

# **BPER:**

**Banca**

## **Il modello di business del Gruppo BPER nello scenario attuale di trasformazione continua**

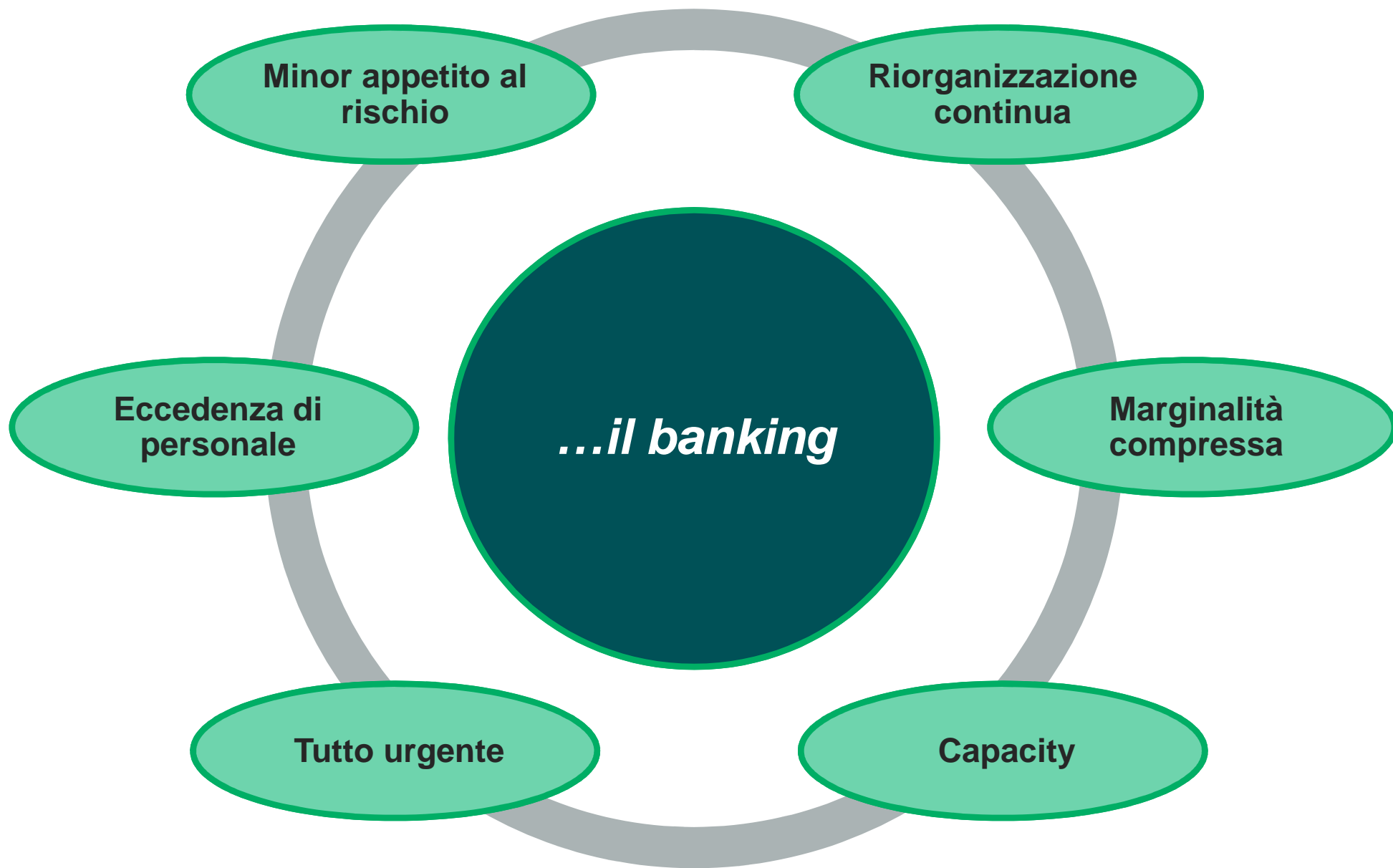
*23 ° Convention APB, 14/15 ottobre 2016*

