

bluerating

ADVISORY & ASSET MANAGEMENT



settembre 2015 **5,00 euro** Anno V | **Numero 9**

Mensile - Poste Italiane SpA - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1, LOM

Tradizionale & digitale

*La banca del futuro punterà
sulle nuove tecnologie
Jacobini: così Popolare Bari
si prepara alla sfida
e rilancia i servizi corporate*

HI TECH

Ecco le 5 app
per i consulenti

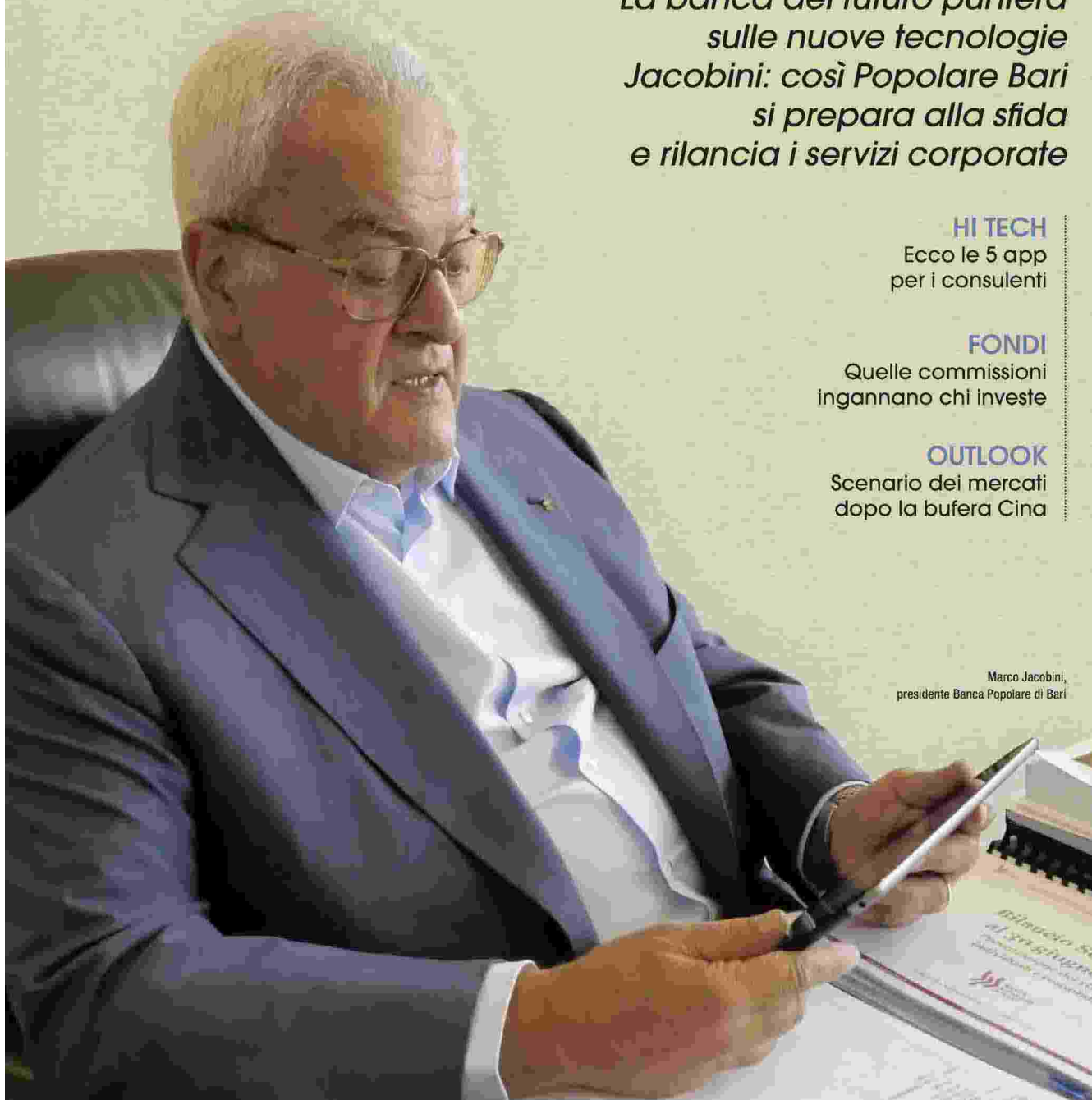
FONDI

Quelle commissioni
ingannano chi investe

OUTLOOK

Scenario dei mercati
dopo la bufera Cina

Marco Jacobini,
presidente Banca Popolare di Bari



Jacobini: così la Popolare di Bari si prepara alle sfide del settore bancario

Tradizione e innovazione per il credito di domani

“La vera garanzia verso i clienti non è il patrimonio, ma la buona gestione”

di **Andrea Giacobino**

“Tra dieci anni? Vedo una banca molto specializzata nell’offerta da un lato per il retail e dall’altro lato per gli imprenditori. Soprattutto, vedo una banca che resta tradizionale ma diventa specializzata nell’online su qualsiasi segmento di clientela, perché il futuro passa inevitabilmente dal digitale”.

