

Raccolta

A fine 2013, la raccolta dalla clientela, diretta⁸ ed indiretta, si è attestata complessivamente a 10,2 mld di euro con una flessione del 3,3% rispetto all'anno precedente.

La diminuzione ha riguardato soprattutto la raccolta diretta che ha fatto registrare una variazione negativa pari all' 8,2%. Tale andamento deriva sostanzialmente dalla sostituzione non integrale di fonti di finanziamento in scadenza, in particolare titoli obbligazionari. In particolare la Banca non ha rinnovato obbligazioni istituzionali in scadenza nel corso del 2013 per 125 mln di euro ed ha anticipato, per 161 mln di euro, il riacquisto di obbligazioni istituzionali in scadenza in date successive: questo significa che oltre il 56% della riduzione delle obbligazioni è dovuto alla disintermediazione dalla clientela istituzionale. D'altra parte la scelta di ridurre costantemente la dipendenza da controparti istituzionali ha comportato un'evoluzione della raccolta che ha privilegiato obiettivi qualitativi di granularizzazione e di stabilità, piuttosto che obiettivi meramente quantitativi.

Nel complesso la dinamica della raccolta diretta da clientela, all'interno di un contesto non facile e caratterizzato dalla riduzione del reddito reale delle famiglie, rappresenta comunque un risultato significativo, se si considera che è stato realizzato in parallelo sia ad una campagna di aumento della granularizzazione e stabilità dei rapporti, sia ad un recupero della marginalità sulla gestione del denaro. La raccolta indiretta al contrario ha registrato una crescita del 6% pari a 219 mln di euro, proseguendo in un trend che dal 2011 ad oggi l'ha portata ad aumentare di ben 505 mln di euro.

(mln €)	2013	2012	2011
Raccolta diretta	6.319	6.883	7.433
Raccolta indiretta	3.859	3.640	3.354
Totale raccolta	10.178	10.523	10.787
Impieghi netti	7.132	7.254	7.403

⁸ La raccolta da clientela è rappresentata al netto delle passività derivanti da operazioni di cartolarizzazione ed al netto delle operazioni realizzate nei mercati collateralizzati.

Proprio con riferimento alla raccolta indiretta, nel corso del 2013 il comparto ha subito una ricomposizione per circa 800 mln di euro fra le componenti di raccolta gestita ed amministrata, in seguito alla decisione di gestire internamente il patrimonio di Bap, fino al mese di aprile 2013 affidato a Gestioni Patrimoniali di terzi (Anima sgr). Tenuto conto di tale ricomposizione, la dinamica evidenziata dall'aggregato complessivo (+219 mln di euro) è ascrivibile a tutte le componenti della raccolta indiretta, in particolare all'incremento della raccolta amministrata (+82 mln di euro), del risparmio assicurativo (+89 mln di euro) e della raccolta gestita (+48 mln di euro).

