

U will Be International

Diventa internazionale, scegli il Gruppo UBI Banca

22 e 23 Novembre 2010
KILOMETRO ROSSO

**Presentazione Rete Estera e modello di servizio
"estero commerciale" del Gruppo UBI Banca**

UBI Banca nasce nel 2007 dalla fusione tra....

BPU

BANCA LOMBARDA e
PIEMONTESE



... Il Gruppo UBI Banca oggi

- ✓ Oltre 4 milioni di clienti serviti tramite un modello divisionalizzato e segmentato
- ✓ 1888 filiali in Italia, di cui 853 in Lombardia e 226 in Piemonte ed una rilevante presenza nelle regioni più dinamiche del Centro Italia e nel Sud Italia
- ✓ 36 “Centri Estero” dislocati in tutta Italia con più di 300 specialisti estero che supportano i nostri clienti nelle attività di estero commerciale

UBI  Banca Popolare
di Bergamo

UBI  Banco di Brescia

UBI  Banca Popolare
Commercio & Industria

UBI  Banca Regionale
Europea

UBI  Banca Popolare
di Ancona

UBI  Banca Private
Investment

UBI  Banca Carime

UBI  Banco di San Giorgio

UBI  Banca di Valle Camonica

La Presenza Estera del Gruppo UBI Banca



■ Uffici di rappresentanza ▲ Banche estere ★ Società prodotto ● Filiali estere di società italiana

Rete Internazionale



Filiali Estere di Banche Rete

- Mentone e Nizza (Banca Regionale Europea)

Società del Gruppo

- Cracovia (UBI Factor)

Uffici di Rappresentanza

Mosca

San Paolo

Mumbai

Shanghai

Hong Kong

Vienna
Regional Manager

UBI Banca International

UNIONE DI BANCHE ITALIANE

Banche Estere



Banque de Dépôts et de Gestion

Società

UBI Trustee SA

Filiali

- Madrid
- Monaco

Società

Gestioni Lombarda Suisse

BDG Singapore Private Ltd

Filiali

- Losanna
- Lugano
- Ginevra

Servizi Offerti dall'Ufficio di Rappresentanza

Servizi offerti dagli Uffici di Rappresentanza

- Ricerca di partner e controparti commerciali
- Consulenza strategica e supporto sul mercato locale (ad esempio immobili e risorse umane)
- Presentazione alle istituzioni finanziarie locali
- Introduzione a studi professionali di fiducia sul posto
- Gestione in loco delle relazioni con istituzioni finanziarie locali e sviluppo dei rapporti di corrispondenza
- Supporto alle strutture locali della nostra Clientela
- Acquisizione di informazioni commerciali presso banche locali su potenziali partner per la Clientela del Gruppo
- Supporto ed assistenza per attività di trade finance
- Partecipazione ad eventi fieristici

Succursali a: **Madrid - Monaco**

Servizi qualificati e specifici per la **Clientela Corporate:**

- Costituzione di società lussemburghesi ed altre giurisdizioni internazionali
- Ottimizzazione fiscale internazionale
- Operazioni fiduciarie e corporate financing
- Servizi di pagamento
- Prestiti corporate e sindacati
- Emissioni di bond e garanzie internazionali
- Cash pooling

Servizi offerti alla **Clientela Private:**

- Wealth Management e consulenza d'investimento
- Planning fiscale, finanziario e patrimoniale con soluzioni di ingegneria finanziaria su misura
- Fondi comuni d'investimento e Sicav
- Depositi a tempo in tutte le maggiori valute
- Amministrazione e custodia titoli e metalli preziosi
- Compravendita titoli su tutti i principali mercati azionari e obbligazionari
- Transazione di valuta estera spot e forward
- Servizi di costituzione Trust Fiduciari, tramite la controllata UBI Trustee SA con sede in Lussemburgo



Fondata a Losanna nel 1933 e acquisita dal Gruppo nel 1994, ha come attività principale il **Private Banking**.

Offre un'ampia gamma di prodotti e servizi personalizzati dedicati alla Clientela Private che comprende: investimenti, pianificazione finanziaria, conti, pagamenti, finanziamenti e mutui.

Con una presenza su diversi mercati e grazie a una competente padronanza dei più innovativi prodotti finanziari e tecniche di asset management, BDG si è rapidamente adattata alle ultime evoluzioni del mercato bancario senza mai distogliere l'attenzione dai bisogni del Cliente.