Sportelli “leggeri” continuando a finanziare aziende e famiglie Caripe e Tercas verso la svolta

Marco Jacobini (nella foto) è il presidente della Banca Popolare di Bari (BpB), diventato oggi l’istituto di credito più importante del Centro e del Sud Italia dopo le ultime acquisizioni-salvataggi di Cassa di risparmio di Pescara (Caripe) e Cassa di risparmio Tera-ramo (Tercas). Banchiere navigato, con una sobria passione per l’equitazione, ha condotto l’azienda per anni ed ha saputo fare un passo indietro al momento opportuno nella governance, visto che la gestione è oggi affidata al neoamministratore delegato Giorgio Papa, un manager “nordista” di lunga esperienza creditizia. “Il mondo è cambiato anche per le banche popolari. Non voglio entrare nel merito del decreto del governo che impone la loro trasformazione in società per

azioni, che senz’altro funziona per gli istituti quotati. Quel che è certo è che i nostri soci hanno un grandissimo senso di partecipazione alla vita della banca”. Non sono solo parole: BpB ha varato una serie di aumenti di capitale per finanziare la crescita e le ricapitalizzazioni sono state tutte interamente sottoscritte, tanto che dal 2011 a oggi il patrimonio dell’azienda è cresciuto di 608 milioni, da 747 milioni a oltre 1,35 miliardi mettendosi ampiamente in regola con l’indice dell’11% previsto dalle regole di Basilea 3. “La capacità delle popolari di erogare il credito alle piccole-medie

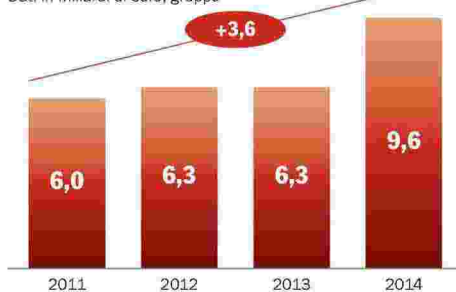
imprese, che sono l’ossatura del nostro Paese, è indiscutibile e noi ne siamo un esempio. Il patrimonio è importante, ma non è tutto: la vera garanzia di una banca verso i clienti è la sua buona gestione”. Ancora i numeri aiutano a capire: negli ultimi quattro anni BpB ha sensibilmente **aumentato il credito erogato a famiglie e imprese**, che è salito complessivamente da 6 a 9,6 miliardi e, dall’altro lato, la raccolta globale è progredita da 10 a 15,8 miliardi. Tutto bene, dunque? Jacobini non nasconde le preoccupazioni dietro la soddisfazione per i risultati raggiunti.

“Il Paese” - dice - “è ancora nel mezzo di una crisi che dura da otto anni, c’è paura di investire sul nuovo. Il piatto andamento degli impieghi a livello nazionale testimonia la stagnazione dalla quale si esce solo con una vigorosa ripresa di opere pubbliche. Se l’edilizia è bloccata, l’intero sistema non funziona”. Lo sguardo del banchiere corre inevitabilmente anche più in là, alla questione dei cosiddetti “crediti dubbi” che zavorrano i conti di molte banche italiane e per alleggerire i quali il governo ha pensato di costituire una “bad bank”.

TUTTI I NUMERI DI 4 ANNI DI CRESCITA DELL’ISTITUTO

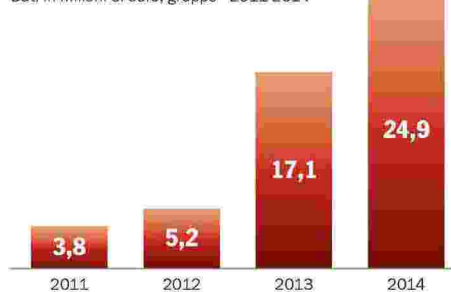
Credito a famiglie e imprese

Dati in miliardi di euro, gruppo



Evoluzione utile netto gruppo Banca Popolare di Bari

Dati in milioni di euro, gruppo - 2011-2014



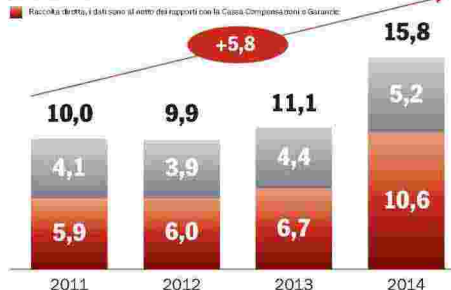
Patrimonio - Dati in milioni di euro, gruppo

* Dati determinati nella base delle nuove metodologie previste dall'accordo sul capitale (Basilea 3)



Raccolta globale - Dati in miliardi di euro, gruppo

Raccolta diretta
Raccolta indiretta, i dati sono al netto dei rapporti con la Cassa Compensazione e Garanzia



Nel grafico in alto a sinistra, i dati si riferiscono alla voce 70 di bilancio “Crediti verso clientela” (al netto dei rapporti con Cassa Compensazione e Garanzia).

