

Roma, 13 luglio 2021



# ESG in banking 2022

**Supportare Small Business e PMI dopo la pandemia**

**Dal Global al Local: come cambia la filiera**

Felicità De Marco

*Resp. Group Sustainability & ESG Strategy*

# Agenda

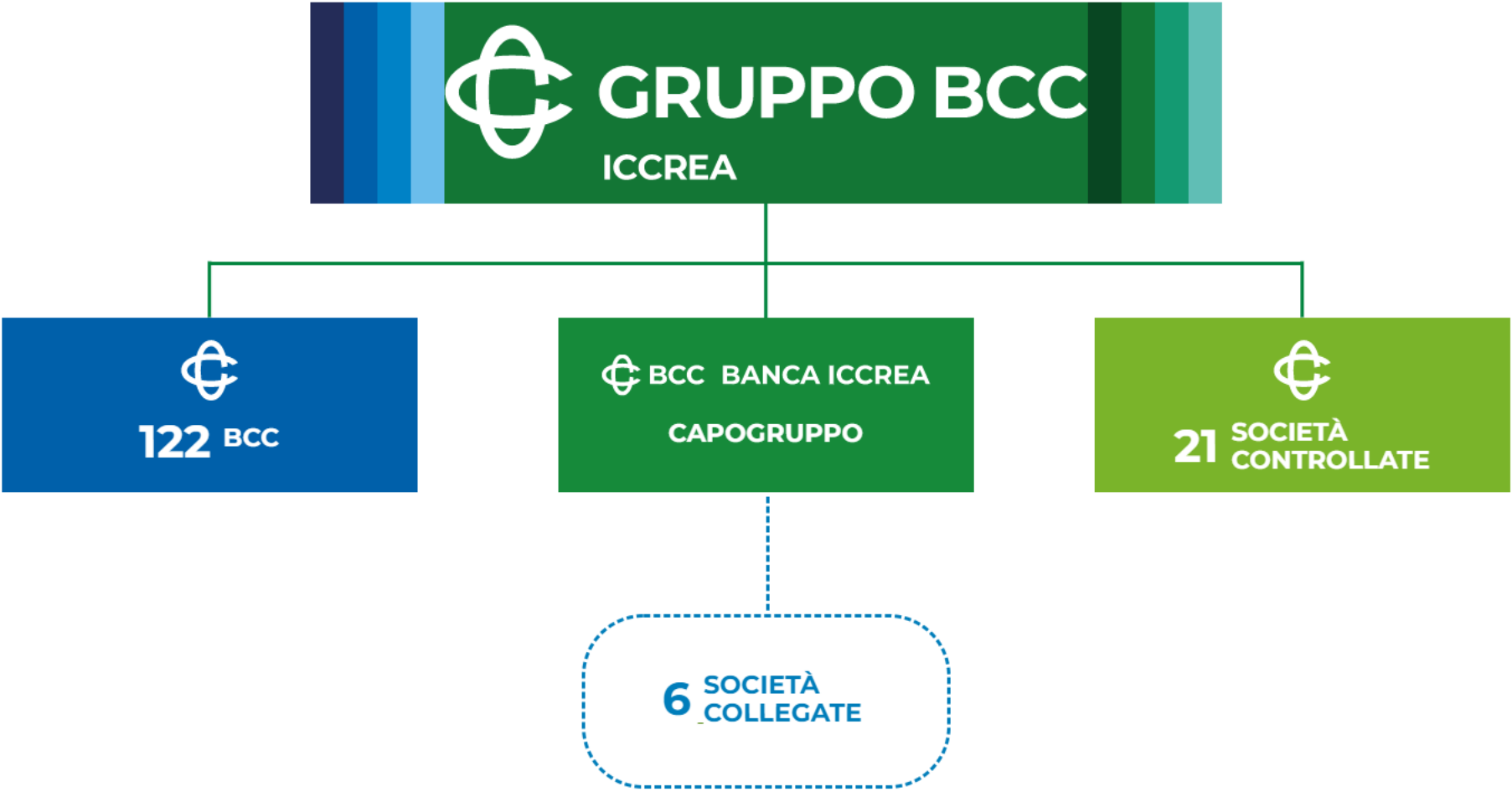
- Il Gruppo BCC Iccrea
- Le ragioni del progetto di supporto alle PMI
- Le caratteristiche del progetto di supporto alle PMI

