Appendice n. 2

PROGETTO DI COSTITUZIONE

BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DELLA VALLE MURICANA

PIANO INDUSTRIALE

PROGRAMMA DI ATTIVITA'

E

RELAZIONE TECNICA



INDICE

PROGRAMMA DI ATTIVITA'

1	PRI	EMES:	SSA	5
2	SCE	ENARI	IO INTERNAZIONALE	6
3	L'A	NALIS	SI DI MERCATO	6
	3.1 PROV		MERCATO DI RIFERIMENTO: L'ANDAMENTO DELL'ECONOMIA NEL A DI ROMA	
	3.1	1	Il sistema produttivo provinciale	12
	3.1	2	Le forme giuridiche delle imprese	13
	3.1	3	I settori produttivi	14
	3.1	.4	Il Settore Artigiano	15
	3.1	5	Il Valore Aggiunto	15
	3.1	.6	Il Mercato del Lavoro	16
	3.1	.7	Il Commercio con l'Estero	18
	3.1	8	Il Turismo	18
	3.1	9	Le start-up innovative	19
	3.2	IL S	SISTEMA DEL CREDITO NELLA PROVINCIA DI ROMA	20
4	LA	STRU	ITTURA DEMOGRAFICA E PRODUTTIVA DEL TERRITORIO PRIMARIO	24
	4.1	LEG	GENDA	25
	4.2	COI	MUNE DI ROMA	26
	4.3	COI	MUNE DI ANGUILLARA SABAZIA	27
	4.4	CON	MUNE DI CAMPAGNANO ROMANO	28
	4.5	CON	MUNE DI FORMELLO	29
	4.6	COI	MUNE DI RIANO	30
	4.7	COI	MUNE DI SACROFANO	31
	4.8		MUNE DI TREVIGNANO ROMANO	
	4.9	QU	IADRO D'INSIEME	33
5	LA		ITTURA DEL CREDITO DEL TERRITORIO PRIMARIO	
	5.1	SCE	ENARIO ATTUALE E PROIEZIONI NEL PROSSIMO TRIENNIO	34
	5.2 TERRI		ETTORI DI INTERVENTO DELLA BCC DELLA VALLE MURICANA: LE AREE ECONOMICHE ALI E LA TIPOLOGIA DI CLIENTELA	
	5.2	.1	I settori economici e l'area territoriale	37

COSTITUENDA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DELLA VALLE MURICANA

	5.2.	2	I segmenti di clientela	37
ļ	5.3	LA S	TRATEGIA DELLA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO	38
	5.3.	1	Le leve strategiche della Banca	38
6 DE			IRA TECNICA, ORGANIZZATIVA E TERRITORIALE DELLA BANCA DI CREDITO COOPERATIV MURICANA	
(5.1	PRE	MESSA	40
(5.2	L'OI	RGANIGRAMMA	40
(5.3	PRC	FILO QUALI-QUANTITATIVO DELL'ORGANICO	42
(5.4	QUA	ADRO NORMATIVO INTERNO	42
	6.4.	1	Direttore Generale	43
	6.4.	2	Area Affari	43
	6.4.	3	Area amministrativa.	44
	6.4.	4	Internal audit.	45
	6.4.	5	Risk Controller:	46
	6.4.	6	Operatore di cassa e di sportello	46
	6.4.	7	I canali di distribuzione	46
7	ASP	ETTI	GESTIONALI SIGNIFICATIVI	47
-	7.1	IL SI	STEMA DI GOVERNANCE	47
	7.1.	1	Gli organi sociali, direzionali e di controllo	47
	7.1.	2	Il sistema dei controlli interni	49
-	7.2	IL SI	STEMA INFORMATIVO	50
8	PRC	DOT	TI E I SERVIZI PER SOCI E CLIENTI	50
9	CAL	ENDA	ARIO DELL'OFFERTA PUBBLICA E DELLA STIPULA DELL'ATTO COSTITUTIVO	52
			RELAZIONE TECNICA PREVISIONALE	
10	Р	REMI	ESSA	53
11	S	INTES	SI DELLE ASSUNZIONI DI BASE	53
:	11.1	GEN	IERALITÀ	53
:	11.2	STR	UTTURA PATRIMONIALE E OBIETTIVI QUANTITATIVI	53
	11.2	2.1	Piano degli investimenti strutturali	53
	11.2	2.2	La raccolta e il capitale sociale sottoscritto	54
	11.2	2.3	La raccolta indiretta	56
	11.2	2.4	Gli impieghi	56
:	11.3	IL C	ONTO ECONOMICO	56
	11.3	3.1	Interessi attivi su impieghi	56

COSTITUENDA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DELLA VALLE MURICANA

1	1.3.2	Interessi passivi su raccolta	57
1	1.3.3	Il differenziale tra tassi attivi e tassi passivi	57
1	1.3.4	Le commissioni attive	57
1	1.3.5	Le commissioni passive	58
1	1.3.6	Il costo del personale	58
1	1.3.7	Le altre spese amministrative	58
1	1.3.8	Altri costi ed oneri	58
12 RILEV <i>A</i>		I DEI DATI PATRIMONIALI, ECONOMICI E FINANZIARI PREVISIONALI E DEGLI INDICATORI	
12.1	L STA	TO PATRIMONIALE	59
1	2.1.1	Attività materiali	59
1	2.1.2	Gli impieghi	60
1	2.1.3	La raccolta	61
1	2.1.4	Capitale sociale sottoscritto	62
12.2	2 IL CO	ONTO ECONOMICO	62
1	2.2.1	Interessi attivi su impieghi	63
1	2.2.2	Interessi passivi su raccolta	63
1	2.2.3	Commissioni attive	64
1	2.2.4	Commissioni passive	64
1	2.2.5	Rettifiche di valore nette per deterioramento di crediti	64
1	2.2.6	Spese per il personale	65
1	2.2.7	Altre spese amministrative	65
1	2.2.8	Imposte sul reddito ed altri oneri fiscali	66
1	2.2.9	Prospetto delle variazioni del Patrimonio netto	66
1	2.2.10	Rendiconto finanziario	66
12.3	B PAT	RIMONIO DI VIGILANZA, MISURAZIONE DEI RISCHI ED ALTRI INDICATORI RILEVANTI	67
12.4	4 MIS	URAZIONE DEI RISCHI	67
12.5	5 INDI	CI DI BILANCIO	72
13	L'ANAI	LISI DI SENSITIVITÀ	73
13.1	L ANA	LISI DI SENSIVITÀ CON CAPITALE VARIABILE	73
13.2	2 ANA	LISI DI SENSIVITÀ A CAPITALE FISSO	74
NOTE	DER I'E	SPOSIZIONE	77

PROGRAMMA DI ATTIVITA'

1 PREMESSA

Le ragioni che inducono alla costituzione di una Banca di Credito Cooperativo - BCC a mutualità prevalente, che operi nel territorio del Comune di Roma e limitrofi (con iniziale prevalenza per la **zona di Roma nord**, individuata nel territorio del XV Municipio e Comuni di Anguillara Sabazia, Campagnano di Roma, Formello, Riano, Sacrofano, Trevignano) sono da ricercare nella constatazione che in tale area, a forte prevalenza artigiana, c'è lo spazio e l'esigenza di una Banca locale in grado di soddisfare la domanda finanziaria dell'economia locale e di reinvestire nel territorio medesimo tutte le risorse raccolte, da aziende e famiglie. Questa constatazione è rafforzata dall'attuale insufficiente presenza e supporto di altre BCC.

Le considerazioni che hanno spinto i soci promotori ad intraprendere questa iniziativa, partono dalle necessità manifestate da famiglie e piccole e medie imprese dell'area in esame, che sentono fortemente l'esigenza di avere una *propria Banca di riferimento*, con una operatività ritagliata sui loro bisogni. Abbiamo ben presente il fenomeno di "Credit Crunch" manifestato negli ultimi anni e la sensibile flessione degli introiti registrata dalle maggiori Banche Italiane (-13,2% nel 2013); fenomeni che portano i grandi Istituti a non poter soddisfare le esigenze del territorio, a differenza di una Banca locale, il cui scopo mutualistico permetterà di venire incontro alle nuove esigenze di Famiglie ed Aziende, soprattutto in vista dell'auspicata ripresa economica.

Sussiste, quindi, la volontà di creare una Banca in stretto e prudente contatto con la comunità locale, senza distinzione delle controparti sotto ogni profilo; politico, culturale e sociale; nell'interesse economico della stessa comunità, come ribadito dallo statuto sociale che all'art. 2 specifica:

"Nell'esercizio della sua attività, la Società si ispira ai principi cooperativi della mutualità senza fini di speculazione privata. Essa ha lo scopo di favorire i soci e gli appartenenti alle comunità locali nelle operazioni e nei servizi di Banca, perseguendo il miglioramento delle condizioni morali, culturali ed economiche degli stessi e promuovendo lo sviluppo della cooperazione e l'educazione al risparmio e alla previdenza, nonché la coesione sociale e la crescita responsabile e sostenibile del territorio nel quale opera.

La Società si distingue per il proprio orientamento sociale e per la scelta di costruire il bene comune. E' altresì impegnata ad agire in coerenza con la Carta dei Valori del Credito Cooperativo e a rendere effettive forme adeguate di democrazia economico-finanziaria e lo scambio mutualistico tra i soci."

Gli abitanti delle zone interessate all'operatività della futura Banca manifestano la necessità di ottenere servizi Bancari e finanziari nello spirito di fiducia e reciproca collaborazione che tradizionalmente ispira l'attività delle banche locali.

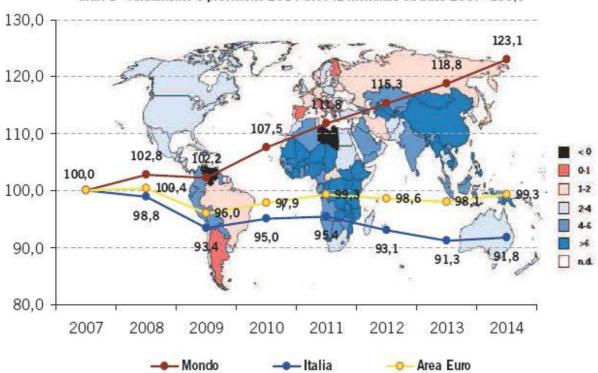
Per rispondere a tali esigenze, la costituzione di una BCC appare la soluzione più adeguata. La costituenda **Banca di Credito Cooperativo della Valle Muricana** si propone di offrire a clienti e soci tutti i prodotti e servizi di una Banca retail; allo stesso tempo essa intende sviluppare la sua attività con particolare attenzione al segmento delle piccole e medie imprese offrendo un'assistenza adeguata alle loro esigenze e proponendosi di diventare la loro Banca di fiducia.

2 SCENARIO INTERNAZIONALE

Secondo i dati del FMI (Fondo Monetario su base 2007=100,0 Internazionale), contenuti nell'edizione di aprile 2014 del World Economic Outlook, l'economia mondiale si è rafforzata nel secondo semestre del 2013 ed un ulteriore miglioramento è atteso nel biennio 2014-2015. Il Pil globale è previsto in crescita del 3,9% nel 2015, nonostante il rallentamento delle economie emergenti che ha comportato una revisione al ribasso dello 0,1% rispetto all'aggiornamento del WEO del gennaio 2014. Il dato relativo al 2014, +3,6%, rappresenta un'accelerazione rispetto allo scorso anno, quando la crescita mondiale è stata pari al 3%.

Più in dettaglio, nelle economie avanzate dopo il +1,3% del 2013, il passo di crescita dovrebbe attestarsi al 2,2% nel 2014, per poi arrivare al 2,3% nel 2015. Anche nei Paesi in via di sviluppo e nell'area dei Paesi emergenti, le stime accreditano un +4,9% nel 2014, che si evolverebbe fino al +5,3% del 2015.

La ripresa dell'economia globale, spinta dal dinamismo dei Paesi avanzati ed in particolar modo dall'impulso degli Stati Uniti, resta tuttavia fragile: le principali incognite provengono soprattutto dal Giappone e dall'Eurozona. Nell'Area Euro, in particolare, continuano a destare preoccupazione gli elevati valori di disoccupazione e di debito che, sommati a bassi livelli degli investimenti, danno luogo a pericolose spinte deflazionistiche.



Graf. 1 - Andamento e previsione 2014 del PIL mondiale su base 2007=100,0

3 L'ANALISI DI MERCATO

Il quadro complessivo del mercato economico italiano si presenta con forti criticità, ma nel contempo lascia spazi per una trasformazione di alcuni rapporti di forza tra i suoi attori ed una crescita conseguente alla ripresa che dovrebbe iniziare dalla fine 2015/inizio 2016.

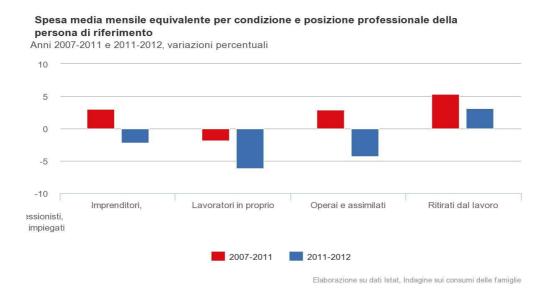
Il 2013 si è chiuso con una caduta media del **Pil italiano** del 1,9%, riportando il livello dell'attività economica leggermente al di sotto di quello del 2000, dopo la caduta del 2,4% del 2012, mentre per il 2014 è prevista una minor flessione, valutata intorno allo 0,3 %. il Pil pro capite è tornato ai livelli del 1996. I consumi finali nazionali e gli investimenti lordi hanno registrato una decisa caduta (rispettivamente di -2,2 e -4,7 per cento), anche se meno accentuata rispetto a quella rilevata nel 2012; ugualmente in flessione le importazioni, che hanno risentito della debolezza della domanda interna (-2,8 per cento) mentre le esportazioni di beni e servizi hanno beneficiato, in particolare nell'ultima parte dell'anno, della moderata ripresa internazionale e del deprezzamento del cambio, stabilizzandosi rispetto ai livelli medi del 2012 (+0,1 per cento).

Nel quarto trimestre del 2013 si è tuttavia registrato un timido segnale di ripresa economica; ripresa che tarda ad arrivare, sia in Italia che nell'Area Euro, anche se il miglioramento dell'economia mondiale, a partire dagli Stati Uniti ed il leggero deprezzamento dell'Euro, ben fanno sperare in un progressivo recupero della produzione anche in Europa ed in Italia

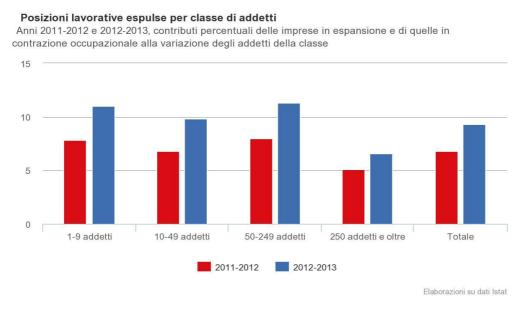
Il PIL italiano, tra il 2007 (anno di picco) ed il 2013, ha perso 127,4 miliardi di euro, pari all'8,5%. Nello stesso periodo, senza considerare alcune poste minori (valori e percentuali arrotondati):

- i consumi privati della famiglie si sono contratti di 65,8 miliardi, pari al 7,6%
- la spesa pubblica si è contratta di 11 miliardi pari al 3,8%
- gli investimenti tecnici lordi si sono contratti di 84,5 miliardi, pari al 26,7%
- mentre le esportazioni nette sono cresciute da 5,2 a 50,5 miliardi, quindi offrendo un contributo di + 45,3 miliardi al PIL.

La **spesa per consumi delle famiglie** è calata per il terzo anno consecutivo (-2,6%), seppure con un'intensità minore rispetto a quella del 2012 (-4%). Il reddito disponibile delle famiglie consumatrici in termini reali (cioè il potere di acquisto delle famiglie) ha registrato in media d'anno un calo dell'1,1% (rispetto al -4,6% del 2012). Nel 2013 l'inflazione è calata nettamente, in un quadro caratterizzato dal perdurare della fase di recessione economica e di debolezza della domanda di beni di consumo. Nella media del 2013, il tasso di crescita dell'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività si è più che dimezzato, scendendo all'1,2% dal 3% del 2012. La fase di rallentamento dell'inflazione è proseguita nel 2014. La variazione tendenziale dell'indice nazionale dei prezzi al consumo è scesa a marzo allo 0,4%, per poi risalire allo 0,6% in aprile.



Nel 2013 **l'occupazione** è diminuita di 478 mila unità (-2,1% rispetto al 2012), è il calo più elevato dall'inizio della crisi. Contemporaneamente, il tasso di disoccupazione ha continuato a crescere, dal 10,7% del 2012 al 12,2%; tuttavia nei servizi (che sono il settore di maggior presenza nell'area d'interesse della costituenda BCC), la riduzione degli occupati è stata pari a 191 mila unità, con un calo inferiore alla media (-1,2%). I dati di tendenza per il 2014 danno una lieve ripresa 'occupazionale.



Gli **indicatori si fiducia**, di imprese e famiglie elaborati da ISTAT, vedono un significativo calo del *sentiment* di imprenditori e famiglie, diffuso in tutti i settori produttivi. Particolarmente accentuato è il calo di fiducia nelle banche; elemento che propende alla creazione di Istituti di Credito più vicini alle persone ed alle aziende e da queste partecipati.

Ad agosto 2014 l'indice del **clima di fiducia dei consumatori**, in base 2005=100, dopo una crescita nel primo quadrimestre, diminuisce a 101,9 da 104,4 del mese precedente. Il peggioramento interessa tutte le diverse componenti e segue le diminuzioni rilevate a giugno e luglio. Il peggioramento della fiducia deriva soprattutto dalla componente economica, che scende a 107,6 da 114,2, mentre quella riferita al quadro personale passa a 100,1 da 101,2.

Riguardo alla situazione economica del Paese, i giudizi sulle condizioni attuali peggiorano: il saldo

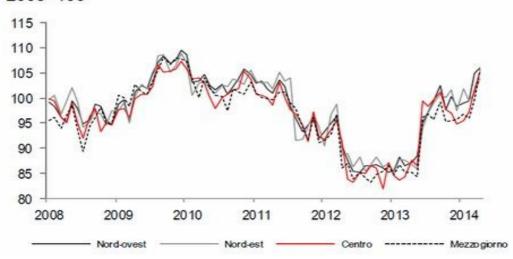
passa a -91 da -79; anche per le attese si rileva un peggioramento: il saldo passa a -7 da 6. Quanto alla disoccupazione si attendono aumenti: il saldo cresce, infatti, a 56 da 53.

Il saldo relativo ai giudizi sulla situazione economica della famiglia migliora lievemente passando a -55 da -56, mentre quello sulle attese diminuisce a -13 da -10. I giudizi sul bilancio familiare migliorano lievemente (a -12 da -13 il saldo). Le opinioni sull'opportunità attuale di risparmio registrano una diminuzione (a 116 da 120 il saldo), mentre si rileva un lieve miglioramento delle possibilità future (a -45 da -46 il relativo saldo). Le valutazioni sull'opportunità di acquisto di beni durevoli risultano in netto peggioramento (a -90 da -79 il saldo).

A livello territoriale nel 2014, il clima di fiducia nel Centro Italia cresce più repentinamente.

CLIMA DI FIDUCIA DEI CONSUMATORI

CLIMA DI FIDUCIA - DETTAGLIO TERRITORIALE Gennaio 2008 – aprile 2014, dati destagionalizzati, indici base 2005=100



L'indice composito del **clima di fiducia delle imprese italiane** (Iesi, *Istat economic sentiment indicator*), espresso in base 2005=100, cresce a luglio da 75,8 a 81,8.

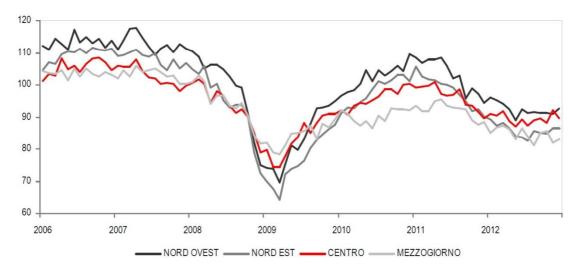
La dinamica dell'indice rispecchia andamenti settoriali differenziati, con un peggioramento del clima di fiducia per le imprese manifatturiere, delle costruzioni e del commercio al dettaglio ed un miglioramento per le aziende dei servizi di mercato.

In particolare, l'indice destagionalizzato del clima di fiducia del settore manifatturiero scende a 87,1 da 88,7 del mese precedente. I giudizi sugli ordini e le attese di produzione delle imprese manifatturiere peggiorano; il saldo relativo ai giudizi sulle scorte di magazzino registra un leggero aumento. Secondo le consuete domande trimestrali sulla capacità produttiva, nel secondo trimestre 2014 il grado di utilizzo degli impianti delle imprese manifatturiere scende al 69,5% dal 70,0% del primo trimestre. L'indice destagionalizzato del clima di fiducia delle imprese di costruzione diminuisce da 85,6 a 84,0.

L'indice destagionalizzato del clima di fiducia nelle imprese dei servizi aumenta in misura marcata (da 71,1 a 81,7), mentre quello del commercio al dettaglio diminuisce da 81,9 a 77,7.

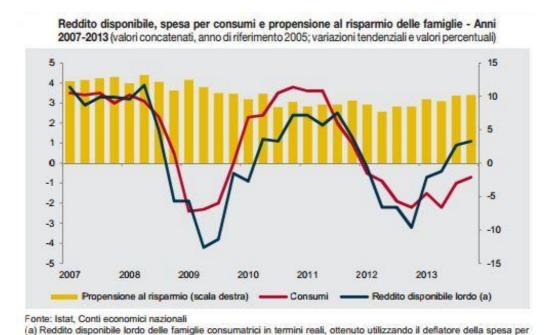
Nei servizi, migliorano sia i giudizi, sia le attese sugli ordini e aumenta significativamente il saldo delle attese sull'economia in generale.

CLIMA DI FIDUCIA DELLE IMPRESE



I **consumi delle famiglie** sono diminuiti, anche se con minore intensità. Nella media 2013, le famiglie hanno ridotto la spesa per consumi (-2,6 per cento) per il terzo anno consecutivo, seppure con un'intensità minore rispetto a quella del 2012 (-4,0 per cento). Il calo è stato particolarmente marcato per i beni (-4,0 per cento) e più contenuto per i servizi (-1,2 per cento); le contrazioni più accentuate hanno riguardato, rispettivamente, la spesa per vestiario e calzature (-5,2 per cento) e quella per sanità (-5,7 per cento). La contrazione dei consumi è in parte spiegata dall'andamento del reddito disponibile delle famiglie consumatrici in termini reali (cioè il potere di acquisto delle famiglie). Questo ha registrato in media d'anno un calo dell'1,1 per cento (rispetto al -4,6 per cento del 2012); tuttavia, per la prima volta dall'inizio della crisi, la riduzione dei consumi è stata maggiore di quella del reddito.

Nel 2013 è tornata ad aumentare la propensione al risparmio, ovvero il risparmio lordo sul reddito disponibile: dopo esser scesa di oltre 4 punti percentuali rispetto al 2007, toccando un minimo storico dell'8,4 per cento nel 2012, è risalita lo scorso anno al 9,8 per cento. In seguito alla percezione che la crisi in atto non era prossima alla fine, le famiglie potrebbero aver smesso di finanziare la spesa ricorrendo alla contrazione del risparmio.



consumi finali delle famiglie.

3.1 IL MERCATO DI RIFERIMENTO: L'ANDAMENTO DELL'ECONOMIA NELLA PROVINCIA DI ROMA

Il progetto di costituzione della **Banca di Credito Cooperativo della Valle Muricana** si inserisce nel contesto economico della *Provincia di Roma*, la più popolosa d'Italia, con un'area di 5.353 kmg e 3.997.465 abitanti.

L'area in cui la Banca potrà agire, ai sensi delle disposizioni di vigilanza, comprende il Comune di Roma ed i 29 comuni limitrofi: Albano Laziale, Anguillara Sabazia, Ardea, Campagnano di Roma, Castel Gandolfo, Castel San Pietro Romano, Ciampino, Colonna, Fiumicino, Fonte Nuova, Formello, Frascati, Gallicano nel Lazio, Grottaferrata, Guidonia Montecelio, Marino, Mentana, Monte Compatri, Monte Porzio Catone, Monterotondo, Palestrina, Poli, Pomezia, Riano, Sacrofano, San Gregorio da Sassola, Tivoli, Trevignano Romano, Zagarolo; i quali sommano 3.341.013 abitanti.