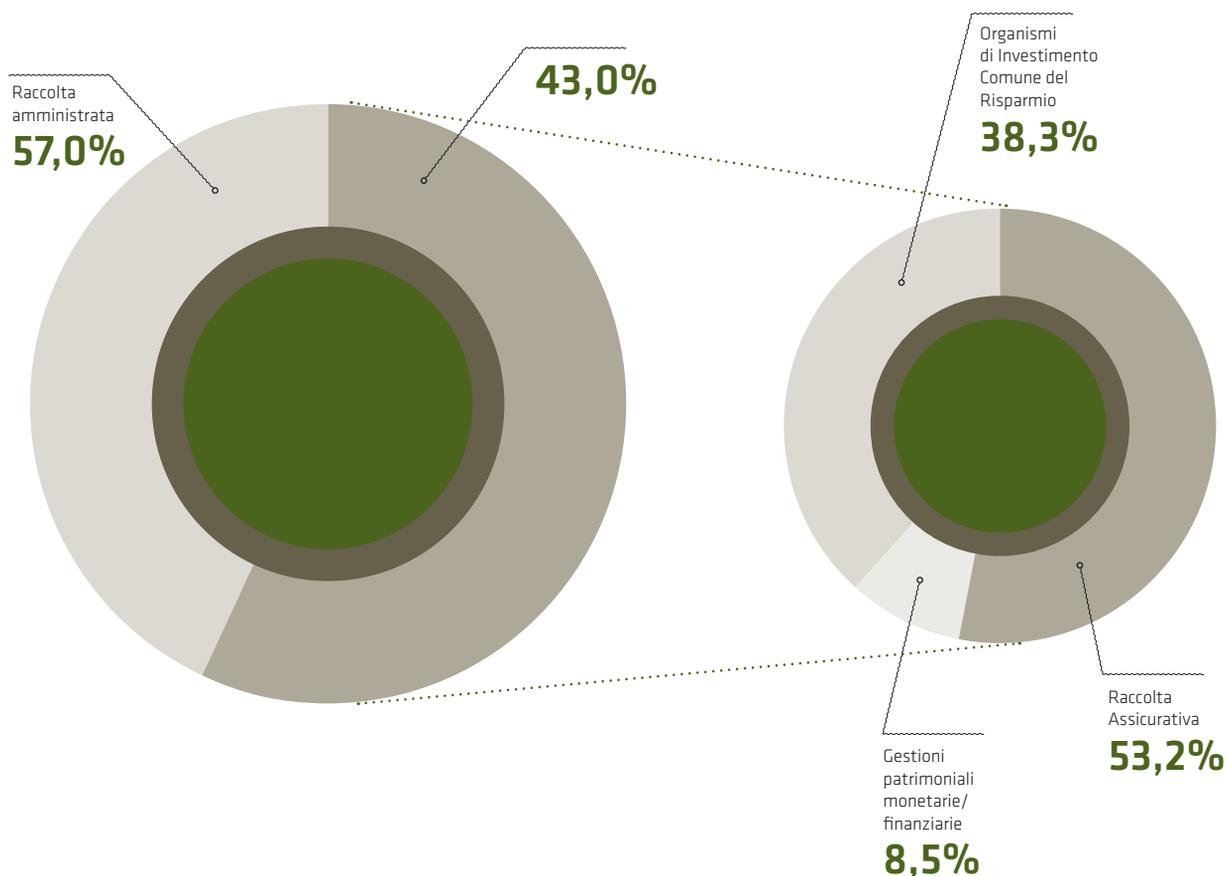
Al netto della citata ricomposizione, quindi, la dinamica del risparmio gestito è complessivamente positiva: al suo interno infatti i fondi comuni crescono del 11,9% pari a circa 68 mln di euro mentre le gestioni, al netto dell'effetto citato, evidenziano una variazione negativa di poco sotto i 20 mln di euro.

Nel periodo la dinamica del risparmio amministrato risulta in crescita anche al netto della ricomposizione che ha visto un flusso di circa 800 mln di euro di risparmio canalizzato principalmente verso titoli di Stato ed in parte obbligazioni. Al suo interno torna a crescere anche il comparto degli investimenti in titoli azionari (+4,6%).



('000 €)	2013		2012		2011	
Amministrata	2.201.391	2.201.391	1.318.905	1.318.905	1.296.443	1.296.443
GPM/GPF	141.067		961.014		776.018	
OICR	635.028	1.657.533	567.339	2.321.080	515.879	2.057.542
Assicurativa	881.438		792.727		765.645	

**Raccolta
gestita**



Raccolta diretta per forma tecnica

Depositi	11,9%
Conti correnti	54,5%
Certificati di deposito	0,5%
Pronti contro termine	0,0%
Assegni circolari e altri fondi	1,8%
Obbligazioni	31,3%
Totale	100,0%

L'analisi sulla composizione della raccolta diretta conferma come tra le forme privilegiate dalla clientela vi siano ancora i conti correnti, che rappresentano il 54,5% del totale. Negli ultimi due anni ha ricevuto forte apprezzamento la forma tecnica dei depositi, che rappresenta ormai circa il 12% del *funding* complessivo. La componente obbligazionaria, che rappresenta poco meno di un terzo della raccolta, mostra un peso in riduzione rispetto al 36,1% dell'esercizio 2012.

A livello territoriale, l'attività di Banca Etruria si concentra prevalentemente nelle province di storica presenza dell'Istituto. La distribuzione assume infatti punte di rilievo nelle province di Arezzo (38,2%), dove l'Istituto prevale come presenza di filiali e numerosità della clientela, Roma (13,1%), Perugia (7,8%), Siena (7,2%) e Firenze (6,4%).