Dal 2008 BDG controlla una società di Fund Management a Singapore, **BDG Singapore Private Ltd:**

- L'attività è concentrata sul Wealth Management dedicato a HNWI, Family Offices ed Investitori Istituzionali.
- BDG Singapore Private offre soluzioni sofisticate di Global Asset Allocation
- Forte di una consolidata esperienza nell'Area, BDG Singapore Private assiste inoltre con servizi personalizzati la propria Clientela per esigenze relative ai paesi ASEAN e in Oceania.

Accordi di Collaborazione....

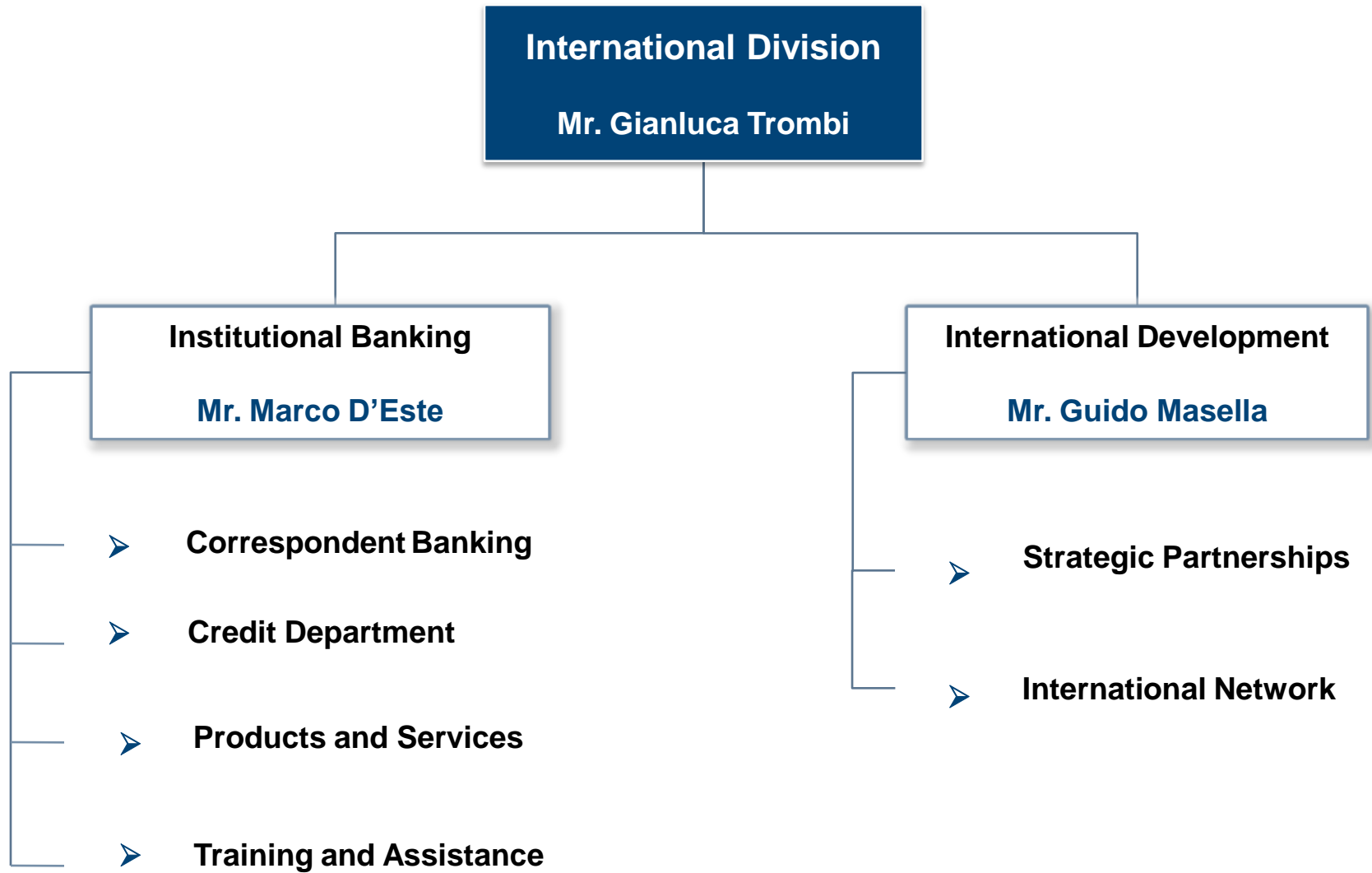
UBI Banca garantisce alla propria Clientela, grazie al **supporto di banche locali**, lo stesso livello qualitativo dei servizi bancari offerti in Italia anche in aree geografiche dove il Gruppo non ha una presenza operativa.

