



Università degli studi di Padova
Facoltà di Scienze Statistiche

Corso di Laurea in Statistica e Gestione delle Imprese

*La definizione del pricing dei conti correnti bancari: il
caso di Banca Popolare di Vicenza*

Relatore: Ch.mo Prof. Saverio Bozzolan

Laureanda: Irene Adami
Matricola: 552114

Anno Accademico 2008/2009

Ai miei genitori

e

A Daniele

-INDICE-

- *Introduzione*

- *Capitolo 1: Il problema del pricing*

L'analisi del pricing bancario:

- L'analisi del pricing bancario in Italia;
- Gli elementi che concorrono alla determinazione del pricing;

I conti correnti e le condizioni;

I fogli informativi e le deroghe;

- *Capitolo 2: Il caso Banca Popolare di Vicenza (BPVI)*

Una breve presentazione

L'offerta conti correnti in Bpvi e le condizioni;

I fogli informativi in Bpvi;

- *Capitolo 3: L'analisi delle problematiche del pricing*

L'obiettivo;

L'identificazione dei prodotti commerciali pubblicati nel Foglio Informativo;

L'identificazione delle voci di prezzo pubblicate nel Sistema Informativo e il confronto con il Foglio Informativo;

Le problematiche sorte durante l'acquisizione dei dati;

La valorizzazione delle voci considerate;

I gap tra valori pubblicati e valori reali;

Le considerazioni in termini di redditività.

Conclusioni.

Bibliografia e sitografia.

-INTRODUZIONE-

Questa tesi nasce con l'obiettivo di esaminare le politiche di pricing attuate all'interno degli istituti di credito a seguito di un'analisi che prende in considerazione i principali prodotti di conto corrente offerti alla clientela da Banca Popolare di Vicenza e le condizioni a questa applicate.

La suddivisione in tre capitoli riflette i punti che verranno sviluppati e in particolare separa la trattazione teorica da quella tecnico-operativa.

Il primo capitolo verte innanzitutto sul significato teorico di analisi del pricing bancario, del suo sviluppo in Italia. La tendenza generale per quel che riguarda la nuova offerta di conti correnti è caratterizzata da un forte dinamismo sia nei conti che nei prezzi. Questi ultimi, in particolare, mostrano dinamiche decrescenti ad evidenziare le pressioni competitive presenti nel mercato bancario. Contribuisce in questa direzione anche la spinta concorrenziale proveniente da altri attori extra-bancari (es. BancoPosta) che negli ultimi anni hanno intensificato la loro azione sul mercato.

Il pricing sui conti correnti coinvolge innanzitutto la definizione delle condizioni (tassi, commissioni, tariffe) per le quali esistono fattori che intercorrono positivamente come costi operativi e dimensione del prestito e altri che intercorrono negativamente come la spinta concorrenziale.

Essendo il conto corrente il prodotto più vario e complesso dal punto di vista delle tipologie nelle quali si può presentare, diventa possibile associare un profilo di utilizzo di un conto corrente ad ogni cliente target in modo da coprire tutta la popolazione obiettivo.

Esistono inoltre convenzioni e deroghe connessi all'utilizzo di questi prodotto bancario che ne consentono una personalizzazione ancora maggiore. Diventa quindi particolarmente difficile che le condizioni realmente applicate ai singoli rapporti rispecchino gli standard previsti dal prodotto.

Per quanto riguarda la normativa, in Italia si presta particolare attenzione alle esigenze di informazione nel campo dei servizi bancari e finanziari e si obbliga le banche a diffondere questi dati attraverso opportuni strumenti quali gli avvisi, i fogli informativi e i contratti; elaborando schemi di riferimento per la loro realizzazione. In particolare i fogli informativi sono il principale strumento a disposizione della banca per rendere pubblica la sua offerta alla clientela e Banca d'Italia ne delinea un prototipo da seguire.

Nel secondo capitolo si delinea una presentazione di Banca Popolare di Vicenza, istituto di credito che viene sottoposto all'analisi, dei conti correnti che offre e delle modalità di divulgazione delle informazioni che utilizza.

Infine nel terzo capitolo si espone l'analisi effettuata. Essa prevede per prima cosa l'identificazione delle condizioni economiche applicate ai conti correnti attraverso lo specifico foglio informativo visibile al cliente. Poi le stesse voci vengono valorizzate attraverso i sistemi informativi aziendali: si vuole in questo modo verificare la coesione tra queste due fonti, affinché non vi siano differenze tra i valori esposti al cliente e quelli rilevati nell'istituto. In seguito vengono espone in forma tabellare alcune statistiche riferite ai tassi reali applicati ai rapporti di conto corrente accesi presso l'istituto. Come ci si

aspettava nella realtà i tassi effettivi spesso non corrispondono allo standard, a causa di personalizzazioni a favore del cliente attivate sottoforma di convenzioni o deroghe.

Si nota, anche attraverso l'ausilio grafico, che il gap è notevole, soprattutto per quanto riguarda tasso debitore entro fido e tasso creditore.

Infine, attraverso i dati a disposizione si valuta se la politica seguita da Banca Popolare di Vicenza in termini di offerta commerciale sia in linea con la tendenza del momento e se effettivamente tale politica abbia avuto ed abbia tutt'ora impatto positivo sulla redditività.

-ANALISI DEL PRICING BANCARIO-

Il pricing dei servizi bancari in Italia

La redditività di una banca dipende fortemente dalle competenze nell'ambito del marketing e della vendita. Il suo incremento è infatti uno degli obiettivi principali di molti gruppi bancari privati e delle banche popolari ma questi, sebbene dispongano di elevate capacità di vendita, non sono altrettanto efficaci nel management dei prezzi.

Mentre negli ultimi anni gran parte degli istituti ha realizzato una riduzione dei costi per raggiungere tale scopo, ora la crescente pressione esercitata sul sistema bancario impone una gestione più professionale della politica commerciale, ed in particolare del pricing.

Dalle informazioni ufficiali diffuse dalla Banca d'Italia circa le dinamiche di alcune poste in bilancio dell'intero sistema bancario italiano si possono trarre diversi elementi di interpretazione relativamente alle politiche di prezzo adottate dagli istituti di credito negli ultimi 15 anni. Osservando nel dettaglio le statistiche elaborate dal centro Studi e Ricerche ABI sui dati forniti da Banca d'Italia si può individuare l'esistenza di un punto di rottura negli equilibri tra le principali fonti di ricavo del sistema bancario ed i costi operativi. Tale break strutturale si riconosce nella prima parte degli anni '90: fino al 1992, infatti, il margine d'interesse, al netto delle rettifiche su crediti si era arrestato al di sopra dei costi operativi; ciò permetteva alle politiche di prezzo sui servizi bancari di non essere particolarmente attente al raggiungimento del break-even in quanto il business di raccolta e concessione

di prestiti permetteva il raggiungimento di una buona redditività. In altri termini, gli introiti ottenuti sotto forma di interessi, tra cui vanno compresi anche quelli ottenuti mediante la tariffazione indiretta espressa dai "giorni valuta", consentivano di fissare prezzi particolarmente bassi sui servizi. Dal '93 in poi, però, la continua flessione del margine d'interesse al netto delle rettifiche ha palesato l'insostenibilità del vecchio modello di business che è stato quindi progressivamente adeguato alla nuova realtà osservabile sui mercati finanziari internazionali. Il margine d'interesse, al netto delle rettifiche, si è assestato al di sotto dei costi operativi non garantendo in tal modo quella redditività che in passato aveva reso sostenibile un pricing sui servizi bancari non sempre efficiente. Il settore bancario in Italia ha reagito ampliando e migliorando l'offerta di servizi, assecondando modifiche comportamentali che si stavano verificando nelle scelte di allocazione del risparmio e nell'utilizzo di strumenti di pagamento; inoltre sono state riviste le politiche di prezzo fino a quel momento praticate nell'ambito della prestazione dei servizi alla clientela ordinaria. In particolare, il pricing dei servizi si è radicalmente trasformato riducendo drasticamente la tariffazione indiretta, attuata mediante i "giorni valuta", ed introducendo invece quella esplicita, ottenuta applicando delle commissioni unitarie sulle singole operazioni effettuate. Grazie a questi mutamenti, nel 2000 e nel 2001 i ricavi da servizi hanno addirittura superato il peso del margine d'interesse al netto delle rettifiche, dopodiché le due forme di business si sono allineate su un livello pressoché identico.

Recentemente quindi la strategia più promettente sembra essere quella di aumentare i profitti attraverso un miglioramento dal lato dei ricavi il cui

l'incremento osservato del '97 al 2004 è stato rilevante, con un rapporto rispetto al totale attivo che si è attestato all'1,77% nel 2004 contro l'1,16% del '97 con una variazione del + 52,6%.

Anche le nuove grandi banche nate dalle varie fusioni realizzate negli ultimi anni in Italia stanno affrontando una riorganizzazione profonda della gestione del prezzo. La situazione però non è facile dato che la crescente pressione sui prezzi riduce il margine di manovra delle banche.

Gli elementi che concorrono alla determinazione del pricing

Numerose recenti ricerche hanno portato alla luce gli elementi che tendenzialmente incorrono alla definizione delle condizioni applicate alla clientela, soprattutto per quanto riguarda i tassi attivi per i quali abbiamo:

- 1. Correlazione positiva e statisticamente significativa con la dimensione del prestito stesso: all'aumentare del volume di credito erogato, il "prezzo" del prestito si riduce;*
- 2. Al diminuire del leverage il prezzo del credito aumenta, all'aumentare del leverage il prezzo del credito diminuisce: il leverage, o rapporto di indebitamento, misura la proporzione fra il capitale proprio e quello di terzi delle risorse utilizzate per finanziare gli impieghi. A parità di condizioni, quindi, all'aumentare del volume di credito erogato, aumenta il grado di indebitamento dell'azienda cliente. In altri termini, le imprese poco indebitate sono anche quelle a basso leverage, mentre quelle molto indebitate presentano alti livelli di sfruttamento della leva finanziaria. Orbene se si assume che il leverage sia un indicatore del rischio finanziario, il modo di operare delle aziende di credito suscita molte perplessità. La figura sotto mostra la relazione fra leverage e tassi di interesse medi relativamente a un campione di imprese estratto casualmente dalla banca dati Centrale-Bilanci (anno di riferimento 1997).*

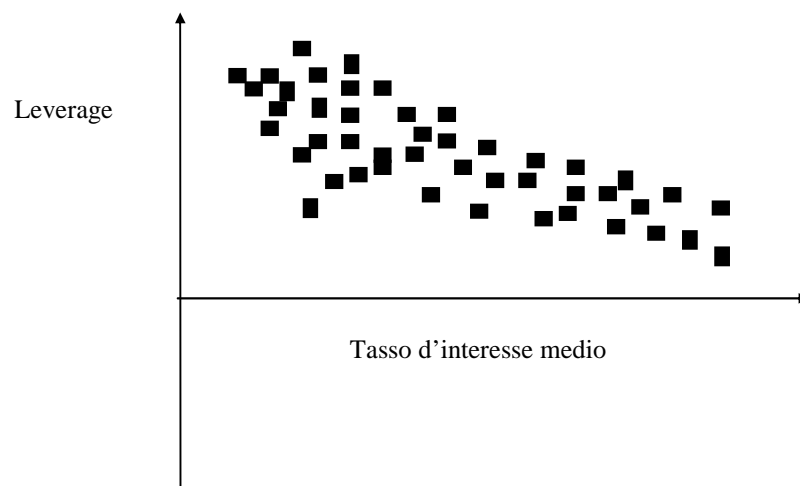


Grafico 1: relazione fra leverage e tasso di interesse medio su prestiti

Come si può notare la varianza del fenomeno è alquanto elevata: tuttavia si può individuare una correlazione tendenzialmente negativa fra il rapporto di indebitamento ed il tasso medio sui prestiti. Se si assume che il leverage sia un indicatore del rischio di impresa, ne consegue che, paradossalmente, all'aumentare del rischio di impresa cliente la remunerazione del prestatore diminuisce.

(Per i necessari approfondimenti si rinvia all'analisi effettuata da G. Oricchio, "L'immunizzazione del rischio di credito").

3. Correlazione negativa dei prezzi con l'ammontare e la qualità delle garanzie: all'aumentare del valore e della qualità della garanzia rispetto al volume di credito erogato il rischio che si assume la banca è minore e, conseguentemente, il prezzo del prestito può diminuire;

4. *Correlazione positiva con i volumi degli incagli e delle sofferenze:* l'entità dei crediti incagliati e delle sofferenze rappresenta un indicatore ex-post di rischio di insolvenza. Se ne deduce, quindi, che l'adeguamento del pricing avvenga sulla base dell'esperienza "storica" dei dissesti, piuttosto che su indicatori anticipatori di crisi aziendali.
5. *Correlazione positiva con i costi operativi:* è ragionevole supporre l'esistenza di un effetto di traslazione parziale dell'inefficienza interne dell'azienda di credito sui prenditori di capitale, i quali, a parità di altre condizioni, sopportano costi di finanziamento più elevati.
6. *Correlazione negativa con il grado di esposizione alla concorrenza:* all'aumentare della competizione fra azienda di credito, l'espansione della quota di mercato si fonda ancora per larga parte sulla leva del prezzo dei prestiti

La recente letteratura in tema di rischio di credito e pricing dei prestiti ha proposto vari modelli di determinazione dei tassi attivi. In sintesi, tali modelli suggeriscono di definire il prezzo dei crediti sommando i seguenti elementi: costo del funding, costo di gestione, premio per il rischio di insolvenza, remunerazione dei mezzi propri.

Tuttavia, il mondo bancario è caratterizzato da un gran numero di transazioni che vengono realizzate da clienti con diverse disponibilità alla spesa e vendite da gestori con differenti abilità di difesa del prezzo. Il risultato di questa situazione si manifesta in una crescita dell'importanza delle singole trattative le quali spesso presentano mancanza di correlazione tra le condizioni ottenute dal cliente e la prestazione di quest'ultimo presso la banca, misurata ad esempio sulla base di cross selling, sulla durata della relazione e sul rischio. È necessario quindi far luce sulla foresta pietrificata dei prodotti e delle condizioni e delle deroghe ad essi applicate che vengono implementate all'interno degli istituti finanziari ai prodotti di conto corrente.

-I CONTI CORRENTI-

In generale

Analizzando i dati della Banca d'Italia nel periodo compreso tra il 2000 e il 2006 si rileva che le commissioni attive generate dai servizi di conto corrente offerte all'intera clientela bancaria, quindi alle famiglie e alle imprese, sono cresciute mediamente dell'8% annuo, attestandosi nel 2006 a circa 6,6 miliardi di euro. In termini d'incidenza percentuale i dati appena citati evidenziano come il peso dei ricavi derivanti dalla prestazione dei servizi su c/c sul totale delle commissioni attive si sia attestato nel 2006 al 24,9%.

Le commissioni sui servizi di c/c rappresentano quindi circa un quinto dell'intero ammontare degli altri ricavi netti, che includono sia le commissioni attive che passive, i profitti (perdite) da operazioni finanziarie e tutte le altre forme di ricavo derivanti da attività diverse da quelle di raccolta e finanziamento. Di fatto quindi i dati escludono che dal solo segmento di mercato in questione possa derivare una variazione significativa della redditività; si ritiene però opportuno concentrarvi l'analisi in quanto rappresenta la forma tipica di contratto monetario fra correntista e istituto di credito ed include la gamma di prodotti più vari e mutevoli che si possano trovare all'interno della fabbrica prodotti di una banca.

Caratteristiche del prodotto

Il conto corrente bancario è il contratto con il quale la banca svolge un servizio di cassa per conto del cliente, custodendone il denaro e mantenendolo nella disponibilità dello stesso. Possiamo distinguere tra conti correnti attivi per i quali si dispiega una forma tecnica di impiego e conti correnti passivi per i quali invece la banca si costituisce debitrice nei confronti del cliente e per cui si realizza una forma tecnica di tipo raccolta. Il conto corrente può essere acceso dalla banca a favore sia di persone fisiche che di persone giuridiche e può inoltre essere contestato a più persone che possono operare insieme (congiuntamente) o separatamente (disgiuntamente). Il conto corrente rappresenta quindi il presupposto del rapporto tra banca e cliente e consente a quest'ultimo di avvalersi di numerosi servizi. In altri termini il sistema bancario svolge, tramite questo strumento, una funzione monetaria in senso tecnico, in quanto fornisce mezzi di pagamento accettati dal pubblico e favorisce per questo il regolamento degli scambi. Il contributo fornito dalle banche al sistema dei pagamenti consiste nel consentire il trasferimento dei fondi tra i vari operatori mediante operazioni di incasso e di pagamento che movimentano il conto corrente. Tali operazioni originano dall'utilizzo di molteplici strumenti tecnici di pagamento che operano a valere sul conto. Tra questi vi sono in primo luogo gli strumenti cartacei di utilizzo della moneta bancaria che comprendono, ad esempio, gli assegni bancari e gli assegni circolari con i quali è possibile effettuare semplici operazioni di cassa o effettuare pagamenti a favore di terzi. Sempre maggiore rilevanza stanno

assumendo gli strumenti di tipo elettronico di utilizzo della moneta bancaria che comprendono trasferimenti attuati mediante utilizzo di debito e carte di credito, gli ordini automatizzati di pagamento e di incasso, i bonifici e i giroconti realizzati mediante apparecchiature informatiche. Oltre ai servizi di pagamento, che costituiscono la componente più rilevante dei servizi usufruibili tramite conto corrente, esistono altri servizi che includono la movimentazione del conto. Tra questi rientrano le operazioni di acquisto o di vendita titoli, l'incasso del valore di titoli scaduti o rimborsati, di cedole, di dividendi, la sottoscrizione di aumenti di capitale, e tutte le altre transazioni aventi come oggetto valori mobiliari.

