

“Attività e risultati di bilancio dell’esercizio 2005”

MIRO FIORDI

Direttore Generale
Credito Valtellinese S.c.

***Assemblea dei Soci del Credito Valtellinese S.c.
Sondrio, 22 aprile 2006***

Il contesto di riferimento

UNA STORIA CHE VIENE DA LONTANO...



...Un anno di crescita e nuove attività da raccontare...



CONTESTO MACROECONOMICO – Variazione annua PIL

	2005	2004
STATI UNITI	3,5%	4,2%
UEM	1,4%	1,8%
GIAPPONE	2,7%	2,3%
CINA	9,9%	10,1%
ITALIA	0,1%	1,1%

Fonte: Prometeia

CONTESTO MACROECONOMICO - Inflazione

	2005	2004
STATI UNITI	3,5%	2,7%
UEM	2,2%	2,1%
GIAPPONE	-0,3%	0,0%
CINA	3,5%	3,8%
ITALIA	2,0%	2,2%

Fonte: Prometeia

MERCATO BANCARIO ITALIANO

	VAR. % 2005
DEPOSITI	7,5%
OBBLIGAZIONI	10,3%
RACCOLTA DIRETTA DALLA CLIENTELA	8,6%
IMPIEGHI A BREVE	2,2%
IMPIEGHI A M/L	13,1%
IMPIEGHI ALLA CLIENTELA	8,8%

Fonte: ABI Monthly Outlook

**SCANDALI
FINANZIARI**

Vs.

FIDUCIA

1) Legge sul *market abuse*

2) Legge sulla tutela del risparmio

Vs.