# Il Gruppo BCC Iccrea

# Il Gruppo BCC Iccrea



2021 - primo  
rating ESG



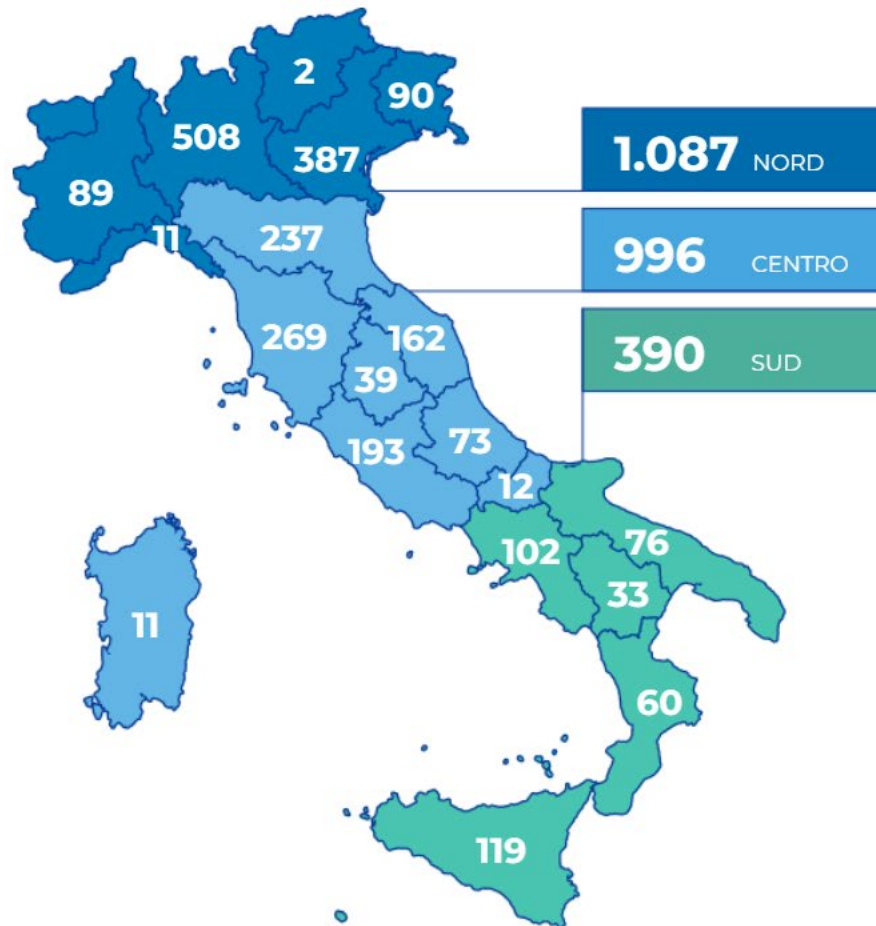
# Il Gruppo BCC Iccrea - *Vision, mission e valori*

Il **Gruppo**, in linea con quanto definito all'art. 2 dello Statuto, si **ispira ai principi cooperativi** della **mutualità** senza fini di speculazione privata. Ha lo **scopo di favorire i soci** e gli **appartenenti alle comunità locali** nelle **operazioni** e nei **servizi**, perseguendo il **miglioramento delle condizioni morali, culturali ed economiche** degli stessi e **promuovendo** lo sviluppo della **cooperazione**, **l'educazione al risparmio** e alla **previdenza**, nonché la **coesione sociale** e la **crescita responsabile e sostenibile** del **territorio** nel quale opera

## Governance cooperazione di credito in numeri



## Il Gruppo BCC Iccrea - *Focus sportelli*



A fronte dei 4.866 Comuni bancarizzati italiani, il Gruppo BCC Iccrea è presente con almeno una filiale in 1.701 comuni, pari al 35% dei comuni italiani bancarizzati;