L'area di interesse prioritario comprende invece il XV Municipio di Roma (indicato nella mappa seguente con la vecchia denominazione, come XX) ed i Comuni di Anguillara Sabazia, Campagnano di Roma, Formello, Riano, Sacrofano, Trevignano, che includono una popolazione di 224.431 unità (area contornata in rosso sulla mappa).



Prima di esaminare i dati tecnici riguardanti l'attività della costituenda Banca sembra opportuno richiamare alcune significative premesse che descrivono il territorio della Provincia di Roma, in cui la Capitale svolge un ruolo predominante.

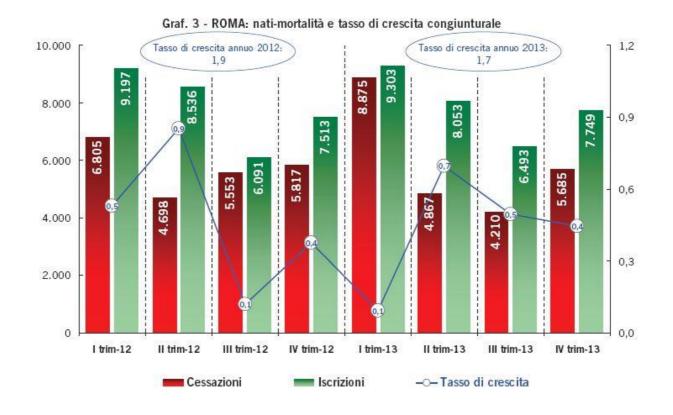
Il rapporto 2013 su *Lo Scenario Economico Provinciale*, elaborato dalla Camera di Commercio di Roma, consente di esaminare, sotto diversi punti di vista, effetti della congiuntura economica e della capacità di tenuta del tessuto economico ove opererà la Banca di credito cooperativo della Valle Muricana.

3.1.1 Il sistema produttivo provinciale

Al 31 dicembre 2013 la consistenza delle imprese romane si attesta a 464.986 unità (pari al 7,7% della base produttiva nazionale), in aumento dell'1,6% rispetto all'anno precedente: la performance, stabile rispetto al 2012, interrompe il trend in frenata che ne aveva caratterizzato la dinamica nel biennio precedente, a fronte di un dato nazionale in ulteriore peggioramento (-0,5%).

L'analisi dell'andamento delle componenti imprenditoriali giovanili, femminili, straniere, trasversali al sistema produttivo, consente di evidenziare come l'apporto più consistente in valore assoluto sia da ascrivere all'imprenditoria straniera (pari all'11,0% della base produttiva locale, Italia: 8,2%): con 4.421 imprese contribuisce, infatti, per il 62,1% alla variazione complessiva (+7.111 unità) fatta rilevare dall'intera base imprenditoriale.

Determinante si rivela l'apporto degli imprenditori stranieri anche per quanto riguarda i segmenti femminile e giovanile (pari, rispettivamente, al 21,7% ed al 9,6% della base produttiva locale): più della metà dell'incremento totale delle imprese femminili, pari a +1.363 unità (+1,4% rispetto al 2012), è dovuto, infatti, ad imprenditrici straniere, mentre l'aumento delle imprese giovanili (+484 unità; +1,1%) è imputabile in via esclusiva alla componente immigrata (+973 imprese "giovani" straniere a fronte di una variazione negativa di 489 imprese "giovani" italiane).



In controtendenza rispetto alla generalità delle imprese due componenti imprenditoriali fanno rilevare un miglioramento delle proprie performance rispetto al 2012: le imprese giovanili e le imprese femminili (Tav. 12).

Il tasso di crescita delle imprese giovanili sale al 16,1% (ben 9 decimi di punto percentuale in più rispetto al 2012; Italia: +10,5%) in ragione di un sostenuto aumento delle iscrizioni (+7,2%; +10.609 unità, di cui circa un terzo rappresentato da imprese straniere), associato ad un forte rallentamento delle cessazioni (+6,5%, 5,3 punti percentuali in meno rispetto al 2012).

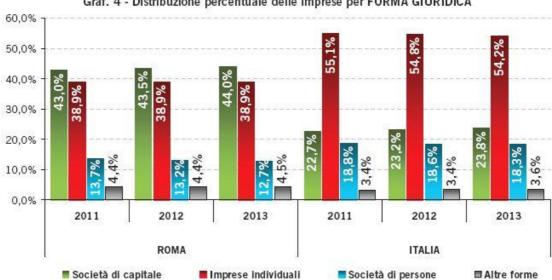
Il miglioramento della performance delle imprese femminili è da ricercare, invece, nel boom delle iscrizioni (+11,6%), dopo la contrazione del 2012, che, in associazione ad una sostanziale stabilità delle cessazioni, permette al relativo tasso di crescita di quadagnare 8 decimi di punto percentuale attestandosi all'1,9% (Italia: 0,3%).

3.1.2 Le forme giuridiche delle imprese

Anche nel 2013 sono le società di capitale a sostenere lo sviluppo della base produttiva della provincia di Roma: in crescita del 2,7% (+5.321 unità) rispetto al 31 dicembre 2012, aumentano la propria incidenza sul totale arrivando a rappresentarne il 44,0%.

La tendenza rilevata si conferma anche a livello nazionale, sebbene con valori più contenuti: +2,3%, a fronte di un'incidenza media delle società di capitale sul totale delle imprese nettamente inferiore a quella provinciale e pari al 23,8%.

La maggior strutturazione delle imprese romane rispetto alla base produttiva nazionale si riflette, ovviamente, anche sui diversi segmenti imprenditoriali, trasversali al sistema produttivo: le imprese giovanili, femminili, e straniere.



Graf. 4 - Distribuzione percentuale delle imprese per FORMA GIURIDICA

E', però, la classe denominata "Altre forme" (prevalentemente società cooperative e forme consortili) quella che fa registrare, per la generalità delle imprese, sia in ambito locale che nazionale, l'incremento maggiore rispetto ai 12 mesi precedenti: Roma: +3,2%; Italia: +4,2%.

Con riferimento alle diverse componenti imprenditoriali crescono, in provincia di Roma, le "Altre forme" femminili e straniere: si conferma, in particolare, il forte interesse degli imprenditori immigrati verso tale tipo di organizzazione imprenditoriale (+12,0%; +114 unità; Italia: +6,7%), benché attualmente rappresenti solo il 2,1% della loro base produttiva.

Positiva è anche la variazione delle imprese individuali romane (+1,5%; +2.661), per una quota, stabile sul totale, del 38,9%, in speculare controtendenza con il dato nazionale.

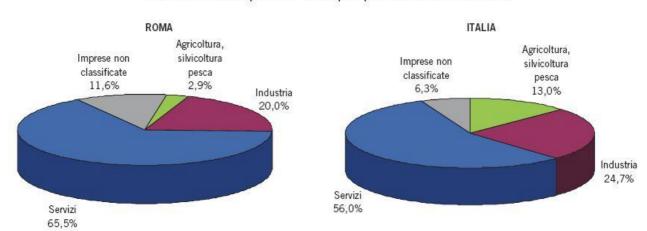
Tale organizzazione d'impresa rappresenta la forma giuridica d'elezione dei giovani e degli stranieri, che la scelgono, rispettivamente, nel 63,2% (Italia: 73,1%) e nel 74,0% dei casi (Italia: 80,6%). Continua, di contro, il progressivo depauperamento della compagine delle società di persone, più marcata in ambito locale (-2,5%; -1.506 unità) rispetto al dato nazionale (-1,9%).

3.1.3 I settori produttivi

L'analisi della struttura e delle dinamiche del sistema produttivo provinciale (composizione, variazioni intervenute nella consistenza delle diverse attività economiche, saldi e tassi di crescita) non può prescindere dalla considerazione del peso che il fenomeno delle imprese prive di classificazione merceologica assume in provincia di Roma.

Al 31 dicembre 2013 la quota di imprese *prive di classificazione merceologica* è pari all'11,6% (contro il 6,3% rilevato a livello nazionale) mentre, in corso d'anno, la suddetta "distorsione" ha interessato più della metà del totale delle iscrizioni (Italia: 37,0%).

Con riferimento all'analisi delle consistenze tale circostanza comporta, da una parte, che il "peso" dei vari settori possa non corrispondere esattamente a quello reale, dall'altra, che l'entità delle variazioni settoriali rilevate in provincia di Roma risulti sicuramente sottodimensionata rispetto ai corrispondenti valori medi nazionali.



Graf. 5 - Distribuzione percentuale delle imprese per MACROATTIVITA' ECONOMICA

l'articolazione della struttura produttiva provinciale conferma la tradizionale preferenza degli imprenditori verso le attività dei Servizi: ben il 65,5% delle imprese si colloca, infatti, in tale comparto (Italia: 56,1%), con l'assoluta prevalenza delle attività del Commercio (26,8%), seguite, a distanza, dalle Attività di alloggio e ristorazione (7,0%).

Il comparto industriale romano assorbe il 20,0% delle imprese (Italia: 24,7%) con una netta prevalenza delle attività legate all'edilizia (14,1%), mentre all'agricoltura, attività marginale in ambito locale, si dedica appena il 2,9% delle unità produttive (Italia:13,0%).

La società di capitale è la forma organizzativa maggiormente ricorrente nell'Industria (45,2% delle imprese; Italia: 28,4%); di contro l'impresa individuale è la forma giuridica preferita dalle imprese del comparto agricolo, scelta da quasi 4 imprese su 5 (Italia: 88,6%). Le scelte degli imprenditori dei servizi appaiono, invece, bipolarizzate tra le due forme estreme: società di capitale (39,9%; Italia: 23,6%) e impresa individuale (42,8%; Italia: 52,1%).

Con riferimento alle diverse componenti imprenditoriali (imprese giovanili, femminili, straniere) degna di nota è la maggior inclinazione delle stesse a svolgere determinati tipi di attività rispetto alla generalità delle imprese:

- l'imprenditoria giovanile mostra, rispetto alla media provinciale, una concentrazione maggiore nei settori Commercio (+0,6 punti percentuali); Alloggio e ristorazione (+1,8 punti percentuali); e Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese (+3,5 punti percentuali);
- le imprese femminili appaiono prediligere maggiormente, oltre le attività commerciali (30,8%; +4 punti percentuali), tradizionalmente, i servizi di cura alla persona (11,7%; +4,4 punti percentuali) ed i servizi di Alloggio e ristorazione (9,4%, +2,4 punti percentuali);
- gli imprenditori stranieri si dedicano in misura maggiore rispetto alla generalità delle imprese al Commercio (33,9%, +7,1 punti percentuali), alle attività di Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese (12,6%, +7,5 punti percentuali) ed alle Costruzioni (18,7%, +4,6 punti percentuali).

3.1.4 Il Settore Artigiano

Particolare attenzione - data *l'Area di Intervento Prioritario* individuata per la nuova BCC - va prestata al **Settore Artigiano**. Al 31 dicembre 2013 risultano iscritte all'Albo delle imprese artigiane di Roma 70.550 imprese (di cui circa 5.000 nel territorio del XV Municipio e limitrofi), pari al 5,0% dell'artigianato nazionale ed al 15,2% della base produttiva romana. Il 2013 vede aggravarsi la crisi del comparto che, nella provincia, perde 305 imprese (-0,4%) a fronte di una contrazione del 2,1% a livello nazionale.

I settori a maggiore incidenza artigiana a Roma si confermano, nell'ordine:

- Altre attività di servizi (55,3%);
- Trasporto e magazzinaggio (48,7%);
- Attività manifatturiere (46,0%);
- Costruzioni (40,4%).

Il risultato migliore in termini di variazione viene messo a segno ancora una volta dalle Costruzioni che si attestano al +1,6% (+417 unità), guadagnando 3 decimi di punto rispetto al 2011, in controtendenza con il dato medio nazionale, in netta sofferenza (-2,2%, 1,7 punti percentuali in meno rispetto allo scorso anno); di contro il risultato peggiore è quello del settore manifatturiero (Roma: -1,4%; Italia: -2,2%), seguito dal Commercio (-1,3%; Italia: -1,8%). Ma sono le attività in cui l'incidenza artigiana è notevolmente più contenuta a far registrare a Roma gli incrementi percentuali maggiori:

- +5,2% (+134 unità) per il settore Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese (le artigiane rappresentano il 12,4% delle imprese di settore);
- +6,6% (+20 unità) per i Servizi di informazione e comunicazione (le artigiane coprono solo l'1,8% del settore).

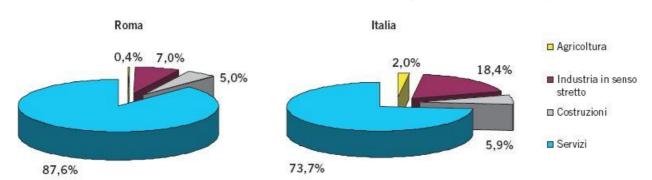
Positiva la variazione realizzata dalle imprese artigiane impegnate nelle Attività dei servizi di alloggio e ristorazione (10% del totale di settore) che, con 35 unità in più fanno rilevare un incremento dell'1,1% in linea con il trend nazionale. Si osserva, infine, come le performance, positive, delle imprese artigiane delle Costruzioni e dei Servizi di informazione e comunicazione continuino, nel 2012, a sopravanzare, nel rispettivo segmento, quelle rilevata in corrispondenza delle imprese "non artigiane" dello stesso settore (rispettivamente: 1,2 punti percentuali e 5,6 punti percentuali in più). L'analisi dei quozienti di specializzazione consente, infine, di evidenziare il maggior peso che le attività di "Trasporto e magazzinaggio" hanno nell'ambito dell'economia artigiana romana rispetto a quella nazionale, seguite, dalle attività ricettive e di ristorazione, da quelle di Noleggio e delle Altre attività di servizi.

3.1.5 Il Valore Aggiunto

Le più recenti elaborazioni di fonte Unioncamere e Istituto Guglielmo Tagliacarne quantificano il valore aggiunto 2012 (a prezzi correnti) per la provincia di Roma in circa 124 miliardi di euro, pari all'8,8% del valore aggiunto nazionale.

La distribuzione settoriale del valore aggiunto conferma ancora una volta la centralità del terziario nell'economia romana: le attività di servizio che, nel 2012, rappresentavano il 65,6% della base produttiva, hanno contribuito alla formazione della ricchezza provinciale nella misura dell'87,6%, in quota crescente per il terzo anno consecutivo, per un'incidenza del 10,5% sul relativo totale nazionale.

Secondo dati di pre-consuntivo 2013, la stima del valore aggiunto pro capite (a prezzi correnti) per la provincia di Roma ammonterebbe a circa 30.590 euro, a fronte di una media nazionale significativamente inferiore (circa 23.330 euro): si confermerebbe così il trend in decrescita rilevato nel biennio precedente, in linea, peraltro, con l'andamento nazionale.



Graf. 7 – Distribuzione del VALORE AGGIUNTO per MACROATTIVITA' ECONOMICA, a prezzi correnti (milioni di euro). Anno 2012

3.1.6 Il Mercato del Lavoro

Secondo i dati contenuti nel rapporto "Global Employment Trends 2014", dell'ILO (International Labour Organization), pubblicato nel mese di gennaio 2014, i disoccupati nel mondo, alla fine del 2013, ammontavano a 202 milioni, per un incremento di circa 5 milioni di unità rispetto all'anno precedente. Nel rapporto l'Organizzazione stima che, nel caso in cui non si verificasse un'inversione nelle dinamiche attuali, la disoccupazione globale sarebbe destinata a proseguire il proprio trend in crescita, fino a raggiungere la quota di 215 milioni di senza lavoro nel 2018.

Nonostante i recenti segnali di timida ripresa delle economie avanzate, il rapporto dell'ILO sottolinea, inoltre, non solo la carenza di lavoro ormai perdurante ma anche la "dilatazione" della durata media della disoccupazione.

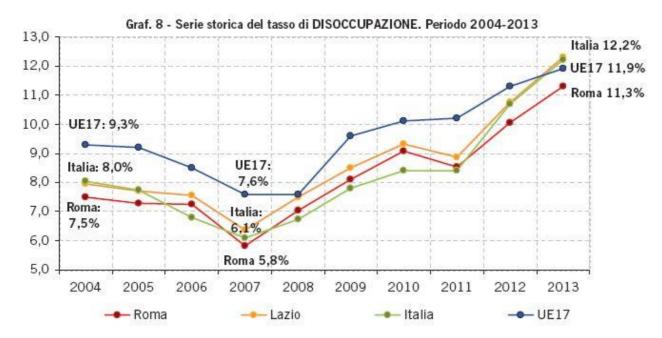
Restringendo il campo di analisi all'area Euro17 tale andamento viene confermato dai dati Eurostat: il tasso di disoccupazione medio annuo si attesta nel 2013 all'11,9%6, per la prima volta inferiore al tasso medio annuo italiano.

La disoccupazione di lungo periodo si configura, ormai, come fenomeno strutturale, con una media del 6% (pari al 49,9% della disoccupazione totale) all'interno dell'Eurozona e con picchi drammatici del 18,4% in Grecia e del 13,1% in Spagna. Anche l'Italia fa registrare un tasso di disoccupazione di lungo periodo superiore alla media dell'Eurozona con un valore che, interessando il 56,9% del totale dei disoccupati, è più che raddoppiato negli ultimi anni, passando dal 2,9% del 2007 (livello minimo nell'ultimo decennio) al 6,9% del 2013. In linea con i dati nazionali ed europei, anche il mercato del lavoro della provincia di Roma accusa gli effetti della perdurante crisi economica: nel 2013 il tasso di disoccupazione medio annuo tocca quota 11,3% (Graf. 8); tale valore, sebbene inferiore al dato aggregato nazionale di quasi un punto percentuale, risulta pressoché raddoppiato rispetto al dato del 2007 (5,8%).

Secondo i dati Istat relativi all'anno 2013, la Forza lavoro della provincia di Roma è costituita da 1 milione 894 mila unità, pari al 7,4% del totale italiano, con una leggera predominanza maschile (55,5% vs 44,5%); più marcata la "discrepanza" di genere in ambito nazionale, dove si registra una quota maschile del 57,9% contro il 42,1% di quella femminile.

Se nel 2012 il mercato del lavoro provinciale aveva fatto registrare una sostanziale tenuta della base occupazionale, non si può affermare lo stesso analizzando i dati del 2013: oltre all'aumento medio annuo di 1,3 punti percentuali del tasso di disoccupazione, si assiste a un decremento di circa 28 mila unità del numero degli occupati e, nel contempo, a una variazione positiva del numero degli inattivi (3,4%).

Dinamiche pressoché simili si osservano in ambito nazionale dove, nella media dell'anno appena trascorso, la compagine degli occupati perde ben 478 mila unità, -2,1%. In controtendenza con quanto rilevato in provincia di Roma, i dati italiani mostrano un aumento del numero di persone in cerca di occupazione più marcato nella quota maschile.



Dall'analisi dell'occupazione per macro-attività economica di riferimento, trova conferma il ruolo giocato dai Servizi quale maggior bacino di impiego nella provincia di Roma, con una incidenza percentuale dell'84,3% (Tav. 22). In discesa, sia in valore assoluto che in quota sul totale, il numero degli occupati nei settori Agricoltura ed Industria.

In relazione al macro-settore Industria va evidenziato come, a fronte di una diminuzione minima dell'occupazione nell' "Industria in senso stretto", più marcata si riveli la contrazione nel settore delle Costruzioni, ormai da anni sempre presente tra quelli maggiormente in sofferenza: -6 mila unità circa.

A livello nazionale le tendenze occupazionali risultano in linea con i trend romani: prosegue la contrazione dell'occupazione nel macro-settore dell'Agricoltura, mentre va rafforzandosi la quota percentuale degli occupati nei Servizi.

Prosegue la riduzione dell'occupazione nell' "Industria in senso stretto", con un calo di 89 mila unità che coinvolge il Nord ed il Mezzogiorno e, in particolare, le imprese di medie e grandi dimensioni. Si accentua, altresì, la flessione nel settore delle Costruzioni, con una perdita di occupati pari a -163 mila unità.

Dalle serie storiche dell'Osservatorio sulle Ore Autorizzate di Cassa Integrazione Guadagni (CIG) di fonte INPS si evidenzia, per la provincia di Roma, un ricorso annuo alla prestazione a sostegno del reddito per oltre 46 milioni di ore nel 2013 (Tav. 23): il dato, al netto della dinamica "interna" relativa alle diverse tipologie considerate, fa rilevare una diminuzione complessiva (-13,8%) nettamente superiore alla contrazione registrata a livello nazionale (-1,4%).

COSTITUENDA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DELLA VALLE MURICANA

In particolare, si registrano in calo gli interventi di tipo straordinario (-2,4%) e soprattutto quelli "in deroga", che risultano quasi dimezzati (-46,0%). Fa da contraltare un sostanziale incremento delle ore di CIG "ordinaria", che passano da poco meno di 7,2 milioni nel 2012 a 10,3 milioni nel 2013.

3.1.7 Il Commercio con l'Estero

Il valore dell'export romano relativo al quarto trimestre 2013 scende sotto la soglia dei 2 miliardi di euro, rappresentando il peggior risultato provinciale dopo il primo trimestre 2010.

Il valore annuale delle esportazioni delle imprese romane si attesta a poco più di 8,3 miliardi di euro segnando una variazione tendenziale negativa dell'8,7%.

Anche a livello nazionale la dinamica delle esportazioni chiude con segno negativo rispetto al dato di fine 2012: -0,1%.

Nonostante la riduzione su base annua del 21,1% delle importazioni, permane l'ormai strutturale saldo commerciale negativo della provincia romana (-9,4 miliardi di euro). Di segno opposto, invece, la bilancia commerciale italiana che si attesta ad un valore poco superiore ai 30 miliardi di euro. Focalizzando l'attenzione sui mercati internazionali di sbocco, l'unica area verso cui l'export romano fa registrare una performance con segno positivo, rispetto al 2012, è rappresentata dal continente americano. La variazione positiva del 6,7% che contraddistingue l'America settentrionale è dovuta in misura sostanziale al ruolo giocato dalla domanda degli Stati Uniti, che ricevono un flusso di quasi 682 milioni di euro in merci esportate (+7,6%) e si confermano quale terzo principale partner dietro a Germania e Francia.

La variazione percentuale positiva più elevata, tuttavia, viene fatta registrare nelle vendite verso l'America centro-meridionale (+36,2%), grazie alla spinta prepotente dei Paesi del *MERCOSUR* (il Mercato Comune del Sud America: Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay e Venezuela): nel 2013 il totale delle esportazioni da parte delle imprese di Roma ammonta a 144 miliardi di euro che si traduce in un aumento su base annua del 100,3%. Tale dinamica va in controtendenza rispetto al dato nazionale: le esportazioni complessive italiane verso i Paesi dell'America centro-meridionale assumono addirittura segno negativo (-2,8%) se raffrontate con il 2012.

Il crollo percentuale più marcato si registra, invece, nell'export verso l'Africa e, in particolare, verso la parte settentrionale del continente: in quest'area geografica si è assistito, nel 2013, ad una contrazione delle vendite di merci da parte delle imprese della provincia romana di ben 150 milioni di euro, -34,5% su base annua.

Completamente opposta è la dinamica Italia-Africa: le performance migliori dell'imprenditoria nazionale si registrano proprio verso i Paesi dell'Africa settentrionale (+8,6%) da cui, invece, si riducono sensibilmente le importazioni (-29% rispetto al 31 dicembre 2012).

Resta sostanzialmente stabile l'articolazione dell'incidenza percentuale delle singole aree sul totale delle esportazioni: per la provincia di Roma domina l'area "UE28", che assorbe il 49,4% dell'export complessivo, seguita dal continente asiatico (20,7%).

Pressoché speculare la struttura delle incidenze percentuali dell'import romano, con una domanda verso l'area "UE28" che rappresenta il 60% del valore totale delle merci acquistate dall'estero.

3.1.8 Il Turismo

Secondo i dati dell'Organizzazione Mondiale del Turismo (UNWTO), il turismo mondiale si conferma in buona salute anche nel 2013, facendo segnare la cifra record di 1.087 milioni di arrivi di turisti internazionali, con un aumento di 52 milioni di viaggiatori nel mondo (+5%) rispetto al 2012.

Nel dettaglio per singole aree l'Europa mette a segno un risultato notevole: meta per 563 milioni di turisti (51,8% del flusso totale mondiale), fa rilevare un incremento del 5% rispetto al 2012. Il trend del turismo internazionale è risultato in forte ascesa anche nell'area Asia-Pacifico, che ha fat-

to registrare circa 248 milioni di arrivi (25 milioni in più rispetto all'anno precedente, +6%) e nel continente africano che, con un incremento del 6%, raggiunge la soglia di 56 milioni di visitatori. Terza forza mondiale nel settore turistico si conferma il continente americano: con un flusso di 169 milioni di unità in arrivo, accoglie il 16% del totale mondiale. Poco brillante, invece, la performance annuale del Medio Oriente, la cui instabilità politica condiziona fortemente la crescita della domanda turistica stimata in appena +0,3%. Nell'anno scorso anche l'Italia beneficia dello scenario internazionale favorevole registrando un numero di arrivi internazionali che oltrepassa la soglia dei 100 milioni con un incremento, rispetto al 2012, del 2,6%.