FIDUCIA

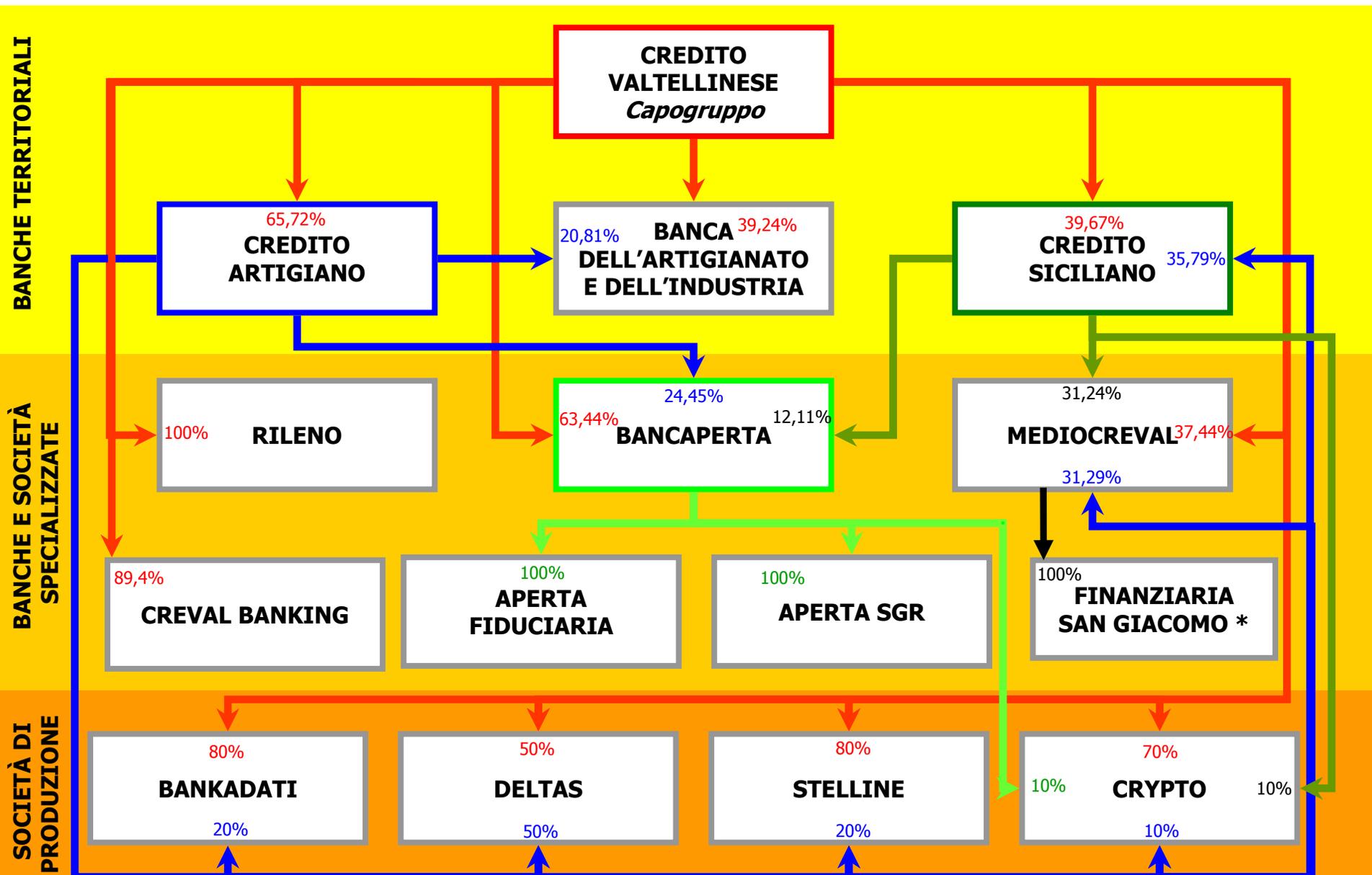


Vs.

FIDUCIA

Struttura di Gruppo e dati principali

STRUTTURA DEL GRUPPO CREVAL – AL 31 marzo 2006



* Provvedimento d'inserimento nel Gruppo in corso di emissione da parte della Banca d'Italia

**Raccolta
diretta**

10.489

**Raccolta
indiretta**

11.587

**Impieghi
Clienti**

9.863

**Mezzi
patrimoniali**

756

GRUPPO BANCARIO
**Credito
Valtellinese** 

DATI PRINCIPALI
31.12.2005 - Mln euro

**Utenti
Internet**

219.115

Soci
103 mila

Collaboratori
3.307

Sportelli
346

Piano Strategico: elementi essenziali e attività 2005

4

C

C LIENTE

C RESCITA

C OMPETENZE

C ONTROLLI

Piano strategico 4C

PROGETTI OPERATIVI

- ☑ Di crescita per linee interne ed esterne.
- ☑ Di sviluppo di nuove modalità di approccio al mercato.
- ☑ Di focalizzazione e miglioramento delle competenze distintive.
- ☑ Di implementazione dei sistemi di controllo.

BUDGET ANNUALE

- ☑ Budget patrimoniale.
- ☑ Budget economico.
- ☑ Piano commerciale.
- ☑ Budget della rete commerciale e sistema incentivante.

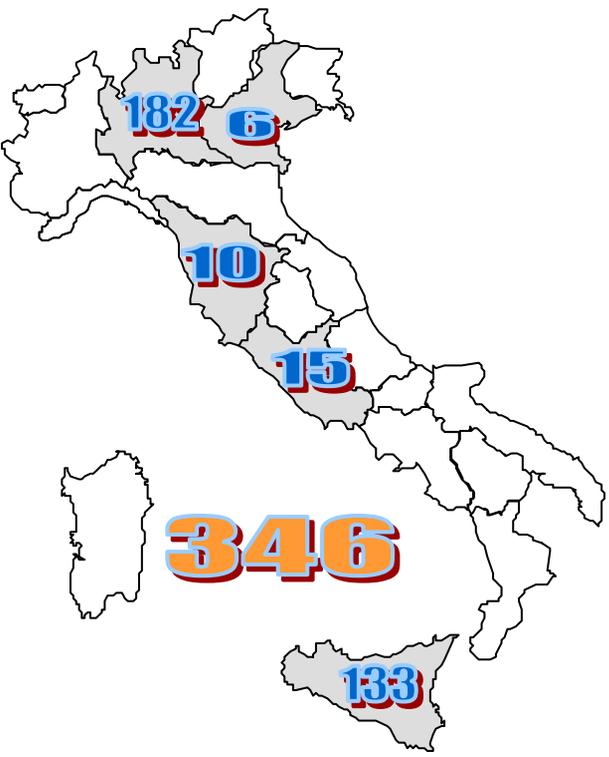
...Impatti su...