“Come siamo usciti dalla crisi bancaria degli anni Novanta? Con le cartolarizzazioni. Così oggi bisogna ideare un meccanismo che consenta gli istituti di spalmarne nel tempo, almeno 10 anni, le perdite sui crediti e toglierle dai libri”. Anche perché la “bad bank” è già finita nel mirino di Bruxelles che l’ha bollata come aiuto di Stato. Al tempo stesso, oltre alle inasprite regole patrimoniali le banche sono chiamate ad affrontare un quadro regolatorio

sempre più complesso e per certi versi sempre più pesante, sia pure motivato dall’esigenza di scongiurare nuove crisi. “C’è bisogno di personale qualificato nella finanza e nella gestione delle partite anomale” - continua Jacobini. “Anche per questi motivi il bancario del domani deve avere una mentalità diversa fin da oggi. Non a caso il nostro istituto ha sviluppato con l’Università Bocconi un ampio accordo di riqualificazione del personale”.

In tale ottica rientra pure la razionalizzazione sul territorio delle banche: “Stiamo compattando gli sportelli perché il futuro sarà sempre più degli sportelli leggeri. Tercas e Caripe hanno avuto parecchi anni di mala gestio e due anni e mezzo di commissariamento. Ci lavoriamo da nove mesi e qualcosa sta cambiando perché negli ultimi vent’anni abbiamo acquisito esperienza nel rimettere le banche sul mercato dopo averle incorporate”. Jacobini presiede oggi un gruppo con 386 sportelli dai 5 che aveva nel 1978 e oltre 3.200 dipendenti. “Il problema è che oggi fare una sana e prudente gestione della banca non è semplice. Tutti sono alla ricerca dell’ultima riga del conto economico, ma ottenerla restando nelle regole è diventato più difficile”. Così la banca punta oggi con forza sul **segmento corporate** (vedi box): “Stiamo aiutando gli imprenditori a far crescere le loro aziende con una nuova mentalità, non facendo leva solo sul credito bancario, ma ricorrendo anche a formule innovative come i minibond”. Accanto a questo una buona banca popolare deve continuare a restare sul territorio e a presidiarlo verso il cliente medio-piccolo offrendo mutui come l’ultimo “Mutuo zero”. I risultati si vedono perché l’utile di BpB dai 3,8 milioni del 2011 è arrivato lo scorso anno a quasi **25 milioni**. “Il mondo è cambiato”, conclude Jacobini, “anche per questo lavoro. Quando io ho cominciato il nostro business era una piramide dove in fondo stava il cliente e in cima c’era il bancario. Oggi le parti si sono rovesciate”.

@andreagiacobini



NUMERO DIPENDENTI E SPORTELLI



DISLOCAZIONE DELLA RETE



PER LE IMPRESE

Un’offerta basata su 3 pilastri

Banca Popolare di Bari ha lanciato una nuova proposta per le aziende basata su tre pilastri.

1. **Advisory**: servizi di consulenza strategica che permettano all’impresa mediante l’elaborazione di un piano industriale di comprendere la sua attuale condizione competitiva, le prospettive di sviluppo e le leve strategiche per ottenere gli obiettivi.

2. **Financing**: finanza strutturata (ad esempio project financing, pool financing, operazioni di portafoglio), finanza a supporto di investimenti e piani di sviluppo anche attraverso l’utilizzo di soluzioni di finanza innovativa (minibond) e supporto all’accesso al mercato dei capitali (interventi di patrimonializzazione, collocamento di strumenti a investitori, supporto m&a, accompagnamento al private equity).

3. **Servizi**: bundle di attività di assistenza a supporto della penetrazione di mercati esteri e internazionalizzazione (trade finance, export financing, lettere di credito, credito documentario, confirming, garanzie bancarie, valutazione controparti estere), global risk management (prodotti assicurativi e gestione dei rischi) e servizi gestionali (riscossione crediti insoluti, accesso a database informativi con report su Paesi esteri, efficientamento energetico, revisione contabile).

Oltre all’innovatività assoluta della gamma, la nuova offerta si caratterizza per la sua **modularità**.

Nello specifico, l’azienda potrà selezionare a richiesta moduli caratterizzati da complessità crescente in relazione alle proprie esigenze; i servizi sono prestati mediante attività svolte direttamente da Banca Popolare di Bari (ad esempio la consulenza strategica) o da partner esterni selezionati; questi ultimi si caratterizzano per essere operatori di primaria importanza nazionale e internazionale.

L’ottica è quella di istituire un qualificato **rapporto di collaborazione** tra banca e aziende: queste potranno condividere un percorso di accompagnamento finalizzato a identificare gli obiettivi strategici e individuare l’approccio e le modalità di raggiungimento mediante l’elaborazione di un piano strategico.