E' quanto rileva la Banca d'Italia, secondo la quale prosegue il trend positivo registrato nell'anno precedente anche per quanto riguarda la spesa turistica dei viaggiatori stranieri: nel corso del 2013, i viaggiatori stranieri hanno apportato complessivamente 32.989 milioni di euro nel nostro Paese, con un incremento del 2,9% rispetto all'anno precedente (pari a 933 milioni di euro in più). Ancor più brillante appare la dinamica in questione nella provincia di Roma dove il volume di turisti internazionali si attesta ad 11,1 milioni di unità, con un incremento del 9% rispetto al 2012. Spinto dall'impulso positivo di Roma (che accoglie il 97,3% dei turisti stranieri dell'intera regione di appartenenza), cresce di conseguenza anche il dato complessivo del Lazio, anche se con ritmi più moderati: ad una crescita nel numero di viaggiatori dell'8%, corrisponde un aumento quasi direttamente proporzionale (+7,1%) del volume d'affari che raggiunge quota 5.769 milioni di euro.

VIAGGIATORI STRANIERI(1): NUMERO e SPESA TURISTICA a destinazione per località visitata. Anno 2013

TERRITORIO	Viaggiatori Stranieri			Spesa turistica stranieri		
TERRITORIO	(migliaia)	Var % 13/12	% su Italia	(milioni di €)	Var % 13/12	% su Italia
ROMA	11.105 9,0%		11,1%	5.565	7,7%	16,9%
LAZIO	11.415	8,0%	11,4%	5.769	7,1%	17,5%
ITALIA 100.110		2,6%		32.989	2,9%	

Elaborazione Ufficio Studi CCIAA di Roma su dati Banca d'Italia -(1) Fonte: ex Ufficio Italiano dei Cambi

Ad ulteriore conferma del risultato positivo del settore turistico romano nel 2013, i dati pubblicati dall'EBTL (Ente Bilaterale del Turismo del Lazio) mostrano incrementi incoraggianti nelle compagini di arrivi e presenze che, rispettivamente, arrivano a +5,5% e + 5,3% su base annua.

Analizzando le componenti della domanda provinciale per nazionalità emerge come, anche nel 2013, la quota straniera sia cresciuta più rapidamente rispetto a quella italiana sia relativamente agli arrivi (+6,3% vs +4,7%), sia per numero di presenze (+6,0% vs +4,3%). Con un'incidenza che sul totale degli arrivi è pari al 55,2% e sul valore complessivo delle presenze al 58,3%, la domanda straniera si conferma fondamentale nella determinazione dei risultati positivi della provincia. Ancor più evidente appare il "peso" della clientela straniera per le strutture alberghiere e complementari, se si osservano i dati legati a Roma Capitale: nel comune, infatti, gli arrivi di turisti d'oltreconfine rappresentano il 58,9% del totale e il rapporto tra presenze straniere ed italiane, nel 2013, si attesta a 1,7:1.

3.1.9 Le start-up innovative

Con l'emanazione dell'art. 25 del D. L. 18 ottobre 2012, n. 179 coordinato con la L. di conversione 17 dicembre 2012, n. 221 recante "Ulteriori misure urgenti per la crescita del Paese", il legislatore ha previsto l'introduzione nell'ordinamento giuridico di un quadro normativo finalizzato alla nascita ed allo sviluppo di nuove imprese, c.d. start-up innovative, con l'obiettivo di contribuire al consolidamento di una nuova cultura imprenditoriale, creare un contesto maggiormente favorevole all'innovazione, promuovere la mobilità sociale, attrarre talenti in Italia e capitali dall'estero.

Il fenomeno è ancora troppo recente per consentire una valutazione "storica" ma, ad illustrazione della situazione attuale, si riportano di seguito (Tavv. 32-33) i dati riferiti a Roma e all'Italia, elaborati in modo da evidenziare non solo la numerosità delle imprese in parola ma anche i loro bacini di operatività economica.

3.2 IL SISTEMA DEL CREDITO NELLA PROVINCIA DI ROMA

I dati pubblicati nel Bollettino Statistico di Banca d'Italia confermano come l'eccezionale perdurare della recessione in atto abbia tra le consequenze più drammatiche gli effetti negativi sul sistema creditizio. I dati di struttura evidenziano la progressiva contrazione della rete bancaria, per effetto della quale, nel 2013, la copertura territoriale degli sportelli registra una marcata diminuzione a Roma (-3,5%; anno precedente -1,6%) in linea comunque a quella nazionale (-3.4%; anno precedente -2,2%).

BANCHE SPORTELLI TERRITORIO V.A. Var % 13/12 % su Italia V.A. Var % 13/12 % su Italia 40 1.962 **ROMA** -2,4% 5,8% -3,5% 6,2% 59 2.643 **LAZIO** -3,7% 8,6% -2,9% 8,3% 684 31.761 -3,1% -3,4%

BANCHE E SPORTELLI. Anno 2013

Elaborazione Ufficio Studi CCIAA di Roma su dati Banca d'Italia

ITALIA

Il fenomeno è riconducibile, tra l'altro, alla necessità per la gran parte degli Istituti di razionalizzare i costi di gestione aziendali per non compromettere la propria stabilità patrimoniale che già risente dell'aumentato rischio sopportato a causa dell'elevata probabilità di inadempienza dei soggetti debitori più deboli. Peraltro, la profittabilità del sistema creditizio potrebbe divenire più contenuta con l'approssimarsi del programmato trasferimento delle funzioni di vigilanza bancaria dalle autorità nazionali al Consiglio di Sorveglianza istituito in seno alla Banca Centrale Europea, Infatti, dall'1 marzo 2014, data stabilita per il passaggio di funzioni, una più stringente azione di vigilanza, in assenza di correttivi, potrebbe chiamare gli Istituti bancari a ridurre l'ammontare dei loro investimenti, per accantonare extra-risorse a garanzia dei propri crediti di dubbia solvibilità.

Tale evenienza potrebbe avere addirittura effetti pro-ciclici al razionamento del credito peggiorando quindi l'intensità del "credit crunch" e questo sia per la maggiore cautela delle Banche a concedere nuovo credito sia per via del costo incrementale dello stesso a carico delle imprese.

Dall'estate 2011, a fronte di una riduzione del tasso di interesse di riferimento BCE, espressione di una politica monetaria espansiva, il differenziale di costo sostenuto dalle imprese per ottenere credito è stato invece crescente, tale da rispecchiare l'incremento del rischio sostenuto dalle Banche. La minore propensione al rischio da parte degli investitori privati e la stretta creditizia delle Banche verso le imprese (e le famiglie) alimentano un circolo vizioso che espone l'intero sistema produttivo alla "asfissia creditizia", pur in presenza di progettualità economicamente vantaggiose, come sottolineato a più riprese dal Governatore di Banca d'Italia Ignazio Visco.

In provincia di Roma gli impieghi alle imprese scontano una flessione crescente pari al 10,2%, contro il 6,1% del 2012; per giunta superiore di 4,7 punti in percentuale al valore rilevato a livello na-

A causa del perdurare di tale situazione, le imprese locali si trovano a far fronte a innegabili difficoltà non più solo nel reperimento delle risorse da destinare al finanziamento di eventuali nuovi investimenti ma anche nella copertura delle spese ordinarie, esigenza per la quale aumenta la specifica domanda di credito.

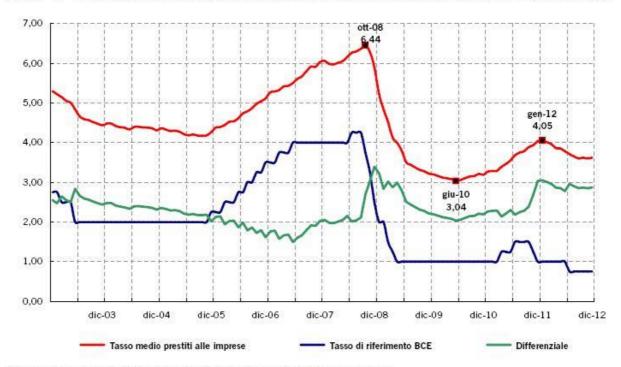


Grafico 12 - Andamento del TASSO di RIFERIMENTO BCE e del TASSO MEDIO dei PRESTITI alle IMPRESE

Elaborazione Ufficio Studi della CCIAA di Roma su dati Banca d'Italia

Le performance del mercato del credito continuano a risentire pesantemente degli effetti delle difficoltà congiunturali indotte dalla crisi.

Al 31.12.2013 i dati della raccolta bancaria evidenziano per Roma la particolare criticità della situazione economica locale, caratterizzata da una decisa inversione di tendenza nella capacità di conferire risorse al sistema creditizio (Tav. 35): i depositi e risparmi postali diminuiscono del 6,8% rispetto al 2012 a fronte di un dato nazionale che si conferma positivo (+2,0%), seppur in flessione rispetto allo scorso anno.

DEPOSITI BANCARI e RISPARMIO POSTALE

per localizzazione della clientela (valori in milioni di euro). Anno 2013

TERRITORIO	DEPOSITI BANCARI E RISP POSTALE				
TERRITORIO	V.A.	Var % 13/12	% su Italia		
ROMA	149.239,5	-6,8%	11,5%		
LAZIO	172.437,0	-5,5%	13,3%		
ITALIA	1.300.242,2	2,0%			

Elaborazione Ufficio Studi CCIAA di Roma su dati Banca d'Italia

COSTITUENDA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DELLA VALLE MURICANA

■ Amministrazioni Pubbliche ROMA ITALIA Produttori 55,4% 70,0% ■ Famiglie consumatrici, istituz. sociali private, dati n.c. □ Quasi-società non finanziarie artigiane Altre società non finanziarie ■Altre quasi società non finanziarie 15,3% 20,9% 7,5% 8.5% 0.8% ■ Soc. finanziarie diverse da istituz. finanziarie monetarie

Graf. 11 - Distribuzione percentuale dei depositi bancari e del risparmio postale per settore della clientela

Le difficoltà nella raccolta contribuiscono a penalizzare l'erogazione di prestiti da parte del sistema bancario: gli impieghi complessivamente erogati alla clientela ordinaria, pari a circa 345 miliardi, ancora in crescita nel 2012, nel 2013 si contraggono sensibilmente (-3,8%), esattamente in linea col trend medio nazionale.

IMPIEGHI TOTALI e SOFFERENZE BANCARIE

per localizzazione della clientela (valori in milioni di euro). Anno 2013

TERRITORIO	IMPIEGHI			SOFFERENZE			SOFF/IMP
TERRITORIO	V.A.	Var % 13/12	% su Italia	V.A.	Var % 13/12	% su Italia	30FF/IIVIP
ROMA	345.244,5	-3,8%	18,7%	16.682	27,0%	11,2%	4,8%
LAZIO	367.501,8	-3,7%	19,9%	19.483	24,4%	13,1%	5,3%
ITALIA	1.845.335,5	-3,8%		148.890	23,1%		8,1%

Elaborazione Ufficio Studi CCIAA di Roma su dati Banca d'Italia

In forte sofferenza risulta, in particolare, il credito alle imprese: nel periodo di riferimento, a Roma, gli impieghi alle attività produttive fanno registrare un crollo del 10,2%, superiore di quasi 5 punti percentuali rispetto alla flessione rilevata a livello nazionale (-5,5%), accentuando il trend negativo già rilevato nel 2012.

IMPIEGHI ALLE IMPRESE E SOFFERENZE DELLE IMPRESE

per localizzazione della clientela (valori in milioni di euro). Anno 2013

TERRITORIO	IMPIEGHI ALLE IMPRESE			SOFFERENZE DELLE IMPRESE			SOFF/IMP
TERRITORIO	V.A.	Var % 13/12	% su Italia	V.A.	Var % 13/12	% su Italia	30FF/IIVIP
ROMA	86.502,8	-10,2%	9,6%	13.575	29,8%	11,6%	15,7%
LAZIO	97.330,9	-9,5%	10,8%	15.636	26,9%	13,3%	16,1%
ITALIA	905.224,2	-5,5%		117.511	25,8%		13,0%

Elaborazione Ufficio Studi CCIAA di Roma su dati Banca d'Italia

Significativo, in tal senso, è che il costo per i finanziamenti per cassa con rischi auto-liquidanti sia stato in provincia di Roma sempre più alto della media nazionale negli ultimi quattro anni, di circa un punto percentuale. Del resto, l'analisi della qualità del credito effettuata con riferimento alle sofferenze bancarie evidenzia una situazione che, in provincia di Roma, rispecchia appieno il peggioramento delle condizioni sia finanziarie che "reali" del sistema produttivo locale rispetto alla media nazionale: l'indice di rischiosità del credito alle imprese, espresso dal rapporto sofferenze/impieghi, nel 2013 si attesta al 15,7% (era 10,9% nel 2012), valore che non solo è nettamente peggiore di quello riferito alla clientela considerata nel complesso (4,8, era il 3,7% nel 2012) ma che supera anche il relativo indicatore medio nazionale (13,9%, era il 9,7% nel 2012). Anche per tale via, si evidenzia quindi come la minore concessione di credito alle imprese romane rispecchi una situazione di maggiore permeabilità delle imprese locali alle conseguenze della crisi: la difficoltà delle imprese nel far fronte ai propri impegni verso le Banche si traduce in un aumento delle sofferenze che, a propria volta, "alimenta" la sfiducia del sistema bancario e induce la contrazione dei finanziamenti.

115.000 25,0 107.355 104.212 +3.0% 102.624 101.424 +2.9% 98.291 -1,2% 97.968 96,323 +5.7% 93.712 96,600 90.163 20.0 78.200 15,0 Milioni di euro 59.800 8,5 6,2 41,400 5,0 23.000 II trim-11 | III trim-11 | IV trim-11 | I trim-12 | III trim-12 | IV trim-12 | I trim-13 Impieghi alle imprese Sofferenze / Impieghi alle imprese (%)

30. ROMA: IMPIEGHI alle imprese e andamento del RISCHIO del credito (sofferenze / impieghi) (%)

Elaborazione Ufficio Studi CCIAA di Roma su dati Banca d'Italia

IMPIEGHI e SOFFERENZE TOTALI SU IMPRESE

per localizzazione della clientela (valori in milioni di euro). Anno 2013

TERRITORIO		MPIEGHI	SOFFERENZE			
TERRITORIO	TOTALI	IMPRESE	%	TOTALI	IMPRESE	%
ROMA	345.244,5	86.502,8	25,1%	16.682	13.575	81,4%
LAZIO	367.501,8	97.330,9	26,5%	19.483	15.636	80,3%
ITALIA	1.845.335,5	905.224,2	49,1%	148.890	117.511	78,9%

Elaborazione Ufficio Studi CCIAA di Roma su dati Banca d'Italia

4 LA STRUTTURA DEMOGRAFICA E PRODUTTIVA DEL TERRITORIO PRIMARIO

Riportiamo di seguito le schede con la **struttura socio-demografica dei singoli dei Comuni** che costituiranno il target principale della Costituenda Banca della Valle Muricana. Non disponendo per Roma di dati disaggregati per Municipio, riportiamo quelli dell'intero Comune, evidenziando come il XV Municipio rappresenti un valore percentuale tra il 7,8 ed il 9 % dell'intero Comune di Roma.

I dati provengono da uno studio della Camera di Commercio di Roma e sono aggiornati a tutto il 2012; preceduti da una legenda che esplica criteri di estrazione e fonti dei dati, l'elaborazione dei quali è stata curata dell'Ufficio Studi della CCIAA di Roma su dati Istat e Infocamere

4.1 LEGENDA

Legenda

Struttura socio-d	lemografica 💮
Macroarea:	11.000 Table 10.000
Fonte: Provincia di Roma	
Zonizzazione (PSR Regione Lazio 2007-20)	13):
Fonte: Regione Lazio	
Zona altimetrica:	Fonte: Istat
Superficie territoriale (Km²):	Fonte: Istat
Popolazione residente (Censimento 2011):	Fonte: Istat
Densità abitativa:	Fonte: Istat
Popolazione residente (al 31.12.2012):	Fonte: Istat
di cui straniera:	Fonte: Istat
Saldo movimento naturale:	Nati-Morti (2012)
Saldo movimento migratorio:	Iscritti-Cancellati (escluso "Altri")
Tasso di sviluppo demografico (%):	Saldo 2012 / Pop. 31.12.2011
Rapporto maschi / femmine (%):	Elaborazione su dati Istat
Famiglie:	Fonte: Istat
Indice di vecchiaia (%):	≥ 65 anni / ≤ 14 anni (01.01.2011)
Indice di dipendenza (%):	(≥ 65 anni + ≤ 14 anni) / (15-64)

Struttura imprenditoriale (al 31.12.2012)				
Imprese registrate (Sedi): Fonte: InfoCamere				
Saldo imprese iscritte - cessate:	Elaborazione su dati InfoCamere			
Tasso di crescita (%):	Saldo 2012 / Sedi 31.12.2011			
Imprese femminili:	Fonte: InfoCamere			
Imprese artigiane:	Fonte: InfoCamere			
Imprese straniere:	Fonte: InfoCamere			
(continue)	500000000000000000000000000000000000000			

Imprese giovanili:	Fonte: InfoCamere
Imprese individuali / Sedi (%):	Elaborazione su dati InfoCamere
Localizzazioni d'impresa	Fonte: InfoCamere
Agricoltura, silvicoltura e pesca:	
Industria:	
Industria in senso stretto:	
Costruzioni;	
Servizi:	
Commercio e riparazioni:	
Trasporto e magazzinaggio:	
Alloggio e ristorazione:	
Servizi alle imprese (ATECO 2007: J; K;	L; M; N)
Altro:	
Attività non classificate:	
Totale:	
Totale: Rapporto Unità locali / Sedi (%):	Elaborazione su dati InfoCamere
	Elaborazione su dati InfoCamere Fonte: InfoCamere
Rapporto Unità locali / Sedi (%):	
Rapporto Unità Iccali / Sedi (%): Titolari e soci d'impresa:	

9° Censimento generale industria e servizi e Censimento non profit

Fonte: Istat

Fonte: Istat

Fonte: Istat

Volontari / Pop. 31.12.2011

(continua)

Imprese attive censite:

Istituzioni non profit censite:

Rapporto volontari / residenti (%):

Addetti:

4.2 COMUNE DI ROMA

Comune di Roma

Struttura socio-demografica	
Macroarea:	
Comune di Roma	
Zonizzazione (PSR Regione Lazio 2007-2013):	
Polo urbano	
Zona altimetrica: Pianura	
Superficie territoriale (Km²):	1.287,36
Popolazione residente (Censimento 2011):	2.617.175
Densità abitativa:	2.033
Popolazione residente (al 31.12.2012):	2.638.842
di cui straniera:	252.582
Saldo movimento naturale:	-2.945
Saldo movimento migratorio:	37.080
Tasso di sviluppo demografico (%):	0,94
Rapporto maschi / femmine (%):	88,90
Famiglie:	1.383.164
Indice di vecchiaia (%):	162,03
Indice di dipendenza (%):	54,48

Struttura Imprenditoriale (al 31.12.2012)	
Imprese registrate (Sedi):	339.864
Saldo imprese iscritte - cessate:	6.818
Tasso di crescita (%):	2,04
Imprese femminili:	69.416
Imprese artigiane:	44.039
Imprese straniere:	35.744
(continua)	

	(segue)
Imprese giovanili:	29.886
Imprese individuali / Sedi (%):	33,76
Localizzazioni d'impresa	
Agricoltura, silvicoltura e pesca:	4.941
Industria:	67.003
Industria in senso stretto:	22.113
Costruzioni:	44.890
Servizi:	267.752
Commercio e riparazioni:	107.132
Trasporto e magazzinaggio:	14.424
Alloggio e ristorazione:	26.643
Servizi alle imprese (ATECO 2007: J; K; L; M; N)	90.732
Altro:	28.821
Attività non classificate:	47.909
Totale:	387.605
Rapporto Unità locali / Sedi (%):	14,05
Titolari e soci d'impresa:	178.557
Imprenditori stranieri (%):	16,97
Imprenditorialità dei residenti stranieri (%):	12,00
Imprenditorialità dei residenti italiani (%):	5,82

9° Censimento generale industria e servizi e	Censimento non profit
Imprese attive censite:	244.688
Addetti:	1.308.361
Istituzioni non profit censite:	12.436
Rapporto volontari / residenti (%):	9,78

4.3 COMUNE DI ANGUILLARA SABAZIA

Comune di Anguillara Sabazia

(continua)

Struttura socio-demografica	
Macroarea:	
Litorale settentrionale e area Sabatina	
Zonizzazione (PSR Regione Lazio 2007-2013):	
Area rurale intermedia	
Zona altimetrica: Collina interna	
Superficie territoriale (Km²):	75,24
Popolazione residente (Censimento 2011):	18.575
Densità abitativa:	247
Popolazione residente (al 31.12.2012);	18.816
di cui straniera:	1,699
Saldo movimento naturale:	25
Saldo movimento migratorio:	91
Tasso di sviluppo demografico (%):	1,11
Rapporto maschi / femmine (%):	96,74
Famiglie:	7.565
Indice di vecchiaia (%):	98,79
Indice di dipendenza (%):	46,42
Struttura Imprenditoriale (al 31.12.	.2012)
Imprese registrate (Sedi):	1.513
Saldo imprese iscritte - cessate:	13
Tasso di crescita (%):	0,87
Imprese femminili:	377
Imprese artigiane:	426
Imprese straniere:	147

	(segue)
Imprese giovanili:	182
Imprese individuali / Sedi (%):	57,63
Localizzazioni d'impresa	
Agricoltura, silvicoltura e pesca:	174
Industria:	481
Industria in senso stretto:	83
Costruzioni:	398
Servizi:	870
Commercio e riparazioni:	419
Trasporto e magazzinaggio:	41
Alloggio e ristorazione:	117
Servizi alle imprese (ATECO 2007: J; K; L; M; N)	182
Altro:	111
Attività non classificate:	122
Totale:	1.647
Rapporto Unità locali / Sedi (%):	8,86
Titolari e soci d'impresa:	1.139
Imprenditori stranieri (%):	12,29
Imprenditorialità dei residenti stranieri (%):	8,24
Imprenditorialità dei residenti italiani (%):	5,79
E	50
9° Censimento generale industria e servizi e Censimen	nto non profit

4.4 COMUNE DI CAMPAGNANO ROMANO

Comune di Campagnano di Roma

Struttura socio-demografica	
Macroarea:	
Valle del Tevere e Sabina romana	
Zonizzazione (PSR Regione Lazio 2007-2013):	
Area rurale intermedia	
Zona altimetrica: Collina interna	
Superficie territoriale (Km²):	46,94
Popolazione residente (Censimento 2011):	11.107
Densità abitativa:	237
Popolazione residente (al 31.12.2012):	11.270
di cui straniera:	1.790
Saldo movimento naturale:	23
Saldo movimento migratorio:	109
Tasso di sviluppo demografico (%):	1,26
Rapporto maschi / femmine (%):	90,50
Famiglie:	4.506
Indice di vecchiaia (%):	89,98
Indice di dipendenza (%):	45,32

Struttura Imprenditoriale (al 31.12.2012)	
Imprese registrate (Sedi):	1,062
Saldo imprese iscritte - cessate:	28
Tasso di crescita (%):	2,70
Imprese femminili:	271
Imprese artigiane:	235
Imprese straniere:	103
I Vila novembre	

	(segue)
Imprese giovanili:	117
Imprese individuali / Sedi (%):	53,58
Localizzazioni d'impresa	-
Agricoltura, silvicoltura e pesca:	118
Industria:	303
Industria in senso stretto:	75
Costruzioni:	228
Servizi:	647
Commercio e riparazioni:	295
Trasporto e magazzinaggio:	33
Alloggio e ristorazione:	84
Servizi alle imprese (ATECO 2007: J; K; L; M; N)	153
Altro:	82
Attività non classificate:	111
Totale:	1.179
Rapporto Unità locali / Sedi (%):	11,02
Titolari e soci d'impresa:	754
Imprenditori stranieri (%):	12,86
Imprenditorialità dei residenti stranieri (%):	5,42
Imprenditorialità dei residenti italiani (%):	6,71

9° Censimento generale industria e servizi e Censimento non profit	
Imprese attive censite:	725
Addetti:	1.765
Istituzioni non profit censite:	47
Rapporto volontari / residenti (%):	4,62