RISULTANZE DEL BILANCIO CONSOLIDATO 2005

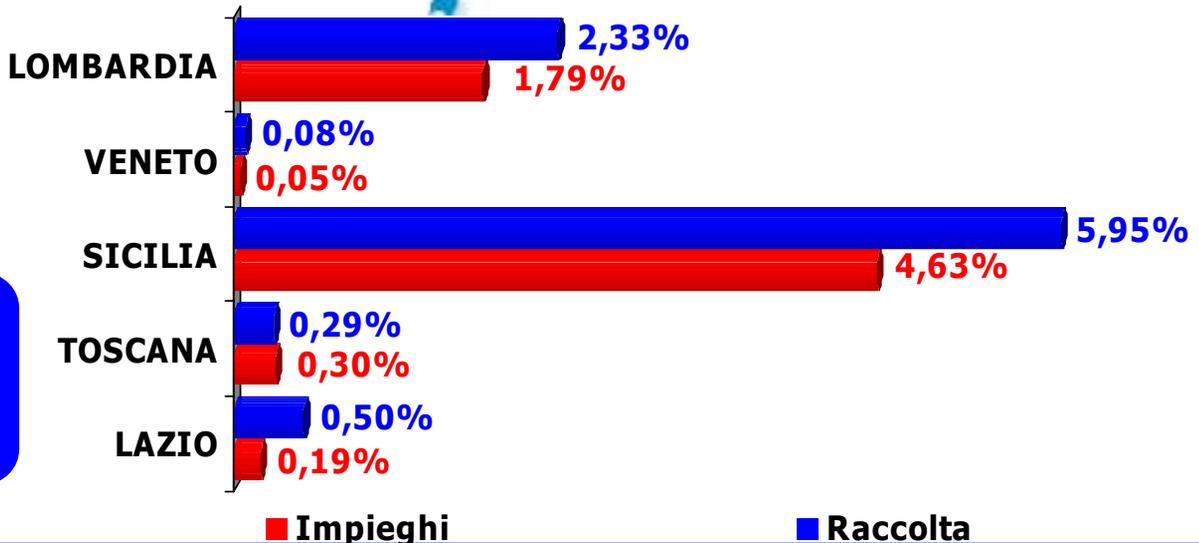
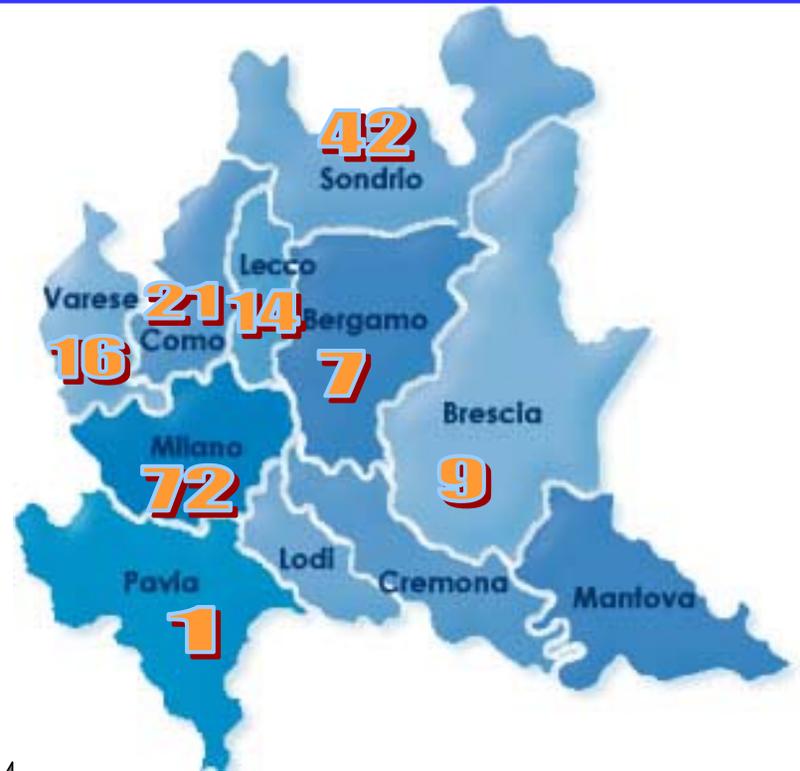
BUSINESS MODEL DEL GRUPPO