Il correntista, oltre a poter accedere tramite il conto corrente ai servizi bancari, beneficia naturalmente di competenze a suo favore rappresentate dagli interessi creditorî: gli interessi vengono normalmente liquidati alla fine dell'anno anche se alcune banche operano, ormai, una capitalizzazione semestrale o addirittura trimestrale degli interessi. Naturalmente la banca accredita al correntista gli interessi netti dopo aver scomputato la ritenuta fiscale del 27%, che opera come definitiva per le persone fisiche, mentre ha natura di acconto per società di persone e di capitale e, per i conti relativi all'impresa, anche per le persone fisiche. Il tasso di interesse, tipicamente, varia in relazione alla consistenza medi annua del conto, sul livello del tasso incidono peraltro anche la forza contrattuale del cliente nei confronti della banca e la sua appartenenza a particolari categorie di correntisti. La banca ha facoltà di modificare i tassi creditorî e debitorî ma, ai sensi dell'art. 118 del testo unico, le variazioni sfavorevoli al cliente devono essergli comunicate

per iscritto, a pena d'inefficacia, fatto salvo per il cliente il diritto di recedere dal contratto senza penalità e di ottenere la liquidazione delle competenze spettanti alle condizioni precedentemente applicate.

Il titolare del conto corrente è poi soggetto a una serie di elementi di costo tra i quali ritroviamo:

- gli interessi debitori che originano da scoperti derivanti dal gioco delle valute e da conseguenti saldi dare sul conto corrente; tali interessi vengono liquidati alla banca con la stessa periodicità degli interessi a credito della clientela;
- le spese di tenuta conto che vengono addebitate in importo fisso ogni volta che il conto viene chiuso e che possono essere applicate anche con periodicità infrannuale;
- le spese per operazione determinate in base a una spesa fissa per ciascuna operazione risultante dall'estratto conto;
- gli oneri derivanti dall'applicazione di giorni valuta sulle operazioni di incasso e pagamento;
- i recuperi spese quali, ad esempio, il recupero dell'imposta di bollo che le banche effettuano sulle lettere contabili di addebitamento e accreditamento di importo superiore a 75 euro.

Negli ultimi anni lo strumento del conto corrente è stato oggetto di una serie di modifiche e di interventi miranti a renderlo sempre più appetibile alla clientela sotto diversi profili. Sono così comparse una serie di tipologie con elementi di innovazione variabili che si prefiggono di:

- raggiungere selezionate categorie di clienti proponendo loro un'offerta ampia mirata e funzionale alle loro esigenze;
- soddisfare le necessità di soggetti interessati a ottimizzare la gestione delle proprie disponibilità monetarie sotto i profili della liquidità e della redditività;
- enfatizzare la natura di depositi moneta dei conti correnti rendendo meno oneroso il ricorso ad essi da parte di quelle categorie di clienti che li utilizzano in modo massiccio e intendono accedere a un'ampia gamma di servizi bancari.

In linea di principio il primo obiettivo citato può essere raggiunto mediante l'offerta dei conti correnti convenzionati e dei conti correnti a target, dei conti correnti abbinati a polizze assicurative; il secondo obiettivo, invece, viene perseguito proponendo i cosiddetti conti di liquidità e conti correnti on line; infine la funzione monetaria dei conti correnti viene rafforzata ed esplicitata dai conti correnti di servizio.

I conti correnti convenzionati. Si caratterizzano per prevedere il medesimo trattamento per tutti i correntisti che rientrano nella convenzione, che scaturisce da un accordo bilaterale tra la banca e un organismo che assume il ruolo di rappresentante di una molteplicità di potenziali clienti. Tale organismo può essere un'associazione di categoria o più semplicemente, un'azienda, che effettuando l'accredito dello stipendio degli associati o dei dipendenti sul

conto o usufruendo di altri servizi bancari riesce ad assicurare loro condizioni di sostanziale favore rispetto ad un conto corrente non convenzionato. Molte banche peraltro per semplificare e rendere più economica la gestione di tali conti correnti sono solite predisporre schemi standard di tali convenzioni. Il contenuto innovativo dei conti convenzionati è, nel complesso, piuttosto limitato. Essi rappresentano di fatto conti correnti del tutto analoghi a quelli tradizionali con l'unica differenza della "parità di trattamento" per tutti i rapporti rientranti nella convenzione.

I conti correnti a target. Vengono predisposti dalle banche per rispondere ad esigenze particolari di una precisa categoria di potenziali clienti, nei quali si cerca di innescare un processo di identificazione con le caratteristiche del prodotto offerto. Questi strumenti sono apparsi nella seconda metà degli anni ottanta per fronteggiare il processo di disintermediazione del passivo e di prefiggono l'evidente intento di raggiungere specifici segmenti della clientela e cioè tipicamente studenti, donne, professionisti, pensionati, ecc. Rispetto ai conti correnti convenzionati si caratterizzano, da un lato, per la presenza di servizi accessori più personalizzati e mirati alle esigenze del target; dall'altro lato essi risultano meno flessibili, in quanto i segmenti obiettivo risultano predefiniti e la negoziazione e l'accordo tra le parti sono in grado di modificare solo marginalmente le caratteristiche delle condizioni del pacchetto. Anche in questo caso lo strumento in esame presenta, oggettivamente, un contenuto innovativo sostanzialmente modesto; l'elemento di novità di cui tali conti sono espressione è, semmai, l'utilizzo massiccio di

tecniche di segmentazione socio-demografica della clientela attuale e potenziale e di modalità distributive più aggressive e focalizzate.

I conti correnti on line. L'affermazione dell'e-banking ha di recente indotto uno sviluppo di conti correnti on line, spesso abbinati a forme di trading on line. Il conto corrente on line ha un meccanismo di funzionamento del tutto analogo a quello dei conti correnti ordinari. A differenza di quanto avviene con questi, peraltro, nei conti correnti on line il cliente può compiere operazioni dispositive 24 ore su 24, senza necessità di contatto personale e telefonico con la filiale. Inoltre le condizioni praticate su tali conti e sui servizi ad essi abbinati risultano più appetibili per la clientela, dal momento che la banca non deve attivare le sue strutture distributive fisiche. Il tasso attivo percepito sul conto è quindi superiore, in alcuni casi in modo assai evidente, a quello praticato sui conti ordinari e anche molte operazioni (giroconti, bonifici, ecc.) possono essere disposte a condizioni più convenienti. Molte banche tradizionali danno la possibilità ai loro correntisti di effettuare transazioni on line a valere sul preesistente conto corrente senza necessità di aprirne un altro. Le banche virtuali tendono invece ad abbinare il conto on line a forme di trading on line che consentono alla clientela di effettuare operazioni di compravendita di valori mobiliari quotati sui mercati di borsa, a condizioni decisamente più vantaggiose rispetto a quelle normalmente praticate in filiale. Tale vantaggio economico può assumere caratteri di effettiva significatività se il cliente si avvale con continuità del trading on line per effettuare operazioni di investimento e disinvestimento e/o se dispone di un patrimonio di valori

mobiliari e forme di risparmio gestito che supera specifici livelli soglia prestabiliti.

I conti correnti di servizio. Detto anche conto corrente "leggero", è la tipologia di conto corrente nel quale la funzione monetaria trova la sua espressione più compiuta. Tale strumento offre una remunerazione nulla o molto contenuta sulle somme depositate e a fronte di ciò consente di effettuare un significativo numero di operazioni gratuite o dietro pagamento di una commissione forfetaria di importo contenuto e non prevede spese di gestione. Le caratteristiche tecniche del conto possono essere molto diversificate; alcuni istituti impongono che la giacenza del conto non possa attenersi sotto una soglia prefissata e in altri casi prevede il medesimo investimento automatico delle eccedenze di liquidità. Lo strumento in esame incentiva quindi i clienti a utilizzare il conto corrente unicamente come strumento di pagamento e gestione della liquidità e non come forma di investimento. Si tratta in sostanza di una sorta di prodotto base, privo di remunerazione, al quale possono essere variamente collegati altri strumenti che si prefiggono di fornire un'adeguata redditività alle disponibilità monetarie. Il conto corrente di servizio tende quindi a rimuovere il tradizionale e prioritario meccanismo di contrattazione del tasso di interesse tra banca e cliente spostando l'oggetto di negoziazione sul numero di operazioni gratuite o sull'importo della commissione forfetaria applicata. Naturalmente il conto non presenta caratteri di assoluta convenienza per qualsiasi categoria di clientela, bensì soprattutto

per imprese e privati che attuano una movimentazione particolarmente intensa e sono soliti mantenere una giacenza minima prefissata.

- I FOGLI INFORMATIVI: CODIZIONI E DEROGHE -

I fogli informativi

Per ottemperare alle norme per la trasparenza relativa alle operazioni finanziarie la legge prevede che l'utente debba essere informato dettagliatamente con un documento di sintesi denominato appunto foglio informativo. I fogli informativi sono "strumenti di pubblicità che vengono predisposti dagli intermediari bancari e contengono una dettagliata informativa sulla banca, sulle caratteristiche e sui rischi tipici dell'operazione o del servizio, sulle condizioni economiche, sulle principali clausole contrattuali". Le informazioni contenute devono consentire al cliente di comprendere il prodotto/servizio e di agevolare la comparazione delle offerte (Banca d'Italia).

Banca d'Italia inoltre stabilisce che le banche debbano mettere a disposizione dei clienti tali fogli informativi e che sia assicurata piena coerenza tra le informazioni riportate nei fogli informativi e i contenuti del contratto.

I fogli informativi, inoltre, sono datati e tempestivamente aggiornati.

Devono contenere almeno:

- informazioni sull'intermediario (denominazione; iscrizione in albi e/o registri; indirizzo della sede legale; numero di telefono degli uffici ai

quali il cliente si può rivolgere per ulteriori informazioni e/o per la conclusione del contratto; numero di fax; ove esistenti, sito internet e indirizzo di posta elettronica);

- le caratteristiche e i rischi tipici dell'operazione o del servizio;
- un elenco completo delle condizioni economiche offerte (che comprendono ogni onere economico, comunque denominato, a carico del cliente, incluse le spese connesse con le comunicazioni periodiche, di scritturazione contabile, di istruttoria, le penali, l'indicatore sintetico di costo se richiesto, ecc.);
- le clausole contrattuali che riguardano: il diritto di recesso spettante al cliente e all'intermediario e i tempi massimi per la chiusura del rapporto; i mezzi di tutela stragiudiziale di cui la clientela può avvalersi.

Gli intermediari possono redigere un unico foglio informativo per pubblicizzare, in relazione a un determinato prodotto, le condizioni relative alle diverse linee del servizio offerte (ad esempio, conti correnti aventi diverse caratteristiche).

Il foglio informativo include inoltre le informazioni sui servizi accessori (ad esempio, carta di debito accessoria rispetto a un conto corrente) ed i tassi di interesse devono essere riportati su base annuale e almeno con riferimento all'anno civile.

Qualora un'operazione comporti più voci di costo a carico del cliente, le condizioni economiche sono presentate in maniera tale che risulti facilmente comprensibile il costo complessivo.

La banca ha l'obbligo di conservare copia dei fogli informativi per cinque anni, anche avvalendosi di tecniche che consentono la riproduzione immutata delle informazioni memorizzate.

Per i contratti di conto corrente, devono altresì essere riportati eventuali requisiti minimi per l'apertura del conto (ad esempio, il versamento iniziale di una somma di denaro, l'accredito dello stipendio, ecc.), le valute sui versamenti e sui prelievi,

i termini di disponibilità delle somme accreditate sul conto e degli assegni versati, tutte le causali che danno origine a una scritturazione per la quale vengono addebitati al cliente oneri economici, specificandone l'importo.

Per le operazioni di finanziamento, i fogli informativi riportano l'indicazione che il cliente potrà consultare lo specifico Tasso Effettivo Globale Medio (TEGM) previsto dall'articolo 2 della legge n. 108/96 (c.d. "legge antiusura") sul cartello affisso ai sensi del comma 3 del medesimo articolo, nonché sul sito internet, qualora la banca ne sia provvista.

Se l'istituto inserisce nelle offerte relative a contratti destinati ai clienti al dettaglio forme complesse di remunerazione degli affidamenti o degli sconfinamenti, quali la commissione di massimo scoperto o altre che prevedono una pluralità di voci di costo, le relative condizioni devono essere spiegate nel foglio informativo in modo da chiarire al cliente il significato delle varie voci di costo

Per le forme di remunerazione degli affidamenti offerti ai clienti al dettaglio, la banca ha l'obbligo di fornire anche alcuni esempi formulati con riferimento a ipotetici casi di utilizzo del fido.

Per i contratti di leasing finanziario, in luogo del tasso di interesse si deve indicare il tasso interno di attualizzazione per il quale si verifica l'uguaglianza fra costo di acquisto del bene locato (al netto di imposte) e valore attuale dei canoni e del prezzo dell'opzione di acquisto finale (al netto di imposte) contrattualmente previsti. Per i canoni comprensivi dei corrispettivi per servizi accessori di natura non finanziaria o assicurativa, andrà considerata solo la parte di canone riferita alla restituzione del capitale investito per l'acquisto del bene e i relativi interessi.

Per quanto riguarda l'acquisto e la vendita di valuta estera, i fogli informativi possono rinviare, per il tasso di cambio praticato, a un apposito cartello esposto nei locali aperti al pubblico, in forma di tabella (cartacea, elettronica, a caratteri mobili). Il cartello riporta, altresì, i differenziali (in forma fissa o percentuale) rispetto a un tasso di cambio di riferimento ufficiale e un avvertimento al cliente circa la necessità di consultare i fogli informativi per conoscere tutte le altre condizioni economiche dell'operazione. Su richiesta del cliente le informazioni riportate sul cartello sono rese disponibili anche su supporto cartaceo.

Nel caso di prodotti composti, le banche predispongono un unico foglio informativo, relativo a tutte le componenti del prodotto offerto. Per i prodotti composti che includono componenti non disciplinate dalle presenti disposizioni (ad esempio, perché aventi natura assicurativa), il foglio

informativo rinvia agli eventuali strumenti di trasparenza per esse stabiliti dalle normative di settore. In ogni caso, il foglio informativo riporta tutti i costi che il cliente deve sostenere, a qualsiasi titolo, in relazione al prodotto composto.

La Banca d'Italia si riserva di standardizzare il contenuto dei fogli informativi relativi ad altri servizi. Per agevolare questa operazione ha elaborato un prototipo di foglio informativo al quale le banche devono fare riferimento.

PROTOTIPO DI FOGLIO INFORMATIVO

Conto corrente
NOME DEL CONTO

INFORMAZIONI SULLA BANCA

Banca XXXXX (1)

Via XXXXXXXX - cap - città

Tel.: XXXXXXXX – Fax: XXXXXXXX

[email / sito internet]

n° iscrizione albo / elenco della Banca d'Italia

[Nel caso di offerta fuori sede] nome, indirizzo, telefono, email del soggetto che entra in contatto con il cliente

[Nel caso di commercializzazione attraverso tecniche di comunicazione a distanza, questa sezione contiene tutte le informazioni previste dall'articolo 67-quinquies del Codice del consumo.]

CHE COS'E' IL CONTO CORRENTE

Il conto corrente è un contratto con il quale la banca svolge un servizio di cassa per il cliente: custodisce i suoi risparmi e gestisce il denaro con una serie di servizi (versamenti, prelievi e pagamenti nei limiti del saldo disponibile).

Al conto corrente sono di solito collegati altri servizi quali carta di debito, carta di credito, assegni, bonifici, domiciliazione delle bollette, fido, ecc.

Il conto corrente è un prodotto sicuro. Il rischio principale è il rischio di controparte, cioè l'eventualità che la banca non sia in grado di rimborsare al correntista, in tutto o in parte, il saldo disponibile. [Per questa ragione la banca aderisce al sistema di garanzia [nome], che assicura a ciascun correntista una copertura fino a 103.291,38 euro.]

Altri rischi possono essere legati allo smarrimento o al furto di assegni, carta di debito, carta di credito, dati identificativi e parole chiave per l'accesso al conto su internet, ma sono anche ridotti al minimo se il correntista osserva le comuni regole di prudenza e attenzione.

Per saperne di più:

La Guida pratica al conto corrente, che orienta nella scelta del conto, è disponibile sul sito

www.bancaditalia.it [,

sul sito della banca www.bancaxxx.it] [e presso tutte le filiali della banca].

PRINCIPALI CONDIZIONI ECONOMICHE

QUANTO PUÒ COSTARE IL CONTO CORRENTE

Indicatore Sintetico di Costo (ISC)

Profilo	Sportello	Online

Capitolo 1: il problema del pricing

Oltre a questi costi vanno considerati [l'imposta di bollo di 34 euro obbligatoria per legge,] gli eventuali interessi attivi e/o passivi maturati sul conto e le spese per l'apertura del conto.