(continua)

4.5 COMUNE DI FORMELLO

Comune di Formello

Struttura socio-demografica	
Macroarea:	
Valle del Tevere e Sabina romana	
Zonizzazione (PSR Regione Lazio 2007-2013):	
Polo urbano	
Zona altimetrica: Collina interna	
Superficie territoriale (Km²):	31,15
Popolazione residente (Censimento 2011):	11.909
Densità abitativa:	382
Popolazione residente (al 31.12.2012):	12.119
di cui straniera:	1.281
Saldo movimento naturale:	41
Saldo movimento migratorio:	152
Tasso di sviluppo demografico (%):	1,01
Rapporto maschi / femmine (%):	94,56
Famiglie:	5.261
Indice di vecchiaia (%):	90,68
Indice di dipendenza (%):	51,36

12.2012)
1.407
36
2,67
342
215
116

	(segue)
Imprese giovanili:	148
Imprese individuali / Sedi (%):	39,02
Localizzazioni d'impresa	
Agricoltura, silvicoltura e pesca:	81
Industria:	370
Industria in senso stretto:	106
Costruzioni:	264
Servizi:	1.071
Commercio e riparazioni:	528
Trasporto e magazzinaggio:	30
Alloggio e ristorazione:	79
Servizi alle imprese (ATECO 2007: J; K; L; M; N)	328
Altro:	106
Attività non classificate:	226
Totale:	1.748
Rapporto Unità locali / Sedi (%):	24,24
Titolari e soci d'impresa:	793
Imprenditori stranieri (%):	12,48
Imprenditorialità dei residenti stranieri (%):	7,73
Imprenditorialità dei residenti italiani (%):	6,26

9° Censimento generale industria e servizi e. Censimento non profit	
Imprese attive censite:	1.015
Addetti:	3.531
Istituzioni non profit censite:	33
Rapporto volontari / residenti (%):	2,55
3.60	

(continua)

4.6 COMUNE DI RIANO

Comune di Riano

Struttura socio-demografica	
Macroarea:	
Valle del Tevere e Sabina romana	
Zonizzazione (PSR Regione Lazio 2007-2013):	
Area rurale intermedia	
Zona altimetrica: Collina interna	
Superficie territoriale (Km²):	25,43
Popolazione residente (Censimento 2011):	9.536
Densità abitativa:	375
Popolazione residente (al 31.12.2012):	9.723
di cui straniera:	1.344
Saldo movimento naturale:	74
Saldo movimento migratorio:	133
Tasso di sviluppo demografico (%):	2,07
Rapporto maschi / femmine (%):	97,18
Famiglie:	4.201
Indice di vecchiaia (%):	88,72
Indice di dipendenza (%):	46,62

Struttura imprenditoriale (al 31.12.2012)	
Imprese registrate (Sedi):	646
Saldo imprese iscritte - cessate:	3
Tasso di crescita (%):	0,47
Imprese femminili:	169
Imprese artigiane:	175
Imprese straniere:	84
(continua)	

	(segue)
Imprese giovanili:	77
Imprese individuali / Sedi (%):	54,64
Localizzazioni d'impresa	
Agricoltura, silvicoltura e pesca:	39
Industria:	227
Industria in senso stretto:	57
Costruzioni:	170
Servizi:	397
Commercio e riparazioni:	183
Trasporto e magazzinaggio:	26
Alloggio e ristorazione:	39
Servizi alle imprese (ATECO 2007: J; K; L; M; N)	98
Altro:	51
Attività non classificate:	61
Totale:	724
Rapporto Unità locali / Sedi (%):	12,07
Titolari e soci d'impresa:	496
Imprenditori stranieri (%):	15,93
Imprenditorialità dei residenti stranieri (%):	5,88
Imprenditorialità dei residenti italiani (%):	4,73
	- Contract

9° Censimento generale industria e servizi e Censimento non profit	
Imprese attive censite:	504
Addetti:	956
Istituzioni non profit censite:	30
Rapporto volontari / residenti (%):	8,29

4.7 COMUNE DI SACROFANO

Comune di Sacrofano

Struttura socio-demografica	
Macroarea:	
Valle del Tevere e Sabina romana	
Zonizzazione (PSR Regione Lazio 2007-2013):	
Area rurale intermedia	
Zona altimetrica: Collina interna	
Superficie territoriale (Km²):	28,43
Popolazione residente (Censimento 2011):	6.668
Densità abitativa:	235
Popolazione residente (al 31.12.2012):	6.795
di cui straniera:	992
Saldo movimento naturale:	19
Saldo movimento migratorio:	111
Tasso di sviluppo demografico (%):	1,92
Rapporto maschi / femmine (%):	95,15
Famiglie:	3.387
Indice di vecchiaia (%):	109,31
Indice di dipendenza (%):	49,38

Struttura imprenditoriale (al 31.12.2012)	
Imprese registrate (Sedi):	527
Saldo imprese iscritte - cessate:	10
Tasso di crescita (%):	1,92
Imprese femminili:	137
Imprese artigiane:	132
Imprese straniere:	59
(continua)	

(segue)
51
59,39
48
154
34
120
338
143
18
39
94
44
45
585
11,01
421
13,30
5,65
6,15

9° Censimento generale industria e ser	vizi e Censimento non profit
Imprese attive censite:	403
Addetti:	650
Istituzioni non profit censite:	19
Rapporto volontari / residenti (%):	2,04

4.8 COMUNE DI TREVIGNANO ROMANO

Comune di Trevignano Romano

Struttura socio-demografica	
Macroarea:	
Litorale settentrionale e area Sabatina	
Zonizzazione (PSR Regione Lazio 2007-2013):	
Area rurale intermedia	
Zona altimetrica: Collina interna	
Superficie territoriale (Km²):	38,99
Popolazione residente (Censimento 2011):	5.274
Densità abitativa:	135
Popolazione residente (al 31.12.2012):	5.272
di cui straniera:	637
Saldo movimento naturale:	-4
Saldo movimento migratorio:	37
Tasso di sviluppo demografico (%):	0,32
Rapporto maschi / femmine (%):	93,33
Famiglie:	3.005
Indice di vecchiaia (%):	142,65
Indice di dipendenza (%):	54,29
A 065	1-2
Struttura Imprenditoriale (al 31.12.201)	2)
Imprese registrate (Sedi):	559

Struttura Imprenditoriale (al 31.12.2012)	
Imprese registrate (Sedi):	559
Saldo imprese iscritte - cessate:	11
Tasso di crescita (%):	2,00
Imprese femminili:	145
Imprese artigiane:	156
Imprese straniere:	71

	(segue)
Imprese giovanili:	67
Imprese individuali / Sedi (%):	60,47
Localizzazioni d'impresa	
Agricoltura, silvicoltura e pesca:	49
Industria:	160
Industria in senso stretto:	28
Costruzioni:	132
Servizi:	382
Commercio e riparazioni:	162
Trasporto e magazzinaggio:	13
Alloggio e ristorazione:	86
Servizi alle imprese (ATECO 2007: J; K; L; M; N)	81
Altro:	40
Attività non classificate:	39
Totale:	630
Rapporto Unità locali / Sedi (%):	12,70
Titolari e soci d'impresa:	500
Imprenditori stranieri (%):	14,40
Imprenditorialità dei residenti stranieri (%):	11,30
Imprenditorialità dei residenti italiani (%):	9,06

403
676
25
3,29

4.9 QUADRO D'INSIEME

Quadro d'insieme - AREA DI PRIMARIO INTERESSE - Comuni di:

Roma, Anguillara, Campagnano, Formello, Riano, Sacrofano, Trevignano

Struttura socio-demografica			Struttura imprenditoriale al 31.12.2012				
Superficie territoriale (Kmq)	1.533,56		Localizzazioni d'impresa		%/Tot.		
Popolazione residente (Censimento 2011)	2.680.244		Agricoltura, silvicoltura e pesca	5.450	1,38%		
Densità abitativa	1.748		Industria	68.698	17,43%		
Popolazione residente (al 31.12.2012)	2.702.837		Industria in senso stretto	22.496	5,71%		
di cui straniera	260.325	9,63%	Costruzioni	46.202	11,72%		
Saldo movimento naturale	- 2.787		Servizi	271.457	68,88%		
Saldo movimento migratorio	37.713		Commercio e riparazioni	108.862	27,62%		
Famiglie	1.411.089		Trasporto e magazzinaggio	14.585	3,70%		
componenti medi nucleo familiare	1,92		Alloggio e ristorazione	27.087	6,87%		
			Servizi alle imprese (ATECO 2007 J, K, L, M, N)	91.668	23,26%		
			Altro	29.255	7,42%		
Struttura imprenditoriale a	d 31.12.2012		Attività non classificata	48.513	12,31%		
		%/Tot.	Tota	ale 394.118	<u></u>		
Imprese registrate (Sedi)	345.578		Titolari e soci d'impresa	182.660			
Saldo imprese iscritte - cessate	6.919						
Tasso di crescita (%)	2,0	00%_	9° Censimento generale industria e servizi e	Censimento non pr	ofit		
Imprese femminili	70.857	20,50%	Imprese attive censite	248.749			
Imprese artigiane	45.378	13,13%	Addetti	1.317.794			
Imprese straniere	36.324	10,51%	media addetti per impresa	5,30	<u></u>		
Imprese giovanili	30.528	8,83%	Istituzioni non profit censite	12.662	<u></u>		

Elaborazione a cura dell'Ufficio Studi della CCIAA di Roma su dati ISTAT e Infocamere

5 LA STRUTTURA DEL CREDITO DEL TERRITORIO PRIMARIO

Volendo costituire una **Banca di Credito Cooperativo**, con le peculiarità di **Cooperazione**, **Mutualità** e **localismo**, è opportuno valutare come si posiziona, nel territorio d'interesse, il mondo BCC rispetto al Mondo Bancario nel suo complesso.

ANALISI SPORTELLI BANCARI

Comuni	ALTRI	всс	тот	ABITANTI/SPC	ORTELLO	FAMIGLIE/SP	ORTELLO
Anguillara Sabazia	4	1	5	3.812,40	20,00%	1.492,40	20,00%
Campagnano di Roma	2	2	4	2.873,25	25,00%	1.147,50	25,00%
Formello	2	3	5	2.556,20	20,00%	1.052,20	20,00%
Riano	0	2	2	5.077,50	50,00%	2.161,50	50,00%
Roma	1.424	74	1.498	1.911,43	0,07%	915,80	0,07%
Sacrofano	1	1	2	3.829,00	50,00%	1.699,50	50,00%
Trevignano Romano	1	1	2	2.828,50	50,00%	1.378,00	50,00%
TOTALI	1434	84	1518	1.930,26	0,07%	922,04	0,07%
SPORTELLI BANCHE XV MUNICIPIO	73	7	80	1.970,31	1,25%	820,98	1,25%
TOTALI area di vicinanza *	83	17	100	2.244,31	1,00%	934,69	1,00%
* calcolata su CAP: 00123, 00135, 00188, 00189, 00191			% di :	saturazione	% di	saturazione	

5.1 SCENARIO ATTUALE E PROIEZIONI NEL PROSSIMO TRIENNIO

Di seguito analizziamo i depositi, gli impieghi e le sofferenze, nell'area di intervento, relativi al trascorso triennio e proiettati, con stime prudenziali, nei prossimi anni. Su questi dati andremo a sviluppare il business plan e le strategie della nuova Banca.

DEPOSITI A DESTINAZIONE (in euro/000)

Comuni	2011	2012	2013	2014 (E)	2015 (E)	2016 (E)
Anguillara Sabazia	105.228	105.508	101.595	100.713	102.378	104.411
Campagnano di Roma	67.192	73.526	77.108	77.332	79.320	81.308
Formello	110.845	104.608	108.356	100.626	98.833	94.257
Riano	61.176	69.641	69.436	69.492	70.620	71.748
Roma	106.919.454	114.991.711	108.032.528	115.999.904	118.893.508	121.787.113
Sacrofano	41.801	43.030	55.707	55.300	62.127	58.656
Trevignano Romano	45.330	40.751	41.966	46.103	48.879	52.823
	107.351.026	115.428.775	108.486.696	116.449.469	119.355.666	122.250.315

onte dati: SITCC (Sistema Informativo Territoriale per il Credito Cooperativo)

DEPOSITI ALL'ORIGINE (in euro/000)

Comuni	2011	2012	2013	2014 (E)	2015 (E)	2016 (E)
Anguillara Sabazia	469.183	524.019	516.673	530.898	553.368	572.498
Campagnano di Roma	279.220	315.500	312.116	319.986	334.713	347.887
Formello	367.916	394.458	392.989	393.502	403.168	410.129
Riano	256.746	282.568	281.026	288.427	300.563	311.270
Roma	99.784.261	108.657.061	108.582.438	110.311.234	114.530.672	118.910.823
Sacrofano	208.564	213.276	213.042	210.947	211.594	213.399
Trevignano Romano	146.501	147.515	144.776	142.696	141.812	136.855
	101.512.390	110.534.397	110.443.059	112.197.691	116.475.890	120.902.861

Fonte dati: SITCC (Sistema Informativo Territoriale per il Credito Cooperativo)

IMPIEGHI A DESTINAZIONE (in euro/000)

Comuni	2011	2012	2013	2014 (E)	2015 (E)	2016 (E)
Anguillara Sabazia	100.113	121.510	115.396	132.114	141.467	150.820
Campagnano di Roma	42.102	42.611	43.020	47.516	49.839	52.163
Formello	121.325	121.130	117.147	108.851	103.689	97.385
Riano	72.999	74.951	76.718	77.842	79.103	80.364
Roma	148.677.912	147.842.981	131.289.164	131.643.934	129.808.667	125.823.714
Sacrofano	30.576	32.264	34.357	35.073	36.500	37.928
Trevignano Romano	31.117	31.438	30.327	28.092	26.646	24.880
	149.076.143	148.266.886	131.706.129	132.073.422	130.245.911	126.267.253

Fonte dati: SITCC (Sistema Informativo Territoriale per il Credito Cooperativo)

IMPIEGHI ALL'ORIGINE (in euro/000)

Comuni	2011	2012	2013	2014 (E)	2015 (E)	2016 (E)
Anguillara Sabazia	1.076.341	1.226.673	1.176.114	1.008.856	864.368	847.439
Campagnano di Roma	650.626	745.651	716.586	606.702	517.996	507.619
Formello	856.485	966.225	923.808	808.894	681.904	663.583
Riano	596.122	674.478	653.373	563.975	478.219	468.634
Roma	266.027.089	266.190.261	255.930.974	286.818.280	298.990.132	309.009.125
Sacrofano	511.421	545.565	526.233	472.203	366.411	347.753
Trevignano Romano	341.982	354.255	336.697	319.484	320.067	345.073
	270.060.067	270.703.109	260.263.784	290.598.392	302.219.097	312.189.226

Fonte dati: SITCC (Sistema Informativo Territoriale per il Credito Cooperativo)

SOFFERENZE ((in euro/	(000)
--------------	-----------	------	---

Comuni	2011	2012	2013	2014 (E)	2015 (E)	2016 (E)
Anguillara Sabazia	34.404	44.554	57.195	73.698	103.142	158.435
Campagnano di Roma	22.068	28.569	36.674	47.266	66.160	101.662
Formello	27.577	35.097	45.194	57.327	79.160	119.692
Riano	18.780	24.192	31.490	40.629	57.036	87.989
Roma	7.324.908	8.610.107	11.322.493	14.636.351	20.636.804	31.942.009
Sacrofano	14.970	18.392	24.044	30.223	41.426	62.133
Trevignano Romano	10.826	12.745	16.245	19.793	26.223	37.730
	7.453.532	8.773.656	11.533.335	14.905.286	21.009.950	32.509.651

Fonte dati: SITCC (Sistema Informativo Territoriale per il Credito Cooperativo)

5.2 I SETTORI DI INTERVENTO DELLA BCC DELLA VALLE MURI-CANA: LE AREE ECONOMICHE E TERRITORIALI E LA TIPOLO-GIA DI CLIENTELA

Il progetto di costituzione nasce dall'esigenza di avere sul territorio una Banca locale di riferimento per le famiglie e per le piccole e medie imprese, in grado di generare valore sociale ed economico per il contesto ambientale in cui è inserita e di soddisfare i diversi bisogni finanziari delle differenti categorie di operatori economici. Tale esigenza si traduce in un'ampia partecipazione di soggetti locali, appartenenti alle diverse categorie economiche e sociali, al progetto di costituzione della BCC divenendo un fondamentale presupposto per l'inserimento nel mercato della costituenda Banca. In particolare, un'ampia partecipazione al progetto della comunità locale induce riflessi positivi sui volumi operativi sperati della BCC e sulla possibilità di attrarre, in breve tempo, una clientela sufficientemente numerosa.

ANALISI DELLA BASE SOCIALE

Comuni	М	F	TOTALE	FAMIGLIE	IMPRESE
Anguillara Sabazia	9.382	9.680	19.062	7.462	1.513
Campagnano di Roma	5.490	6.003	11.493	4.590	1.062
Formello	6.211	6.570	12.781	5.261	1.407
Riano	5.036	5.119	10.155	4.323	646
Roma	1.356.570	1.506.752	2.863.322	1.371.863	339.864
Sacrofano	3.781	3.877	7.658	3.399	527
Trevignano Romano	2.740	2.917	5.657	2.756	559
TOTALI	1.389.210	1.540.918	2.930.128	1.399.654	345.578
POPOLAZIONE XV MUNICIPIO			157.625	65.678	20.392
Analisi dell'Aerea di Primario interv	224.431	93.469	26.106		

La circostanza di annoverare tra i propri soci numerosi rappresentanti delle differenti categorie economiche locali permette alla costituenda Banca di sviluppare la propria operatività ed estendere, sia per la raccolta che per gli impieghi, i volumi di attività con evidenti riflessi positivi sul profilo della redditività e su quello finanziario-patrimoniale.

Il territorio preso in esame ha una cospicua presenza di imprese di costruzioni ed imprese artigiane, forte è anche la presenza del settore Servizi; alle esigenze di tali segmenti la futura banca dovrà prestare particolare attenzione.

Dal lato della raccolta, la costituenda Banca deve sviluppare i rapporti con i clienti soci e con quelli non soci, avviando iniziative per sostenere l'offerta di prodotti di raccolta diretta e indiretta e l'incremento del grado di fiducia dell'intera clientela. L'attività di impiego, d'altro canto, deve essere ispirata a rigorosi principi di selezione del credito e misurazione del rischio ed essere indirizzata prevalentemente alle imprese locali ed ai privati; verso tali categorie si ritiene di poter disporre di economie di informazione derivanti dalla spiccata conoscenza del tessuto economico-imprenditoriale locale, che si potranno riflettere positivamente sulla qualità del credito e sulla possibilità di offrire condizioni concorrenziali rispetto a quelle praticate dagli altri competitori.

ROMA + SEI COMUNI	CAPITALE INIZIALE	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
SOCI	2.000	2.200	2.400	2.600
SOCI SU POPOLAZIONE + IMPRESE	0,061%	0,067%	0,073%	0,079%
SOCI SU FAMIGLIE + IMPRESE	0,115%	0,126%	0,138%	0,149%

5.2.1 I settori economici e l'area territoriale

Il tessuto economico dell'area su cui si concentra l'intervento della BCC è caratterizzato dalla presenza di imprese individuali di modeste dimensioni, di piccole imprese artigianali e di imprese di medie dimensioni. Tale connotazione del tessuto economico di riferimento della BCC comporta, a livello operativo, la possibilità di approntare una politica degli impieghi essenzialmente orientata verso l'offerta di prodotti finanziari relativamente semplici e poco complessi a favore delle imprese di piccole e medie dimensioni, affiancandovi forme di assistenza finanziaria e di servizi anche attraverso la collaborazione con le strutture centrali, quali ICCREA Banca spa, BCC Lease, Agrileasing Banca spa etc, nonché sviluppare con appositi accordi, anche internazionali, una vasta gamma di servizi nel settore del paraBancario, di progetti "affinity" ed in genere attività di servizio accessorie ed aggiuntive a quelle prettamente Bancarie a favore dei soci. Accompagnare le imprese locali nel processo di crescita dimensionale e/o di consolidamento finanziario anche sotto l'aspetto consulenziale, può risultare vincente nell'ottica di una strategia di fidelizzazione della clientela. La BCC ha l'obiettivo di affiancare le imprese che dimostrano di essere innovative, dinamiche, competitive e che hanno sviluppato intensi legami economici e sociali con il territorio di riferimento.

5.2.2 I segmenti di clientela

Le caratteristiche tecniche e finanziarie dei prodotti offerti, le politiche di prezzo, le strategie commerciali e l'organizzazione della Banca sono conseguentemente orientate verso le concrete esigenze finanziarie che i predetti segmenti di clientela presentano.

L'offerta di credito alle piccole-medie imprese e alle famiglie si ispira a logiche di attenta valutazione del merito creditizio e di misurazione delle specifiche peculiarità finanziarie ed industriali – anche prospettiche - in modo da assicurare una completa e calibrata assistenza applicando condizioni competitive. Ai tradizionali prodotti creditizi si intende aggiungere qualificati servizi di consulenza e assistenza finanziaria con elevato valore aggiunto che possano far emergere la BCC quale Banca autenticamente locale e interessata anche alle imprese di dimensioni contenute o nella fase iniziale del ciclo di vita. La Banca si propone di affiancare le nuove iniziative im-

prenditoriali locali, in modo particolare quelle promosse dai giovani e dai soci che abbiano un piano qualificato.

La BCC si propone, in definitiva, quale primario partner finanziario, in grado di assistere le piccole e medie imprese nel loro processo di sviluppo.

Il segmento delle famiglie costituisce l'altra principale area strategica d'affari della BCC. Verso tale segmento essa intende proporsi quale Banca di riferimento ed offrire una vasta gamma di prodotti e servizi di investimento e finanziamento. Nei confronti del segmento famiglie, la BCC intende sviluppare un legame duraturo basato sulla fiducia avviando una intensa attività di fidelizzazione volta a sviluppare un profondo senso di appartenenza alla Banca.

A tal fine, nel principio della mutualità che distingue le Banche di Credito Cooperativo dal resto del sistema, va stabilito e sviluppato il doppio legame "socio-cliente", caratterizzato al tempo stesso dalla titolarità dei rapporti di debito/credito e dalla partecipazione al capitale della Banca. Il binomio socio-cliente è un importante punto di riferimento per la BCC e fattore del suo successo.

5.3 LA STRATEGIA DELLA BANCA DI CREDITO COOPERATIVO

La costituenda Banca di Credito Cooperativo della Valle Muricana si propone di diventare Banca di riferimento per il contesto economico e finanziario dei Comuni di Roma (con particolare attenzione allla Zona Nord – XV Municipio) Anguillara Sabazia, Canpagnano, Formello, Riano, Sacrofano, Trevignano.

La missione è quella di interpretare e concretizzare gli obiettivi già espressi nell'art.2 dello Statuto,

pertanto, la Banca si propone di diffondere nel territorio l'immagine dei valori di "Banca locale". Nella vocazione localistica va favorito uno stretto rapporto con il socio-cliente, figura centrale per la Banca di Credito Cooperativo in quanto rappresenta allo stesso tempo la proprietà ed il prevalente utente del credito.

La strategia della BCC della Valle Muricana mira a coprire il segmento delle piccole e medie imprese e delle famiglie attraverso la produzione e la distribuzione di servizi finanziari tradizionali e innovativi. L'offerta finanziaria della BCC sarà arricchita da accordi di collaborazione con qualificati partner specializzati, quali società di leasing, factoring, credito al consumo, merchant banking, sgr, sim, compagnie di assicurazione, società nel settore dell'energia, nel settore di sviluppo dei mercati (scouting e trading), operazioni di private equity, venture capital e merger & acquisition, telefonia e comunicazioni, servizi autostradali, consulenza aziendale e formazione, servizi per la famiglia, come ad esempio assistenza anziani, cure, visite specialistiche, turismo, viaggi, borse di studio, università, master, corsi di lingua, sport etc. ovvero servizi od attività a richiesta omogenea dei soci.

I partner esterni saranno preferibilmente appartenenti al gruppo del Credito Cooperativo, i cui prodotti e servizi, specifici e dall'elevato valore aggiunto, si affiancano ai prodotti e servizi direttamente offerti dalla costituenda Banca.

5.3.1 Le leve strategiche della Banca

 Attenzione al socio-cliente. La BCC vuole sviluppare un elevato grado di fidelizzazione con la sua clientela di riferimento ed in modo particolare con i propri soci, che rap-PIANO INDUSTRIALE - APPENDICE 2 - Pag. 38 di 79

presentano il principale bacino di raccolta e di impiego di risorse finanziarie. La nascita di un vero e proprio senso di appartenenza alla BCC risulterà fondamentale per la crescita della Banca, per lo sviluppo della propria operatività e per la sua solidità finanziaria.