Gli **accordi bilaterali** sottoscritti con partner strategici consentono di coprire i seguenti Paesi:

Albania	Australia	Austria	Bahrain	Bangladesh	Bielorussia	Bosnia Erzegovina	Brasile	
Bulgaria	Canada	Cina	Croazia	India	Indonesia	Lettonia	Lituania	Malesia
Malta	Mozambico	Norvegia	Nuova Zelanda		Pakistan	Polonia	Portogallo	
Qatar	Repubblica Ceca		Romania	Russia	Serbia e Montenegro	Singapore	Slovacchia	
Slovenia	Spagna	Sri Lanka	Stati Uniti d'America		Sud Corea	Svezia	Svizzera	Taiwan
Thailandia	Turchia	Ucraina	Ungheria	Vietnam				

.... e programmi

Il gruppo, inoltre, aderisce ai **programmi** offerti dalla Banca Europea per la Ricostruzione e Sviluppo (**BERS**) e dalla International Finance Corporation (**IFC** – Banca Mondiale), finalizzati a facilitare operazioni di Trade Finance con i paesi in via di sviluppo.





Il dialogo Banca-Impresa: UBI Corporate Advisory

Partnership strategica Banca e Impresa

UBI Corporate Advisory

Cambio del paradigma

- necessario lo sviluppo di una visione prospettica del proprio business a presidio della continuità aziendale
- Il trasferimento delle informazioni nell'ambito del rapporto Banca/Impresa riveste rilevanza strategica sia per l'impresa che per la banca
- La Banca, nello sforzo di superare il tradizionale approccio fornitore/cliente, deve supportare l'imprenditore nell'elaborazione di una visione prospettica

UBI Corporate Advisory

- Come Gruppo UBI, già a partire dal 2008, abbiamo attivato un approccio denominato "UBI Corporate Advisory" volto ad analizzare insieme all'imprenditore il posizionamento dell'azienda ed i punti di forza e di debolezza, a mettere a fuoco una visione futura dell'impresa e ad individuare modalità e strumenti per realizzarla concretamente.
- Questo approccio permette infatti di ottenere una crescita nella relazione banca/cliente; da parte della banca, una migliore comprensione di tutti i fenomeni aziendali, non solo di quelli finanziari, da parte delle imprese una maggiore conoscenza dei processi valutativi e delle dinamiche che presidono all'accesso al credito ed alla determinazione dei prezzi.

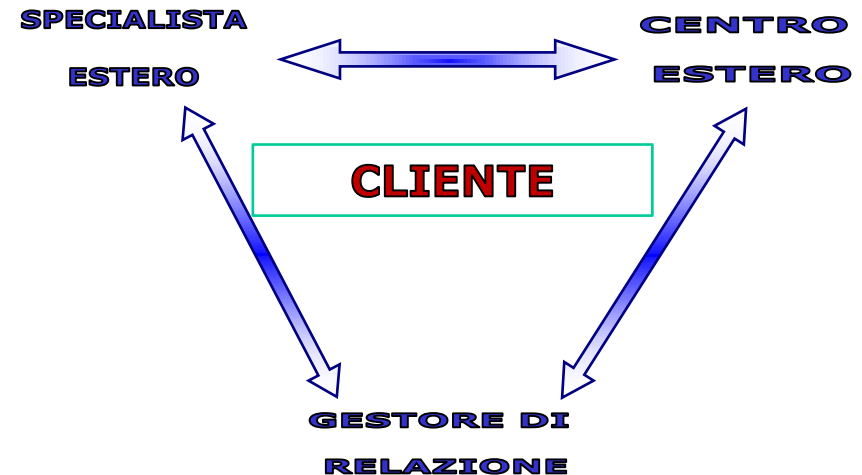
Esterio Commerciale nel modello “UBI Corporate Advisory”

Obiettivi

- A Da “Banca generalista” a “partner commerciale specializzato”
- B Da “banca di servizio” a “partner strategico per i mercati internazionali”

Approccio

- Pro-attività, non reattività
- Porre il cliente al centro: in che settore opera? importa o esporta? da/verso quali paesi? quale il modello di internazionalizzazione?



Survey sui servizi estero di UBI

Indici di qualità percepita dai clienti (valutazioni)

Indici scala 0-100. Valutazioni:



buone/ottime

sufficienti/discrete

*insufficienti/appena
sufficienti*



Estero Commerciale: linee evolutive

- Maggiore **sinergia** tra specialisti estero, gestori e clientela (+ efficacia commerciale)
- Incremento della **qualità del servizio** erogato alla clientela (+ efficienza operativa)
- Focalizzazione su operazioni documentarie complesse e supporto all'internazionalizzazione d'impresa (es. evento KM Rosso, siti BRIC+Newsletter, gestione credoc via web