I costi riportati nella tabella sono orientativi e si riferiscono a xxx profili di operatività, meramente indicativi – stabiliti dalla Banca d'Italia - di conti correnti privi di fido.

Per saperne di più: www.bancaditalia.it (collocazione nel sito).

QUANTO PUO' COSTARE IL FIDO

IPOTESI		
Esempio 1: descrizione		
Esempio 2: descrizione		
Esempio 3: descrizione		

I costi riportati nella tabella sono orientativi e si riferiscono a tre ipotesi di operatività indicate dalla Banca d'Italia. E' possibile ottenere un calcolo personalizzato dei costi sul sito [sito della banca].

Le voci di spesa riportate nel prospetto che segue rappresentano, con buona approssimazione, la gran parte dei costi complessivi sostenuti da un consumatore medio titolare di un conto corrente.

Questo vuol dire che il prospetto non include tutte le voci di costo. Alcune delle voci escluse potrebbero essere importanti in relazione sia al singolo conto sia all'operatività del singolo cliente.

Prima di scegliere e firmare il contratto è quindi **necessario leggere attentamente anche la sezione "Altre condizioni economiche"**.

		VOCI DI COSTO		
		Spese per l'apertura del conto		
SPESE FISSE	Gestione Liquidità	Canone annuo		
		Numero di operazioni incluse nel canone annuo		
		Spese annue per conteggio interessi e competenze		
		Canone annuo carta di debito nazionale (2)		
	Servizi di pagamento	Canone annuo carta di debito internazionale (2)		
		Canone annuo carta di credito		
		Canone annuo carta multifunzione		
	Home Banking	Canone annuo per internet banking e phone banking		
	SPESE VARIABILI	Gestione liquidità	Registrazione di ogni operazione non inclusa nel canone (si aggiunge al costo dell'operazione) (3)	
			Invio estratto conto (3)	
Servizi di pagamento		Prelievo sportello automatico presso la stessa banca in Italia		
		Prelievo sportello automatico presso altra banca in Italia		
		Bonifico verso Italia e Ue fino a 50.000 euro con addebito in c/c (3)		
		Domiciliazione utenze		

Capitolo 1: il problema del pricing

		VOCI DI COSTO	
INTERESSI SOMME DEPOSITATE	Interessi creditori	Tasso creditore annuo nominale	
FIDI ESCONFINAMENTI	Fidi	Tasso debitore annuo nominale sulle somme utilizzate	
		Commissioni (4)	
		Altre spese (4)	
	Sconfina- menti extra-fido	Tasso debitore annuo nominale sulle somme utilizzate	
		Commissioni (4)	
		Altre spese (4)	
	Sconfinamenti in assenza di fido	Tasso debitore annuo nominale sulle somme utilizzate	
		Commissioni (4)	
		Altre spese (4)	
CAPITALIZ- ZAZIONE	Periodicità		
DISPONIBILITÀ SOMME VERSATE	Contanti/ assegni circolari stessa banca Assegni bancari stessa filiale Assegni bancari altra filiale Assegni circolari altri istituti/vaglia Banca d'Italia Assegni bancari altri istituti Vaglia e assegni postali		
<i>Area libera in cui la banca può riportare un massimo di 3 ulteriori voci, scelte in base a un criterio di significatività in relazione a: utilizzo da parte dello specifico target di clientela a cui il prodotto è destinato; totale delle commissioni percepite dalla banca; costi complessivi del prodotto per i clienti che lo hanno già sottoscritto.</i>			

Il Tasso Effettivo Globale Medio (TEGM), previsto dall'art. 2 della legge sull'usura (l. n. 108/1996), relativo alle operazioni di apertura di credito in conto corrente, può essere consultato in filiale [e sul sito internet della banca (www.....it)].

ALTRE CONDIZIONI ECONOMICHE

OPERATIVITÀ CORRENTE E GESTIONE DELLA LIQUIDITÀ

Spese tenuta conto

Remunerazione delle giacenze

Altro

SERVIZI DI PAGAMENTO

Carta di debito: Carta XXX

Carta di credito: Carta XXX

Assegni

Utenze

Pagamenti ricorrenti

Altro

Capitolo 1: il problema del pricing

VALUTE

...

ALTRO

...

RECESSO E RECLAMI

Recesso dal contratto

Si può recedere dal contratto in qualsiasi momento, senza penalità e senza spese di chiusura del conto. [La banca aderisce a Cambioconto di Pattichiari, l'accordo che facilita il passaggio a un nuovo conto presso un'altra

banca. Per saperne di più: www.pattichiari.it]

Tempi massimi di chiusura del rapporto contrattuale: n° giorni

Reclami

I reclami vanno inviati all'Ufficio Reclami della banca (indirizzo.....), che risponde entro 30 giorni dal ricevimento.

Se il cliente non è soddisfatto o non ha ricevuto risposta entro i 30 giorni, prima di ricorrere al giudice può rivolgersi a:

- Arbitro Bancario Finanziario (ABF). Per sapere come rivolgersi all'Arbitro si può consultare il sito www.arbitrobancariofinanziario.it, chiedere presso le Filiali della Banca d'Italia, oppure chiedere alla banca

-... [altre forme di tutela cui aderisce l'intermediario]

LEGENDA (5)

Canone annuo	Spese fisse per la gestione del conto.
Capitalizzazione degli interessi	Una volta accreditati e addebitati sul conto, gli interessi sono contati nel saldo e producono a loro volta interessi.
Commissione di massimo scoperto	Commissione applicata sul più alto saldo passivo (debitore) nel periodo di liquidazione, a condizione che al cliente sia concesso un fido e che il saldo risulti a debito per almeno 30 giorni consecutivi (*).
Disponibilità somme versate	Numero di giorni successivi alla data dell'operazione dopo i quali il cliente può utilizzare le somme versate.
Fido o affidamento	Somma che la banca si impegna a mettere a disposizione del cliente oltre il saldo disponibile.
Saldo disponibile	Somma disponibile sul conto, che il correntista può utilizzare.
Sconfinamento in assenza di fido e sconfinamento extra-fido	Somma che la banca ha accettato di pagare quando il cliente ha impartito un ordine di pagamento (assegno, domiciliazione utenze) senza avere sul conto corrente la disponibilità. Si ha sconfinamento anche quando la somma pagata eccede il fido utilizzabile.
Spesa singola operazione non compresa nel canone	Spesa per la registrazione contabile di ogni operazione oltre quelle eventualmente comprese nel canone annuo.
Spese annue per conteggio interessi e competenze	Spese per il conteggio periodico degli interessi, creditori e debitori, e per il calcolo delle competenze.
Spese per invio estratto conto	Commissioni che la banca applica ogni volta che invia un estratto conto, secondo la periodicità e il canale di comunicazione stabiliti nel contratto.
Tasso creditore annuo nominale	Tasso annuo utilizzato per calcolare periodicamente gli interessi sulle somme depositate (interessi creditori), che sono poi accreditati sul conto, al netto delle ritenute fiscali.
Tasso debitore annuo nominale	Tasso annuo utilizzato per calcolare periodicamente gli interessi a carico del cliente sulle somme utilizzate in relazione al fido e/o allo sconfinamento. Gli interessi sono poi addebitati sul conto.
Tasso Effettivo Globale Medio (TEGM)	Tasso di interesse pubblicato ogni tre mesi dal Ministero dell'economia e delle finanze come previsto dalla legge sull'usura. Per verificare se un tasso di interesse è usurario e, quindi, vietato, bisogna individuare, tra tutti quelli pubblicati, il TEGM degli affidamenti in conto corrente, aumentarlo della metà e accettare che quanto richiesto dalla banca non sia superiore.
Valore sui prelievi	Numero dei giorni che intercorrono tra la data del prelievo e la data dalla quale iniziano ad essere addebitati gli interessi. Quest'ultima potrebbe anche essere precedente alla data del prelievo.
Valore sui versamenti	Numero dei giorni che intercorrono tra la data del versamento e la data dalla quale iniziano ad essere accreditati gli interessi.

Note di redazione

(1) Nel presente documento Poste Italiane sostituisce, per l'attività di bancoposta, la voce "banca" con "Poste Italiane s.p.a."

(2) Ogni menzione della carta di debito deve essere accompagnata dal nome del circuito.

(3) Indicare le modalità di esecuzione (sportello e/o online) e i rispettivi costi.

(4) Qualunque onere o commissione deve essere spiegato in legenda con la massima chiarezza. Per le spese e le commissioni praticate su base periodica deve essere indicata la periodicità.

(5) Se, nelle parti libere del foglio informativo, la banca aggiunge voci che contengono termini non immediatamente comprensibili, è tenuta a spiegarli nella legenda.

(6) Se la banca, nel rispetto della legge, calcola la CMS in modo diverso, deve modificare la definizione.

AGGIORNATO AL...

Le deroghe

I prezzi standard di prodotto pubblicati sui fogli informativi e comunicati alla clientela raramente si rivelano nella realtà quelli applicati al prodotto venduto, bensì potrebbero essere paragonati a "livelli massimi" raggiungibili alla stipulazione del contratto. Da questi ne potrebbe derivare un'immagine "cara" delle banche ma la maggior parte dei clienti non paga il prezzo di listino.

Un elemento fondamentale all'interno del processo di realizzazione del prezzo all'interno della banca è l'autonomia del gestore di concedere le deroghe. Il gestore è la figura incaricata dalla banca di curare i rapporti con quelle categorie di clienti che, per dimensioni e complessità dei movimenti e per sensibilità alle condizioni del mercato creditizio, rivestono per l'azienda maggiore importanza. Il compito del Gestore clienti è essenzialmente quello di conoscere la situazione patrimoniale, economica e finanziaria del cliente che gli viene affidato e di ottimizzare i servizi, tenendo presente sia le esigenze del cliente sia, naturalmente, gli obiettivi di redditività dell'azienda. Migliorando la customer satisfaction, la banca rafforza il legame tra l'azienda e la sua clientela, evitando che questa si rivolga alla concorrenza.

In concreto egli deve, dal momento in cui gli viene assegnato un cliente, studiarne la posizione patrimoniale, reddituale e finanziaria; riceverlo quando esso si presenta in agenzia, ascoltarne le esigenze, esaminare e proporre le soluzioni di finanziamento o di investimento più idonee tra quelle offerte dall'istituto avvalendosi di determinati livelli di autonomia in grado di rendere ancora più favorevole l'offerta al cliente. Le cosiddette deroghe proposte

verranno poi prese in carico dai responsabili di prodotto o di segmento che decideranno se concederle a pieno titolo o apportare delle modifiche.

La determinazione dello sconto massimo che può essere concesso deve essere stabilita secondo criteri precisi, come ad esempio il margine di intermediazione annuale del cliente. In questo modo è possibile introdurre sia dei margini minimi per ogni singolo prodotto sia delle specifiche componenti redditizie per ogni segmento di clientela.

Nella realtà, secondo un recente studio condotto da Simon Kutcher & Partners, società di consulenza internazionale leader nel campo del marketing e del pricing, le deroghe sono concesse spesso solo in base all'intuito e non in base a concrete ricerche tra clienti o sondaggi tra i venditori. Inoltre, tale concessione è effettuata senza fare alcuna differenziazione tra i vari segmenti della clientela. Per questo motivo, vengono delineate alcune linee guida alle quali il consulente può orientarsi.

In seguito sono esposte delle possibili regole per la gestione delle autonomie:

1. *Legate a livelli di autonomia.* **Punti percentuali fissi per il prezzo.** Lo sconto massimo concedibile diventa direttamente proporzionale al livello di autonomia.

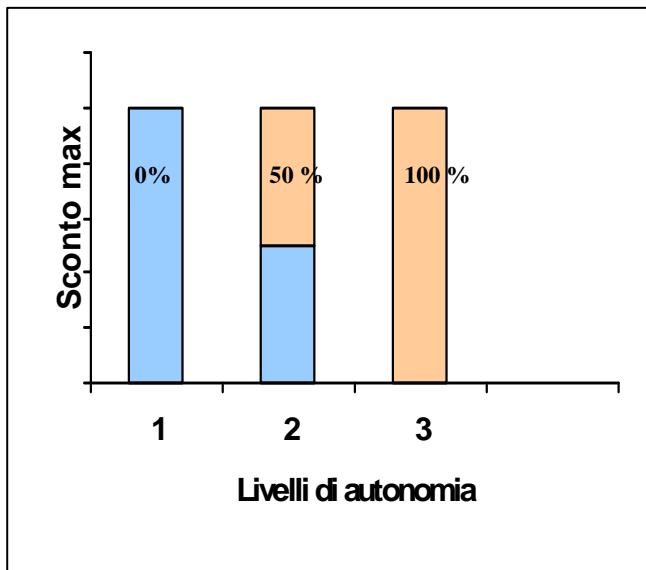


Grafico 2: relazione tra livelli di autonomia e sconto massimo

Vantaggi:

- Sistema familiare
- Regolamentazione chiara

Svantaggi:

- Limitazione delle competenze
- Concessione soggettiva

2. Legate a condizioni (reddito, volume, ecc...);

Lo sconto massimo aumenta infatti all'aumentare del profitto del prodotto.

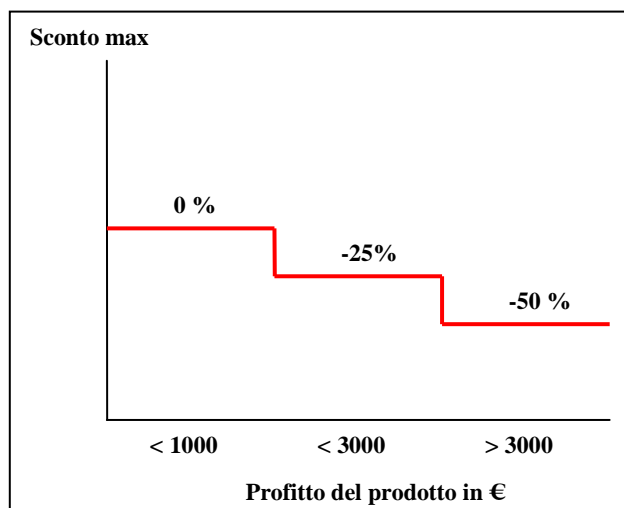


Grafico 3: relazione tra profitto del prodotto e sconto massimo

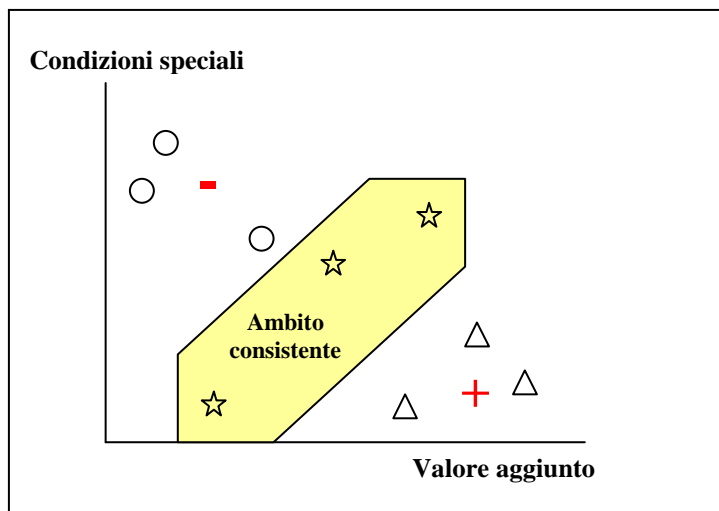
Vantaggi:

- Facilmente gestibile
- Stimolo alla crescita

Svantaggi:

- Limitazione delle competenze
- Regolamentazione poco flessibile

3. Legate a margine di contribuzione e al cliente;



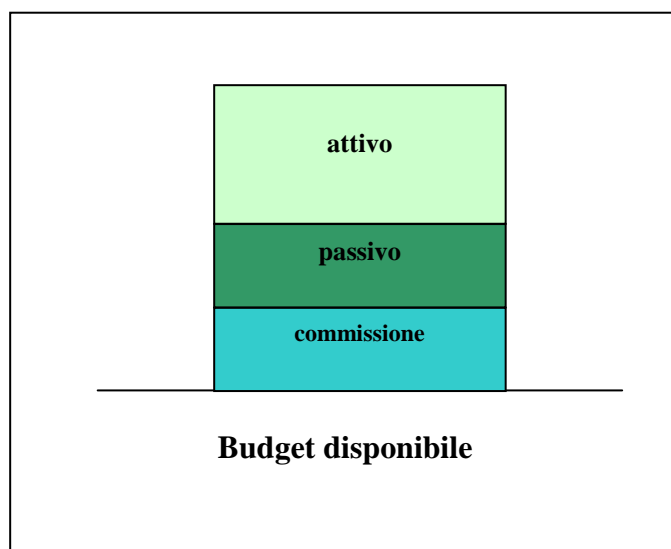
Vantaggi:

- Favorevole al consulente
- Sistema flessibile
- Obiettivi del consulente e della banca congruenti

Svantaggi:

- Il rischio sta dal lato del consulente

4. Legate al budget, ove venga stabilito un budget per le condizioni particolari per ogni consulente.



Vantaggi:

- Favorevole al consulente
- Facilmente gestibile

Svantaggi:

- Rischio sta dal lato del consulente
- Una limitazione del budget può avere effetti negativi

Grafico 5: rappresentazione dell'utilizzo del budget a disposizione dei gestori

-BANCA POPOLARE DI VICENZA:UNA BREVE PRESENTAZIONE-

Con una rete di circa 640 filiali distribuite in tutta Italia e circa 5500 dipendenti, il gruppo Banca Popolare di Vicenza è oggi una delle principali realtà bancarie in Italia ed è presente su tutto il territorio nazionale con significative quote di mercato in Veneto, Friuli Venezia Giulia, Lombardia, Piemonte, Liguria, Toscana, Emilia Romagna, Calabria e Sicilia.