Raccolta diretta per provincia di insediamento

Ancona	0,8%
Arezzo	38,2%
Ascoli Piceno	0,5%
Bologna	1,8%
Campobasso	0,4%
Firenze	6,4%
Forlì Cesena	0,3%
Frosinone	0,4%
Grosseto	3,5%
Isernia	1,1%
L'Aquila	1,4%
Latina	0,2%
Livorno	4,6%
Lucca	0,4%
Massa Carrara	0,3%
Milano	1,4%
Perugia	7,8%
Pesaro	1,0%
Pesaro Urbino	2,2%
Pisa	0,8%
Pistoia	1,0%
Prato	0,7%
Rieti	2,9%
Rimini	0,9%
Roma	13,1%
Siena	7,2%
Vicenza	0,0%
Viterbo	0,7%
Totale complessivo	100,0%

Offerta alla clientela

Oro

Grazie all'*expertise* maturata negli anni sul mercato dell'oro, frutto di innovative attività sia promozionali che formative e di costanti ricerche per sviluppare nuovi prodotti dedicati all'investimento in oro, Banca Etruria mette a disposizione la propria leadership e conoscenza del settore Oro offrendo una gamma di prodotti che consentono di investire a tutti i segmenti di clientela in modo dinamico e con ampie prospettive future. Novità assoluta per il mercato nazionale dei conti on line, il lancio del **PAC-Oro on-line**, come servizio opzionale al Conto Fico, interamente sottoscrivibile e gestibile via web. La nuova offerta del Piano di accumulo in onces di oro finanziario on-line è in grado di raggiungere la clientela *prospect*, residente in territori non serviti dalla rete del Gruppo Banca Etruria, che altrimenti non avrebbe accesso all'investimento in oro.

Il 2013 si è caratterizzato anche per un rafforzamento della divulgazione delle opportunità legate all'oro. Su questa scia la realizzazione di teche espositive in cui esibire la serie fac-simile completa dei lingotti brandizzati con il logo Banca Etruria che, tranne che per il peso, sono del tutto simili a quelli custoditi nei caveau della Banca e grazie alla possibilità di essere toccati con mano hanno contribuito a diffondere ulteriormente il concetto di tangibilità notoriamente associato all'investimento in oro fisico.

È stato inoltre lanciato il "Progetto HUB", frutto di accordi di collaborazione con altri istituti creditizi e mediante il quale oggi Banca Etruria negozia oro fisico da investimento in 13 banche italiane per un totale di oltre 1800 sportelli bancari.

Partnership

Garantire una gamma di prodotti e servizi di elevato standing in concomitanza al momento particolarmente complesso per le dinamiche creditizie di sistema, ha confermato l'esigenza di un consolidamento delle partnership con operatori leader di mercato nel comparto dei mutui, del credito al consumo e del *leasing*, consentendo di migliorare l'offerta e la proposta commerciale così da rispondere prima e meglio alle esigenze della clientela. Su questa scia è stato siglato un accordo esclusivo per il collocamento di prodotti di cessione del quinto

dello stipendio e della pensione e di deleghe di pagamento con Bieffe5 S.p.A., Società detenuta al 100% da Banca Findomestic SpA già partner di Banca Etruria nei settori dei prestiti personali ed impegnata da anni nello sviluppo di un credito responsabile attraverso una comunicazione più trasparente, favorendo i consumatori nell'accesso al credito con soluzioni sostenibili e combattendo il fenomeno del sovra-indebitamento. In ambito monetica, nell'ottica di consolidamento della partnership con American Express, che prevede la distribuzione di carte di credito personali e Business nelle versioni Verde, Oro e Platino, Banca Etruria ha stipulato uno specifico accordo relativo alla distribuzione dei prodotti del segmento Premium AmEx dedicati ai clienti Private, incluso l'esclusivo prodotto carta «Centurion», per offrire un prodotto sicuro e trasparente grazie ad un avviso via sms o e-mail ad ogni transazione e la possibilità di verificare online l'estratto conto ed il saldo del proprio conto Carta.

Gestione del risparmio

In risposta alla crescente ricerca di stabilità e di sicurezza degli investimenti, Banca Etruria ha messo a portafoglio soluzioni in grado di ottimizzare il rapporto tra rischio e rendimento, con la possibilità di avvalersi dell'*expertise* dei professionisti del Polo di Wealth Management, in grado di supportare il cliente nell'identificazione delle migliori opportunità per le proprie esigenze ed il proprio profilo patrimoniale grazie ad un'analisi accurata e costante degli scenari di mercato.

Le politiche commerciali adottate in questo ambito, in coerenza con i principi di tutela degli investitori che da sempre costituiscono l'elemento fondamentale del proprio codice etico, hanno dato ampio spazio ad azioni mirate sul risparmio dei piccoli e medi investitori, lanciando, oltre alle classiche obbligazioni, tassi di interesse con elevato appeal sul deposito a risparmio Certo e sul conto di deposito Time Deposit. Entrambi gli strumenti di investimento sono garantiti dal Fondo Interbancario di Garanzia, assicurano al cliente il recupero di tutto il capitale investito più il tasso di interesse maturato a seconda del vincolo di tempo scelto e sono considerati dai clienti il miglior strumento per conciliare rendimento, massima libertà di svincolo e una garanzia totale sul capitale investito.