Dati di business

RETE DI VENDITA E QUOTE DI MERCATO REGIONALI

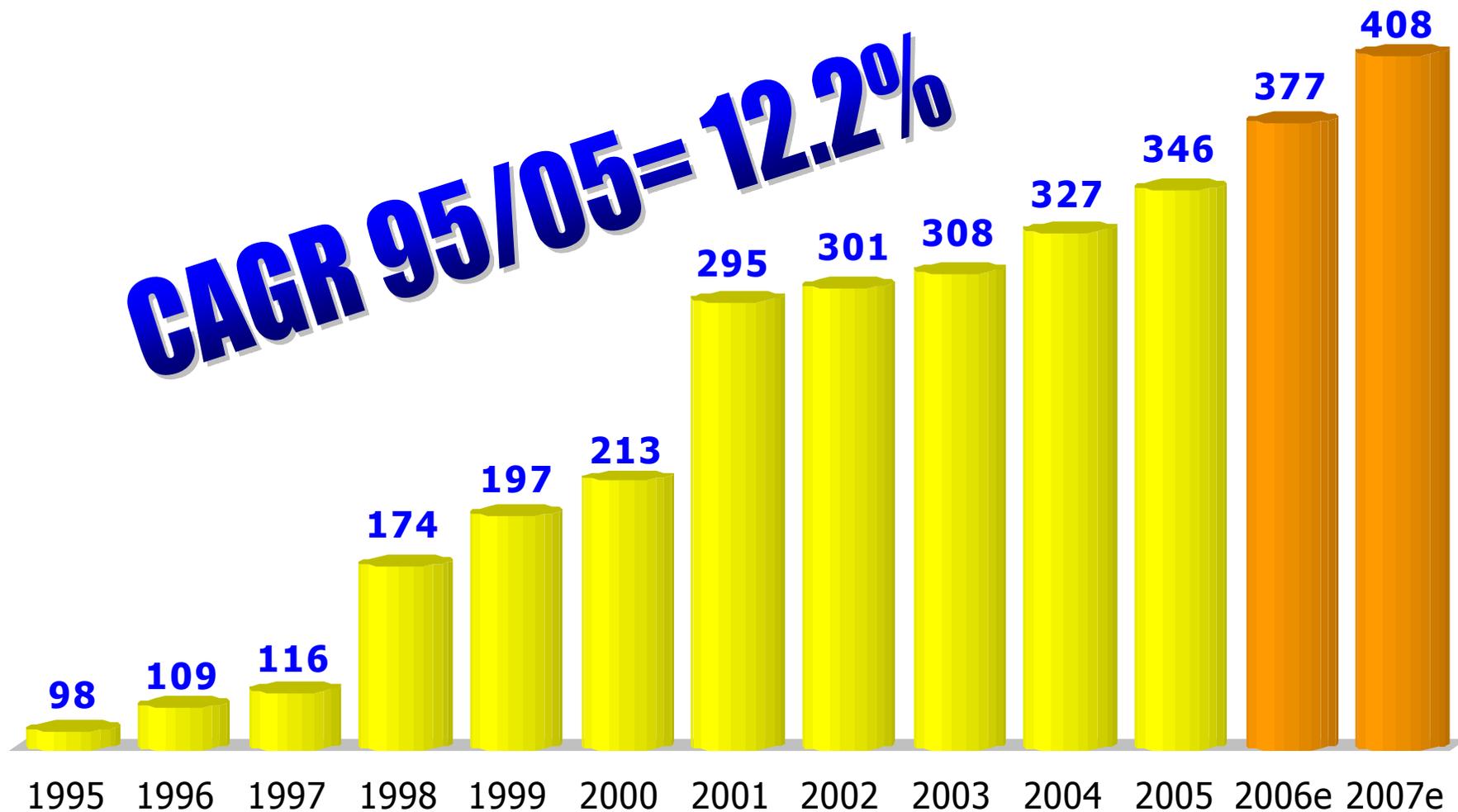


QUOTA DI MERCATO NAZIONALE = 0,85%



Quote di mercato a settembre 2005

CRESCITA PER LINEE INTERNE



- ☑ **RETE TERRITORIALE:** il piano strategico prevede l'avvio di 98 nuovi punti operativi nel periodo 2004-2007, con un totale di oltre 400 sportelli a fine 2007.