- Valorizzazione del territorio. La BCC farà leva, nell'ambito della propria strategia, sulla valorizzazione del territorio di riferimento, percependo le istanze provenienti dal contesto locale e creando le basi per una politica di ulteriore sviluppo dell'intera area di riferimento. E' infatti priorità dei soci promotori sviluppare sinergie con istituzioni locali (pubbliche e private). La composizione del comitato promotore, con professionalità diversificate, un forte radicamento nel tessuto socio-economico e con acquisita credibilità sarà l'elemento decisivo per un'offerta differenziata da quella delle altre banche motivando all'apertura di nuovi rapporti Bancari.
- Sistema di controllo dei rischi. Un attento e puntuale sistema di rilevazione e controllo dei rischi offre al management un contributo gestionale di elevato spessore, permettendo il continuo raffronto degli obiettivi di rischio/rendimento prefissati e delle linee strategiche adottate con la reale situazione operativa. Consente, inoltre, di acquisire consapevolezza dei diversi profili di rischio dell'attività di intermediazione Bancaria e finanziaria (rischi di credito, di mercato, operativi, ecc.\ e della loro dimensione, in un'ottica di miglioramento della complessiva gestione della Banca e di soddisfacimento di condizioni economiche, finanziarie e patrimoniali equilibrate.
- Organizzazione flessibile. L'adozione di una struttura organizzativa improntata alla snellezza e alla flessibilità, permette di cogliere tempestivamente le diverse opportunità commerciali, distributive e produttive che nel tempo si dovessero presentare. Consente, inoltre, di evitare pericolose forme di immobilismo e di disattenzione verso le concrete esigenze della clientela. L'organizzazione è finalizzata alla creazione di valore per il cliente e al conseguimento di elevati livelli di efficienza operativa. In particolare, l'intera struttura organizzativa deve tendere al conseguimento degli obiettivi aziendali, motivando costantemente il personale. Si presterà particolare attenzione alla selezione delle risorse umane e alla loro continua attività di formazione.
- Network. La costituenda BCC intende attivare, in una logica di outsourcing, accordi con intermediari finanziari specializzati -soprattutto del sistema delle Banche di Credito Cooperativo- per commercializzare taluni prodotti e servizi ad elevato contenuto specialistico. Ciò consente di dedicare la propria struttura ad approntare prodotti Bancari tradizionali ed a curare la relazione con la clientela. La strategia, al tempo stesso, permette di offrire qualificati servizi finanziari specializzati.

6 STRUTTURA TECNICA, ORGANIZZATIVA E TER-RITORIALE DELLA BANCA DI CREDITO COOPE-RATIVO DELLA VALLE MURICANA

6.1 PREMESSA

Le strategie e gli obiettivi che la BCC intende perseguire presuppongono una struttura organizzativa coerente che, nel breve-medio termine faccia leva sui sequenti aspetti:

- centralità nella gestione delle politiche aziendali e di sviluppo espresse dal Consiglio di Amministrazione, riservata alla Direzione Generale: il modello organizzativo funzionale della BCC prevede un grado di accentramento nella Direzione Generale per ciò che concerne i principali aspetti gestionali ed operativi;
- **integrazione tra unità organizzative** ed elevata comunicazione interna: al fine di far funzionare in maniera efficiente la struttura organizzativa, la Banca si avvale di meccanismi operativi che agevolino l'integrazione tra le varie unità organizzative e rendano continuo lo scambio di informazioni all'interno della stessa struttura organizzativa;
- coordinamento con i fornitori esterni di servizi finanziari al fine di assicurare una efficiente distribuzione di tali prodotti-servizi sul mercato: l'attività in outsourcing deve essere continuamente controllata al fine di creare una stretta integrazione distributiva con i partner di riferimento;
- esternalizzazione di servizi non finanziari: si prevede di ricorrere anche, all'esterno
 per la gestione dei servizi di Internal Auditing, di incassi e pagamenti, di assistenza alla
 rete informatica e di back-office del sistema.

Si procede di seguito ad analizzare i fattori organizzativi della fase d'impianto:

- l'organigramma;
- il profilo quali-quantitativo dell'organico;
- il quadro normativo interno;
- i canali di distribuzione.

Dopo il raggiungimento del break-even point ed una prima espansione degli insediamenti si affronterà un adequamento della struttura operativa.

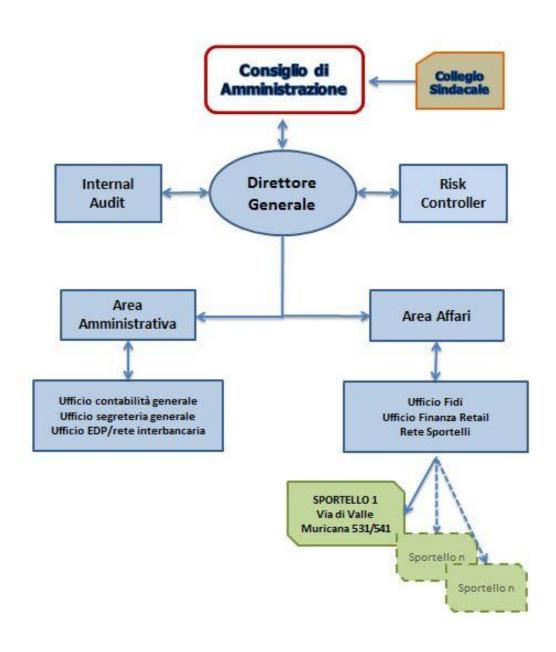
6.2 L'ORGANIGRAMMA

La macrostruttura organizzativa della BCC è di natura funzionale e si basa, quanto meno nelle fasi iniziali, su:

- una Direzione Generale;
- un responsabile dell'area affari ed un responsabile dell'area amministrativa;
- un'area Affari comprendente le attività: Credito, Finanza retail, sviluppo degli altri aggregati operativi;

- un'area amministrativa con compiti di: segreteria generale; gestione Risorse Umane; contabilità generale; EDP; segnalazioni di Vigilanza; pianificazione e controllo andamentali; back-office finanza retail; gestione della tesoreria aziendale;
- Internal Audit: esternalizzata, affidata ad apposita struttura della Federazione regionale FEDERLUS;
- Risk Controller con compiti anche di controllo andamentale del credito, controllo sulla gestione dei rischi, controlli normativi e supporto organizzativo e compliance;
- nº 1 sportello aperto al pubblico, assegnato all'area Affari

Tutte le unità organizzative sono gerarchicamente dipendenti della Direzione Generale, come evidenziato nel seguente flow-chart.



6.3 PROFILO QUALI-QUANTITATIVO DELL'ORGANICO

Nella fase iniziale la BCC della Valle Muricana opererà con un organico di 10 risorse:

- un Direttore Generale, al quale sarà attribuito il grado di dirigente;
- un responsabile dell'Area Affari con il grado di quadro (responsabile sviluppo degli sportelli
- un responsabile dell'Area Amministrativa con il grado di quadro, che potrà sostituire il Direttore Generale nell'ordinaria amministrazione;
- un responsabile della funzione di Risk Controller; un addetto all'ufficio segreteria fidi;
- un addetto all'ufficio contabilità generale
- un addetto alla segreteria generale;
- un addetto all'ufficio titoli-finanza retail;
- tre impiegati, di cui un capoufficio per lo sportello (sede);

Si ritiene di assumere personale con adeguata esperienza Bancaria o comunque in settori affini, oltre che per il Direttore Generale in capo al quale la normativa impone un adeguato requisito di professionalità, anche per i responsabili delle due aree, per il Risk Controller, per l'addetto all'ufficio titoli-finanza retail e per i responsabili di filiale. Il restante personale sarà, ove possibile, recuperato da altre banche del territorio.

La selezione del personale sarà basata su di una attenta valutazione delle capacità attuali e potenziali, di adeguate attitudini al lavoro di gruppo, alle relazioni interpersonali e al problem solving.

Non si prevede, almeno inizialmente, di stipulare contratti "part-time".

Le leve su cui si fonderà l'intera politica delle risorse umane della BCC possono così essere riassunte:

- attente procedure di selezione, assunzione e addestramento delle risorse;
- continua formazione del personale;
- diffusione del senso di appartenenza alla BCC;
- costante monitoraggio dell'attività e dei risultati dei dipendenti.

6.4 QUADRO NORMATIVO INTERNO.

La regolamentazione dei processi produttivi, il regolamento interno ed il mansionario operativo per assegnare compiti e responsabilità a ciascun componente del personale verranno opportunamente formulati sulla base delle bozze già predisposte dalla Federazione Abruzzo e Molise, non appena la costituzione della BCC sarà autorizzata dall'Organo di Vigilanza.

In sintesi, si indicano di seguito i compiti delle varie unità organizzative.

6.4.1 Direttore Generale

Il Direttore generale dà esecuzione alle delibere del Consiglio di amministrazione e del Comitato esecutivo, se previsto; sovrintende allo svolgimento, al funzionamento ed al coordinamento di tutta l'attività della Banca nell'ambito degli indirizzi gestionali stabiliti dal Consiglio di amministrazione; definisce le politiche operative della BCC in linea con le strategie assunte dal Consiglio di amministrazione. Al Direttore Generale competono

le responsabilità e le funzioni istituzionali previste dallo statuto e/o deliberate dal Consiglio di amministrazione. Il Direttore generale è il capo del personale e della struttura, determina i compiti e la destinazione del personale, formula al Consiglio proposte di assunzione, di promozione e di provvedimenti disciplinari, anche di provvisoria sospensione.

Propone al Consiglio di amministrazione il riparto tra il personale meritevole del premio di rendimento che il medesimo Consiglio eventualmente stabilirà annualmente.

Il Direttore generale assiste, con voto consultivo, alle riunioni del Consiglio e del Comitato esecutivo; sottopone al loro esame le strategie operative e dispone per la loro attuazione dopo l'approvazione.

In materia creditizia ha poteri deliberativi e di proposta definiti dal Consiglio di amministrazione; dà corso autonomamente alle azioni giudiziarie per il recupero coattivo dei crediti.

In caso di assenza o impedimento è sostituito dal responsabile dell'area amministrativa ed il Consiglio di Amministrazione che ne stabilirà facoltà e funzioni, salvo nominarne altro in caso di assenza od impedimento del succitato responsabile.

6.4.2 Area Affari

Tale area si occupa di:

A. CREDITO con i sequenti compiti:

- istruire tutte le proposte di concessione di crediti, anche agevolato, di competenza del Consiglio di Amministrazione, del Comitato Esecutivo se previsto, del Presidente e del Direttore Generale;
- rendere operativi i fidi deliberati;
- gestire le convenzioni e formulare proposte da inoltrare a società specializzate nel credito a medio-lungo termine, leasing, factoring, ecc.;
- svolgere attività di consulenza creditizia alla clientela, anche per operazioni su estero;
- provvedere alle segnalazioni dei crediti alle Centrali Rischi obbligatorie, associative e volontarie; sottoporre a revisione periodica i fidi a revoca;
- archiviare i fascicoli delle richieste dei fidi;
- gestire le pratiche passate a contenzioso in base a quanto deliberato dagli organi competenti, e seguire le procedure operative in proprio o con l'utilizzo di legali esterni.

B. FINANZA RETAIL con i seguenti compiti:

 curare la raccolta di ordini di acquisto o vendita e l'esecuzione delle compravendite di valori mobiliari; curare il collocamento e la distribuzione di valori mobiliari.

C. FILIALI:

 sovraintende, coordina e sviluppa l'attività delle filiali, inclusa la gestione delle risorse umane e tecnologiche ad esse assegnate.

6.4.3 Area amministrativa.

Tale area si occupa di Segreteria Generale, Contabilità e bilancio, EDP, Segnalazioni di Vigilanza, Pianificazione e controlli andamentali, back-office finanza retail, gestione tesoreria aziendale e incassi e pagamenti. In particolare, l'area deve:

- garantire la funzionalità degli impianti di sicurezza attiva e passiva della Banca ed assicurare l'adeguatezza di tutte le soluzioni costruttive atte a garantire il patrimonio della Banca;
- curare il mantenimento delle coperture assicurative richieste dallo svolgimento dell'attività Bancaria e/o disposte dal Consiglio di amministrazione, mantenere le relazioni con le compagnie assicuratrici;
- proporre e curare le convenzioni con professionisti esterni;
- curare le convenzioni di qualsiasi genere definite dall'Area Affari o dalla Direzione Generale; supportare tutte le funzioni aziendali per quanto attiene le attività amministrative;
- raccogliere ed applicare le disposizioni relative alla normativa di Vigilanza ed effettuare tempestivamente la successiva informativa alle unità interessate;
- diffondere le circolari e le ordinanze di direzione, archiviarle e custodirle per materia;
- curare i rapporti con le Associazioni di categoria, con le banche collegate e con gli Enti o Società inter Bancarie che operano nei servizi alle banche;
- provvedere al disbrigo della corrispondenza in arrivo ed in partenza e del relativo protocollo; gestire l'archivio generale;
- gestire l'inventario mobili della Banca;
- gestire i rapporti con fornitori per la manutenzione ordinaria e straordinaria dei mobili e delle macchine di ufficio, di impianti e attrezzature
- cura l'acquisto di servizi in genere;
- conservare e custodire i contratti di locazione degli immobili e connessi documenti;
- curare il layout di tutti i locali della Banca assicurando il rispetto delle norme di legge in materia di igiene e sicurezza del lavoro;
- curare ed applicare con le disposizioni attinenti la normativa sulla privacy;
- curare la gestione dei contratti di locazione e di appalti, avvalendosi, qualora necessario, della consulenza legale esterna;
- provvedere a tutti gli acquisti di impianti tecnologici e di beni mobili della Banca nel rispetto delle deliberazioni assunte; verificare con le relative fatture le forniture e disporne il pagamento;
- assicurare l'applicazione delle normative sul rapporto di lavoro, dei contratti collettivi di lavoro, delle convenzioni sindacali generali e di eventuali accordi particolari;
- assicurare l'adeguatezza degli organici in servizio, sia in termini quantitativi che qualitativi, rispetto alle scelte ed alle strategie aziendali;
- elaborare annualmente un piano di formazione e aggiornamento professionale in linea con le strategie definite dal C.d.A. e dal Direttore generale, seguirne l'applicazione e verificarne i risultati;
- curare gli adempimenti conseguenti ad eventuali azioni disciplinari nei confronti del Personale; garantire il corretto utilizzo del sistema contabile della Banca e curarne la contabilità generale; curare la tenuta dei libri sociali e di tutti gli adempimenti societari;
- curare l'economato;
- assicurare, nei termini e nei modi previsti, la preparazione del bilancio annuale e delle situazioni economiche e patrimoniali periodiche;

- assicurare, con l'eccezione di quelle di competenza specifica di altre posizioni, l'assolvimento di tutte le incombenze richieste dall'Organo di Vigilanza con cui mantiene le necessarie relazioni; predisporre le segnalazioni periodiche di vigilanza;
- curare le relazioni con il Collegio Sindacale, provvedendo ai relativi adempimenti, e con la Società di revisione;
- assicurare, con l'eventuale ausilio di professionisti esterni, l'assolvimento di tutte le incombenze di carattere fiscale nei modi e nei termini previsti dalla legge e dalla normativa in materia; aggiornarsi costantemente sull'evoluzione della normativa;
- emettere fatture; liquidare ogni debito della Banca previa acquisizione di regolare delibera degli uffici competenti ed autorizzazione del responsabile di area;
- liquidare le competenze spettanti agli organi sociali;
- tenersi continuamente aggiornato sull'evoluzione delle tecnologie e della normativa in materia di sicurezza e proporre alla Direzione l'emanazione di disposizioni regolamentari interne;
- mantenere i rapporti con la Società fornitrice dei servizi informatici per quanto concerne l'aggiornamento delle procedure e delle tecnologie e segnalare alla Direzione gli opportuni interventi;
- assicurare e predisporre le modalità di acquisto e di intervento per l'installazione e la manutenzione ordinaria e straordinaria delle apparecchiature informatiche e del software da utilizzare, delle reti locali, telefoniche e dati, dei collegamenti telex, nonché gli asservimenti elettrici su rete, in emergenza e continua;
- curare le tecnologie di sicurezza (security\ ed emanare le relative disposizioni per l'utilizzo; garantire l'ottimale gestione della liquidità e della tesoreria aziendale;
- svolgere funzione di back-office dell'attività di finanza retail;
- provvedere ai compiti di pianificazione e controllo di gestione.

6.4.4 Internal audit.

L'attività di Internal Audit sarà affidata in outsourcing ad una funzione indipendente della FE-DERLUS - Federazione Lazio, Umbria, Sardegna BCC.

Essa dovrà controllare - anche con verifiche in loco - la regolarità dell'operatività e valutare la funzionalità e l'efficacia del complessivo sistema dei controlli interni. Sarà cura dell'Internal Audit portare all'attenzione del Consiglio di amministrazione e della Direzione generale i possibili miglioramenti alle politiche di gestione dei rischi, ai differenti processi operativi e agli strumenti di misurazione e alle procedure. In tale ottica è compito dell'Internal audit:

- la verifica del rispetto dei limiti previsti dai meccanismi di delega;
- il controllo dell'affidabilità dei sistemi informativi, inclusi i sistemi di elaborazione dati, e dei sistemi di rilevazione contabile;
- la verifica che nella prestazione dei servizi di investimento sia assicurato il rispetto delle disposizioni vigenti in materia di separazione amministrativa e contabile, di separazione patrimoniale dei beni della
- clientela e delle regole di comportamento.

La funzione di Internal Audit dovrà inoltre effettuare test periodici sul funzionamento delle procedure operative e di controllo interno; espletare compiti d'accertamento anche con riguardo a specifiche irregolarità, ove richiesto dal Consiglio di amministrazione, dalla Direzione o dal Collegio sindacale; verificare la rimozione delle anomalie riscontrate nell'operatività e nel funzionamento dei controlli; informare dell'attività svolta e dei risultati conseguiti, con periodicità trimestrale, la Direzione perché questa possa relazionare al Consiglio di amministrazione e al Collegio sindacale.

6.4.5 Risk Controller:

la funzione di risk management effettua un attento controllo di secondo livello dei rischi finanziari ed operativi. In modo particolare deve:

- concorrere ad individuare le metodologie e i parametri più efficaci per la misurazione dei rischi;
- verificare il rispetto dei limiti assegnati alle varie funzioni operative;
- controllare la coerenza dell'operatività delle singole aree produttive con gli obiettivi di rischio-rendimento assegnati;
- svolgere anche il monitoraggio dei crediti e la funzione di ispettorato interno;
- attività di Compliance (conformità normativa).

6.4.6 Operatore di cassa e di sportello

Tale figura:

- esegue tutte le operazioni di sportello, previo controllo della regolarità dei titoli di introito ed esito; cura la relativa registrazione;
- controlla la regolarità degli assegni presentati alla negoziazione direttamente allo sportello e ne effettua la prevista lavorazione (marcatura, taglio angolo superiore sinistro, ecc.);
- predispone gli assegni circolari da emettere su richiesta della clientela e provvede alla loro emissione previa acquisizione della seconda firma da parte del responsabile della filiale; amministra i moduli in bianco;
- custodisce i moduli avvalorabili;
- esegue le operazioni di compravendita valute, bonifici per cassa, negoziazione assegni su estero;
- controlla, elabora e contabilizza le operazioni riguardanti il portafoglio assegni, effetti, documenti propri e di terzi (cartacei ed elettronici\ e gestisce il portafoglio insoluti assegni ed effetti;
- gestisce il caveau della Banca; gestisce gli effetti in scadenza;
- assicura la lavorazione del portafoglio assegni ed effetti nei termini utili e nel rispetto delle procedure e normative;
- cura le incombenze relative agli ordini di ritiro e di richiamo dei titoli;
- tiene i rapporti con i pubblici ufficiali per il protesto di assegni ed effetti; cura le accensioni dei rapporti;
- custodisce la documentazione della clientela;
- controlla e archivia la documentazione concernente la capacità di agire e i poteri di firma e di rappresentanza della clientela;
- cura il pagamento di utenze varie e pensioni; cura l'incasso dei tributi;
- gestisce le carte Bancomat e le carte di credito;
- raccoglie i dati richiesti dalle norme vigenti in materia di antiriciclaggio e dalla magistratura; effettua versamenti e prelevamenti presso altre Banche.

6.4.7 I canali di distribuzione

La costituenda BCC intende attivare una struttura distributiva snella e flessibile che possa consentire di raggiungere adeguati livelli di efficienza operativa e, al tempo stesso, di garantire il completo soddisfacimento dei fabbisogni di finanziamento, di investimento e di pagamento della clientela.

A tal fine la costituenda Banca adotterà una struttura distributiva integrata che prevede l'impiego di più canali tra loro complementari.

- A. **Canale Sportelli**: con operatività prevalentemente rivolta alla gestione della clientela retail e dotati di un medio-basso grado di autonomia gestionale.
- B. **Canale ATM evoluti**. In aggiunta alla rete di sportelli, la BCC si doterà di una serie di sportelli automatici ATM, dislocati non solo presso la Filiale ma anche, qualora la loro implementazione sia valutata positivamente in termini reddituali e/o di immagine, presso altre strutture quali centri commerciali, uffici pubblici, stazioni di servizio, zone industriali, Tribunali, ecc. Gli ATM erogheranno i classici servizi forniti dagli sportelli automatici della concorrenza e cioè: operazioni di prelevamento, estratto conto, ricariche telefoniche, richieste saldi, ecc.
- C. **Canale POS**. Al fine di sviluppare questo canale distributivo si concluderanno convenzioni con esercizi della grande e della piccola distribuzione.
- D. **Canale Internet**. La BCC intende erogare, sin dai primi tempi e tramite la conclusione di accordi di outsourcing con primarie società operanti nel settore, servizi di home banking e remote banking. Nella fase iniziale si prevede di offrire servizi a prevalente contenuto informativo. Le esigenze manifestate dalla clientela e la valutazione delle relative potenzialità reddituali e commerciali, saranno alla base di successive scelte di ampliamento della gamma di prodotti e servizi offerti tramite canale telematico.

7 ASPETTI GESTIONALI SIGNIFICATIVI

Delineata la struttura organizzativa della Banca che dovrà costantemente modificarsi nel corso degli anni per adeguarsi alle mutevoli esigenze del mercato, preme qui porre in risalto le caratteristiche di due aspetti gestionali la cui rilevanza è fondamentale nella conduzione di un'azienda di credito: il sistema dei controlli interni e il sistema informativo che si intenderà adottare.

7.1 IL SISTEMA DI GOVERNANCE

7.1.1 Gli organi sociali, direzionali e di controllo

A. Consiglio di Amministrazione:

- Definisce le strategie e la struttura organizzativa e si occupa del governo dell'intero processo operativo.
- Provvede a dare indicazioni al Direttore generale in materia di pianificazione strategica e budget annuali.
- Con periodicità almeno trimestrale, il Consiglio di Amministrazione esamina documentazione e rendiconti che consentano di verificare i progressi raggiunti dalla Banca nella realizzazione dei propri obiettivi. L'analisi degli scostamenti e i riflessi sul budget e sulla pianificazione devono trovare adeguata illustrazione nei verbali del Consiglio di Amministrazione.
- Spetta al Consiglio stimare i rischi connessi con le attività svolte, stabilire i relativi livelli di accettabilità,
- verificare l'esistenza e l'efficacia dei sistemi di rilevazione, monitoraggio e valutazione dei rischi. Detti sistemi vengono approvati dal Consiglio di Amministrazione che dovrà ottenere al riguardo, con periodicità almeno semestrale, appositi aggiornamenti dalla Direzione generale e dalla funzione di controllo.

- Il Consiglio verifica e promuove l'adeguata valorizzazione del sistema dei controlli interni, avendo cura che il personale -a tutti i livelli- abbia la chiara cognizione del ruolo assegnato nel processo di controllo interno e sia pienamente impegnato nei controlli medesimi. Nelle proprie relazioni al Consiglio di Amministrazione, gli altri organi preposti ai controlli devono dedicare a tale ultimo aspetto specifiche valutazioni.
- Il Consiglio si assicura che la funzionalità, l'efficienza e l'efficacia del sistema dei controlli interni siano periodicamente valutate e che i risultati del complesso delle verifiche siano portati a conoscenza del Consiglio medesimo; nel caso emergano carenze o anomalie, adotta con tempestività idonee misure correttive.
- Il Consiglio di Amministrazione definisce gli standard del sistema informativo e verifica il grado di correttezza, completezza e tempestività dello stesso.