La struttura del Gruppo si basa sul modello federale, con la Capogruppo Banca Popolare di Vicenza che controlla le altre banche – Cassa di Risparmio di Prato, Banca Nuova e Farbanca – ognuna focalizzata sul proprio territorio di riferimento. Grazie all'adozione di tale modello, Banca Popolare di Vicenza riesce così a coniugare un'operatività nazionale con l'attenzione alle specificità dei territori locali.

Il Nord Italia, 1° macroregione, è presidiata direttamente dalla Capogruppo Banca Popolare di Vicenza, il Centro Italia, 2° macroregione, è presidiato da Cariprato mentre il Sud Italia da Banca Nuova.

Farbanca svolge invece un'attività bancaria rivolta principalmente al mondo della farmacia e della sanità.

Dall'anno della sua fondazione, la capogruppo Banca Popolare di Vicenza si è gradualmente estesa in tutto il Nord d'Italia, ed oggi può contare su oltre 430 filiali.

In un contesto di forte dinamismo del settore creditizio nazionale, Banca Popolare di Vicenza sta perseguendo con convinzione il proprio percorso di sviluppo, attraverso la crescita per linee interne. Nel corso del 2006 sono state aperte 10 filiali alle quali se ne sono aggiunte altre 60 nel biennio 2007-2008.

Il progetto di crescita prevede di:

- ✓ consolidare le aree storiche (Vicenza, Belluno, Treviso, Venezia e Udine);
- ✓ rafforzare le aree di rilevanza strategica (Padova, Verona e Rovigo);
- ✓ espandersi in aree limitrofe (Emilia Romagna e Trentino);
- ✓ potenziare la presenza nel Nord Ovest.

L'Istituto Berico svolge la propria attività nei tradizionali comparti della raccolta e degli impieghi strutturando la propria attività per segmenti Retail, Private e Corporate. Particolare attenzione è rivolta inoltre all'innovazione dei tradizionali prodotti/servizi per renderli sempre più in grado di soddisfare le svariate esigenze della Clientela, inerenti all'Incasso/Pagamento, alla Gestione del Risparmio e alla Gestione del Credito. Numerosi i servizi offerte agli investitori, quali le contrattazioni di titoli, la custodia e l'amministrazione, la gestione dei valori mobiliari, tutte accompagnate da attività di consulenza personalizzata. Per rispondere alle tendenze del mercato immobiliare l'Istituto ha inoltre integrato la molteplicità di finanziamenti di medio - lungo termine

con nuove formule (mutui trentennali, mutui con cap, mutui ad elevato loan to value).

Banca Popolare di Vicenza offre ai propri clienti anche il servizio di Home Banking e Trading Online oltre che per tutti i normali servizi dello sportello bancario (operazioni sul c/c, bonifici, pagamento di effetti, ecc.), anche per l'acquisto e la vendita di titoli azionari (MTA e Nuovo Mercato) – Warrant, Covered Warrant, sia nella sessione diurna che in quella after hours.

-L'OFFERTA DI CONTI CORRENTI IN BPVI E LE CONDIZIONI-

Come già discusso in precedenza la concorrenza sempre più serrata porta le banche a ideare prodotti studiati per un particolare segmento della clientela e che offrano servizi mirati alle esigenze di ogni soggetto, sia questo una persona fisica o un'azienda. Banca Popolare di Vicenza si adatta con successo a questa tendenza proponendo una varietà ampia di conti correnti associabili a diversi profili di clientela e mantenendo quindi una netta separazione tra prodotti "per le famiglie" e prodotti "per le imprese". Le diverse tipologie di conti corrente si sviluppano come convenzioni del conto corrente ordinario (prodotto base) oppure attraverso la creazione di un prodotto totalmente indipendente. In seguito sono riportate le principali proposte di Banca Popolare di Vicenza ai particolari profili della clientela.

Segmento privati

- **CONTO CONTENTO (non più commercializzato)**

L'offerta di Conto Contento è riservata esclusivamente a soggetti Privati che utilizzino il conto solo per esigenze personali. Conto Contento rappresenta la principale offerta del Gruppo destinata a questo segmento di clientela. È contraddistinto da un prezzo altamente competitivo e una struttura adattabile. In particolare:

- a fronte di una canone trimestrale minimo offre una serie di servizi e prodotti sufficienti a soddisfare le esigenze di base del segmento;
 - con una maggiorazione sul canone è possibile acquistare il pacchetto operazioni illimitate;
 - sono attuabili sconti sui prezzi dei prodotti e servizi aggiuntivi acquistati dal cliente.
-
- **CONTO CONTENUTO LIGHT (non più personalizzato)**

Conto Contento Light è riservato esclusivamente a soggetti Privati che utilizzino il conto solo per esigenze personali. È il prodotto di conto corrente che si affianca all'attuale offerta di punta destinata al segmento Privati/Famiglie che è conto Contento, come strumento particolarmente aggressivo a disposizione delle direzioni di Segmento per il perseguimento di specifici obiettivi di retention/acquisizione. In particolare Conto contenuto Light potrà essere utilizzato solo nell'ambito di azioni commerciali finalizzate al recupero di rapporti a rischio di estinzione o al conseguimento degli obiettivi di sviluppo. Rispetto al conto Contento, Contento Light si contraddistingue per un canone ridotto a fronte di un numero di operazioni gratuite più contenuto. A differenza del conto Contento non prevede:

 - Prodotti o servizi inclusi nel canone,

- L'accesso a meccanismi di sconto su prodotti e servizi accessori e la possibilità di acquistare il pacchetto operazioni illimitate.

- **CONTO FEEL FREE**

L'iniziativa è destinata ai giovani di età compresa tra i 18 e i 30 anni che utilizzino il conto per esigenze personali/familiari. Contrattualmente viene definito che al decadere dei requisiti la Banca possa d'iniziativa ricondurre il rapporto ad un c/c ordinario con condizioni standard.

Sono stati disposti due prodotti specifici:

- Feel Free Giovani destinato genericamente ai giovani lavoratori e non
- Feel Free Studenti riservato invece a giovani studenti.

- **CONTO EUGENIO**

Requisiti obbligatori per l'adesione della clientela all'iniziativa sono:

- che si tratti di soggetti privati
- che il conto sia utilizzato solo per esigenze personali/familiari;
- che sia disposto l'accredito della pensione sul conto.

- **CONTO SOCIO PIU'**

Il conto Socio più è destinato esclusivamente a Soci della Banca Popolare di Vicenza che presentino le seguenti caratteristiche:

- persona fisica maggiorenne;
- titolari di almeno 100 azioni di deposito presso la Banca Popolare di Vicenza o presso una delle banche del Gruppo;
- intenzione di utilizzare il Conto Socio Più solo per esigenze familiari e non per attività professionale.



- **CONTO COUNTRY**

Data la crescente presenza di cittadini extracomunitari nel mondo dal lavoro locale, Banca Popolare di Vicenza propone tra i suoi prodotti un c/c a pacchetto il cui accesso è riservato a cittadini extracomunitari con le seguenti caratteristiche:

- maggiorenni;
- residenti in Italia;
- con regolare permesso di soggiorno, del quale viene trattenuta una copia in filiale.

Per la accensione di un conto Country è inoltre richiesta la titolarità di un contratto di lavoro subordinato e la canalizzazione dello stipendio.

- **CONTO AMICI**

Il Conto amici fa parte dei prodotti della linea "Amici" comprendente anche il libretto di deposito a risparmio nominativo "Primi Amici" e la Carta Prepagata "Amici", dedicati esclusivamente ai minori d'età. Il Conto Amici è intestato al minore (non può essere contestato) e il contratto è sottoscritto dal genitore (o dal tutore).

I soggetti devono avere età compresa tra i 13 e i 17 anni e il limite del saldo è di 10.000 euro e non è ammesso alcun saldo debitore né la consegna di libretto di assegni.

- **CONTO DOMOGEST e DOMOGEST LIGHT**

Banca Popolare di Vicenza ha definito due specifiche offerte riservate alla tipologia di clientela rappresentata dagli Amministratori di Condomini e Immobili che accendono i conti riservati ai singoli condomini.

L'offerta è definita tenendo presente le esigenze manifestate dalla clientela soprattutto in funzione delle diverse dimensioni dei condomini stessi, determinando due livelli di prodotto:

- Domogest;
- Domogest Light (riservato in particolare ai rapporti di nuova accensione).

Gli obiettivi di questi prodotti sono:

- lo sviluppo della clientela potenziale;
- la fidelizzazione della clientela già acquisita;
- razionalizzazione delle innumerevoli convenzioni dedicate al segmento oggetto della presente.

- **CONTO SEMPREPIU' RENDIMENTO**

L'offerta di conto Semprepiù Rendimento è riservata esclusivamente a soggetti privati che utilizzino il conto solo per esigenze personali ed inoltre è destinato solo a nuovi correntisti. Il conto Semprepiù Rendimento è un c/c a canone fisso con piena operatività in cui è previsto un periodo promozionale di 6 mesi dall'accensione del conto durante il quale viene riconosciuto un tasso particolarmente vantaggioso.



- **CONTO PER OPZIONE RENDIMENTO**

L'Opzione Rendimento è destinata a Clientela della Banca che sia già titolare di un conto corrente diverso dal conto Semprepiù Rendimento. Ha durata di sei mesi e prevede l'apertura di un nuovo conto corrente da collegare al conto principale e sul quale si intende far confluire nuove giacenze. Inoltre l'Opzione Rendimento consente di accedere,

rispetto alle giacenze aggiuntive, alle medesime condizioni di remunerazione offerte ai nuovi clienti dal conto Semprepiù Rendimento.

- **CONTO SEMPREPIU' RISPARMIO**

È un conto a pacchetto non remunerato (senza limitazioni sui destinatari) con possibilità di riduzione del canone in funzione del raggiungimento di soglie prefissate di saldo contabile medio mensile (giacenza contabile) sul conto corrente.



- **CONTO SEMPREPIU' FAMIGLIA e SEMPREPIU' FAMIGLIA LIGHT**

È un conto corrente a pacchetto, con remunerazione delle giacenze personalizzabile che si caratterizza per la completezza dei contenuti. Si tratta di un conto corrente a canone fisso mensile, con piena operatività, pensato per le esigenze delle famiglie e che pertanto raddoppia l'offerta dei prodotti accessori a carattere personale. Prevede:

- Due carte di debito incluse;
- Due carte di credito incluse;
- Due carte prepagate incluse.



Inoltre prevede la gratuita di copertura assicurativa Europ Assistance, deposito titoli e chiavetta elettroniche di sicurezza per @time.

Il conto Semprepiù Famiglia Light mantiene la stessa filosofia ma si differenzia per un canone ridotto a fronte di un minor numero di servizi/prodotti compresi per famiglie con esigenze contenute.

- **CONTO SEMPREPIU' ONLINE**

È un conto corrente a pacchetto, non remunerato, che si caratterizza per la convenienza nell'operatività tramite canali alternativi allo sportello. Si tratta di un conto corrente a canone fisso mensile e con piena operatività sia presso lo



sportello che tramite canali alternativi, ma che per questi ultimi prevede la gratuità di tutte le operazioni con riguardo alle spese per operazione.

Segmento imprese

- **CONTO MICROMEGA** (non più in vendita dal 05/05/2009).

I destinatari del prodotto sono le imprese (artigiane, commerciali, agricole, di servizi, ecc.) ed i liberi professionisti rientranti nel Segmento Retail (fatturato non superiore a 1.500.000 euro). L'offerta prevede la

possibilità per l'impresa di utilizzare un conto corrente a canone mensile fisso, comprensivo di costi di gestione e di un forfait di operazioni gratuite, al quale sono collegati dei servizi integrativi di tipo bancario, assicurativo e per la gestione aziendale. Tale prodotto soddisfa le esigenze, manifestate da questo particolare target di clienti, di semplicità di gestione del rapporto con la Banca e trasparenza sulle condizioni applicate. L'offerta è inoltre arricchita da alcuni prodotti e servizi integrativi mirati ai bisogni specifici delle Piccole Imprese.

- **CONTO MICROMEGA LIGHT**

Affiancata alla linea a canone pieno "Conto Micromega" è stata predisposta una linea denominata Conto Contento Light a canoni ridotti, caratterizzata da un ventaglio meno ampio di prodotti inseriti nel pacchetto.

- **CONTO SEMPREPIU' IMPRESA**

È l'offerta riservata alla clientela Small Business (aziende con fatturato non superiore a 2.500.000 euro) ed è così articolata:

- 3 prodotti di conto corrente a canone (Conti Semprepiù Impresa Light / Medium / Large)

- 5 Programmi dedicati a specifiche categorie (Commercianti, Artigiani, Piccole Aziende, Agricoltori, Professionisti) da associare ad uno dei conti correnti sopra indicati.



Operativamente sono conti correnti ordinari a tutti gli effetti che si differenziano tra loro per il livello di canone mensile correlato al numero di operazioni incluse. L'offerta a "moduli" costituisce una proposta complementare al conto corrente mirata al soddisfacimento dei bisogni specifici di categorie omogenee di clienti con l'obiettivo di favorire il cross selling.

-I FOGLI INFORMATIVI IN BANCA POPOLARE DI VICENZA-

La disciplina sulla trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari persegue gli obiettivi di rendere noti ai clienti gli elementi essenziali del rapporto contrattuale e le loro variazioni e di promuovere e salvaguardare la concorrenza nei mercati bancario e finanziario. I fogli informativi, obbligatori per qualsiasi contratto standard, devono contenere, come già discusso in precedenza, informazioni analitiche sulla banca, sulle caratteristiche e sui rischi tipici dell'operazione o del servizio, sulle condizioni economiche, sulle principali clausole contrattuali dell'operazione o del servizio. Sono strutturati secondo le direttive della Banca d'Italia, in modo che si possano confrontare agevolmente quelli emessi da più banche. Per assolvere a questo dovere Banca Popolare di Vicenza propone 15 sezioni (dalla lettera A alla Q) divise in base alla tipologia del prodotto preso in considerazione:

A) CONTI CORRENTI

B) SERVIZI DI MULTICANALITA' E REMOTE BANKING

C) LIBRETTI DI DEPOSITO A RISPARMIO E CERTIFICATI DI DEPOSITO

D) AFFIDAMENTI IN C/C, ANTICIPAZIONI BANCARIE E SCONTI IN PORTAFOGLIO

E) ALTRI FINANZIAMENTI

F) MUTUI CASA

G) GARANZIE RICEVUTE

- H) CREDITI DI FIRMA
- I) SERVIZIO ESTERO MERCI
- L) SERVIZIO ORO E ARGENTO
- M) SERVIZIO DI CUSTODIA ED AMMINISTRAZIONE TITOLI
- N) SERVIZIO INCASSI
- O) SERVIZIO PAGAMENTI
- P) CARTE DI DEBITO, CARTE DI CREDITO, CARTE PREPAGATE
- Q) ALTRI SERVIZI

In riferimento all'analisi che si propone in questa tesi prendiamo in considerazione il foglio A dei conti correnti.

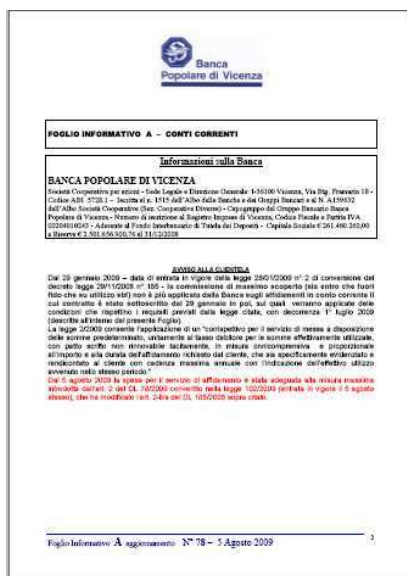


Questa sezione del foglio informativo è una delle più aggiornate contenendo prodotti con necessità di stare al passo coi tempi per sopravvivere alla concorrenza e quindi in continua evoluzione.

Il foglio informativo si presenta diviso in tre parti: la prima contenente prodotti adatti al segmento privati, la seconda con prodotti del segmento imprese ed infine la terza contenente la legenda e quindi adattabile ad entrambi i segmenti. Notiamo che assolve alle caratteristiche stabilite dal prototipo elaborato

da Banca d'Italia. In particolare riporta in calce il numero progressivo degli aggiornamenti effettuati e la data di pubblicazione che vengono ripetuti in tutte le pagine del fascicolo.