Varignana, 15 ottobre 2016

*Un po' di scenario...*







~~CHEAP~~

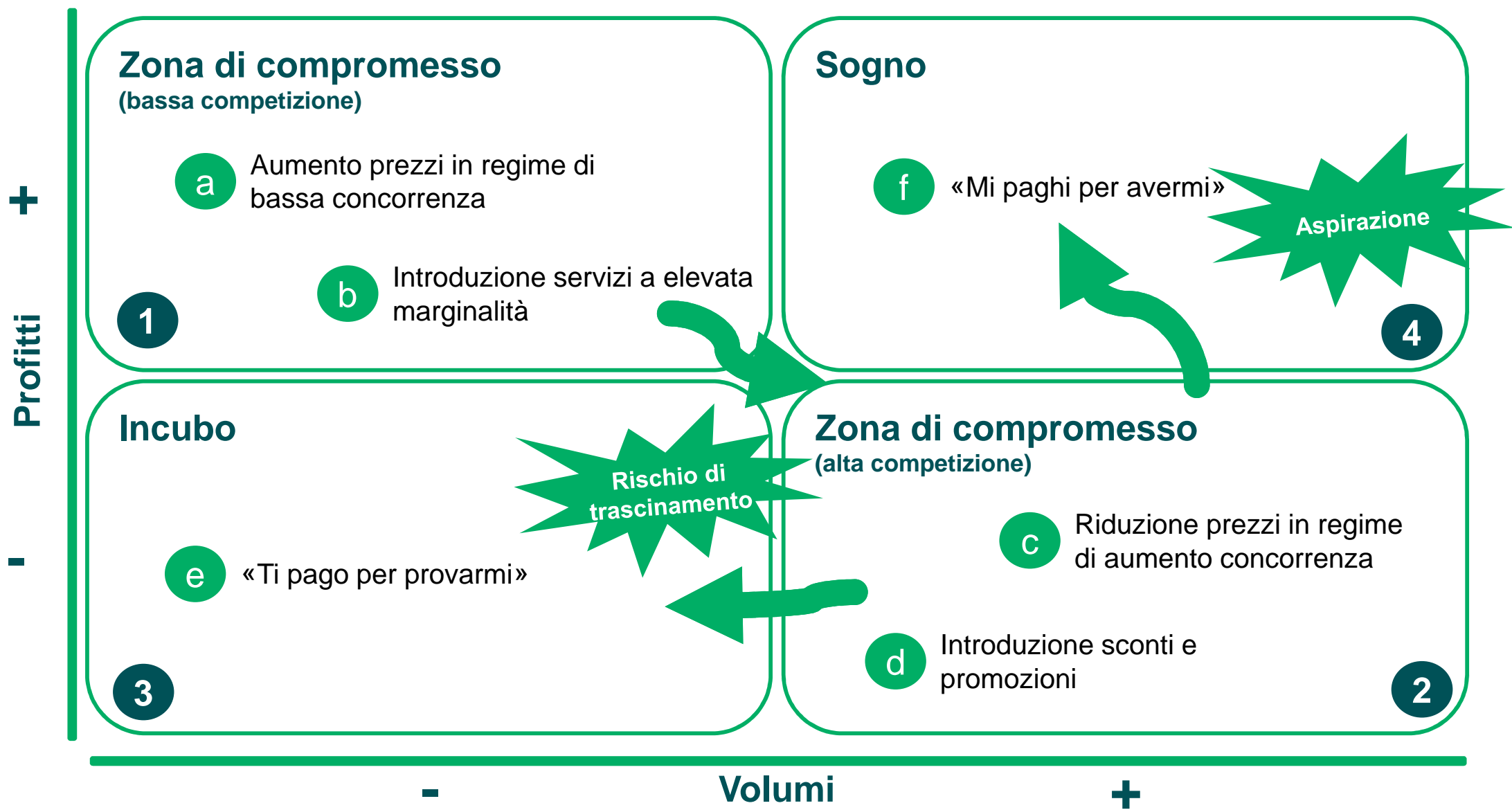
~~GOOD~~

~~FAST~~

FREE

PERFECT

NOW



*Un po' di analisi...*

*Un po' di fiducia...*





Da...