B. Collegio Sindacale:

nel rispetto delle attribuzioni degli altri Organi della Banca e collaborando con essi, il Collegio Sindacale assolve alla propria responsabilità istituzionale di controllo, contribuendo ad assicurare la regolarità e la legittimità della gestione, il rispetto delle norme che disciplinano l'attività della Banca, nonché preservare l'autonomia dell'impresa Bancaria.

Per lo svolgimento delle proprie funzioni si avvale di tutte le unità della struttura organizzativa con funzioni di controllo, prima fra tutte l'Internal Audit. In particolare:

- svolge i compiti di controllo richiesti dalla legge e dallo statuto;
- valuta il grado di efficienza e di adeguatezza del sistema dei controlli interni con particolare riguardo al controllo dei rischi e al funzionamento dell'Internal Audit e del sistema informatico aziendale;
- mantiene il collegamento con l'Internal Audit e le altre strutture che svolgono funzioni di controllo interno, al fine di elevare il grado di conoscenza sulla regolarità della gestione aziendale;
- verifica le procedure operative e di riscontro interno, che dovrà concludersi con osservazioni e proposte agli organi competenti, qualora si rilevino assetti organizzativi che richiedono interventi di modifiche non marginali.

C. Direzione generale:

si occupa del funzionamento della Banca seguendo le indicazioni impartite dal Consiglio di Amministrazione. Predispone le misure necessarie ad assicurare l'istituzione ed il mantenimento di un sistema di controlli interni efficaci ed efficienti; in particolare:

- individua i fattori da cui possono derivare rischi interni (quali, ad esempio, la natura dell'attività Bancaria, la qualità del personale, i cambiamenti organizzativi e la rotazione dei dipendenti ed esterni (quali, ad esempio, il mutare degli scenari economici e finanziari di riferimento, gli sviluppi del settore Bancario, il progresso tecnologico, l'evoluzione dei prodotti che potrebbero condizionare il conseguimento degli obiettivi della Banca e li sottopone al Consiglio di amministrazione per una compiuta valutazione. In questo contesto, devono essere considerati i rischi di credito, di mercato, di tasso di interesse, di liquidità, il rischio operativo (frode e infedeltà dipendenti, ecc.), il rischio legale e il rischio di reputazione;
- ricerca le soluzioni più efficaci per gestire i rischi definendo politiche di gestione e di controllo adeguate;
- si occupa del coordinamento tra le diverse aree operative e le diverse attività svolte assegnando ad ognuna di essa compiti e responsabilità per la valutazione dei diversi rischi connessi;
- verifica in modo continuativo l'efficacia dei sistemi di controllo interni al fine del conseguimento degli obiettivi aziendali;

- definisce le logiche di comunicazione interna al fine di garantire che tutto il personale sia a conoscenza delle politiche e delle procedure relative ai propri compiti e responsabilità;
- porta a conoscenza del C.d.A. tutte le informazioni che emergono dallo svolgimento dell'attività
- operativa al fine di una maggiore conoscenza e governabilità dei fatti aziendali.
- In considerazione delle modeste dimensioni iniziali della Banca, provvede a tutti i controlli di tipo gerarchico.

7.1.2 Il sistema dei controlli interni

Il sistema dei controlli interni verrà codificato da apposito regolamento interno e risulterà articolato su due livelli:

- responsabile interno in relazione con l'eventuale esternalizzazione delle attività di internal audit:
- svolgimento diretto di controlli interni con coinvolgimento dell'intera struttura, dal Consiglio di amministrazione al personale operativo.

Il sistema dei controlli interni sarà governato da un insieme di strumenti e procedure che possano assicurare il corretto svolgimento dell'attività aziendale, il rispetto delle disposizioni di legge, della normativa di vigilanza e delle istruzioni interne nonché la tempestiva indicazione di disfunzioni e criticità aziendali. Come evidenziato, la struttura dei controlli coinvolgerà tutto il personale e sarà strettamente correlata con l'assetto organizzativo adottato.

Un articolato sistema di controlli interni si deve prefiggere il raggiungimento:

- della sana e prudente gestione;
- della salvaguardia del patrimonio economico, tecnico, informativo ed umano della Banca;
- dell'ordinato ed efficiente svolgimento di tutti i processi aziendali;
- di adeguati livelli di qualità e affidabilità delle informazioni ai fini di una corretta gestione dei rischi;
- della massima affidabilità delle scritture contabili, della completezza dei dati e della loro rispondenza alla realtà.

Il sistema interno del controllo dei rischi della BCC sarà ispirato a principi quali:

- la contrapposizione di ruoli, interessi e responsabilità tra chi esercita le attività operative e chi è preposto alle funzioni di controllo;
- la frequenza e la periodicità dei controlli, nonché la loro coerenza e adeguatezza in funzione dei rischi;
- la tempestività nell'individuare i potenziali fattori di rischio e nell'intraprendere azioni correttive qualora si intravedano segnali che possano alterare il profilo di rischio della Banca.

In particolare, il sistema di controllo dei rischi della costituenda Banca di Credito Cooperativo della Valle Muricana sarà così articolato:

- a livello di singola unità operativa sarà verificato in maniera continua il corretto svolgimento delle operazioni e dell'attività produttiva;
- a livello di organi di Amministrazione e Direzione, si concretizzerà nella scelta delle più opportune metodologie di misurazione dei rischi, nell'implementazione di adeguati strumenti di controllo, nella fissazione per ciascuna area dei limiti in termini di rischio/rendimento, nel controllo della coerenza di tali limiti con i vincoli (patrimoniali) cui è sottoposta l'intera Banca e nella verifica del rispetto di tali limiti;

 a livello di organi di Direzione preposti al controllo di gestione, si baserà sull'individuazione e sull'analisi degli andamenti anomali, delle violazioni delle procedure e della regolamentazione, sulla valutazione della complessiva efficacia del sistema dei controlli interni, sull'immediato intervento nei casi in cui si rilevino disfunzioni e sulla loro tempestiva segnalazione alla Direzione generale unitamente a eventuali proposte di soluzione.

I controlli interni dovranno verificare:

- l'adeguatezza strutturale e funzionale delle unità organizzative e la loro attitudine a svolgere efficacemente i compiti assegnati;
- l'adeguatezza organizzativa e gestionale della Banca e la compatibilità tra i comportamenti delle singole parti della struttura operativa e le decisioni assunte dagli organi di direzione;
- l'adeguatezza operativa della struttura e l'attitudine dell'assetto organizzativo a generare i risultati che la Banca si è prefissata.

L'architettura del sistema dei controlli prenderà ad evidenza il concreto modello organizzativo che sarà adottato dalla BCC, con l'obiettivo di realizzare un sistema che sia rispondente alle esigenze gestionali, alla struttura organizzativa e ai volumi operativi. Al tempo stesso il sistema dei controlli dovrà assicurare adeguati livelli di efficienza e funzionalità.

Il sistema dei controlli verrà, ovviamente, potenziato ed adeguato in funzione dello sviluppo operativo, dimensionale e gestionale della Banca.

7.2 IL SISTEMA INFORMATIVO

Il sistema informativo della Banca di Credito Cooperativo della Valle Muricana sarà esternalizzato alla Società Iside del Gruppo BCC, alla quale aderiscono la maggior parte delle BCC della Federazione di riferimento.

La scelta del fornitore è basata su di una attenta valutazione del complesso dei servizi offerti (software applicativi, servizi di supporto, hardware, reti di telecomunicazione, servizi sistemici, manutenzione, assistenza e formazione), sull'esperienza maturata e sulla competitività del prezzo richiesto.

Dalle analisi effettuate, i costi relativi al sistema informativo, per il primo anno, tenuto conto dei costi una tantum e dei costi di connessione alla rete interbancaria prescelta, possono essere stimati in circa € 50.000,00. Per i successivi due esercizi si stima un incremento medio annuo di circa € 10.000 in considerazione dell'aumento del montante preso a base per il calcolo del costo.

I pacchetti generalmente forniti sono costituiti da un'architettura software integrata che copre tutte le aree funzionali della Banca, con applicazioni di front office (sportello, marketing, consulenza, tesoreria ecc.), applicazioni propedeutiche (anagrafe clienti, fidi e garanzie, condizioni, ecc.), applicazioni settoriali (titoli, conti correnti, gestione incassi, ecc.), applicazioni derivate (contabilità generale, segnalazioni di vigilanza, controllo di gestione, budget, analisi degli scostamenti, analisi automatica dei rischi ecc.\ e applicazioni di colloquio esterno (Bancomat/POS).

8 PRODOTTI E I SERVIZI PER SOCI E CLIENTI

La divulgazione iniziale dell'operatività della costituenda Banca sarà affidata alla dinamicità del Consiglio di amministrazione e dell'intero comitato promotore, pianificando incontri territoriali

tesi a far comprendere meglio la valenza sociale ed economica e la relativa opportunità per lo sviluppo del territorio, come valida alternativa all'offerta Bancaria già presente nel territorio di competenza. Compatibilmente alle risorse finanziarie disponibili verrà sviluppata una campagna di comunicazione specifica volta a valorizzare il nuovo brand e a diffonderne in modo nuovo e positivo la sua immagine.

Le piccole e medie imprese e le famiglie saranno i principali segmenti cui la BCC rivolgerà la propria offerta di prodotti e servizi finanziari.

La costituenda Banca svilupperà ed offrirà prodotti e servizi in grado di soddisfare bisogni di pagamento, bisogni di finanziamento e bisogni di investimento.

Tali fabbisogni saranno soddisfatti o in via diretta o attraverso accordi con altre società preferibilmente appartenenti al sistema del Credito Cooperativo o per il tramite della Federazione Nazionale delle BCC.

La categoria dei servizi di pagamento comprenderà i tradizionali servizi offerti sia alla clientela depositante che a quella affidata, relativi ai conti correnti, ai bonifici, alle carte di debito e/o di credito, al remote banking, ai POS, alle operazioni in valuta estera e a tutti gli altri strumenti di pagamento innovativi (quali ad es. il bollettino freccia).

I servizi di finanziamento saranno offerti attraverso prodotti creditizi a breve, medio e lungo termine, servizi finanziari innovativi e servizi relativi all'emissione e collocamento di strumenti finanziari.

L'attività di raccolta e in servizi di investimento del risparmio riguarderà:

- intermediazione creditizia classica (certificati di deposito, depositi a risparmio, obbligazioni Bancarie e pronti contro termine);
- intermediazione mobiliare (servizi di negoziazione per conto terzi, di custodia titoli, di consulenza, di gestioni patrimoniali, ecc.);
- intermediazione assicurativa (ramo vita e danni).

Il segmento delle imprese di piccola e media dimensione richiederà prevalentemente servizi di finanziamento e di pagamento, mentre il segmento famiglie ricorrerà in maggior misura a servizi di investimento, di pagamento e di finanziamento.

Nelle fasi iniziali, la BCC si concentrerà sull'offerta di prodotti tradizionali, distribuiti prevalentemente in via diretta; nelle fasi di successiva crescita, la BCC si propone di rafforzare la propria presenza in settori dell'intermediazione finanziaria più innovativa (in particolare l'intermediazione mobiliare e l'intermediazione assicurativa\ sulla base di accordi con altre tipologie di intermediari presenti nel mercato.

La Banca si propone di offrire condizioni economiche vantaggiose nei confronti dei clienti soci.

La gamma dei prodotti e servizi offerti dalla BCC sarà la più ampia possibile in relazione alla necessità – specifica nei primi anni di attività - di sviluppare adeguatamente i rapporti creditizi. I prodotti e servizi finanziariamente più complessi saranno sviluppati attraverso accordi di collaborazione con intermediari finanziari specializzati, preferibilmente appartenenti al sistema di offerta del Credito Cooperativo.

Tali accordi di collaborazione saranno stipulati con banche di investimento, compagnie di assicurazione, società di intermediazione mobiliare (Sim) e società di gestione del risparmio (Sgr).

Nel settore del para-Bancario ed altri servizi si individueranno partner per fornire servizi avanzati nel leasing, factoring, credito al consumo, merchant banking, nel settore dell'energia, nel settore di sviluppo dei mercati (scouting e trading), nelle operazioni di private equity, venture capital e merger & acquisition, nella telefonia e comunicazioni, nei servizi autostradali, nella consulenza aziendale e formazione, nei servizi per la famiglia (es.: assistenza anziani, cure, visite specialistiche, turismo, viaggi, borse di studio, università , master, corsi di lingua, sport etc.) ovvero recependo, tramite un indagine preventiva le necessità dei soci per tipologia di attività od esigenze familiari.

Sarà così possibile soddisfare differenti fabbisogni finanziari della clientela mantenendo una struttura snella che si occupi prevalentemente della fase di distribuzione dei prodotti. L'attenta ricerca sul mercato delle principali società prodotto, con cui raggiungere accordi di distribuzione, permetterà di garantire un'elevata qualità di prodotti e servizi a contenuto specialistico.

9 CALENDARIO DELL'OFFERTA PUBBLICA E DELLA STIPULA DELL'ATTO COSTITUTIVO

Riportiamo di seguito il **calendario di massima dell'Offerta Pubblica di Azioni**, basato sull'ipotesi di autorizzazione da parte di CONSOB entro il mese di Aprile 2015.

CALENDARIO DELL'OFFERTA PUBBLICA DI AZIONI				
Inizio periodo d'offerta (IPOTESI)	Ore 9.00 del 1 maggio 2015			
Fine periodo d'offerta	Ore 19.00 dello stesso giorno dell'anno successivo ovvero anticipatamente se raggiunto l'obiettivo.			
Comunicazione dei risultati dell'offerta	Entro cinque giorni dal termine di fine Offerta.			
Versamento della quota sottoscritta	Entro trenta giorni dalla data di ricevimento della richiesta di versamento da parte del Comitato Promotore post conclusione positiva dell'offerta.			
Convocazione dell'Assemblea	Entro trenta giorni dall'invio della comunicazione dei risultati dell'Offerta.			
Stipula dell'Atto Costitutivo	Entro il 10 luglio 2016, salvo proroghe.			

Tale *Calendario di massima* non tiene tuttavia conto della possibilità di chiedere una proroga di sei mesi per la raccolta, qualora non si fosse raggiunto il capitale necessario entro i primi 12 mesi. Pertanto, tenendo conto dei tempi di verifica ed autorizzazione da parte di Banca d'Italia, si pone nel presente piano industriale quale <u>termine massimo ultimativo</u> per la stipula dell'Atto Costitutivo della "Società Cooperativa BCC della Valle Muricana" la data del **30 giugno 2017**, trascorsi 28 mesi dalla sua sottoscrizione.

RELAZIONE TECNICA PREVISIONALE

10 PREMESSA

La situazione patrimoniale della Banca per il primo triennio di attività poggia sulle valutazioni di un'attività iniziale orientata prevalentemente all'intermediazione creditizia e mobiliare e ai servizi classici.

I volumi degli aggregati patrimoniali dell'attivo sono strettamente collegati con quelli del passivo costituiti dai mezzi di terzi, cioè la provvista, e da mezzi propri, cioè il patrimonio.

L'obiettivo è di dotare la Banca nel corso del primo triennio di una consistenza patrimoniale in grado di fronteggiare i requisiti patrimoniali in atto richiesti a fronte delle varie tipologie di rischio: credito (coefficiente di solvibilità), mercato, operativo nonché i rischi di natura non regolamentare. In un'ottica dinamica la dotazione del capitale programmata nel triennio è finalizzata a contribuire alla formazione del risultato economico e dei flussi finanziari.

Un adeguato livello della struttura finanziaria patrimoniale, pur in presenza di necessari investimenti iniziali in immobilizzazioni, sarà assicurato da mezzi disponibili (free capital\ che trasmetteranno benefici effetti al risultato economico.

11 SINTESI DELLE ASSUNZIONI DI BASE

11.1 GENERALITÀ

L'iniziativa dovrà coinvolgere, fin dall'inizio, tutti i promotori che con riferimento alla loro specificità di imprenditori importanti e professionisti affermati contribuiranno significativamente ad una dinamica di crescita per la raccolta diretta o indiretta, e degli impieghi. La loro dinamicità, in particolar modo nei primi anni, anche frutto dell'entusiasmo personale, riuscirà a sostenere la Banca nella realizzazione dei suoi obbiettivi in termini patrimoniali aumentando anche la base societaria e quindi il numero dei clienti. Le caratteristiche socio economiche del territorio di riferimento della Banca, unitamente alle peculiarità delle Banche di Credito Cooperativo, assicurano non solo una evoluzione favorevole dei volumi intermediati, ma anche un margine operativo positivo che permetterà di offrire un servizio di qualità ai propri clienti e in particolar modo ai soci, conservando l'equilibrio economico della Banca.

11.2 STRUTTURA PATRIMONIALE E OBIETTIVI QUANTITATIVI

11.2.1 Piano degli investimenti strutturali

Il Comitato promotore intende avviare la nuova iniziativa Bancaria, attraverso un piano di investimenti strutturali concentrato nel primo anno di attività, con la consapevolezza che saranno

perseguite strategie di contenimenti dei costi ma che consentano il pieno sviluppo delle attività caratteristiche con un elevato standard dei prodotti e dei servizi offerti.

11.2.2 La raccolta e il capitale sociale sottoscritto

	Quota media	Capitale Iniziale	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
n° soci e depositanti		2.000	2.200	2.400	2.600
Totale capitale sottoscritto (media per socio)	€ 2.500,0	€ 5.000.000	€ 5.500.000	€ 6.000.000	€ 6.500.000

In considerazione del numero di abitanti, per **l'intera area di pertinenza** (tutta Roma e sei Comuni a nord) pari a 2.930.000 unità circa, al numero delle famiglie pari a 1.400.000 unità circa ed alle imprese attive pari a 350.000 unità circa, presenti sul territorio, la percentuale dei soci ad inizio attività dovrà essere pari allo 0,061 % (sei soci ogni diecimila unità) circa del totale abitanti + imprese e pari al 0,115% circa del totale famiglie + imprese (undici soci ogni diecimila unità).

ROMA + SEI COMUNI	CAPITALE INIZIALE	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
SOCI	2.000	2.200	2.400	2.600
SOCI SU POPOLAZIONE + IMPRESE	0,061%	0,067%	0,073%	0,079%
SOCI SU FAMIGLIE + IMPRESE	0,115%	0,126%	0,138%	0,149%

Considerando, invece la sola **Area di Primario Interesse** (XV Municipio di Roma e sei comuni limitrofi), che ha una popolazione di circa 225.000 unità, 93.500 famiglie e 26.000 imprese, la percentuale dei soci ad inizio attività dovrà essere pari allo 0,798 % (otto soci ogni mille unità) circa del totale abitanti + imprese e pari al 1,673% circa del totale famiglie + imprese (diciassette soci ogni mille unità).

XV° MUNICIPIO + SEI COMUNI	CAPITALE INIZIALE	ANNO 1	ANNO 2	ANNO 3
SOCI	2.000	2.200	2.400	2.600
SOCI SU POPOLAZIONE DI VICINANZA	0,798%	0,878%	0,958%	1,038%
SOCI SU FAMIGLIE + IMPRESE	1,673%	1,840%	2,007%	2,174%

Considerato che il Comitato Promotore è ampio ed in grado di raccogliere adesioni in tutta l'area romana, considerando che il numero di clienti medi per ciascuno sportello bancario è attualmente intorno all'1% della popolazione; il rapporto tra unità di riferimento e soci ad inizio ed a fine del primo triennio, appare congruo e raggiungibile.

La dotazione di capitale iniziale è prevista in € 5.000.000 con un *versamento medio* di € 2.500 ciascuno da parte di n° 2.000 soci; ipotizzando di mantenere lo stesso rapporto tra abitanti ed aziende (pari al 12% circa sia nell'area ampia che in quella primaria), vuol dire all'incirca 1.760 soci privati e 240 soci/imprese . E' previsto un incremento annuo della compagnie sociale di n° 200 soci con un aumento annuo del capitale sociale di € 500.000, già disponibile a chiusura bilancio dell'esercizio precedente.

I mezzi propri e i mezzi di terzi, cioè le risorse amministrate che confluiscono nell'attivo a seguito dell'attività di intermediazione, verranno mantenuti, nell'arco del triennio, nelle seguenti percentuali (valori puntuali di fine anno):

	Quota media	Capitale Iniziale	1º esercizio	2° esercizio	3° esercizio
n° soci e depositanti		2.000	2.200	2.400	2.600
Totale capitale sottoscritto (media per socio)	€ 2.500,0	€ 5.000.000	€ 5.500.000	€ 6.000.000	€ 6.500.000
nº clienti non soci depositanti			100	300	500
Raccolta media per cliente depositante			€ 7.000,0	€ 10.000,0	€ 13.000,0
Raccolta diretta clientela			€ 16.100.000	€ 27.000.000	€ 40.300.000
capitale/raccolta			34,16%	22,22%	16,13%
Dipendenti			10	10	10
Sportelli			1	1	1

Il **rapporto tra capitale sociale e raccolta** nei tre esercizi, pari rispettivamente al **34,16%**, al **22,22%** ed al **16,13%**, consente una crescita equilibrata e un grado di solvibilità (dato dal rapporto "patrimonio di bilancio / provvista") superiore al limite minimo del 12% prescritto dal Fondo di Garanzia dei Depositanti.

La raccolta disponibile sarà in larga misura utilizzata per gli impieghi a favore dei soci e dei clienti, in coerenza con gli scopi mutualistici delle BCC, di sviluppo e sostegno del territorio di competenza della costituenda BCC della Valle Muricana.

Per evitare la volatilità della raccolta diretta l'incidenza dei conti correnti sarà minoritaria a favore di depositi vincolati/PT, certificati di deposito e quant'altro al fine di una maggiore stabilità di portafoglio.

RACCOLTA DIRETTA DA CLIENTELA	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Nº soci	2.200	2.400	2.600
N° clienti non soci	100	300	500
Totale nº clienti	2.300	2.700	3.100
Raccolta totale procapite	7.000	10.000	13.000
Totale raccolta diretta clientela	16.100.000	27.000.000	40.300.000
Conti correnti (% sul totale)	70%	50%	30%
Raccolta c/c procapite	4.900	5.000	3.900
Totale raccolta conti correnti	11.270.000	13.500.000	12.090.000
Depositi vincolati o P/T (% sul totale)	20%	30%	50%
Raccolta dep. e p/t procapite	1.400	3.000	6.500
Totale depositi vincolati o P/T	3.220.000	8.100.000	20.150.000
Certificati di deposito (% sul totale)	10%	20%	20%
Raccolta c.d. procapite	700	2000	2600
Totale certificati di deposito	1.610.000	5.400.000	8.060.000

•

11.2.3 La raccolta indiretta

La Banca, nei primi anni di attività, andrà a privilegiare la raccolta diretta attraverso prodotti tradizionali per rafforzare il proprio patrimonio. Pertanto, si prevede volumi contenuti, tali da non essere stati evidenziati a bilancio nelle forme tecniche che caratterizzano la raccolta indiretta.

Totale raccolta diretta clientela	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Numero depositi titoli	400	500	600
Quota % rispetto a raccolta diretta	15,00%	20,00%	30,00%

11.2.4 Gli impieghi

L'obbiettivo della Banca è quello di valorizzare al meglio le risorse raccolte rivolgendole principalmente alle forme tipiche di impieghi per le famiglie e le imprese (specialmente imprese artigiane e piccole – medie imprese), contenendo gli impieghi di natura finanziaria e limitandoli alle
funzioni essenziali di gestione ordinarie della tesoreria. Gli impieghi, tenderanno ad intervenire
con forme di finanziamento a medio-lungo termine o con altre tipologie che potranno consentire
un maggiore controllo dei rischi e delle esposizioni. Pertanto, al fine della limitazione dei rischi
aziendali la Banca perseguirà il massimo frazionamento degli impieghi presso la propria clientela
meritevole di fiducia, favorendo così l'accesso al credito ad una più ampia clientela. La Banca intende conservare nel triennio il mix delle forme di impiego, principalmente concentrate nei finanziamenti a medio-lungo termine, al fine di perseguire al meglio la propria missione istituzionale contribuendo alla crescita stabile e duratura del territorio di riferimento.

Impieghi finanziari	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
% provvista disponibile per impieghi finanziari	10%	5%	2%
Composizione per forma tecnica % sul totale			
Disponibilità di cassa % sul totale	20%	20%	20%
Titoli di stato % sul totale	70%	70%	70%
Crediti verso banche a vista	10%	10%	10%
Impieghi clientela	1º esercizio	2º esercizio	3° esercizio
% provvista disponibile per impieghi clientela	90%	95%	95%
Composizione per forma tecnica			
Conti correnti % sul totale	20%	20%	20%
Finanziamenti a m/l termine % sul totale	50%	50%	50%
Altre forme di finanziamento % sul totale	30%	30%	30%

11.3 IL CONTO ECONOMICO

11.3.1 Interessi attivi su impieghi

La Banca, al fine di facilitare l'acquisizione di nuova clientela, intende contenere gli oneri finanziari a carico dei clienti nella fase iniziale, mentre prevede una crescita graduale nei futuri esercizi. Detti tassi iniziali risultano in media compatibili con quanto riscontrato presso altri operatori sul mercato.