In seguito prima di iniziare la descrizione dei vari conti correnti riporta i dati della banca, la sede legale, iscrizione all'Albo, ecc. A seguire eventuali comunicazioni alla clientela come in questo caso la cessazione dell'applicazione della commissione di massimo scoperto sui conti correnti affidati a seguito dell'entrata in vigore della legge 2/2009.



In rosso vengono invece poste in evidenza le modifiche e le aggiunte rispetto alla versione precedente.

Passando alla descrizione dei conti correnti troviamo per prima cosa le caratteristiche e rischi tipici. La descrizione delle condizioni applicate ai prodotti inizia con il prodotto di base, il conto corrente ordinario che riporta tutte le commissioni standard e al qual si

rimanda nelle successive descrizioni di prodotti più complessi nel caso in cui alcune condizioni siano trattate in ugual modo. Si ricorda infatti che molti prodotti nascono sulla base del conto corrente ordinario al quale in seguito vengono applicate particolari convenzioni che modificano tassi, commissioni e tariffe.

-L'OBIETTIVO-

L'obiettivo principale dello studio è quello di ottenere una visione globale dei principali prodotti di conto corrente e servizi associati offerti alla clientela da Banca Popolare di Vicenza e delle condizioni a questi applicabili, allo scopo di identificare se le politiche di pricing attuate dalla banca abbiano riscontro in termini di redditività.

L'ambito di riferimento dell'analisi che si sta per descrivere ha riguardato inizialmente due fonti completamente indipendenti l'una dall'altra:

-Vista da Foglio Informativo, intesa come l'elenco di tutte le condizioni applicate ai prodotti da Foglio Informativo (F.I.) e visibili al cliente;

-Visione da Sistemi Informativi, intesa come l'elenco delle condizioni applicate, applicabili o semplicemente consultabili sui Sistemi Informativi aziendali (S. I.)* e quindi a disposizione dell'operatore;

* Si ritiene opportuno fare una precisazione sulla definizione di Sistemi Informativi. In questa sede con il termine Sistemi Informativi indicheremo un software disponibile negli uffici centrali e in tutte le filiali della banca in grado di facilitare la consultazione delle condizioni e delle tariffe applicate ad ogni singolo rapporto, visualizzare le movimentazioni e i saldi, eventuali convenzioni applicate, commissioni personalizzate, ecc. In Banca Popolare di Vicenza questo servizio è fornito dalla società consortile di outsourcing Sec Servizi.

Il processo di lavoro ha previsto le seguenti fasi:

- a. L'identificazione dei prodotti da Foglio Informativo ;
- b. L'identificazione dei prodotti da Sistemi Informativi;
- c. Le problematiche sorte durante l'acquisizione dei dati;
- d. La valorizzazione delle voci considerate e gli eventuali gap tra valori pubblicati e valori reali;
- e. L'impatto delle componenti a livello di bilancio;
- f. Le considerazioni in termini di possibili azioni da intraprendere.

Prendiamo in considerazione una per una le singole fasi di questo processo.

a. L'identificazione dei prodotti commerciali pubblicati nel F. I

Nel capitolo due è stata presentata l'offerta di punta di Banca Popolare di Vicenza per quanto riguarda il servizio di conto corrente per i segmenti Privati e Imprese. Precisando che detta presentazione non vuole essere esaustiva, essendo la fabbrica prodotti molto più ampia si ritiene che i conti elencati possano rappresentare a pieno diversi profili di utilizzo della clientela. Potremo infatti soddisfare le esigenze di famiglie, giovani lavoratori, studenti, minori d'età, cittadini extracomunitari, pensionati, amministratori di condomini, liberi professionisti e piccole/medie imprese, coprendo in questo modo gran parte della clientela potenziale.

Riassumendo prenderemo quindi in considerazione i seguenti prodotti:

1. Conto Contento e Conto Contento Light;
2. Conto Feel Free Giovani e Feel Free Studenti;
3. Conto Eugenio;
4. Conto SocioPiù;
5. Conto Country;
6. Conto Amici;
7. Conto Domogest e Domogest Light;
8. I conti della gamma SemprePiù:
 - SemprePiù Rendimento;
 - SemprePiù per Opzione Rendimento;
 - SemprePiù Risparmio;
 - SemprePiù Famiglia e Famiglia Light
 - SemprePiù Online
 - SemprePiù Impresa Small/Medium/Large.
10. Micromega 100/300/ALL;
11. Micromega 100/300/ALL Light.

Individuati i conti correnti da analizzare il passo successivo è stato quantificare le condizioni a questi applicate consultando il relativo foglio informativo. Si precisa che tutte le voci non correttamente specificate si intendono valorizzate a livello standard per cui si fa riferimento al conto corrente ordinario.

Nelle tabelle che seguono vengono indicati le sole commissioni elencate nel foglio informativo ed i relativi valori, oltre che, ove necessario, le note affinenti.

Tabella 1: il conto corrente ordinario

CONTO CORRENTE ORDINARIO (PROD. 600)		
Foglio informativo	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Tasso interessi creditori	0,025%	
Ritenuta fiscale su interessi creditori	27,00%	
Tasso interessi debitori entro fido	12,25%	
Tasso interessi debitori fuori fido	12,25%	*in assenza di affidamento
Ritenuta fiscale su interessi creditori	27,00%	
Onere di liquidazione su c/c senza Fido	€ -	
Spese e commissioni		
Spese per operazione	€ 2,30	*diversa da addebito assegni
Spesa per addebito assegni	€ 2,30	
Minimo spese	€ 9,30	*al trimestre
Spese produzione e invio estratto conto	€ 2,65	
Spesa tenuta conto	€ 32,00	* a liquidazione
Spesa estinzione conto	€ -	
Spesa per comunicazione ai sensi normativa sulla trasparenza bancaria	€ 1,30	
Imposta bollo estratto conto (persona fisica)	€ 34,20	
Imposta bollo estratto conto (persona giuridica)	€ 73,80	
Assegni emessi		
Rilascio carnet	€ -	
Commissione gestione assegni non pagati per mancanza fondi	€ 20,00	
Rilascio carnet assegni bancari/Emissione assegni circolari		
Rilascio libretto di assegni bancari liberi (carnet)	€ 15,00	
Imposta di bollo su emissione assegno circolare libero	€ 1,50	

Tabella 2: il Conto Contento e il Conto Contento Light

Foglio informativo	CONTENTO (PROD. 500)		CONTENTO LIGHT (PROD. 500)	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche				
Canone Trimestrale	€ 10,00		€ 3,00	
in caso di Pacchetto operazioni illimitate	€ 16,00			
Tasso interessi creditori	0,025%		0,025%	
Ritenuta fiscale su interessi creditori	27,00%		27,00%	
Tasso interessi debitori entro fido	12,25%		12,25%	
Tasso interessi debitori fuori fido	12,25%		12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza Fido	€ -		€ -	
Spese e commissioni				
Numero operazioni gratuite	60	*forfait annuo	60	*forfait annuo
Numero operazioni gratuite per Addebito Assegni	20	*forfait annuo		
Spese per operazione	€ 1,10	*extra forfait	€ 1,10	*extra forfait
Spesa per addebito assegni	€ 1,10			
Commissione per pagamento di utenze su disposizioni permanenti	incl.		incl.	
Spese produzione e invio estratto conto	incl.		incl.	
Commissione per bonifici permanenti	incl.			
Commissione per bonifici eseguiti con @time	incl.		incl.	
Spesa tenuta conto	incl.		incl.	
Spesa estinzione conto	€ -		€ -	
Spesa per comunicazione ai sensi normativa sulla trasparenza bancaria	€ 1,30			

Tabella 3: il Conto Eugenio

EUGENIO (Conv. PENSIONATI)		
Foglio informativo	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Canone mensile	€ 6,00	
Tasso interessi creditori	0,025%	
Tasso interessi debitori entro fido	12,25%	
Tasso interessi fuori fido	12,25%	
Spese e commissioni		
Numero operazioni gratuite (generiche e assegni)	illim.	
Spese per operazione	incl.	
Numero operazioni gratuite bonifico e giroconto con @time	incl.	
Spese per bonifico permanente	incl.	
Commissioni per pagamento di utenze su disposizioni permanenti	incl.	
Spese produzione e invio estratto conto	incl.	
Spesa tenuta conto	incl.	
Diritti di custodia e amministrazione titoli	incl.	
Canone gestione di Banca Telefonica	incl.	
Canone gestione di Banca On line	incl.	
Canone gestione di Trading On line-Free	incl.	
Premio per polizza assicurativa Eugenio	incl.	

Tabella 4: il Conto Feel Free e il Conto Feel Free Studenti

Foglio informativo	FEEL FREE Giovani (Prod. 0651)		FEEL FREE Studenti (Prod. 0652)	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche				
Canone mensile	€ 1,00		€ -	
Tasso interessi creditori	1,000%		0,000%	
Tasso interessi debitori entro fido	6,00%	* per fido pari al doppio c	N.A.	
Spese e commissioni				
Numero operazioni gratuite (generiche e assegni)	illim.	*forfait annuo	illim.	*forfait annuo
Spese per operazione	incl.	* extra forfait	incl.	* extra forfait
Commissioni per pagamento di utenze su disposizioni permanenti	incl.		incl.	
Spese produzione e invio estratto conto	incl.		incl.	
Spesa tenuta conto	incl.		incl.	
Spese comunicazioni trasparenza	incl.		incl.	
Canone mensile @time free	incl.		incl.	
Spesa rilascio carnet assegni	incl.		incl.	

Tabella 5: il Conto Socio più

SOCIO PIU' (Conv. SOCIO PIU')		
Foglio Informativo	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Canone mensile	€ 7,75	
Tasso interessi creditori	1,750%	dal 01/05/07
	2,000%	dal 01/07/07
	1,500%	dal 16/02/09
	1,000%	dal 08/06/09
Tasso interessi debitori entro fido	8,00%	dal 31/12/2003
	8,25%	dal 15/08/07
Tasso interessi fuori fido	12,25%	
Spese e commissioni		
Numero operazioni gratuite (generiche e assegni)	illim.	
Spese per operazione	incl.	
Spese per bonifico ordinario permanente	incl.	
Commissioni per pagamento di utenze su disposizioni permanenti	incl.	
Spese produzione e invio estratto conto	incl.	
Spesa tenuta conto	incl.	
Spesa rilascio carnet	incl.	
Canone mensile servizio Trading on line Free	incl.	
Canone mensile servizio Trading on line Personal	-20%	
Canone mensile servizio Trading on line Over	-12%	

Tabella 6: il Conto Country

COUNTRY (Conv. COUNTRY)		
Foglio informativo	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Canone mensile	€ 6,50	
Tasso interessi creditori	0,025%	
Tasso interessi debitori entro fido	12,25%	
Tasso interessi fuori fido	12,25%	
Spese e commissioni		
Numero operazioni gratuite (generiche e assegni)		
Spese per operazione	incl.	
Spese per bonifico ordinario permanente	incl.	
Commissioni per pagamento di utenze su disposizioni permanenti	incl.	
Spese produzione e invio estratto conto	incl.	
Spesa tenuta conto	incl.	
Commissioni forfettarie verso i paesi d'origine	€ 10,00	
Premio annuo polizza assicurativa "C/Country"	incl.	

Tabella 7: il Conto Amici

AMICI (Prod. 0650)		
Foglio informativo	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Tasso interessi creditori	1,250%	
Interessi debitori	N.A.	
Imposta di bollo su E/C	€ -	
Spese e commissioni		
Numero operazioni gratuite	illim.	
Spese per operazione	€ -	
Minimo spese	€ -	
Spesa estinzione conto	€ -	
Spese produzione e invio estratto conto	€ -	
Spesa tenuta conto	€ -	
Spese comunicazioni trasparenza	€ -	
Rilascio carnet	N.A.	

Tabella 8: il Conto Domogest e il Conto Domogest Light

Foglio informativo	DOMOGEST (Conv. 0050000072)		DOMOGEST Light (Conv. 0100000725)	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche				
Tasso interessi creditori	0,025%		0,025%	
Ritenuta fiscale su interessi creditori	27,00%		27,00%	
Tasso interessi debitori entro fido	12,25%		12,25%	
Tasso interessi debitori fuori fido	12,25%		12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza Fido	€ -		€ -	
Spese e commissioni				
Numero operazioni gratuite	200		60	
Numero operazioni gratuite per Addebito Assegni	100		20	
Spese per operazione	€ 1,01	* extra forfait	€ 1,10	* extra forfait
Spesa per addebito assegni	€ 1,01			
Spesa forfettaria trimestrale	€ 25,00		€ 10,00	
Spesa invio estratto conto	€ -		€ 2,40	
Spesa tenuta conto	€ -		€ -	
Spesa per incasso bollettino Mav	€ 1,60		€ 1,70	
Bollettino bancario "Freccia"	€ 0,50	accr ns./altre banche	€ 0,50	accr ns./altre banche
	€ 0,80	pag.to per conto	€ 0,80	pag.to per conto
	€ 1,00	pag.to per cassa	€ 1,00	pag.to per cassa
RID commerciale	€ 3,80	ns. banca	€ 3,80	ns. banca
	€ 4,00	altra banca	€ 4,00	altra banca
	€ 0,50	disposizione add.to permanente	€ 0,50	disposizione add.to permanente
Spese bonifico da Remote Banking	€ -		€ -	
Pag.to spese condominiali presso ns sportelli (cassa)	€ -	1°anno	€ -	1°anno
Pag.to spese condominiali presso ns sportelli (conto)	€ -		€ -	

Tabella 9: il Conto Sempre Più Rendimento

SEMPRE PIU' RENDIMENTO (Prod. 0508)		
Foglio informativo	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Canone mensile	€ 8,00	
Tasso interessi creditori da 0 a 50,000€	3,000%	*primi sei mesi (fisso)
Tasso interessi creditori oltre 50,000€	1,750%	* per giacenza eccedente e successivi mesi (variabile)
Spese e commissioni		
Numero operazioni gratuite (spo)	60	*annue
Numero operazioni gratuite altri canali	illim.	
Spese per operazione	€ 1,50	* extra forfait
Spese produzione e invio estratto conto on line	incl.	
Spese produzione e invio estratto conto cartaceo	€ 2,65	
Spese produzione e invio Comunicazioni Trasparenza online	incl.	
Spese produzione e invio Comunicazioni Trasparenza cartacee	€ 1,30	
Spesa tenuta conto	incl.	
Commissioni di pagamento Rid Utenze	incl.	
Commissioni di pagamento per bonifici con ordine permanente	incl.	

Tabella 10: il Conto per Opzione Rendimento

OPZIONE RENDIMENTO (Prod. 0510)		
Foglio informativo	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Canone mensile	€ -	
Tasso interessi creditori da 0 a 50,000€	3,000%	*fisso
Tasso interessi creditori oltre 50,000€	1,75%	*fisso
Interessi debitori entro fido	N.A.	
Interessi debitori fuori fido	N.A.	
Spese e commissioni		
Numero operazioni gratuite	illim.	
Spese gestione estratto conto	€ -	

Tabella 11: il Conto Sempre Più Famiglia e il Conto Sempre Più Famiglia Light

Foglio informativo	SEMPRE PIU' FAMIGLIA (Prod. 0502)		SEMPRE PIU' FAMIGLIA LIGHT (Prod. 0507)	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche				
Canone mensile	€ 12,00		€ 5,00	
Tasso interessi creditori	0,025%		0,025%	
Spese e commissioni				
Numero operazioni gratuite (spo)	illim.		60	annue
Spese per operazione	incl.		€ 1,50	* extra forfait
Numero operazioni gratuite altri canali	incl.		illim.	
Spese produzione e invio estratto conto on line	incl.		incl.	
Spese produzione e invio estratto conto cartaceo			€ 2,65	
Spese produzione e invio Comunicazioni Trasparenza online	incl.		incl.	
Spese produzione e invio Comunicazioni Trasparenza cartacee			€ 1,30	
Spesa tenuta conto	incl.		incl.	
Commissioni di pagamento Rid Utenze	incl.		incl.	
Commissioni di pagamento per bonifici con ordine permanente	incl.		incl.	

Tabella 11: il Conto Sempre Più Online

Foglio informativo	SEMPREPIU' ONLINE (Prod. 0504)	
	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Canone mensile	€ 2,00	
Tasso interessi creditori	0,000%	
Spese e commissioni		
Numero operazioni gratuite (spo)	1/MESE	
Numero operazioni gratuite altri canali	illim.	
Numero operazioni di versamento gratuite	illim.	
Spese per operazione (spo)	€ 2,50	* extra forfait
Spese produzione e invio estratto conto on line	incl.	
Spese produzione e invio estratto conto cartaceo	€ 2,65	
Spese produzione e invio Comunicazioni Trasparenza online	incl.	
Spese produzione e invio Comunicazioni Trasparenza cartacee	€ 1,30	
Spesa tenuta conto	incl.	
Commissioni di pagamento Rid Utenze	incl.	
Commissioni di pagamento per bonifici con ordine permanente	incl.	
Servizio multicanalità	incl.	