...A

**Offrire prodotti e servizi**



**Capire e soddisfare i bisogni**



**Potenziale di acquisto del cliente**



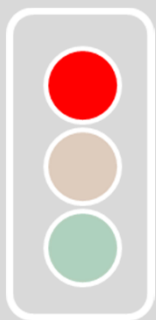
**Offrire idee e soluzioni**



**Evolgere e ridefinire i bisogni**



**Potenziale di crescita e miglioramento**

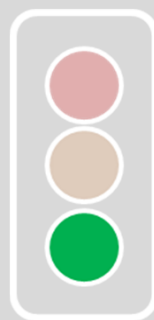


**Incassi e  
Pagamenti**

**Garanzie**

**Finanziamenti**

**Conti Correnti**



**Estero**

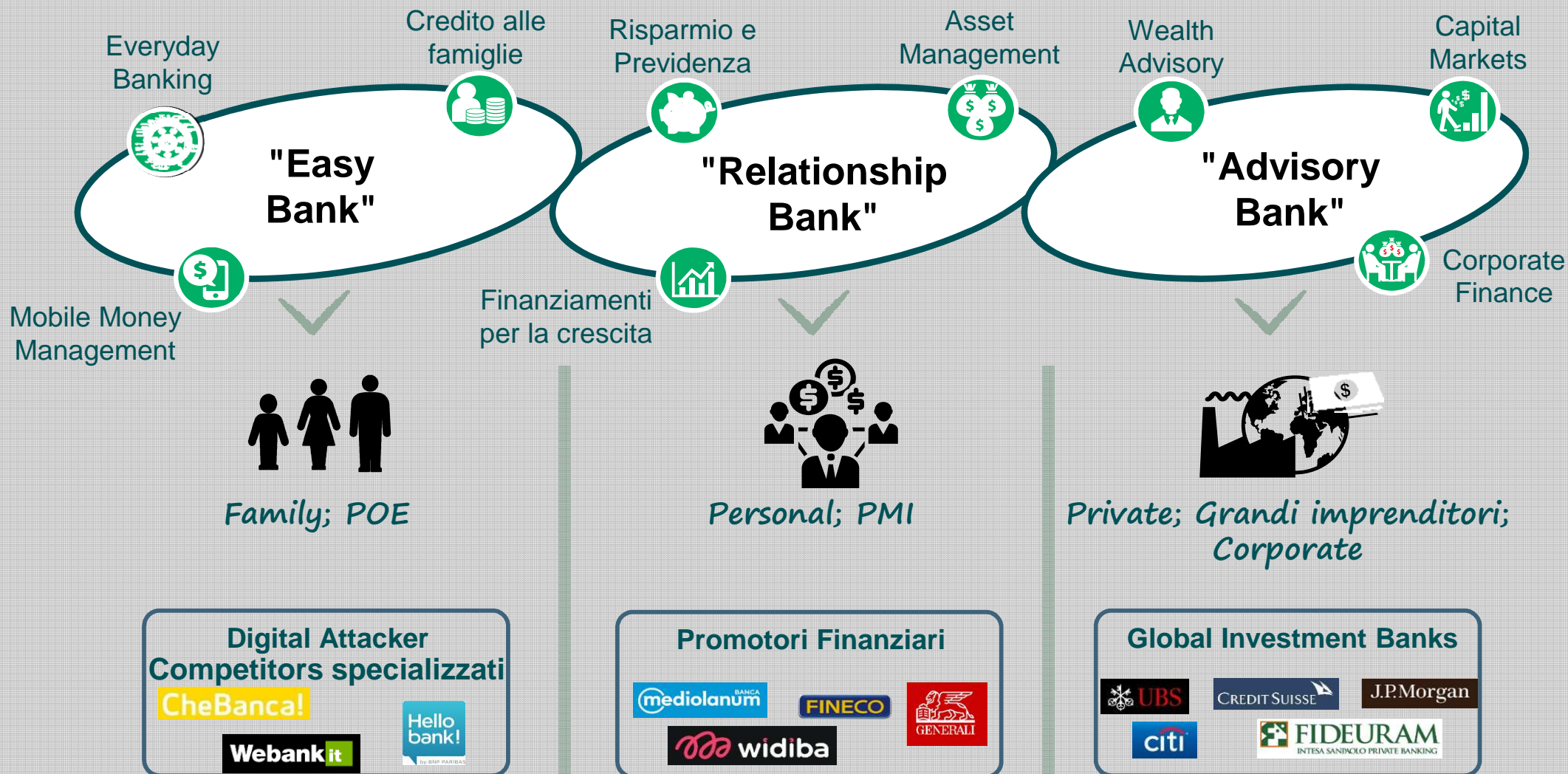
**Finanza Aziendale**

**Assicurazioni Danni  
e Protezione**

**Servizi di  
Investimento**  
di cui Gestita, Amm.ta, Polizze  
Vita e Wealth Management



**Nuovi Pdt/Svz**  
(es. Sifà, Immobiliare,  
Vendita altri servizi – cfr.  
Energia, Libri, ...)



1

**Segmenti:** bassa popolazione / alto valore **vs** alta popolazione / basso valore



2

**Modello distributivo:** rete sportelli **vs** canali diretti



**Nuovo posizionamento**  
per massimizzare  
**l'efficacia commerciale**

attraverso  
su ...