Interessi attivi su impieghi finanziari	1º esercizio	2º esercizio	3° esercizio
Titoli di stato - tasso annuo %	0,80%	1,00%	1,20%
Crediti verso banche a vista - tasso annuo %	2,00%	1,75%	1,50%
Interessi attivi su impieghi clientela	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Interessi attivi su impieghi clientela Conti correnti (scoperti e fidi) - tasso annuo %	1° esercizio 8,00%	2° esercizio 8,50%	3° esercizio 9,00%

11.3.2 Interessi passivi su raccolta

Nell'ottica di una politica di sviluppo iniziale e di acquisizione di quote di mercato, la Banca prevede di indirizzarsi all'offerta di condizioni e tassi competitivi rispetto agli altri operatori.

Interessi passivi su raccolta diretta clientela	1º esercizio	2º esercizio	3° esercizio
Conti correnti	0,70%	0,70%	0,70%
Depositi vincolati o P/T	1,50%	1,50%	1,50%
Certificati di deposito	1,00%	1,00%	1,00%

11.3.3 Il differenziale tra tassi attivi e tassi passivi

I tassi d'interesse attivi e passivi ipotizzati sugli impieghi e sulla raccolta, calcolati sulla base dei valori medi stimati alla fine di ciascun esercizio, sono in linea con le rilevazioni effettuate dalla Banca d'Italia a Giugno 2014 nel Lazio.

Spread puntuale a fine dell'esercizio	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Rendimento impieghi puntuale a fine esercizio	5,16%	5,65%	6,05%
Onerosità puntuale a fine esercizio provvista	0,89%	0,89%	0,89%
Spread puntuale a fine esercizio	4,27%	4,76%	5,16%

11.3.4 Le commissioni attive

La Banca nell'ottica di privilegiare il rapporto di fiducia con la propria base associativa intende applicare condizioni più favorevoli ai soci. Le commissioni previste per i clienti non soci sono coerenti con condizioni praticate da altre banche presenti nel territorio.

Commissioni attive su conti correnti e varie	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Correntisti soci - #	2.200	2.400	2.600

Correntisti non soci - #	100	300	500
Commissioni tenuta conto per soci - €	40,00	40,00	40,00
Commissioni tenuta conto per non soci - €	80,00	80,00	80,00
N°medio operazioni per conto - #	50,00	90,00	100,00
Costo unitario addebitabile a soci - €	0,10	0,10	0,10
Costo unitario addebitabile a non soci - €	0,50	0,50	0,50
Commissioni attive unitarie tenuta conto titoli - €	35,00	35,00	35,00
N°istruttorie affidamenti soci - #	800	900	1.000
N°istruttorie affidamenti non soci - #	100	200	300
Costo unitario addebitabile a soci - €	100,00	120,00	120,00
Costo unitario addebitabile a non soci - €	200,00	200,00	200,00
% Commissioni attive di intermediazione % su volumi	0.50%	0.70%	0.80%

11.3.5 Le commissioni passive

Raccolta indiretta clientela	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Quota % rispetto a raccolta diretta	15%	20%	30%
Numero depositi titoli	400	500	600
% Commissioni passive intermediazione	0,15%	0,15%	0,15%

11.3.6 Il costo del personale

Il costo del personale è stimato in base alla remunerazione stabilita dal contratto collettivo nazionale di lavoro della federazione delle Banche di Credito Cooperativo. E' intenzione della Banca reperire personale esperto da altri istituti costruendo piani di remunerazione integrativi fortemente incentivanti legati ad obbiettivi di sviluppo qualificato.

11.3.7 Le altre spese amministrative

Le altre spese che la Banca dovrà sostenere sono state preventivate sulla base delle indicazioni tratte dai bilanci di Banche similari e dalle informazioni fornite dalla federazione delle Banche di Credito Cooperativo e da specifici preventivi.

11.3.8 Altri costi ed oneri

La Banca ha inteso tener conto di eventuali oneri attualmente non determinati.

12 SINTESI DEI DATI PATRIMONIALI, ECONOMICI E FINANZIARI PREVISIONALI E DEGLI INDICA-TORI RILEVANTI

12.1 STATO PATRIMONIALE

La seguente tabella riassume i dati patrimoniali ipotizzati nel triennio iniziale di attività Bancaria.

State	patrimoniale	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Voci	dell'attivo			
10	Depositi e disponibilità liquide	400.130	316.202	180.987
20	Attività finanziarie detenute per la negoziazione			
30	Attività finanziarie valutate al fair value			
40	Attività finanziarie disponibili per la vendita	1.400.454	1.106.708	633.454
50	Attività finanziarie detenute fino alla scadenza			
60	Crediti verso banche	200.065	158.101	90.493
70	Crediti verso la clientela	18.895.078	31.585.071	46.719.109
110	Attività materiali	196.600	182.450	162.550
120	Attività immateriali			
130	Attività fiscali			
150	Altre attività	194.918	23.387	676.489
Total	le attivo	21.287.245	33.371.920	48.463.083
Voci	del passivo e del patrimonio netto			
Voci 10	del passivo e del patrimonio netto Debiti verso banche			
	I	15.811.851	26.606.075	39.823.959
10	Debiti verso banche	15.811.851	26.606.075	39.823.959
10 20	Debiti verso banche Debiti verso clientela	15.811.851	26.606.075 215.195	39.823.959 428.373
10 20 30	Debiti verso banche Debiti verso clientela Titoli in circolazione			
10 20 30 80	Debiti verso banche Debiti verso clientela Titoli in circolazione Passività fiscali	-	215.195	428.373
10 20 30 80 100	Debiti verso banche Debiti verso clientela Titoli in circolazione Passività fiscali Altre passività	- 50.000	215.195 120.000	428.373 200.000
10 20 30 80 100 110	Debiti verso banche Debiti verso clientela Titoli in circolazione Passività fiscali Altre passività Trattamento di fine rapporto del personale	50.000 33.918	215.195 120.000 68.511	428.373 200.000 103.800
10 20 30 80 100 110 120	Debiti verso banche Debiti verso clientela Titoli in circolazione Passività fiscali Altre passività Trattamento di fine rapporto del personale Fondi per rischi e d oneri:	50.000 33.918	215.195 120.000 68.511 10.000	428.373 200.000 103.800 10.000
10 20 30 80 100 110 120	Debiti verso banche Debiti verso clientela Titoli in circolazione Passività fiscali Altre passività Trattamento di fine rapporto del personale Fondi per rischi e d oneri: Riserve	50.000 33.918 10.000	215.195 120.000 68.511 10.000 - 118.524	428.373 200.000 103.800 10.000 352.139

12.1.1 Attività materiali

La Banca dovrà dotarsi di sistemi impiantistici specifici, in particolare di sistemi di sorveglianza e di altra impiantistica specificatamente richiesta dalla natura dell'attività Bancaria. Inoltre per quanto riguarda gli arredi della sede principale e della filiale distaccata si cercherà di coniugare un immagine moderna, funzionale e accogliente con il principio di economicità. Gli investimenti ipotizzati sono un'indicazione di massima ottenuta sulla base di informazioni reperite presso imprese specializzate nel settore non essendo ancora stati individuate le ubicazioni.

Attività materiali	1º esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Costo acquisto	235.000	265.000	295.000
Aliquota di ammortamento	16,34%	16,66%	16,92%
Ammortamento	38.400	44.150	49.900
Fondo ammortamento	38.400	82.550	132.450
Totale	38.400	120.950	253.400
DETTAGLIO	<u> </u>		
Arredi			
Costo acquisto	100.000	105.000	110.000
Aliquota di ammortamento	15%	15%	15%

Ammortamento	15.000	15.750	16.500
Fondo ammortamento	15.000	30.750	47.250
Totale attivo	15.000	45.750	93.000
Attrezzature di sicurezza			
Costo acquisto	45.000	55.000	65.000
Aliquota di ammortamento	20%	20%	20%
Ammortamento	9.000	11.000	13.000
Fondo ammortamento	9.000	20.000	33.000
Totale attivo	9.000	29.000	62.000
Sistemi Informatici			
Costo acquisto	50.000	65.000	80.000
Aliquota di ammortamento	20%	20%	20%
Ammortamento	10.000	13.000	16.000
Fondo ammortamento	10.000	23.000	39.000
Totale attivo	10.000	33.000	72.000
Impiantistica sugli immobili			
Costo acquisto	40.000	40.000	40.000
Aliquota di ammortamento	11%	11%	11%
Ammortamento	4.400	4.400	4.400
Fondo ammortamento	4.400	8.800	13.200

12.1.2 Gli impieghi

12.1.2.1 Impieghi finanziari

Impieghi finanziari	1° esercizio	2º esercizio	3° esercizio
% provvista disponibile per impieghi finanziari	10%	5%	2%
	2.000.648	1.581.012	904.935
Composizione per forma tecnica			
Disponibilità di cassa % sul totale	20%	20%	20%
	400.130	316.202	180.987
Titoli di stato % sul totale	70%	70%	70%
	1.400.454	1.106.708	633.454
Crediti verso banche a vista	10%	10%	10%
	200.065	158.101	90.493

12.1.2.2 Impieghi verso la clientela

Conti correnti (% sul totale)	1° esercizio	2º esercizio	3° esercizio
Raccolta diretta clientela	16.100.000	27.000.000	40.300.000
% Riserva obbligatoria	1%	1%	1%
Riserva non impiegabile	161.000	270.000	403.000
% impiegabile su raccolta	90%	95%	98%
Ulteriori impieghi eccedenza liquidità da capitale	4.067.482	4.890.235	5.349.734
Totale impieghi clientela	18.005.834	30.039.223	44.341.799
Conti correnti (% sul totale)	20%	20%	20%

Totale impieghi conti correnti (% sul totale)	3.601.167	6.007.845	8.868.360
Finanziamenti a m/l termine (% sul totale)	50%	50%	50%
Totale finanziamenti a m/l termine	9.002.917	15.019.612	22.170.900
Altre forme di finanziamento (% sul totale)	30%	30%	30%
Totale altre forme di finanziamento	5.401.750	9.011.767	13.302.540

Le previsioni sopra formulate trovano fondamento per le seguenti considerazioni:

- la popolazione delle località di primo insediamento totalizza circa 225.000 unità, 93.500 famiglie e 26.000 imprese;
- la quota di mercato per gli impieghi di ogni sportello Bancario presente nei Comuni target (Roma + sei), (Fonte dati: SITCC Sistema Informativo Territoriale per il Credito Cooperativo anni 2011/2013), oscilla da un massimo di circa € 98 milioni ad un minimo di circa 86 milioni. Pertanto, nel caso della nostra costituenda Banca, il totale degli impieghi ipotizzato si colloca nella quota media compatibile con la previsione alla fine del primo triennio di attività;

12.1.3 La raccolta

12.1.3.1 Raccolta diretta clientela

RACCOLTA DIRETTA DA CLIENTELA	1º esercizio	2° esercizio	3° esercizio	
N° soci	2.200	2.400	2.600	
N° clienti non soci	100	300	500	
Totale nº clienti	2.300	2.900	3.500	
Raccolta totale procapite	7.000	10.000	13.000	
Totale raccolta diretta clientela	16.100.000	29.000.000	45.500.000	
Conti correnti (% sul totale)	70%	50%	30%	
Raccolta c/c procapite	4.900	5.000	3.900	
Totale raccolta conti correnti	11.270.000 14.500.000		13.650.000	
Depositi vincolati o P/T (% sul totale)	20%	30%	50%	
Raccolta dep. e p/t procapite	1.400	1.400 3.000		
Totale depositi vincolati o P/T	3.220.000	8.700.000	22.750.000	
Certificati di deposito (% sul totale)	10%	20%	20%	
Raccolta c.d. procapite	700	2000	2600	
Totale certificati di deposito	1.610.000	5.800.000	9.100.000	

12.1.3.2 Raccolta indiretta

RACCILTA INDIRETTA	1º esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Numero depositi titoli	400	500	600
Quota % rispetto a raccolta diretta	15,00%	20,00%	30,00%

La provvista onerosa si basa prevalentemente sulla raccolta da clientela, in considerazione che la BCC sull'interbancario si pone come, eventuale, prestatrice di fondi.

Gli obiettivi del primo esercizio posti in termini di valori puntuali per la raccolta sono stati stimati prudenzialmente sulla base delle seguenti considerazioni:

- La media dei depositi per ogni sportello Bancario presente nei Comuni d'interesse della costituenda BCC della Valle Muricana, (Fonte dati: SITCC Sistema Informativo Territoriale per il Credito Cooperativo anni 2011/2013), oscillano tra un massimo di circa € 72 milioni ed un minimo di circa € 67 milioni. Pertanto, nel caso della nostra Banca con uno sportello, il totale della raccolta diretta ed indiretta ipotizzata si colloca nella quota media ampiamente compatibile con la previsione effettuata alla fine del primo triennio di attività;
- la base sociale del primo esercizio è pari a nº 2.000 Soci a cui offrire condizioni più vantaggiose rispetto a quelle accordate ai non soci;
- la possibilità di attrarre depositi attraverso la stipula di convenzioni con soggetti operanti nel territorio a vario titolo;
- l'utilizzo della leva del prezzo e del servizio personalizzato come strumento per attrarre clientela.

La Banca perseguirà una politica di raccolta prevalentemente a tasso variabile nelle varie forme tecniche di conti correnti, depositi a risparmio, certificati di deposito, obbligazioni e pronti contro termine.

12.1.4 Capitale sociale sottoscritto

	Quota media	Capitale Iniziale	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
n° soci e depositanti		2.000	2.200	2.400	2.600
Totale capitale sottoscritto (media per socio)	€ 2.500,0	€ 5.000.000	€ 5.500.000	€ 6.000.000	€ 6.500.000
nº clienti non soci depositanti			100	300	500
Raccolta media per cliente depositante			€ 7.000	€ 10.000	€ 13.000
Raccolta diretta clientela			€ 16.100.000	€ 27.000.000	€ 40.300.000
capitale/raccolta			34,16%	22,22%	16,13%
Dipendenti			10	10	10
Sportelli			1	1	1

12.2 IL CONTO ECONOMICO

	CONTO ECONOMICO	1º esercizio	2° esercizio	3° esercizio
10	Interessi attivi e proventi assimilati	1.032.535	1.786.148	2.735.980
20	Interessi passivi e oneri assimilati	-143.290	-240.300	-358.670
30	Margine di interesse	889.245	1.545.848	2.377.310
40	Commissioni attive	290.000	397.600	483.500
50	Commissioni passive	-1.851	-3.675	-7.459
60	Commissioni nette	288.149	393.925	476.041
120	Margine di intermediazione	1.177.394	1.939.773	2.853.351

130	Rettifiche/riprese di valore nette per deterioramento di crediti	50.000	120.000	200.000
140	Risultato netto della gestione finanziaria	1.127.394	1.819.773	2.653.351
150	Spese amministrative			
	spese per il personale	612.518	624.765	637.266
	altre spese amministrative	585.000	455.000	483.000
160	Accantonamenti netti ai fondi rischi ed oneri	10.000	10.000	10.000
170	Rettifiche/riprese di valore nette su attività materiali	38.400	44.150	49.900
190	Altri oneri/proventi di gestione			
200	Costi operativi	1.245.918	1.133.915	1.180.166
250	Utile (Perdita) dell'operatività corrente al lordo di imposte	-118.524	685.858	1.473.185
260	Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività correnti		215.195	428.373
270	Utile (Perdita) dell'operatività corrente al netto di imposte	-118.524	470.663	1.044.811
290	Utile (Perdita) dell'esercizio	-118.524	470.663	1.044.811

ji

12.2.1 Interessi attivi su impieghi

. .

CALCOLO SPREAD	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Rendimento impieghi puntuale a fine esercizio	5,16%	5,65%	6,05%
Cassa e disponibilità liquide	400.130	316.202	180.987
Attività finanziarie disponibili per la vendita	1.400.454	1.106.708	633.454
rendimento %	0,80%	1,00%	1,20%
Interessi attivi	11.204	11.067	7.601
Crediti verso banche	200.065	158.101	90.493
rendimento %	2,00%	1,75%	1,50%
Interessi attivi	4.001	2.767	1.357
Crediti verso la clientela	18.005.834	30.039.223	44.341.799
Conti correnti attivi	3.601.167	6.007.845	8.868.360
rendimento %	8,00%	8,50%	9,00%
Interessi attivi	288.093	510.667	798.152
Finanziamenti a medio/lungo termine	9.002.917	15.019.612	22.170.900
rendimento %	4,50%	4,50%	4,50%
Interessi attivi	405.131	675.883	997.690
Altri finanziamenti	5.401.750	9.011.767	13.302.540
rendimento %	6,00%	6,50%	7,00%
Interessi attivi	324.105	585.765	931.178
Totale impieghi	20.006.482	31.620.235	45.246.734
Totale interessi attivi	1.032.535	1.786.148	2.735.980

12.2.2 Interessi passivi su raccolta

CALCOLO SPREAD	1° esercizio	2º esercizio	3° esercizio	
----------------	--------------	--------------	--------------	--

Onerosità puntuale a fine esercizio provvista	0,89%	0,89%	0,89%
Raccolta diretta clientela	16.100.000	27.000.000	40.300.000
Conti correnti passivi	11.270.000	18.900.000	28.210.000
. remunerazione %	0,70%	0,70%	0,70%
Interessi passivi	78.890	132.300	197.470
Depositi vincolati o P/T	3.220.000	5.400.000	8.060.000
remunerazione %	1,50%	1,50%	1,50%
Interessi passivi	48.300	81.000	120.900
Certificati di deposito	1.610.000	2.700.000	4.030.000
remunerazione %	1,00%	1,00%	1,00%
Interessi passivi	16.100	27.000	40.300
Totale provvista	16.100.000	27.000.000	40.300.000
Totale interessi passivi	143.290	240.300	358.670

12.2.3 Commissioni attive

Commissioni attive su conti correnti e varie	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Correntisti soci - #	2.200	2.400	2.600
Correntisti non soci - #	100	300	500
Commissioni tenuta conto per soci - €	40,00	40,00	40,00
Commissioni tenuta conto per non soci - €	80,00	80,00	80,00
N°medio operazioni per conto - #	50,00	90,00	100,00
Costo unitario addebitabile a soci - €	0,10	0,10	0,10
Costo unitario addebitabile a non soci - €	0,50	0,50	0,50
Commissioni attive unitarie tenuta conto titoli - €	35,00	35,00	35,00
N°istruttorie affidamenti soci - #	800	900	1.000
N°istruttorie affidamenti non soci - #	100	200	300
Costo unitario addebitabile a soci - €	100,00	120,00	120,00
Costo unitario addebitabile a non soci - €	200,00	200,00	200,00
% Commissioni attive di intermediazione % su volumi	0.50%	0.70%	0.80%

12.2.4 Commissioni passive

Interessi passivi su raccolta diretta clientela	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Conti correnti	0,70%	0,70%	0,70%
Depositi vincolati o P/T	1,50%	1,50%	1,50%
Certificati di deposito	1,00%	1,00%	1,00%

12.2.5 Rettifiche di valore nette per deterioramento di crediti

Le rettifiche sono quantificate tenendo anche conto delle caratteristiche e dell'attenzione nella fase di erogazione e della conoscenza diretta degli operatori verso la clientela e prevedono in conto economico deterioramenti per 50, 120 e 200 mila euro, rispettivamente, nel primo triennio.

12.2.6 Spese per il personale

	SPESE PER IL PERSONALE	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
1	Dirigente	125.060	127.561	130.112
2	Quadri	159.732	162.926	166.184
7	Impiegati	327.726	334.278	340.970
10	Totale	612.518	624.765	637.266
	di cui accantonamento a TFR	33.918	34.593	35.289
	TFR accumulato	33.918	68.511	103.800

Nel primo triennio di attività saranno disponibili 10 risorse senza previsioni di aumento.

La consistenza iniziale delle risorse è stata prevista tenendo presente la necessaria adeguatezza quantitativa e qualitativa delle stesse in coerenza con gli obiettivi stabiliti e la complessità operativa connessa al tipo di attività programmata.

Il costo medio per ciascun addetto tiene conto delle qualifiche da attribuire al personale già esperto e delle forme di assunzione previste dall'attuale legislazione.

Ciò premesso, il costo complessivo del Personale per il primo esercizio è stato stimato in € 612.580,00 con un costo medio per singolo dipendente di € 61.2458,00 circa. Negli anni successivi, ipotizzando un tasso d'inflazione di circa il 2%, il costo del personale tiene conto delle rivalutazioni del TFR come per legge e di un recupero della capacità reale di acquisto delle retribuzioni lorde commisurato al 75% del tasso d'inflazione. Quindi, nel secondo esercizio il costo complessivo del Personale perviene ad € 624.765,00 circa con un costo medio per singolo dipendente di € 62.476,50 circa e nel terzo esercizio ad € 637.266,00 con un costo medio per singolo dipendente di € 63.726,60 circa.

12.2.7 Altre spese amministrative

ALTRE SPESE AMMINISTRATIVE	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Totale altre spese amministrative	585.000	455.000	483.000
Compensi agli amministratori	120.000	120.000	120.000
Compensi ai sindaci	16.000	16.000	16.000
Consulenze legali	15.000	10.000	10.000
Consulenze fiscali	10.000	6.000	6.000
Consulenze professionali	15.000	15.000	15.000
Outsourcing	15.000	15.000	15.000
Pubblicità, promozione e propaganda	30.000	20.000	10.000
Formazione del personale	8.000	8.000	8.000
Spese di costituzione	75.000	-	-
Elaborazione dati e servizi di back office	100.000	35.000	50.000
cancelleria e stampati	4.000	5.000	6.000
Assicurazioni	12.000	12.000	12.000

•			
Affitti passivi	72. <u>0</u> 00	72.000	72.000
Pulizia locali e manutenzioni	10.000	11.000	12.000
Energia elettrica, riscaldamento acqua	7.000	7.000	7.000
Spese telefoniche	8.000	11.000	14.000
Spese postali e invio estratti conto	7.000	13.000	15.000
Informazioni e visure	8.000	14.000	20.000
Vigilanza	15.000	15.000	15.000
Tasse ed imposte indirette	18.000	30.000	40.000
Altre spese	20.000	20.000	20.000

Sono state quantificate tenendo presenti i vari segmenti costituiti dai compensi ad Amministratori e Sindaci; compensi a professionisti esterni, assicurazioni; pubblicità e rappresentanza; manutenzione mobili; canone CED e trasmissione dati, spese postali e telefoniche, stampati e cancelleria, vigilanza, servizio pulizia, illuminazione e riscaldamento, nonché altre non raggruppabili. Per le imposte indirette si è tenuto conto dei rimborsi da clientela.

12.2.8 Imposte sul reddito ed altri oneri fiscali

Le imposte sono state previste dal secondo esercizio e considerate non rilevanti e puramente teoriche per il primo anno di attività, in quanto le agevolazioni e le altre variabili, come ad esempio le perdite iniziali, da considerare nel calcolo non si ritengono incidere in modo significativo nel contesto della previsione.

Non è stato preso in considerazione il provvedimento annunciato sull'abbattimento dell'IRAP, non conoscendone ancora i protocolli applicativi.

12.2.9 Prospetto delle variazioni del Patrimonio netto

PATRIMONIO DI VIGILANZA	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Capitale versato	5.500.000	6.000.000	6.500.000
Risultato d'Esercizio	- 118.524	470.663	1.044.811
Perdite/utili pregressi		- 118.524	352.139
Patrimonio BASE (CET 1)	5.381.476	6.352.139	7.896.950
Patrimonio Totale di vigilanza	5.381.476	6.352.139	7.896.950

12.2.10 Rendiconto finanziario

Si riassumono, qui di seguito, i flussi di cassa ipotizzati nel triennio d'esercizio Bancario e si riassumono le fonti che incrementano o riducono i fondi liquidi disponibili.