Tabella 12: il Conto Sempre Più Impresa (Small, Medium e Large)

Foglio informativo	SEMPREPIÙ IMPRESE SMALL		SEMPREPIÙ IMPRESE MEDIUM		SEMPREPIÙ IMPRESE LARGE	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche						
Canone mensile	€ 7,00		€ 12,00		€ 30,00	
Tasso interessi creditori	0,025%		0,025%		0,025%	
Spese e commissioni						
Numero operazioni gratuite	100	* 25 trim.	300	* 75 trim.	illim.	
Spese per operazione	€ 1,50	*extra forfait	€ 1,50	*extra forfait	€ -	
Commissioni per pagamento di utenze su disposizioni permanenti	incl.		incl.		incl.	
Spese produzione e invio estratto conto	incl.		incl.		incl.	
Spese produzione e invio Comunicazioni Trasparenza on line	incl.		incl.		incl.	
Spese produzione e invio Comunicazioni Trasparenza cartaceo	€ 1,30		€ 1,30		€ 1,30	
Spesa tenuta conto	incl.		incl.		incl.	
Commissioni di pagamento per bonifici con ordine permanente	incl.		incl.		incl.	

Tabella 13 :il Conto Micromega (100, 300, ALL)

Foglio informativo	MICROMEGA 100		MICROMEGA 300		MICROMEGA ALL	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE	Prezzo	Note
Condizioni economiche						
Canone Trimestrale	€ 15,00		€ 30,00		€ 50,00	
Tasso interessi creditori	0,025%		0,025%		0,025%	
Tasso interessi debitori entro fido	12,25%		12,25%		12,25%	
Tasso interessi debitori fuori fido	12,25%		12,25%		12,25%	
Spese e commissioni						
Numero operazioni gratuite	80	annue	240	annue	illim.	
Numero operazioni gratuite per Addebito Assegni	20	annue	60	annue	illim.	
Spese per operazione	€ 1,60		€ 1,30			
Spesa per addebito assegni	€ 1,60		€ 1,30			
Commissione per pagamento di utenze su disposizioni permanenti	incl.		incl.		incl.	
Spese produzione e invio estratto conto	incl.		incl.		incl.	
Commissione per bonifici permanenti	incl.		incl.		incl.	
Spesa tenuta conto	incl.		incl.		incl.	
Canone mensile @time impresa	incl.		incl.		incl.	

Tabella 14: il Conto Micromega Light (100L, 300L, ALL)

Foglio informativo	MICROMEGA 100 LIGHT		MICROMEGA 300 LIGHT		MICROMEGA ALL LIGHT	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche						
Canone Trimestrale	€ 5,00		€ 10,00		€ 30,00	
Tasso interessi creditori	0,025%		0,025%		0,025%	
Tasso interessi debitori entro fido	12,25%		12,25%		12,25%	
Tasso interessi debitori fuori fido	12,25%		12,25%		12,25%	
Spese e commissioni						
Numero operazioni gratuite	80	annue	240	annue	illim.	
Numero operazioni gratuite per Addebito Assegni	20	annue	60	annue	illim.	
Spese per operazione	€ 1,60		€ 1,30			
Spesa per addebito assegni	€ 1,60		€ 1,30			
Commissione per pagamento di utenze su disposizioni permanenti	incl.		incl.		incl.	
Spese produzione e invio estratto conto	incl.		incl.		incl.	
Commissione per bonifici permanenti	incl.		incl.		incl.	
Spesa tenuta conto	incl.		incl.		incl.	
Canone mensile @time impresa	incl.		incl.		incl.	

**b. L'identificazione delle voci di prezzo pubblicate nel Sistema Informativo. e
il confronto con il Foglio Informativo**

Avendo identificato le condizioni pubblicate dal foglio informativo il passo successivo è stato quello di verificare se queste condizioni fossero concordi con quelle che l'addetto può consultare attraverso i sistemi informativi aziendali. La procedura "Sec New" attiva presso Banca Popolare di Vicenza permette di verificare le condizioni relative ai prodotti o alle convenzioni in essere in data di consultazione oppure in una data antecedente oltre alla derogabilità delle stesse. Non è superfluo ricordare che ci si aspetta che tali condizioni concordino in pieno con quelle ricavate dal foglio informativo. L'importanza di questo match è estremamente rilevante: le condizioni effettivamente applicate ai rapporti sono coincidenti con quelle inserite nella procedura. Un gap tra le due fonti significherebbe l'applicazione di tassi e condizioni valorizzate in modo differente da quanto il cliente si aspetta che venga applicato al suo rapporto.

Nelle tabelle che seguono vengono riportate in rosso le condizioni non derogabili ed in blu quelle derogabili secondo quanto indicato dalla maschera della procedura utilizzata.

Tabella 15: il Conto Corrente Ordinario

Consultazione tariffe	CONTO CORRENTE ORDINARIO	
	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Interessi creditori		0,025%
Interessi debitori per utilizzo SBF		7,25%
Interessi debitori entro fido		12,25%
Interessi debitori fuori fido		12,25%
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€	-
Spese e commissioni		
Spesa per operazione	€	2,30
Spesa addebito assegni	€	2,30
Operazioni non soggette a pagamento		-
Spesa forfettaria trimestrale		-
Spesa forfettaria		-
Minimo spese	€	37,18
Massimo spese	€	99.999.999.998,00
Numero operazioni gratuite		0
Spesa tenuta conto	€	32,00

Tabella 16: il Conto Contento e il Conto Contento Light

Consultazione tariffe	CONTO CONTENUTO		CONTO CONTENUTO LIGHT	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche				
Interessi creditori	0,025%		0,025%	
Interessi debitori per utilizzo SBF	0,00%		0,00%	
Interessi debitori entro fido	12,25%		12,25%	
Interessi debitori fuori fido	12,25%		12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€	-	€	-
Condizioni economiche				
Numero operazioni gratuite	60		0	
Numero operazioni gratuite per Addebito Assegni	20		0	
Spesa per operazione	€ 1,10		€ -	*conv
Spesa addebito assegni	€ 1,10		€ -	*conv
Operazioni gratuite di gruppo 10			0	*conv
Operazioni non soggette a pagamento	-		-	
Spesa forfettaria trimestrale	-		-	
Spesa forfettaria	-		-	
Minimo spese	€ -		€ -	*conv
Massimo spese	99999999998		99999999998	
Spesa tenuta conto	incl.		incl	*conv

Tabella 17: il Conto Feel Free e il Conto Feel Free Studenti

Consultazione tariffe	FEEL FREE GIOVANI		FEEL FREE STUDENTI	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche				
Interessi creditori	1,000%		0,000%	
Interessi debitori entro fido	6,00%		N.A	
Interessi debitori fuori fido	12,25%		12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€ -		€ -	
Condizioni economiche				
Numero operazioni gratuite	0		0	
Spese unitarie di gruppo 10	0		0	
Operazioni non soggette a pagamento	-		-	
Minimo spese	€ -		€ -	
Massimo spese	€ 99.999.999.998		€ 99.999.999.998	
Spesa tenuta conto	incl		incl	

Tabella 18: il Conto Eugenio

Consultazione tariffe	CONTO EUGENEO	
	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Interessi creditori	0,025%	
Interessi debitori entro fido	12,25%	
Interessi debitori fuori fido	12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€ -	
Condizioni economiche		
Numero operazioni gratuite	0	
Spesa per operazione	€ -	conv
Spesa per addebito assegni	€ -	conv
Spese unitarie di gruppo 10	€ -	
Operazioni non soggette a pagamento	-	
Spesa forfettaria trimestrale	-	
Spesa forfettaria	-	
Minimo spese	€ -	conv
Massimo spese	€ 99.999.999.998	
Spesa tenuta conto	incl	conv

Tabella 19: il Conto Socio Più

Consultazione tariffe	SOCIO PIU'	
	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Interessi creditori	1,000%	
Interessi debitori SBF	7,50%	
Interessi debitori entro fido	8,25%	
Interessi debitori fuori fido	12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€ -	
Condizioni economiche		
Numero operazioni gratuite	0	
Spesa per operazione	€ -	conv
Spesa per addebito assegni	€ -	conv
Spese unitarie di gruppo 10	€ -	
Spesa forfettaria trimestrale	€ -	
Spesa forfettaria	€ -	
Minimo spese	€ -	conv
Massimo spese	€ 99.999.998	
Spesa tenuta conto	€ -	conv

Tabella 20: il Conto Country

Consultazione tariffe	COUNTRY	
	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Interessi creditori	0,025%	
Interessi debitori SBF	7,75%	
Interessi debitori entro fido	12,25%	
Interessi debitori fuori fido	12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€ -	
Condizioni economiche		
Numero operazioni gratuite	0	
Spesa per operazione	€ -	conv
Spesa per addebito assegni	€ -	conv
Spese unitarie di gruppo 10	€ -	
Spesa forfettaria trimestrale	€ -	
Spesa forfettaria	€ -	
Minimo spese	€ -	conv
Massimo spese	€ 99.999.999,00	
Spesa tenuta conto	€ -	conv

Tabella 21: il Conto Amici

Consultazione tariffe	AMICI	
	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Interessi creditori	1,250%	
Condizioni economiche		
Spese unitarie di gruppo 10	0	
Minimo spese	€ -	
Massimo spese	€ -	
Spesa tenuta conto	€ -	*conv

Tabella 22: il Conto Domogest e il Conto Domogest Light

Consultazione tariffe	DOMOGEST		DOMOGEST LIGHT	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche				
Interessi creditori	0,025%		0,025%	
Interessi debitori per utilizzo SBF	7,50%		7,50%	
Interessi debitori entro fido	12,25%		12,25%	
Interessi debitori fuori fido	12,25%	conv	12,25%	conv
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€ -		€ -	
Condizioni economiche				
Numero operazioni gratuite	200		60	
Numero operazioni gratuite per Addebito Assegni	100		20	
Spesa per operazione	€ 1,01	conv	€ 1,10	conv
Spesa addebito assegni	€ 1,01	conv	€ 1,10	conv
Spesa forfettaria trimestrale	€ 25,00	conv	€ 10,00	
Spesa forfettaria	-		-	
Minimo spese	€ -	conv	€ -	conv
Massimo spese	€ 99.999.999.998		€ 99.999.999.998	
Spesa tenuta conto	€ -	conv	€ -	conv

Tabella 23: il Conto SemprePiù Rendimento

Consultazione tariffe	SEMPRE PIU' RENDIMENTO	
	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Interessi creditori	1,750%	max 3,00%
Interessi debitori entro fido	12,25%	
Interessi debitori fuori fido	12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€ -	
Condizioni economiche		
Numero operazioni gratuite	60	
Spesa per operazione	€ 1,50	
Operazioni non soggette a pagamento	0	
Minimo spese	€ -	
Massimo spese	€ 99.999.999.998	
Spesa tenuta conto	€ -	

Tabella 24: il Conto SemprePiù Opzione Rendimento

Consultazione tariffe	SEMPREPIU' PER OPZIONE RENDIMENTO	
	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Interessi creditori da 0 a 50,000€	3,000%	max 3,00%
Interessi creditori oltre 50,000€	1,75%	
Condizioni economiche		
Numero operazioni gratuite		0
Spesa per operazione	€ -	
Operazioni non soggette a pagamento		0
Minimo spese	€ -	
Massimo spese	€ 99.999.999.998	

Tabella 25: il Conto SemprePiù Risparmio

Consultazione tariffe	SEMPRE PIU' RISPARMIO	
	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Interessi creditori	0,000%	
Interessi debitori entro fido	12,25%	
Interessi debitori fuori fido	12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€ -	
Condizioni economiche		
Numero operazioni gratuite		0
Spesa per operazione	€ -	
Operazioni non soggette a pagamento		-
Minimo spese	€ -	
Massimo spese	€ 99.999.999.998	
Spesa tenuta conto	€ -	

Tabella 26: il Conto SemprePiù Famiglia e il Conto SemprePiù Famiglia Light

Consultazione tariffe	SEMPREPIU' FAMIGLIA		SEMPREPIU' FAMIGLIA LIGHT	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche				
Interessi creditori	0,025%		0,025%	
Interessi debitori per utilizzo SBF	0,00%			
Interessi debitori entro fido	12,25%		12,25%	
Interessi debitori fuori fido	12,25%		12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€ -		€ -	
Condizioni economiche				
Numero operazioni gratuite			60	
Spesa per operazione	€ -		€ 1,50	
Operazioni non soggette a pagamento			-	
Minimo spese	€ -		€ -	
Massimo spese	€ 99.999.999.998		€ 99.999.999.998	
Spesa tenuta conto	€ -		€ -	

Tabella 27: il Conto SemprePiù Online

Consultazione tariffe	SEMPREPIU' ON LINE	
	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche		
Interessi creditori		0,000%
Interessi debitori entro fido		12,25%
Interessi debitori fuori fido		12,25%
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€	-
Condizioni economiche		
Numero operazioni gratuite		12
Spesa per operazione	€	2,50
Operazioni non soggette a pagamento		0
Minimo spese	€	-
Massimo spese	€	99.999.999.998
Spesa tenuta conto	€	-

Tabella 28: il Conto Sempre Più Impresa (Small, Medium e Large)

Consultazione tariffe	SEMPREPIU' IMPRESA SMALL		SEMPREPIU' IMPRESA MEDIUM		SEMPREPIU' IMPRESA LARGE	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche						
Interessi creditori		0,025%		0,025%		0,025%
Interessi debitori per utilizzo SBF		7,50%		7,50%		7,50%
Interessi debitori entro fido		12,25%		12,25%		12,25%
Interessi debitori fuori fido		12,25%		12,25%		12,25%
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€	-	€	-	€	-
Condizioni economiche						
Numero operazioni gratuite		100		300		0
Spesa per operazione	€	1,50	€	1,50	€	-
Operazioni non soggette a pagamento		-		-		-
Minimo spese	€	-	€	-	€	-
Massimo spese	€	99.999.999.998	€	99.999.999.998	€	99.999.999.998
Spesa tenuta conto	€	-	€	-	€	-

Tabella 29: il Conto Micromega (100, 300, ALL)

Consultazione tariffe	MICROMEGA 100		MICROMEGA 300		MICROMEGA ALL	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche						
Interessi creditori		0,025%		0,025%		0,025%
Interessi debitori per utilizzo SBF		7,50%		7,50%		7,50%
Interessi debitori entro fido		12,25%		12,25%		12,25%
Interessi debitori fuori fido		12,25%		12,25%		12,25%
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€	-	€	-	€	-
Condizioni economiche						
Numero operazioni gratuite		80 conv		240 conv		0 conv
Numero operazioni gratuite per Addebito Assegni		20 conv		60 conv		0 conv
Spesa per operazione	€	1,60 conv	€	1,30 conv	€	- conv
Spesa addebito assegni	€	1,60 conv	€	1,30 conv	€	- conv
Operazioni non soggette a pagamento		-		-		-
Spesa forfettaria trimestrale		-		-		-
Spesa forfettaria		-		-		-
Minimo spese	€	- conv	€	-	€	- conv
Massimo spese	€	99.999.999	€	99.999.999	€	99.999.999
Spesa tenuta conto	€	- conv	€	- conv	€	- conv

Tabella 30: il Conto Micromega Light (100L,300L,ALL)

Consultazione tariffe	MICROMEGA 100L		MICROMEGA 300L		MICROMEGA ALLL	
	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE	Prezzo	NOTE
Condizioni economiche						
Interessi creditori	0,025%		0,025%		0,025%	
Interessi debitori per utilizzo SBF	7,50%		7,50%		7,50%	
Interessi debitori entro fido	12,25%		12,25%		12,25%	
Interessi debitori fuori fido	12,25%		12,25%		12,25%	
Onere di liquidazione su c/c senza fido	€ -		€ -		€ -	
Condizioni economiche						
Numero operazioni gratuite	80	conv	240	conv	0	
Numero operazioni gratuite per Addebito Assegni	20	conv	60	conv	0	
Spesa per operazione	€ 1,60	conv	€ 1,30	conv	€ -	conv
Spesa addebito assegni	€ 1,60	conv	€ 1,30	conv	€ -	conv
Operazioni non soggette a pagamento	-		-		-	
Spesa forfettaria trimestrale	-		-		-	
Spesa forfettaria	-		-		-	
Minimo spese	€ -	conv	€ -	conv	€ -	conv
Massimo spese	€ 99.999.999		€ 99.999.999		€ 99.999.999	
Spesa tenuta conto	€ -	conv	€ -	conv	€ -	conv

c. Le problematiche sorte durante l'acquisizione dei dati

Prima di iniziare l'analisi dei dati si ritiene utile elencare le problematiche sorte in fase di raccolta e presentazione di tali dati:

- Le modifiche apportate all'offerta di conti correnti in questo periodo ha portato ad avere una *base dati in continuo cambiamento* durante la fase di analisi. Essendo questo uno studio con orizzonte temporale medio – lungo si è preferito fare riferimento ad una specifica pubblicazione del foglio informativo al fine di produrre risultati validi e precisamente si è scelta la data del 01/07/09 (sulla motivazione si veda punto successivo). Di conseguenza anche per la consultazione delle condizioni dalla procedura apposita si considera il valore in vigore a tale data.
- La scelta della data del 01/07 è stata presa in considerazione del punto di rottura che segna con il passato. L'istituto ha effettuato una variazione del profilo tariffario sui rapporti di conto corrente e affidamento in conto corrente con l'abolizione della Commissione Massimo Scoperto (CMS) e l'introduzione di due nuove voci di Spesa per il Servizio di Affidamento e della Spesa per utilizzo oltre fido o in assenza di fido. Tale cambiamento ha comportato ovviamente una modifica ai fogli informativi con l'introduzione delle due nuove voci di spesa fra le commissioni. Nei sistemi informativi questo cambiamento

ha portato all'azzeramento della CMS e all'inserimento dei nuovi valori di spesa. Per quanto riguarda questo studio si è preferito non prendere in considerazione né la CMS (in quanto non più applicata) né le nuove spese (in quanto non sarà possibile effettuare delle analisi su dati reali fino alla prossima liquidazione che sarà quella del secondo trimestre).