4

**Value proposition:** servizi "straordinari" **vs** "ordinari"



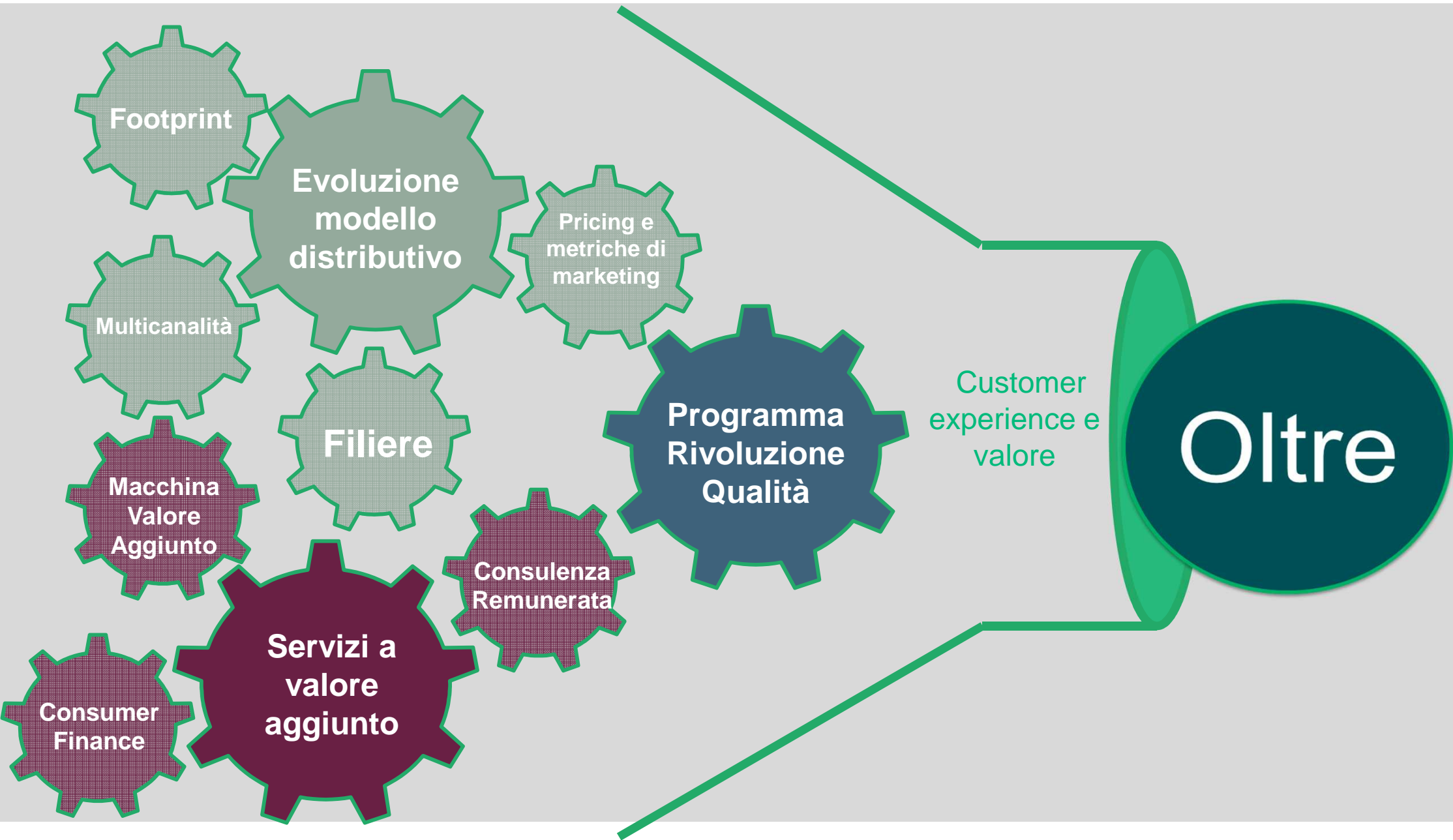
**Livelli di servizio** indistinto per segmento/focus **vs** personale per cliente/focus sul potenziale

3









Ottimizzazione

Massimizzazione

**COST TO  
SERVE**

*vs*  
*?*  
*with*

**VALUE TO  
SERVE**



# BPER:

**Banca**

via San Carlo, 8/20 - Modena

Telefono 059 20.21.111

Fax 059 20.22.033

[www.bper.it](http://www.bper.it)