	RENDICONTO FINANZIARIO	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
	Attività operativa			
1	Gestione	13.794	549.406	1.130.000
2	Liquidità assorbita dalle ATTIVITA' finanziarie	- 20.690.515	- 12.182.753	- 15.246.277
3	Liquidità generata dalle PASSIVITA' finanziarie	15.811.851	11.079.419	13.511.062
	Attività da investimento			
1	Liquidità generata/assorbita da attività materiali	- 235.000	- 30.000	- 30.000
2	Attività di PROVVISTA	5.500.000	500.000	500.000
Li	quidità NETTA generata/assorbita nell'esercizio	400.130	- 83.928	- 135.215
RI	CONCILIAZIONE			
C	assa e disponibilità liquide ad inizio Esercizio	-	400.130	316.202
Li	quidità totale NETTA generata/assorbita nell'esercizio	400.130	316.202	180.987
V	ARIAZIONE	400.130	- 83.928	- 135.215

12.3 PATRIMONIO DI VIGILANZA, MISURAZIONE DEI RISCHI ED ALTRI INDICATORI RILEVANTI

Sono di seguito presentati i valori che riassumono il Patrimonio di Vigilanza ed il coefficiente di solvibilità nei primi tre esercizi di attività della costituenda Banca.

Ai valori assunti in conseguenza del raggiungimento dei volumi previsti nei paragrafi precedenti, vengono riportate le attività ponderate con il rischio. A seconda della tipologia di attività, le stesse sono ponderate allo 0%, al 20%, al 50%, al 100% o al 200%. Le attività incluse tra le attività di rischio ponderate e i relativi criteri di ponderazione sono dettagliati nelle Istruzioni per la compilazione delle segnalazioni sul patrimonio di vigilanza e sui coefficienti prudenziali, emanate dalla Banca d'Italia.

PATRIMONIO DI VIGILANZA	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Capitale versato	5.500.000	6.000.000	6.500.000
Risultato d'Esercizio	- 118.524	470.663	1.044.811
Perdite/utili pregressi		- 118.524	352.139
Patrimonio BASE (CET 1)	5.381.476	6.352.139	7.896.950
Patrimonio Totale di vigilanza	5.381.476	6.352.139	7.896.950

12.4 MISURAZIONE DEI RISCHI

- A. Rischio di credito Per la misurazione del rischio di credito la Banca utilizzerà il metodo standardizzato, senza avvalersi delle valutazioni del merito di credito di una ECAI (External Credit Assessment Institution) per cui ricorrerà alle ponderazioni fisse previste dalla metodologia stessa e applicherà in sintesi le sequenti ponderazioni:
 - amministrazioni centrali e banche centrali: fattore preferenziale pari a zero;
 - esposizioni verso intermediari vigilati: fattore preferenziale pari al 20% per politiche di investimento a vista o a scadenza comunque non superiore a 3 mesi;
 - enti del settore pubblico esposizioni verso enti territoriali: per i primi 3 anni di attività della Banca, al momento, non si prevede alcuna attività; comunque, la ponderazione sarà quella indicata nella circolare della Banca d'Italia n° 285 del 17/12/2013

- esposizioni verso imprese ed altri soggetti:
- clientela corporate: ponderazione pari al 100%;
- clientela retail (persone fisiche e piccole/medie imprese con fatturato fino a € 50 milioni) con una granulosità non superiore al 5% degli impieghi previsti a fine di ciascun esercizio: ponderazione pari al 75%. Nel primo triennio di attività, quindi, i mutui chirografari vanno concessi alle famiglie ed almeno il 50% dei conti correnti attivi e degli anticipi sbf vanno erogati alle piccole/medie imprese come sopra definite;
- mutui ipotecari assistiti da garanzia su immobili residenziali: ponderazione pari al 35%.
 Nel primo triennio la politica creditizia prevede di erogare crediti della specie per circa il 80% dell'intero comparto dei mutui ipotecari;
- mutui ipotecari assistiti da garanzia su immobili non residenziali: ponderazione pari al 50% da applicare alla parte del mutuo che non superi il 50% del valore dell'immobile ipotecato. Nel primo triennio la politica creditizia prevede di erogare crediti della specie per circa il 20% dell'intero comparto dei mutui ipotecari, acquisendo garanzia ipotecarie su immobili non residenziali con valore di mercato superiore al 50% del prestito da erogare;
- esposizioni scadute: non previste. Comunque, qualora dovessero emergere, le ponderazioni saranno quelle previste dalla circolare della Banca d'Italia n° 285 del 17.12. 2013;
- immobilizzazioni materiali: ponderazione pari al 100%.
- La Banca, sin dall'inizio dell'attività, per la misurazione interna del rischio di credito utilizzerà il sistema rating-scoring CRR previsto dalla Normativa Europea 575 del 26.06.2013.
- B. Rischio di mercato La misurazione dei rischi di mercato sarà basata sul metodo standard di cui al Titolo II, cap. 4 della circolare della Banca d'Italia n° 285 del 17.12.2013.
 - Nel primo triennio di attività, la Banca attuerà politiche di investimento in valori mobiliari costituiti da titoli di Stato italiani o dell'area Euro, con percentuale indicativa del 50% a tasso fisso e del restante 50% a tasso indicizzato. E' prevista la loro allocazione nel portafoglio "strumenti finanziari disponibili per la vendita" che sono esposti al rischio di credito e non a quello di mercato.

Rimane, con riferimento all'intero bilancio, il rischio di cambio che è escluso dalla disciplina atteso che, per la categoria delle BCC, la posizione netta in cambi va contenuta entro il 2% del patrimonio di Vigilanza.

- C. Rischio operativo Verrà misurato con il metodo di base. Nella ripetuta circolare nº 263 della Banca d'Italia -al titolo II, cap. 5, parte seconda- viene previsto che il requisito patrimoniale è pari al 15% della media delle ultime tre osservazioni su base annuale dell'indicatore rilevante costituito dal "margine d'intermediazione" determinato in base ai principi contabili BIA.
- D. Rischio di concentrazione Nel piano industriale non è stata effettuata alcuna quantificazione, data la mancanza di una base di partenza e l'impossibilità di prevedere l'importo unitario delle singole posizioni. Comunque, le politiche creditizie sono orientate a non concedere prestiti che rientrino nella definizione di "grande rischio" stabilita dalla Banca d'Italia nonché a limitare gli utilizzi dei conti correnti attivi e degli anticipi sbf entro la misura massima dell'1% del totale dei crediti con riferimento al volume determinato come obiettivo a fine di ciascun anno del triennio di attività.
 - La misurazione di un eventuale requisito patrimoniale verrà effettuata secondo il metodo di cui alla ripetuta circolare n° 285 della Banca d'Italia del 17.12.2013.

- E. Rischio di tasso d'interesse sul portafoglio Bancario La misurazione verrà effettuata utilizzando il metodo previsto nella ripetuta circolare n° 285 della Banca d'Italia. Le politiche relative al portafoglio Bancario sono indirizzate a praticare per le operazioni attive e passive tassi indicizzati e fissi, ponendo in essere per quest'ultimi operazioni di copertura con validi test di efficacia. Resta solo un limitato importo pari al massimo al 50% del portafoglio titoli per il quale viene previsto il tasso ed una duration non superiore a 4,5 anni.
- F. Rischio di liquidità La misurazione verrà effettuata costruendo una scaletta delle scadenze per valutare l'equilibrio dei flussi di cassa a fasce di scadenze da attestarsi in 6-12 mesi. Le politiche relative alla raccolta saranno indirizzate per quelle a vista a realizzare il massimo frazionamento per evitare eventi modificativi improvvisi e, quindi, difficoltà di reperire fondi con penalizzazioni di costi scaricati sul c/economico.
- G. Rischio residuo, strategico e di reputazione Non sono soggetti a misurazione, ma verranno opportunamente gestiti attraverso presidi organizzativi adeguati, compatibilmente con le modeste dimensioni e complessità operative aziendali.

TABELLE DI CALCOLO PONDERAZIONE RISCHI

	1° esercizio		2° esercizio			3° esercizio						
	RETAIL		CORPOR	ATE	RETAIL		CORPOR	ATE	RETAIL		CORPORA	TE.
Totale impieghi clientela		18.00	5.834			30.039	.223		44.341.799			
di cui impieghi conti correnti		3.601	.167			6.007.	845			8.868.360		
suddivisione	3.421.108	95%	180.058	5%	5.707.452	95%	300.392	5%	8.424.942	95%	443.418	5%
Rischio su c/c e % di pon- derazione	2.565.831	75%	180.058	100%	4.280.589	75%	300.392	100%	6.318.706	75%	443.418	100%
di cui finanziamenti a m/l termine		9.002	.917		15.019.612		22.170.900					
suddivisione	8.552.771	95%	450.146	5%	14.268.631	95%	750.981	5%	21.062.355	95%	1.108.545	5%
Rischio su m/l t.ne e % di ponderazione	6.414.578	75%	450.146	100%	10.701.473	75%	750.981	100%	15.796.766	75%	1.108.545	100%
di cui altre formedi finan- ziamento		5.401	.750			9.011.	767		13.302.540			
	4.321.400	80%	1.080.350	20%	7.209.414	80%	1.802.353	20%	10.642.032	80%	2.660.508	20%
Rischio (resid.le/ipotec.) e % ponderazione	1.512.490	35%	540.175	50%	2.523.295	35%	901.177	50%	3.724.711	35%	1.330.254	50%
Somma Rischi retail		8.980	.410		14.982.063		22.115.472					
Somma Rischi corporate		630.	204		1.051.373		1.051.373 1.551.963					
Somma Rischi garantiti ipo- teca		2.052	2.665		3.424.471		71 5.054.965					

	1° esercizio	2° esercizio	3° esercizio		
Margine d'intermediazione	1.177.394	1.939.773	2.853.351		
RISCHIO OPERATIVO BIA	176.609 15%	233.788 15%	298.526 15%		

CALCOLO DEL RISCHIO	1º esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Amministrazioni e Banche Centrali	-	-	-
Banche	40.013	31.620	18.099
Retail	8.980.410	14.982.063	22.115.472
Corporate	630.204	1.051.373	1.551.963
Garantiti ipoteca	2.052.665	3.424.471	5.054.965
Past due			
Altre esposizioni	1.568.912	2.122.223	3.787.527
Attività ponderata per il rischio (RWA)	13.272.203	21.611.750	32.528.026
con fattore di sostegno	11.162.705	18.092.464	27.333.101
	1° esercizio	2º esercizio	3° esercizio
Rischio di credito (8% RWA con sostegno)	893.016	1.447.397	2.186.648
Rischio operativo	176.609	233.788	298.526
Rischi pillar I	1.069.626	1.681.185	2.485.174
CET 1	5.381.476	6.352.139	7.896.950
TCR	40,2%	30,2%	25,4%

12.5 INDICI DI BILANCIO

Vengono espressi alcuni indici di bilancio, relativamente a indicatori di redditività per osservare la capacità della Banca di produrre reddito e di generare risorse. Tali indicatori sono utili sia per gli investitori, che possono avere una previsione circa i possibili ritorni economici del loro investimento, sia in generale per analizzare l'affidabilità di un'impresa attribuendogli un rating specifico.

- Il Return On common Equity (ROE) (indice di redditività del capitale proprio) evidenzia dal II anno il suo potenziale incremento che nel III anno raggiunge interessanti risultati, confrontabili positivamente con il rendimento di investimenti alternativi (BOT, CCT, depositi Bancari, ecc.). Tali risultati ipotizzati non hanno particolare valenza circa la distribuzione di dividendi, in un ottica di Banca di credito cooperativo.
- Il Return On Assets (ROA) misura la redditività relativa al capitale investito od all'attività svolta per la gestione caratteristica e patrimoniale che dovrebbe essere superiore o uguale al costo del denaro (tassi d'interesse scelti dalle varie banche centrali).

INDICI DI BILANCIO	1º esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Indici di redditività			
Reddito netto/Capitale netto (ROE)	-2,20%	7,41%	33,60%
Reddito netto / Totale attivo (ROA)	-0,56%	1,41%	2,16%
Margine di interesse / Margine d'intermediazione			
(contributo fornito dall'attività di intermediazione alla redditività Bancaria)	75,53%	79,69%	83,32%
Commissioni nette / Margine di intermediazione			
(apporto al margine d'intermediazione dalle commissioni nette)	24,47%	20,31%	16,68%
Sofferenze / Impieghi a clientela			
(rapporto tra le sofferenze e totale impieghi clientela)	1,00%	1,00%	1,00%
Analisi della struttura finanziaria			
Impieghi clienti / Totale attivo	84,59%	90,01%	91,50%
Titoli / Totale attivo	6,58%	3,32%	1,31%
Raccolta diretta / Totale attivo	76,00%	81,00%	83,00%
Analisi efficienza			
Totale dipendenti	10	10	10
Valore della raccolta diretta per dipendente	1.610.000	2.700.000	4.030.000
Costo del lavoro per dipendente	61.252	62.477	63.727
Cost / Income (Costi operativi / Ricavi operativi)	106%	58%	41%
Spese del personale / Costi operativi	49%	55%	54%

GRADO DI INTERMEDIAZIONE	1º esercizio	2° esercizio	3° esercizio
Impieghi per cassa	18.005.834	30.039.223	44.341.799
Sofferenze (ipotizzate 1% degli impieghi)	180.058	300.392	443.418
Impieghi escluse le sofferenze	17.825.775	29.738.831	43.898.381
Titoli di Stato/obbligazionari	1.400.454	1.106.708	633.454
Credito interbancario	200.065	158.101	90.493
Riserva obbligatoria	161.000	270.000	403.000
Capitali investiti	18.462.807	29.599.925	43.801.479
Capitali investiti - sofferenze (A)	18.289.788	29.318.500	43.382.142
Depositi liberi e c/c	16.100.000	27.000.000	40.300.000
Obbligazioni	-	-	-
Provvista interbancaria	-	-	-
Provvista	16.100.000	27.000.000	40.300.000
TFR	33.918	68.511	103.800
Fondo rischi e oneri	10.000	10.000	10.000
Patrimonio Netto	5.577.836	4.336.040	5.377.678
Altri fondi	161.000	270.000	403.000
Masse amministrate (B)	21.882.754	31.684.551	46.194.478
Grado di intermediazione (A/B)	83,58%	92,53%	93,91%

13 L'ANALISI DI SENSITIVITÀ

13.1 ANALISI DI SENSIVITÀ CON CAPITALE VARIABILE

Vengono presentate alcune ipotesi, oltre a quella standard come in precedenza formulata, tutte con capitale iniziale di €. 5.000.000, in crescita di 500.000 euro per ciascuno dei tre anni di esercizio, ma dove vengono analizzate alcune situazioni peggiorative, riassunte come segue:

- la prima ipotesi, con capitale sociale in crescita come per l'ipotesi standard, ma con una diminuzione del 30% nella raccolta e negli impieghi, presenta il pareggio al secondo anno ed un risultato netto nei tre esercizi di - € 322.321, € 192.618 e di € 595.024.
- la seconda ipotesi, con capitale sociale in crescita come per l'ipotesi standard, ma con diminuzione dell' 1,0% dei tassi attivi applicati a tutti gli impieghi (ad eccezione dei titoli di stato); presenta il pareggio al secondo anno ed un risultato netto nei tre esercizi di - € 300.583, € 250.223 e di € 720.455.
- la terza ipotesi estrema considera lo scenario standard, ma con una riduzione sia del 30% nella raccolta, sia dell'1,0% nei tassi attivi; che porterebbe il pareggio al secondo anno ed ad un risultato netto nei tre esercizi di € 460.867, € 28.082 e € 356.470, rispettivamente.

CAPITALE CRESCENTE CON SCENARI DI STRESS		IPOTESI STANDARD	PRIMA IPO- TESI	SECONDA IPOTESI	IPOTESI ESTREMA
			raccolta - 30%	tasso interesse -1,0%	raccolta - 30%, interessi - 1,0%
ANNO DI RAGGIUNGIMENTO D	EL PAREGGIO	secondo	secondo	secondo	secondo
Risultato d'esercizio	1° anno	-118.524	-322.321	-300.583	-460.867
	2° anno	470.663	192.618	250.223	28.082
	3° anno	1.044.811	595.024	720.455	356.470
Coefficiente di solvibilità	1° anno	34,16%	48,80%	34,16%	48,80%
(capitale/raccolta)	2° anno	22,22%	31,75%	22,22%	31,75%
	3° anno	16,13%	23,04%	16,13%	23,04%
Margine d'interesse	1° anno	889.245	685.448	707.186	546.902
	2° anno	1.545.848	1.164.965	1.243.875	939.573
	3° anno	2.377.310	1.761.163	1.932.987	1.434.377
Margine di Intermediazione	1° anno	1.177.394	973.597	995.335	835.051
_	2° anno	1.939.773	1.558.890	1.637.800	1.333.498
	3° anno	2.853.351	2.237.204	2.409.028	1.910.418
Patrimonio Totale di vigilanza	1° anno	5.381.476	5.177.679	5.199.417	5.039.133
•	2° anno	6.352.139	5.870.297	5.949.639	5.567.216
	3° anno	7.896.950	6.965.321	7.170.095	6.423.686

13.2 ANALISI DI SENSIVITÀ A CAPITALE FISSO

Vengono presentate alcune ipotesi, questa volta dove l'ipotesi standard prevede un **capita- le fisso e permanente di €. 6.000.000**; sono state scartate le ipotesi, formulate nel prospetto informativo, di capitali fissi rispettivamente di 5,0 €/mln e 7,0 €/mln, in quanto darebbero risultati la prima insufficienti e la seconda ridondanti. Anche in questo caso vengono analizzate alcune situazioni peggiorative, riassunte come segue:

- la prima ipotesi, con capitale sociale fisso di €. 6.000.000, ma con una diminuzione del 30% nella raccolta e negli impieghi, presenta il pareggio al secondo anno ed un risultato netto nei tre esercizi di € 239.166, € 192.618 e di € 492.834.
- la seconda ipotesi, con capitale sociale fisso di €. 6.000.000, ma con diminuzione Di un punto percentuale dei tassi attivi applicati a tutti gli impieghi (ad eccezione dei titoli di stato); presenta il pareggio al secondo anno ed un risultato netto nei tre esercizi di - € 216.870, € 250.223 e di € 720.455.
- la terza ipotesi estrema con capitale sociale fisso di €. 6.000.000, ma con una riduzione sia del 30% nella raccolta, sia dell'1,0% nei tassi attivi; che porterebbe il pareggio al secondo anno ed ad un risultato netto nei tre esercizi di € 391.090, € 28.082 e € 270.780, rispettivamente.

CAPITALE FISSO DI €. 6.000.000 CON SCENARI DI STRESS		IPOTESI STANDARD	PRIMA IPO- TESI	SECONDA IPOTESI	IPOTESI ESTREMA
		Capitale fisso €. 6.000.000	raccolta - 30%	tasso interesse -1,0%	raccolta - 30%, interessi - 1,0%
ANNO DI RAGGIUNGIMENTO DE	L PAREGGIO	secondo	secondo	secondo	secondo
Risultato d'esercizio	1° anno	-17.648	-239.166	-216.870	-391.090
	2° anno	470.663	192.618	250.223	28.082
	3° anno	913.602	492.834	720.455	270.780
Coefficiente di solvibilità	1° anno	34,29%	48,98%	34,29%	48,98%
(capitale/raccolta)	2° anno	31,75%	31,75%	22,22%	31,75%
	3° anno	23,04%	23,04%	15,92%	23,04%
Margine d'interesse	1° anno	974.121	752.603	774.899	600.679
	2° anno	1.545.848	1.164.965	1.243.875	939.573
	3° anno	2.214.571	1.638.176	1.800.435	1.333.993
Margine di Intermediazione	1° anno	1.278.270	1.056.752	1.079.048	904.828
	2° anno	1.939.773	1.558.890	1.637.800	1.333.498
	3° anno	2.673.612	2.097.217	2.259.476	1.793.034
Patrimonio Totale di vigilanza	1° anno	5.982.352	5.760.834	5.783.130	5.608.910
	2° anno	6.453.015	5.953.452	6.033.353	5.636.992
	3° anno	7.366.617	6.446.286	6.644.635	5.907.772

NOTE PER L'ESPOSIZIONE

Sono di seguito riportate alcune informazioni contenute nella relazione, formulate secondo le indicazioni previste dalle disposizioni di Vigilanza.

Lo scopo è quello di sintetizzare al massimo i motivi che hanno indotto il Comitato ad impegnarsi per la realizzazione dell'iniziativa.

BANCA DI CREDITO COOPERATIVO DELLA VALLE MURICANA SOCIETÀ COOPERATIVA PER AZIONI A RESPONSABILITÀ LIMITATA

OBIETTIVO: costituire una Banca locale di riferimento per le famiglie e per le piccole e medie imprese che, ispirandosi ai principi cooperativi della mutualità, sia in grado di generare valore sociale ed economico a favore del contesto ambientale in cui è inserita e di soddisfare le molteplici esigenze finanziarie delle differenti categorie di stakeholders.

Punti chiave:

- capitale iniziale adeguato (€ 5.000.000,00);
- vasto numero di soci (n. 2.000);
- struttura organizzativa snella ed efficace (10 dipendenti con uno sportello);
- adequato sistema di controlli;
- adequato sistema informativo;
- personale qualificato.

CAPITALE INIZIALE

- valore unitario delle azioni: 100,00 euro;
- ammontare globale iniziale: 5.000.000,00 di euro;
- quota minima di sottoscrizione: n.10 (dieci) azioni per tutte le categorie di soci.
- capitale sociale ipotizzato ai fini dei bilanci prospettici: € 5.500.000,00 (I esercizio), € 6.000.000,00 (II esercizio), € 6.500.000,00 (III esercizio),

Punti chiave:

 ampia partecipazione di soggetti locali, appartenenti alle diverse categorie economiche e sociali.

SETTORI D'INTERVENTO: LA BANCA PRIVILEGERÀ:

- i rapporti con i soci;
- le piccole e medie imprese che presenteranno progetti validi di investimento;
- commercianti, artigiani ed agricoltori;
- professionisti e famiglie.

Punti chiave:

- conoscenza approfondita e diretta;
- valido sistema di controlli;
- iniziative che possano sostenere l'incremento del grado di fiducia della clientela.

LE OPERAZIONI E I SERVIZI PRODOTTI OFFERTI:

- servizi di pagamento (conti correnti, strumenti di pagamento innovativi, esattorie, operazioni in valuta estera);
- servizi di finanziamento (prodotti creditizi a breve, medio e lungo termine);
- interbancario;
- raccolta tradizionale;
- obbligazioni;
- certificati di deposito;
- pronti contro termine.

Punti chiave:

 Sportelli tradizionali ed automatici; attivazione di un sistema distributivo multicanale (internet, remote banking, accordi di distribuzione).

AREE ECONOMICHE DI INTERVENTO

Dal lato della provvista:

- privati;
- imprese;
- categorie professionali e commerciali.

Dal lato degli impieghi:

- piccole e medie imprese;
- agricoltura, commercio, artigianato;
- professionisti, famiglie ed enti;
- banche.

Punti chiave:

- larga base sociale;
- numero consistente di piccole e medie imprese potenziali clienti.

AREA TERRITORIALE D'INTERVENTO

- Zona nord di Roma + sei comuni limitrofi.
- Comune di Roma e i 29 comuni limitrofi.

STRUTTURA TECNICA

- Sede nel Comune di Roma;
- sistema informatico valido ed efficace, in outsourcing;
- sportelli automatici per i servizi di base.
- supporto tecnico-amministrativo della FEDERLUS

- ricorso al web per l'erogazione di servizi e di prodotti;
- accordi con la grande e piccola distribuzione.

Punti chiave:

ridotte immobilizzazioni tecniche, ricorso a servizi in outsourcing e a forme locative.

STRUTTURA ORGANIZZATIVA

Si articola in:

- Direzione;
- Unità controlli: Risk Controller interno ed Internal Audit esterno;
- Due aree operative: Affari e Amministrativa;
- n.1 Filiale.

SISTEMA DEI CONTROLLI INTERNI

Sarà articolato su due livelli:

- esternalizzazione delle attività di internal audit;
- svolgimento diretto di controlli interni assicurati dal Risk Controller.

Punti chiave:

- la contrapposizione di ruoli, interessi e responsabilità tra coloro che esercitano le attività operative ed i preposti alle funzioni di controllo;
- la frequenza e la periodicità dei controlli, nonché la loro coerenza e adeguatezza in funzione dei rischi;
- la tempestività nell'individuare i potenziali fattori di rischio e nell'intraprendere azioni correttive qualora si individuino segnali potenzialmente in grado di alterare il profilo di rischio della Banca.

SISTEMA INFORMATIVO

Sarà esternalizzato al fine di realizzare economie di scala e permettere un rapido adeguamento ai migliori standard operativi e qualitativi.

Punti chiave:

 La scelta del fornitore sarà basata su di una attenta valutazione del complesso dei servizi offerti, sull'esperienza maturata e sulla competitività del prezzo richiesto, con particolare attenzione all'offerta proposta dal Servizio Informatico "Iside" del Credito Cooperativo