**In 339 comuni le filiali del Gruppo rappresentano l'unica presenza bancaria**

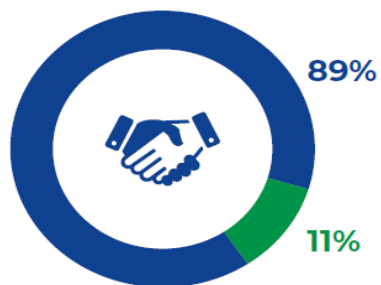
**2.473**  
**SPORTELLI**

# Il Gruppo BCC Iccrea - *Focus Soci e PMI*



SOCI PER TIPOLOGIA

- Soci Persone Fisiche
- Soci Persone Giuridiche



SOCI PER CLASSE D'ETÀ

- Soci con età maggiore di 50 anni
- Soci con età tra i 30 e i 50 anni
- Soci con età inferiore ai 30 anni



**33 mila PMI** distribuite  
su tutto il **territorio**  
**nazionale** e su  
**differenti ambiti**  
**produttivi**

# Le ragioni del Progetto di supporto alle PMI



# I fattori ESG quale elemento cruciale del rapporto Banca-Cliente



**ESG: tema di Compliance...**

**Misure normative per far convergere le risorse economiche – pubbliche e private – vs processi produttivi sostenibili**

Le richieste di Compliance da parte degli enti regolatori sono in aumento, andando ad impattare direttamente la relazione banca-cliente, in particolare nel contesto dei processi creditizi



**... opportunità strategica**


**Esigenze del mercato (clienti, investitori) vs un nuovo modo di fare impresa, più rispettoso dell'ambiente e delle persone**

Le richieste di clienti e investitori verso prodotti e servizi sostenibili è in aumento. Il mercato chiede alle aziende una nuova visione strategica

# I fattori ESG hanno un ruolo sempre più rilevante nell'economia globale e nelle decisioni di investimento

## IL PUNTO DI VISTA DEI CONSUMATORI...

**79%** dei consumatori sta modificando le **preferenze secondo criteri ESG**, con attenzione a scarsità delle risorse e impatto dei consumi

 **36%** ha **sMESSO DI COMPRARE** prodotti a causa del loro impatto negativo sull'ambiente

## IL PUNTO DI VISTA DEGLI INVESTITORI EUROPEI

**1.200 €Mld** Patrimonio gestito in fondi **ESG** nel 2020 (+37,1% sul 2019)

**~450** Nuovi fondi **ESG** creati nel 2020 (+18% sul 2019)

**2 – 3 basis points** Premio per le obbligazioni ESG rispetto a bond tradizionali

**+4%** Andamento dei fondi azionari **ESG** rispetto a fondi non ESG (8,6% vs 4,6%)

## E L'IMPATTO SULLE AZIENDE.....

### Nuove opportunità...



**63%** delle aziende ritengono che la sostenibilità incrementi il **valore del brand** e fidelizzi la clientela



**Le aziende più sostenibili hanno un minore tasso di default**

# ESG, non solo un tema di Compliance ma una vera Rivoluzione

La **sostenibilità** non è (solo) un tema di **Compliance** ma è una vera e propria **rivoluzione**, in quanto introduce l'**esigenza** di **intervenire** sulle **strategie aziendali** e **reindirizzare** il proprio **business**



Clienti ed investitori sono sempre più attenti ad investire in **aziende sostenibili**



Le **banche** devono **valutare il grado di sostenibilità** dei propri **clienti** e pubblicare degli **indicatori di sostenibilità (GAR)**



Le **aziende meno sostenibili** avranno più **difficoltà ad accedere ai finanziamenti** e, via via, un costo più alto del denaro

Data l'attenzione del mercato alla **sostenibilità** e data la **difficoltà/maggiore onerosità di accesso al denaro**, **le aziende non sostenibili affronteranno un processo di esclusione del mercato**

# Le caratteristiche del Progetto di supporto alle PMI

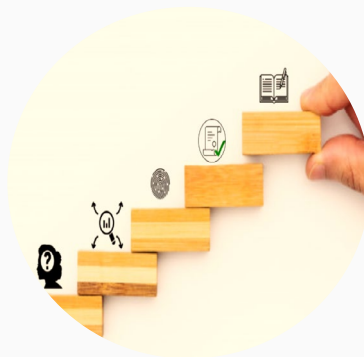
# Supportare le aziende – piccole e piccolissime – verso la transizione sostenibile