- Alcuni prodotti fra quelli elencati non nascono come prodotti a sé stanti ma come convenzioni applicate a un prodotto. Come ad esempio il conto Eugenio (convenzione Pensionati), il Conto Contento Light o la gamma dei conti Micromega (convenzione CMM- 100/300/ALL ecc.). Per la ricerca in procedura si è dovuto quindi procedere consultando la convenzione e agganciandovi un prodotto ad essa abilitato. Si precisa che, in questi casi si è utilizzato sempre il prodotto di base conto corrente ordinario, eccezion fatta per il Conto Contento Light per il quale esiste uno specifico prodotto da collegare alla relativa convenzione.

Per quanto riguarda le problematiche nate dal confronto tra le due fonti di dati a prima vista possiamo notare che non emergono particolari discordanze tra i valori esposti nei fogli informativi e quelli estratti dalla procedura. È corretto segnalare però che eventuali gap notati nella fase di rilevazione dei dati sono stati immediatamente segnalati e quindi corretti e/o aggiornati

tempestivamente. Inoltre possiamo notare che non tutte le commissioni scritte nel foglio informativo

Per una visualizzazione che permette il confronto visivo delle tabelle sopra esposte si vedano gli allegati nei quali sono presentate le schede complete per singolo prodotto.

d. La valorizzazione delle voci considerate

Finora ci siamo preoccupati di capire se le due differenti visualizzazioni riguardanti l'offerta della banca concordassero tra loro in modo da evitare discrepanze tra le informazioni reperibili all'interno dell'istituto e quelle pubblicate alla clientela. Chiarito questo punto rimane interessante vedere se e di quanto tali valori "standard di prodotto" si discostino da quelli realmente riscossi (o pagati) sui rapporti attivi. In particolare attraverso un'estrazione di dati dal database aziendale, riusciamo ad analizzare i tassi realmente applicati alla clientela in fase di liquidazione. In Banca Popolare di Vicenza sono possibili, di norma, 3 diversi livelli di periodicità delle liquidazioni: trimestrale, semestrale e annuale. I mesi di liquidazione sono marzo, giugno, settembre e dicembre per la liquidazione trimestrale, giugno e dicembre per quella semestrale e dicembre per quella annuale, per cui considerando la liquidazione di dicembre si riesce ad analizzare tutti i rapporti di conto corrente attivi presso la banca, più di 400 mila.

Il database estratto, contenente più di 846.938 righe, necessita di un grande lavoro di pulizia dei dati, innanzitutto essendo dati di liquidazione al 31 dicembre eliminiamo i conti correnti estinti tra gennaio e giugno, dopodiché procediamo a dividere i dati in tabelle a secondo del diverso tipo di prodotto e della componente di liquidazione considerata.

In realtà non tutti i rapporti vengono liquidati realmente. Affinché questo avvenga è necessario che tali rapporti abbiano saldo avere a fine anno e che, tale saldo sia superiore agli interessi passivi eventualmente maturati. In caso contrario non verrà addebitato alcun importo sino a quando non saranno soddisfatte queste condizioni. A tal fine, dopo aver suddiviso i dati per prodotto e componente di liquidazione, è stato necessario creare delle tabelle di raccordo che seguissero il processo di pulizia dei dati. Sono state create singole tabelle nelle quale sono indicati tutti rapporti aventi interessi uguali a zero (comprendenti rapporti non liquidati e rapporti per i quali il tasso effettivo era 0,00%) che venivano eliminati, tutti i rapporti con saldo negativo (non liquidabili) che venivano anch'essi eliminati e tutti i rapporti che prevedevano lo standard di prodotto (0,00%) i quali venivano recuperati. Viene proposto un esempio di tabella elaborata per Conto Contento.

CONTO CONTENUTO	TOTALE	AVERE	ENTRO FIDO	FUORI FIDO
saldi negativi (eliminati)	17			
interessi a zero (eliminati)		4953	71	952
tasso a zero (recuperati)		22	0	0

Per quanto riguarda il calcolo degli interessi, nel database vengono calcolati a scaglioni ogni volta che cambia il tasso (a causa di azioni massive o per le caratteristiche proprie del prodotto) per i giorni in cui il tasso è stato attivo. Dopo aver eliminato i saldi negativi, per avere un termine di paragone si è calcolato il tasso medio ponderato applicato ad ogni rapporto sommando tutti i saldi e tutti gli interessi e utilizzando la formula inversa per il calcolo l'interesse giornaliero. In questo modo abbiamo così calcolato il tasso creditore, il tasso debitore entro fido e il tasso debitore fuori fido medi per ogni rapporto * In seguito sono state quindi calcolate delle statistiche di base per l'analisi della distribuzione dei tassi per medi per tipo di prodotto. In particolare si pone l'attenzione sui tassi medi ponderati ovvero i tassi che la banca mediamente paga/riceve a livello di tipo di prodotto.

Nella pagina seguente vengono proposte le tre tabelle (una per ogni tasso analizzato) dove a fianco di ogni prodotto vengono elencate le statistiche in questione.

*Lo studio prevedeva anche il calcolo dei valori effettivi per le altre componenti di liquidazione (p.e. Spesa per operazione, Spesa Tenuta Conto, Spesa per bonifico nostra Banca, ecc.). Non è stato però possibile effettuare tale estrazione di dati per queste commissioni per singolo rapporto in quanto non gestibile dalla procedura a disposizione dell'ufficio.

Componente 005: Tasso creditore												
PRODOTTO	Std. Prodotto *	Numeri		Statistiche (DATI DI LIQUIDAZIONE AL 31/12/08)								
		# rapporti	Base (in €)	Media pond.	Min	Max	1°Q	2°Q	3°Q	Moda**	SD	Media aritm.
Conto Contento	0,025	71.033	735.400.032,45	1,665	0,000	5,120	0,024	0,149	0,639	0,02	0,805370	0,531
Conto Contento Light	0,025	18.067	276.605.858,27	2,297	0,000	5,160	0,024	0,025	1,070	0,02	1,106447	0,697
Conto Eugenio	0,025	11.825	165.514.001,17	0,940	0,013	4,918	0,025	0,025	0,749	0,03	0,492748	0,451
Conto Feel Free	1,000	10.327	39.499.620,34	1,073	0,000	3,000	0,995	0,999	1,000	1,00	0,204210	1,018
Conto Feel Free Studenti	0,000	4.682	8.692.795,01	0,000	0,000	0,917	0,000	0,000	0,000	0,00	0,015240	0,000
Conto SocioPiù	1,000	15.016	483.306.157,01	2,603	0,000	5,124	2,000	2,000	2,000	2,00	0,496038	2,077
Conto Country	0,025	4.782	11.970.238,45	0,159	0,013	3,500	0,024	0,025	0,324	0,02	0,250674	0,203
Conto Amici	1,250	3.207	3.574.818,32	1,321	0,649	4,223	1,232	1,246	1,249	1,25	0,175101	1,231
Conto Domogest	0,025	779	5.274.458,89	1,057	0,013	3,499	0,247	0,500	0,865	0,50	0,611255	0,648
Conto Domogest Light	0,025	1.170	3.296.224,32	0,393	0,000	3,856	0,023	0,025	0,392	0,02	0,573413	0,327
Conto SemprePiù Rendimento	1,750	Vendibile da Gennaio 2009										
Conto SemprePiù Opz. Rendimento	3,000/1,750	255	22.914.476,08	3,567	0,491	4,206	2,371	3,393	4,031	4,21	1,051153	3,113
Conto SemprePiù Risparmio	0,000	2.061	24.057.906,22	0,001	0,000	1,118	0,000	0,000	0,000	0,00	0,027460	0,001
Conto SemprePiù Famiglia	0,025	71	1.908.850,55	2,396	0,016	4,400	0,023	0,025	0,648	0,02	1,369019	0,777
Conto SemprePiù Famiglia Light	0,025	246	4.342.178,81	1,439	0,014	4,000	0,024	0,025	1,000	0,02	1,122800	0,653
Conto SemprePiù Online	0,000	1.295	5.508.921,83	0,001	0,000	0,957	0,000	0,000	0,000	0,00	0,026583	0,000
Conto Sempre Più Impresa Small	0,025	Vendibile da Marzo 2009										
Conto Sempre Più Impresa Medium	0,025	Vendibile da Marzo 2009										
Conto Sempre Più Impresa Large	0,025	Vendibile da Marzo 2009										
Conto Micromega 100	0,025	755	11.671.452,78	1,515	0,013	4,793	0,025	0,489	1,059	0,03	0,745553	0,691
Conto Micromega 300	0,025	405	10.702.191,58	1,355	0,018	4,000	0,300	0,779	1,500	0,03	0,829104	0,979
Conto Micromega ALL	0,025	285	15.832.443,39	2,090	0,014	4,250	0,500	1,326	2,223	0,03	1,034447	1,418
Conto Micromega 100 Light	0,025	5.281	68.931.253,31	1,721	0,013	5,060	0,025	0,309	0,999	0,02	0,845044	0,636
Conto Micromega 300 Light	0,025	4.182	77.562.305,58	1,966	0,013	5,043	0,025	0,625	1,522	0,03	0,967848	0,956
Conto Micromega ALL Light	0,025	973	45.471.123,40	2,410	0,000	4,858	0,482	1,339	2,250	0,03	1,132685	1,460

* Std Prodotto: si indica il valore standard di prodotto applicato al 01/07/09

** Moda: viene calcolata con dati arrotondati a due cifre decimali

Componente 130: Tasso debitore entro fido												
PRODOTTO	Std. Prodotto *	Numeri		Statistiche (DATI DI LIQUIDAZIONE AL 31/12/08)								
		# rapporti	Base	Media pond.	Min	Max	1°Q	2°Q	3°Q	Moda**	SD	Media aritm.
Conto Contento	12,250	8.253	92.946.858,15	8,770	3,983	15,000	9,490	13,051	14,850	14,87	2,778195	11,998
Conto Contento Light	12,250	815	24.794.722,44	7,844	4,500	15,000	8,958	13,575	14,868	14,87	3,132950	11,975
Conto Eugenio	12,250	460	3.331.220,06	9,545	6,333	15,000	11,801	14,748	14,868	14,75	2,325473	13,360
Conto Feel Free	6,000	316	446.824,45	5,999	5,762	6,000	5,995	5,998	5,999	6,00	0,016188	5,994
Conto Feel Free Studenti	N.A.	N.A.										
Conto SocioPiù	8,250	1.458	54.583.004,73	6,499	4,234	14,898	8,239	8,249	8,250	8,25	0,995755	8,072
Conto Country	12,250	168	348.720,95	14,407	8,996	15,000	14,750	14,864	14,874	14,87	0,803522	14,662
Conto Amici	N.A.	N.A.										
Conto Domogest	12,250	90	516.152,46	13,292	7,216	15,000	14,151	14,863	14,878	14,87	2,152906	13,729
Conto Domogest Light	12,250	116	219.965,42	12,222	7,743	15,000	11,307	14,749	14,882	14,75	2,332895	13,423
Conto SemprePiù Rendimento	12,250	Vendibile da Gennaio 2009										
Conto SemprePiù Opz. Rendimento	N.A.	N.A.										
Conto SemprePiù Risparmio	12,250	14	103.146,00	13,270	12,350	15,000	14,945	14,997	14,999	15,00	0,675979	14,768
Conto SemprePiù Famiglia	12,250	Solo 2 rapporti										
Conto SemprePiù Famiglia Light	12,250	12	225.260,99	8,870	7,500	14,999	7,874	8,275	7,500	7,50	3,778488	10,586
Conto SemprePiù Online	12,250	84	470.088,97	11,319	6,748	15,000	10,849	14,989	14,998	15,00	2,873559	13,195
Conto Sempre Più Impresa Small	12,250	Vendibile da Marzo 2009										
Conto Sempre Più Impresa Medium	12,250	Vendibile da Marzo 2009										
Conto Sempre Più Impresa Large	12,250	Vendibile da Marzo 2009										
Conto Micromega 100	12,250	429	11.323.453,16	10,176	5,435	15,000	10,515	13,496	14,873	14,88	2,549492	12,538
Conto Micromega 300	12,250	291	5.518.239,40	11,024	6,442	15,000	9,521	11,730	14,750	14,88	2,566651	11,830
Conto Micromega ALL	12,250	221	10.783.914,03	9,596	6,122	15,000	8,911	10,552	12,509	14,88	2,344302	10,864
Conto Micromega 100 Light	12,250	1.603	62.310.068,34	8,512	5,620	15,000	9,268	12,219	14,869	14,88	2,817639	11,922
Conto Micromega 300 Light	12,250	2.578	68.134.639,70	9,711	5,931	15,000	8,958	10,750	14,454	14,88	2,657040	11,206
Conto Micromega ALL Light	12,250	677	34.360.384,95	8,913	6,120	15,000	8,500	9,777	11,825	14,88	2,397492	10,376

* Std Prodotto: si indica il valore standard di prodotto applicato al 01/07/09

** Moda: viene calcolata con dati arrotondati a due cifre decimali

Componente 200: Tasso debitore fuori fido												
PRODOTTO	Std. Prodotto *	Numeri		Statistiche (DATI DI LIQUIDAZIONE AL 31/12/08)								
		# rapporti	Base	Media pond.	Min	Max	1°Q	2°Q	3°Q	Moda**	SD	Media aritm.
Conto Contento	12,250	25.090	29.403.845,13	14,087	4,660	15,000	14,716	14,747	14,856	14,75	0,665389	14,595
Conto Contento Light	12,250	4.440	7.607.713,28	13,543	4,500	15,000	14,721	14,747	14,848	14,75	0,725609	14,638
Conto Eugenio	12,250	1.011	1.686.882,29	14,658	6,500	15,000	14,728	14,747	14,831	14,75	0,630767	14,675
Conto Feel Free	12,250	2.870	982.092,95	14,735	8,785	15,000	14,718	14,741	14,747	14,75	0,237262	14,703
Conto Feel Free Studenti	12,250	695	135.827,18	14,753	13,872	15,000	14,691	14,730	14,743	14,74	0,121390	14,694
Conto SocioPiù	12,250	1.434	9.061.901,94	10,251	3,623	14,991	11,246	12,244	12,249	12,25	1,793647	11,347
Conto Country	12,250	2.818	1.452.371,07	14,842	10,220	15,000	14,733	14,748	14,865	14,75	0,166057	14,775
Conto Amici	N.A.	N.A.										
Conto Domogest	12,250	310	376.581,75	13,803	7,495	15,000	14,426	14,741	14,816	14,75	1,804617	14,090
Conto Domogest Light	12,250	342	304.208,43	13,872	7,559	15,000	14,719	14,746	14,815	14,75	1,822445	14,095
Conto SemprePiù Rendimento	12,250	Vendibile da Gennaio 2009										
Conto SemprePiù Opz. Rendimento	N.A.	N.A.										
Conto SemprePiù Risparmio	12,250	228	828.516,24	14,963	14,168	15,000	14,748	14,945	14,998	15,00	0,142066	14,884
Conto SemprePiù Famiglia	12,250	24	182.154,35	14,988	14,599	15,000	14,750	14,962	14,998	15,00	0,142739	14,895
Conto SemprePiù Famiglia Light	12,250	43	125.245,68	14,999	14,560	15,000	14,955	14,995	14,999	15,00	0,119448	14,941
Conto SemprePiù Online	12,250	246	433.002,00	14,935	9,892	15,000	14,747	14,980	14,996	15,00	0,387170	14,853
Conto Sempre Più Impresa Small	12,250	Vendibile da Marzo 2009										
Conto Sempre Più Impresa Medium	12,250	Vendibile da Marzo 2009										
Conto Sempre Più Impresa Large	12,250	Vendibile da Marzo 2009										
Conto Micromega 100	12,250	663	3.734.742,83	14,398	7,339	15,000	14,743	14,811	14,881	14,75	1,169399	14,431
Conto Micromega 300	12,250	311	2.916.077,30	13,880	8,184	15,000	13,970	14,794	14,885	14,75	1,414328	14,127
Conto Micromega ALL	12,250	194	3.352.823,72	11,796	6,086	15,000	12,252	14,467	14,849	14,75	1,930827	13,369
Conto Micromega 100 Light	12,250	3.062	15.901.592,94	13,942	4,500	15,000	14,733	14,750	14,875	14,75	0,980509	14,479
Conto Micromega 300 Light	12,250	3.197	20.397.448,25	13,847	7,541	15,000	13,851	14,750	14,875	14,75	1,328594	14,124
Conto Micromega ALL Light	12,250	716	8.084.093,32	13,497	7,496	15,000	12,707	14,748	14,866	14,75	1,599986	13,730

* Std Prodotto: si indica il valore standard di prodotto applicato al 01/07/09

** Moda: viene calcolata con dati arrotondati a due cifre decimali

e. I gap tra valori pubblicati e valori reali

Analizzando i valori esposti nelle tabelle sovrastanti, appare evidente un netto gap fra lo standard di prodotto e il tasso medio reale attivo o passivo per la maggior parte dei prodotti considerati.