RETEAPERTA, NUOVO MODELLO DI SERVIZIO



**RESPONSABILE
RETEAPERTA**



**CAPO FILIALE
TRADIZIONALE**



CDG

asset

SERVIZIO RETEAPERTA
Oltre 60 consulenti specializzati presso la rete del Gruppo

GESTIONE PROATTIVA

GESTIONE PROATTIVA E REATTIVA

GESTIONE DI FRONT OFFICE E REATTIVA

COMPETITORI

**BIG BANK
PRIVATE BANKER**

**RETI
DI VENDITA**

**LOCAL BANKS E
POSTE**

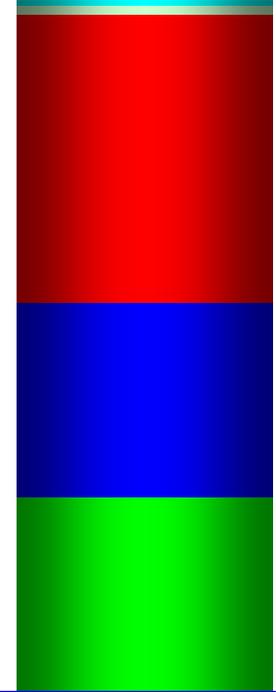
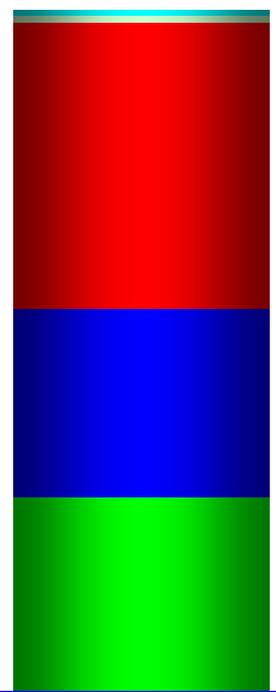
NUMERO CLIENTI (CDG): CRESCITA NEL 2005

+2,2%

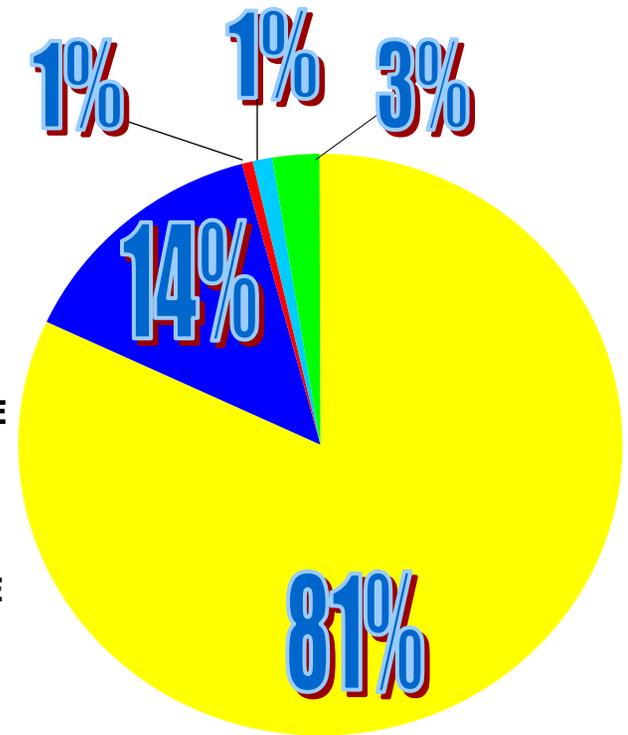
520.128

531.857

- CV
- CA
- CS
- AI
- BA



- PRIVATI
- PMI
- CORPORATE
- ENTE PUBBLICO E MORALE
- ALTRI



NUMERO CLIENTI: forte capacità di espandere la propria base clienti, attività bancaria orientata al servizio di privati e PMI (96% della base clienti).

