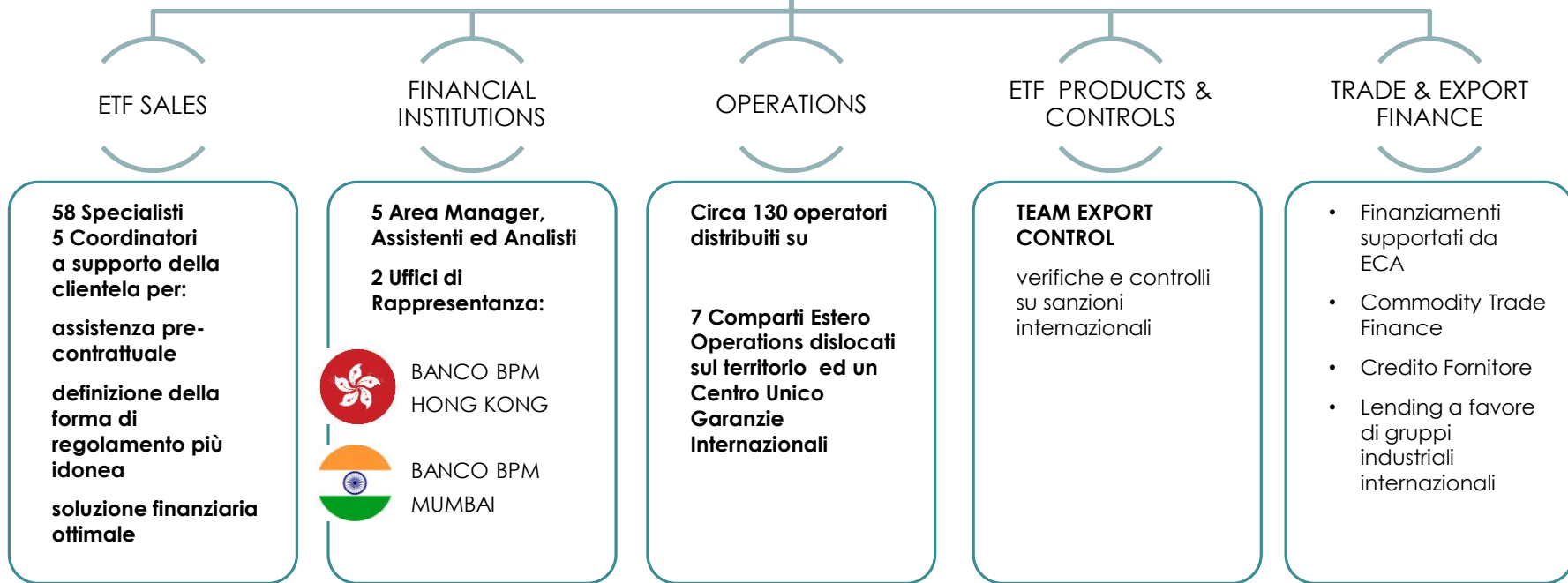
2017-2019 COMPLETATA UNA TRASFORMAZIONE SIGNIFICATIVA

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.



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

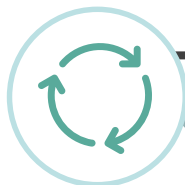
È la piattaforma che consente alle imprese di accedere ad un ricco bacino di informazioni essenziali per operare con l'estero.

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

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

tel. 335 226176

TEAM LEADER SPECIALISTI ESTERO

Giovanna Ceriotti

Monica Crotti

Antonella Fiocco

Giacomo Gagliasso

Diletta Tassera



giovanna.ceriotti@bancobpm.it

tel. 335 1501168

monica.crotti@bancobpm.it

tel. 334 6412798

antonella.fiocco@bancobpm.it

tel. 335 8420456

giacomo.gagliasso@bancobpm.it

tel. 331 6291041

diletta.tassera@bancobpm.it

tel. 335 6240982