Il progetto nasce dall'analisi della nostra clientela nel contesto del grande cambiamento in atto. I nostri clienti sono ancora, in gran parte, non pienamente consapevoli dell'impatto che la sostenibilità avrà sul loro posizionamento strategico... e allora il Gruppo – nel solco della sua tradizione storica di supporto e vicinanza al territorio e alle comunità – ha valutato che l'accompagnamento delle PMI nel processo di transizione sostenibile sia il primo impegno da assumere

## Le azioni del progetto del Gruppo BCC Iccrea rivolto alle PMI



**1. INFORMAZIONE E  
FORMAZIONE**



**2. ANALISI DI  
POSIZIONAMENTO ESG  
&  
PIANO DI EVOLUZIONE**



**3. SUPPORTO FINANZIARIO  
E CONSULENZA**

# Primo step: azione di education, elemento essenziale e driver del cambiamento verso la transizione sostenibile

## OBIETTIVI

- Le **aziende**, soprattutto ove piccole e piccolissime, **non hanno ancora intercettato il profondo cambiamento** o sono **frenate dai costi** da sostenere o dalle **difficoltà tecniche e/o burocratiche** di realizzazione
- L'azione di **education** è finalizzata a **creare consapevolezza** – quale elemento abilitante di ogni processo di trasformazione – circa la **necessità** di avviare un **percorso** evolutivo, in coerenza con il **quadro normativo**, nonché **strumenti di misurazione e rendicontazione**



## AZIONE DI EDUCATION

## Principali attività del percorso

### EVENTI MIRATI

Organizzazione, in collaborazione con le nostre **BCC** e con **esperti** della materia, di **eventi mirati** sul tema “sostenibilità” e impatti sulle aziende. A tali eventi è **invitata la clientela delle BCC** al fine di **generare informazione, consapevolezza e scambio di idee**

### PILLOLE INFORMATIVE

Proposizione di **pillole informative** per i clienti da proporre nei **momenti di accesso da remoto** ai **servizi bancari**

### FORMAZIONE AI DIPENDENTI

Creazione di **figure specializzate** in sostenibilità e **dedicate** alla **relazione** con la **clientela**. La formazione – in tale fase mirata a tutta la struttura aziendale - sarà proiettata a identificare dei **focal point nelle BCC**, dedicati sia alla relazione con la clientela sia al raccordo con la Capogruppo

# Secondo step: misurare e dare un volto alla sostenibilità attraverso azioni concrete

## ANALISI DI POSIZIONAMENTO ESG



Valutazione dell'azienda, tramite uno **scoring quali/quantitativo**, circa il **livello di maturità** rispetto ai **profili di sostenibilità ambientale, sociale e di buon governo**



## I principali step per il rilevamento del posizionamento ESG



**Raccolta dati del cliente**

Attraverso una **dashboard di valutazione ESG** – costruita sulla base di dati pubblici e arricchita dal cliente con info/dati/documenti individuali il cliente potrà disporre di una valutazione circa il suo stato di maturità rispetto ai tre driver di sostenibilità



**Valutazione ESG  
+  
Piano ESG**

Alla valutazione ESG sarà associato il Piano di Azione, ossia il **piano di miglioramento della performance ESG**.

Il servizio ai nostri clienti prevede quindi una concreta azione di supporto nella individuazione delle azioni di reindirizzamento strategico-operativo dell'azienda; una volta attuate, consentiranno di far evolvere il posizionamento ESG e migliorare il proprio spazio competitivo sul mercato



## Terzo step: Finanziamenti dedicati all'attuazione delle azioni evolutive

Il Gruppo si propone come **partner delle aziende** nel processo di cambiamento. **Abbiamo lavorato per:**



**PNRR**

mettere a disposizione dei clienti un **servizio** funzionale ad agevolare la conoscenza dei bandi per l'accesso alle risorse messe a disposizione dal **PNRR** cui abbiamo associato un'anche **consulenza** specialistica per supportare i clienti nella partecipazione ai bandi



**Finanziamenti dedicati**

**costruire prodotti di finanziamento ad hoc**, funzionali anche a completare la disponibilità dei fondi messi a disposizione a livello UE e nazionale, con l'obiettivo di garantire alle aziende clienti le risorse necessarie ad intraprendere il percorso verso la transizione sostenibile.



**SUPPORTO FINANZIARIO E CONSULENZA**