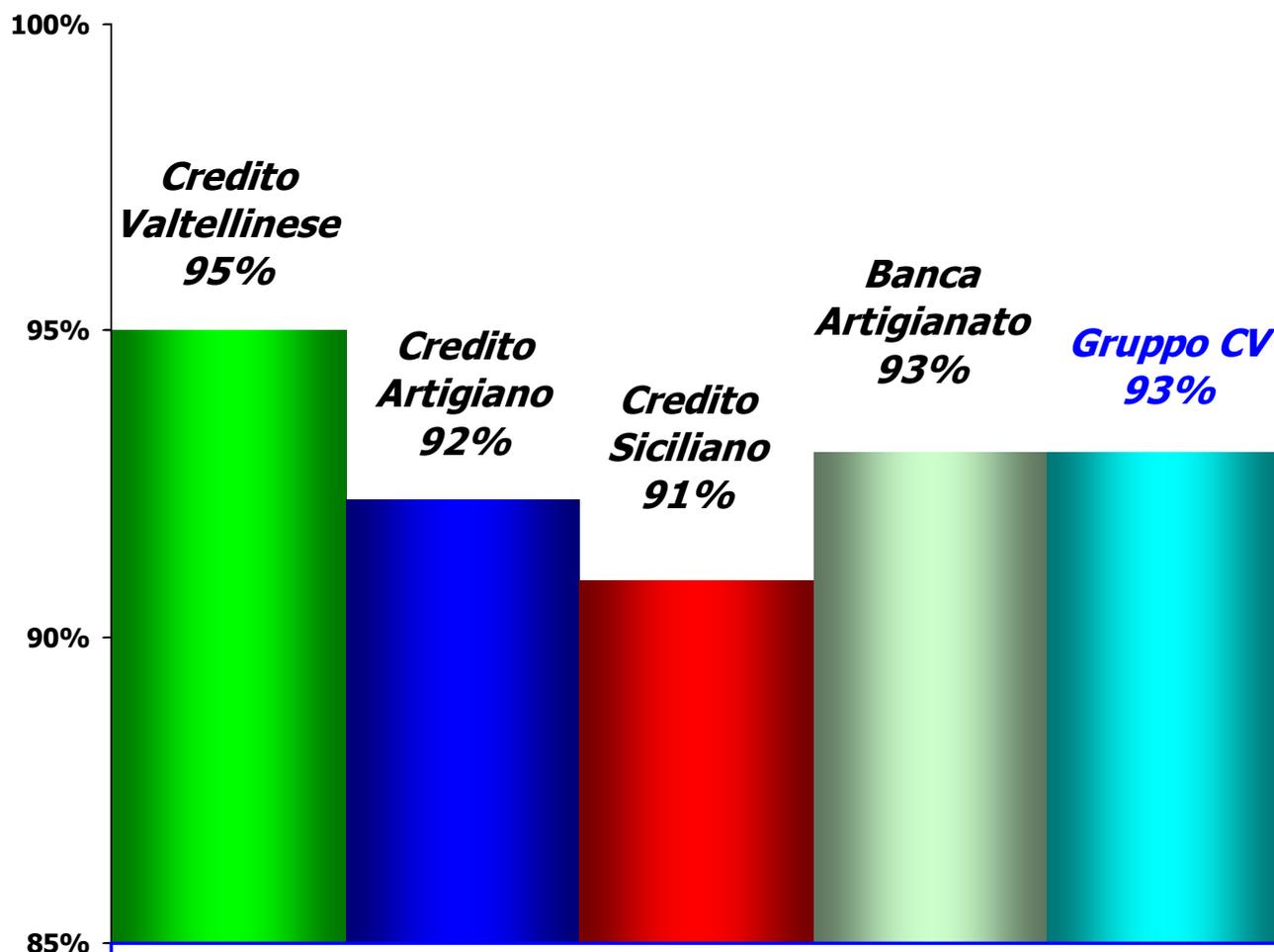
CROSS SELLING

+0,3 a livello di Gruppo



CROSS SELLING: incremento del tasso di *cross selling* grazie alle politiche di vendita e alle campagne commerciali lanciate nel 2005.

CUSTOMER RETENTION RATE



CUSTOMER RETENTION RATE: il tasso di retention esprime la percentuale di clienti attivi a inizio anno clienti del Gruppo a fine esercizio. Il dato medio del Gruppo Creval si attesta su livelli elevati.

Bilancio consolidato

Principi contabili IAS/IFRS