I servizi online

Nell'ottica di fornire un servizio che risponda ad una sempre più attuale aspettativa di ricorso alla multicanalità e di integrazione tra online e offline, all'interno del piano di sviluppo del nuovo sistema di presentazione e pagamento **CBILL** è stato avviato in collaborazione con Etruria Informatica, il progetto pilota che ha coinvolto l'ASL 8 di Arezzo. Grazie a questa collaborazione, sarà operativo il primo "fatturatore" aderente al servizio dell'intero Consorzio CBI, che permetterà ai clienti Banca Etruria di pagare i ticket sanitari direttamente dall'Home Banking Virty. Il nuovo servizio di E-Billing darà al cliente la possibilità di visualizzare in tempo reale, dal suo Home Banking, la posizione debitoria che il creditore (biller) mette a disposizione attraverso il servizio, individuando le bollette pagate e da pagare; per quest'ultima può procedere con il pagamento e avere conferma, sempre on line, dell'avvenuto pagamento.

L'offerta per i giovani: BeJump

Nel contesto innovativo trova ampia identità il progetto BeJump, l'offerta pensata per i giovani in fascia di età 18-30. L'idea nasce dalla volontà di rispondere ad un target di clientela caratterizzato dalla spiccata propensione ad utilizzare i canali virtuali rispetto al canale fisico delle filiali: raccogliere in un unico ambiente web un'offerta *digital* che spazi dalla possibilità di acquisto di prodotti e servizi tipicamente bancari all'opportunità di interscambio con gli altri utenti alla raccolta di informazioni.

Canale prioritario di comunicazione dell'iniziativa sarà il web, sia attraverso la realizzazione di un sito dedicato sia attraverso i *social network*, ma il canale filiale è sempre a disposizione per tutte quelle attività e quei servizi in cui la componente consulenziale diventa preponderante (per una richiesta di un finanziamento o una decisione di investimento) così da realizzare una progettualità di vera multicanalità integrata. Il progetto ideato e strutturato nel 2013 ha visto il lancio ufficiale nei primi mesi del 2014 in coerenza con l'apertura dei canali social della Banca.

Impieghi

A fine dicembre 2013, i crediti verso la clientela si attestano a 7,1 miliardi di euro, mostrando una flessione dell'1,7% rispetto al 31 dicembre dell'anno precedente (-122 milioni di euro in valore assoluto). Prosegue quindi una tendenza mostrata già nei periodi precedenti e dipesa da molteplici fattori: la debolezza del contesto economico, la scelta interna di realizzare delle *partnership* per il collocamento di alcune forme di impiego, un maggior rigore nella selezione delle controparti sia per i rapporti in essere che per le nuove erogazioni e, non ultimo, l'effetto delle svalutazioni effettuate nel corso del 2013 che, aumentando i fondi a copertura dei crediti, ne riducono il corrispondente valore netto di bilancio.

La Banca, in coerenza con gli indirizzi strategici degli ultimi piani industriali, ha privilegiato obiettivi di equilibrio strutturale di liquidità e di patrimonio, nonché di riqualificazione del portafoglio crediti, attraverso un maggior rigore nella selezione delle controparti, una più marcata diversificazione settoriale e la stipula di accordi commerciali con partner di primaria importanza ed altamente specializzati. Le scelte strategiche descritte hanno determinato una rimodulazione degli impieghi alla clientela che, pur contraendosi, privilegiano una maggiore granularità e, quindi, diffusione delle erogazioni. A tal riguardo, il sostegno al territorio da parte dell'Istituto si è concretizzato nel corso del 2013 accogliendo le richieste di credito di oltre 11.850 clienti. Nonostante le difficoltà insite nell'attuale contesto economico, Banca Etruria non si è sottratta alla propria vocazione di banca popolare volta al sostegno delle attività produttive e delle famiglie del proprio territorio di riferimento. I finanziamenti si concentrano infatti nei settori economici più radicati nel territorio, riferibili principalmente alle piccole medie imprese, ovvero commercio e attività manifatturiera (oltre 24%). Le famiglie rappresentano il segmento numericamente più consistente della clientela e sono riportate insieme alle "Altre branche di attività economica".