Questa differenza, almeno per i tassi passivi è innanzitutto da imputare al fatto che durante il corso dell'anno 2008 i tassi sono variati più volte, come possiamo notare dallo schema a seguire:

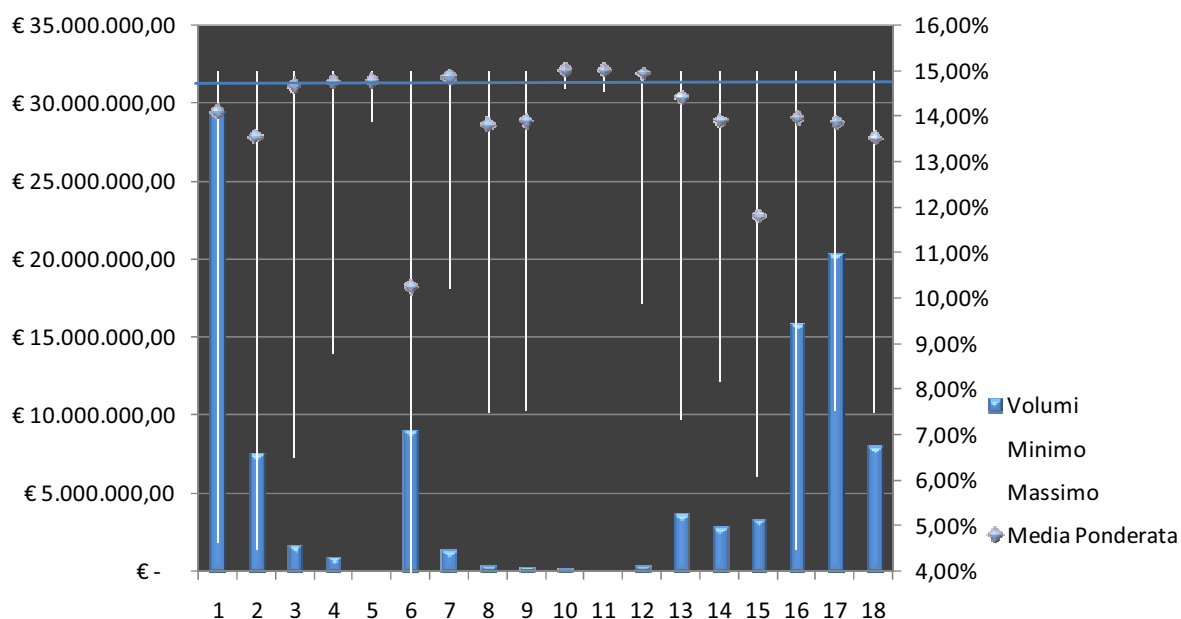
DAL	AL	STD. PRODOTTO CREDITORE	STD. PRODOTTO DEBITORE ENTRO FIDO	STD. PRODOTTO DEBITORE FUORI FIDO
01/01/2008	30/09/2008	0,025	14,750%	14,750%
01/10/2008	30/12/2008	0,025	15,000%	15,000%
31/12/2008	31/12/2008	0,025	15,000%	15,000%

Considerando le variazioni massive avvenute nel corso dell'anno, possiamo calcolare un tasso medio annuale standard ponderato per i tassi debitori, che risulterebbe pari a:

$$\frac{[14,75 * 273(\text{gg})] + [15,00 * 92 (\text{gg})] + [13,50 * 1(\text{gg})]}{365} = 14,85$$

Con un valore medio attorno al 14,85% si nota che per quel che riguarda il tasso debitore fuori fido, i valori reali dei prodotti ai quali si applica il tasso standard, non si discostano di molto dalla media annuale (segnata in blu) ad eccezioni di un paio di outliers. Il grafico che segue mostra la distribuzione dei tassi minimi, massimo, medi ponderati per ogni tipologia di conto ed i relativi volumi.

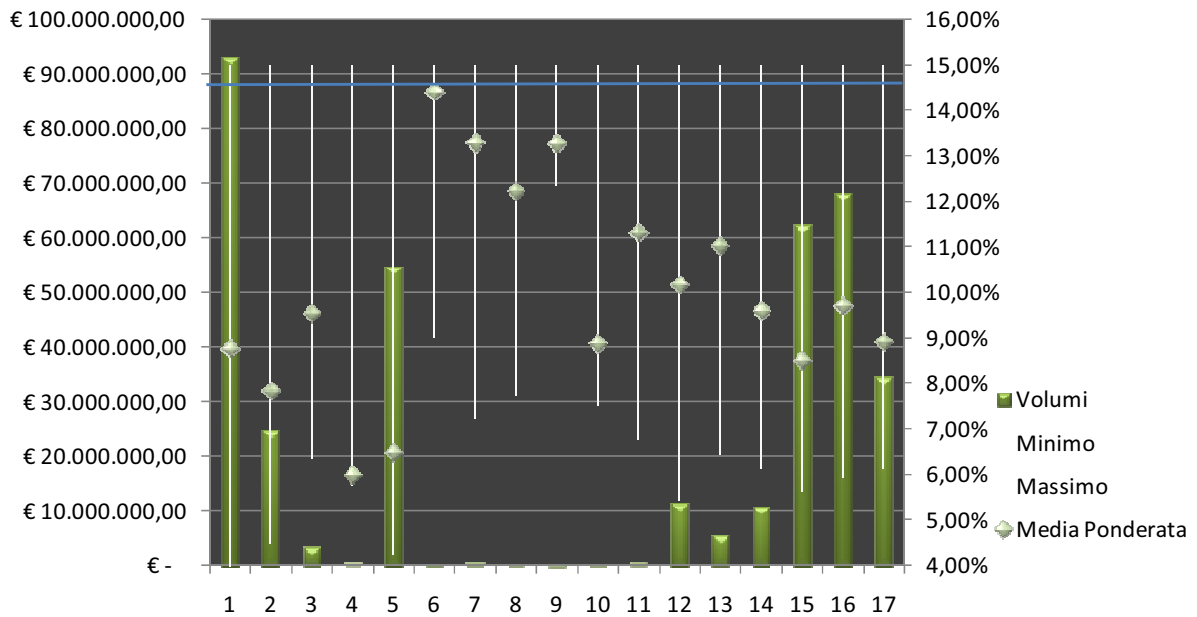
Grafico della distribuzione dei tassi debitori fuori fido dei conti correnti e dei volumi.



1) C. Contento	2) C. Contento Light	3) C. Eugenio	4) C. Feel Free	5) C. Feel Free Studenti	6) C. Socio Più
7) C. Country	8) C. Amici	9) C. Domogest	10) C. Domogest Light	11) C. SP Opzione Rendimento	12) C. SP Risparmio
13) C. SP Famiglia	14) C. SP Famiglia Light	15) C. SP Online	16) C. Micromega 100	17) C. Micromega 300	18) C. Micromega ALL
19) C. Micromega 100 Light	20) C. Micromega 300 Light	21) C. Micromega ALL			

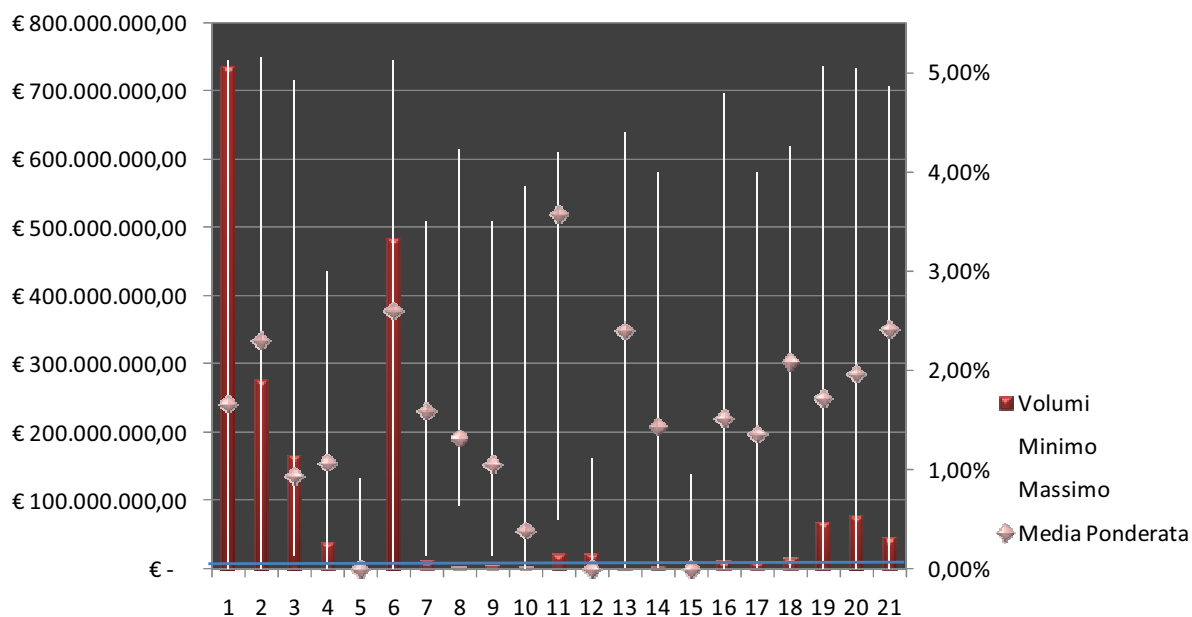
Valutiamo ora gli altri due tassi per i quali i valori medi reali si discostano maggiormente, come è possibile vedere dalle seguenti figure:

Grafico della distribuzione dei tassi debitori entro fido dei conti correnti e dei volumi



1) C. Contento	2) C. Contento Light	3) C. Eugenio	4) C. Feel Free	5) C. SocioPiù	6) C. Country
7) C. Domogest	8) C. Domogest Light	9) C. SP Risparmio	10) C. SP Famiglia Light	11) C. SP Online	12) C. Micromega 100
13) C. Micromega 300	14) C. Micromega ALL	15) C. Micromega 100 Light	16) C. Micromega 300 Light	17) C. Micromega ALL	

Grafico della distribuzione dei tassi creditori dei conti correnti e dei volumi



1) C. Contento	2) C. Contento Light	3) C. Eugenio	4) C. Feel Free	5) C. SocioPiù	6) C. Country
7) C. Domogest	8) C. Domogest Light	9) C. SP Risparmio	10) C. SP Famiglia	11) C. SP Famiglia Light	12) C. SP Online
13) C. Micromega 100	14) C. Micromega 300	15) C. Micromega ALL	16) C. Micromega 100 Light	17) C. Micromega 300 Light	18) C. Micromega ALL

Da questi due grafici è possibile verificare quanto significativi siano gli scostamenti dei dati reali rispetto alla media dello standard di prodotto. In effetti per il tasso debitore entro fido abbiamo valori reali molto al di sotto. Questa situazione è causata dal fenomeno delle deroghe e delle convenzioni. Il pricing di un rapporto di conto corrente segue un percorso per il quale possono essere attivate delle personalizzazioni vantaggiose per il cliente se in possesso di particolari requisiti, come descritto nel primo capitolo. Tali personalizzazioni, si traducono in convenzioni, se il titolare del rapporto rientra in particolari categorie per le quali la banca prevede condizioni ad hoc, oppure deroghe con le quali il gestore invia alla sede una

proposta, la quale prima di essere attivata viene visionata dal responsabile di segmento, che ha il potere di promuovere o bocciare tale proposta.

f. Considerazione in termini di redditività

Avendo calcolato i valori medi reali dei tassi applicati ad ogni tipo di prodotto rimane interessante verificare se ve ne sia uno in particolare tale per cui il margine di interesse che la banca ottiene sia superiore rispetto agli altri, in altri termini, se vi sia un prodotto particolarmente remunerativo per l'istituto.

Prendiamo quindi in considerazione il TIT (tasso interno di trasferimento), che al 31/12 per Bpvi era pari al 3,108% e calcoliamo lo spread sui tassi esaminati. Calcolati gli spread, verificheremo a quanto ammonta il margine contabile d'interesse medio di un rapporto per ogni tipo prodotto.

La tabella che segue sintetizza quanto emerso da questa analisi.

Prodotto	Tasso Creditore					Tasso Debitore Fuori Fido					Tasso Debitore Entro Fido					Margine interesse contabile	Margine interesse contabile per rapporto
	Masse	TMP*	SPD**	Margine Annuo	Margine per rapporto	Masse	TMP*	SPD**	Margine Annuo	Margine per rapporto	Masse	TMP*	SPD**	Margine Annuo	Margine per rapporto		
Conto Contento	735.400.032,45	1,665	1,443	10.611.947,28	149,39	29.403.845,13	14,087	10,979	3.228.248,16	128,67	92.946.858,15	8,770	5,662	5.262.651,11	637,67	19.102.846,54	915,73
Conto Contento Light	276.605.858,27	2,297	0,811	2.243.273,51	124,16	7.607.713,28	13,543	10,435	793.864,88	178,80	24.794.722,44	7,844	4,736	1.174.348,90	1.440,92	4.211.487,29	1.743,88
Conto Eugenio	165.514.001,17	0,940	2,168	3.587.664,67	303,40	1.686.882,29	14,658	11,550	194.827,98	192,71	3.331.220,06	9,545	6,437	214.443,52	466,18	3.996.936,16	962,29
Conto Feel Free	39.499.620,34	1,073	2,035	803.875,69	77,84	982.092,95	14,735	11,627	114.184,24	39,79	446.824,45	5,999	2,891	12.916,23	40,87	930.976,16	158,50
Conto Feel Free Studenti	8.692.795,01	0,000	3,108	270.143,05	57,70	135.827,18	14,753	11,645	15.817,61	22,76						285.960,66	80,46
Conto SocioPiù	483.306.157,01	2,603	0,505	2.441.732,76	162,61	9.061.901,94	10,251	7,143	647.260,17	451,37	54.583.004,73	6,499	3,391	1.850.640,69	1.269,30	4.939.633,62	1.883,28
Conto Country	11.970.238,45	0,159	2,949	353.033,35	73,83	1.452.371,07	14,842	11,734	170.420,58	60,48	348.720,95	14,407	11,299	39.401,04	234,53	562.854,97	368,83
Conto Amici	3.574.818,32	1,321	1,787	63.880,78	19,92											63.880,78	19,92
Conto Domogest	5.274.458,89	1,057	2,051	108.184,03	138,88	376.581,75	13,803	10,695	40.274,02	129,92	516.152,46	13,292	10,184	52.563,69	584,04	201.021,74	852,83
Conto Domogest Light	3.296.224,32	0,393	2,715	89.505,89	76,50	304.208,43	13,872	10,764	32.745,51	95,75	219.965,42	12,222	9,114	20.048,30	172,83	142.299,80	345,08
Conto SemprePiù Rendimento																	
Conto SemprePiù Opz. Rendimento	22.914.476,08	3,567	-0,459	-105.220,63	-412,63											-105.220,63	-412,63
Conto SemprePiù Risparmio	24.057.906,22	0,001	3,107	747.479,15	362,68	828.516,24	14,963	11,855	98.220,60	430,79	103.146,00	13,270	10,162	10.481,70	748,69	856.181,44	1.542,16
Conto SemprePiù Famiglia	1.908.850,55	2,396	0,712	13.591,02	191,42	182.154,35	14,988	11,880	21.640,19	901,67						35.231,21	1.093,10
Conto SemprePiù Famiglia Light	4.342.178,81	1,439	1,669	72.472,20	294,60	125.245,68	14,999	11,891	14.893,45	346,36	225.260,99	8,870	5,762	12.979,93	1.081,66	100.345,58	1.722,62
Conto SemprePiù Online	5.508.921,83	0,001	3,108	171.189,75	132,19	433.002,00	14,935	11,827	51.211,15	208,18	470.088,97	11,319	8,211	38.599,01	459,51	260.999,90	799,88
Conto Sempre Più Impresa Small																	
Conto Sempre Più Impresa Medium																	
Conto Sempre Più Impresa Large																	
Conto Micromega 100	11.671.452,78	1,515	1,593	185.910,95	246,24	3.734.742,83	14,398	11,290	421.652,60	635,98	11.323.453,16	10,176	7,068	800.395,42	1.865,72	1.407.958,97	2.747,94
Conto Micromega 300	10.702.191,58	1,355	1,753	187.635,12	463,30	2.916.077,30	13,880	10,772	314.119,26	1010,03	5.518.239,40	11,024	7,916	436.825,75	1.501,12	938.580,13	2.974,45
Conto Micromega ALL	15.832.443,39	2,090	1,018	161.102,13	565,27	3.352.823,72	11,796	8,688	291.289,23	1501,49	10.783.914,03	9,596	6,488	699.698,17	3.166,06	1.152.089,52	5.232,82
Conto Micromega 100 Light	68.931.253,31	1,721	1,387	956.386,30	181,10	15.901.592,94	13,942	10,834	1.722.791,10	562,64	62.310.068,34	8,512	5,404	3.367.453,12	2.100,72	6.046.630,52	2.844,45
Conto Micromega 300 Light	77.562.305,58	1,966	1,142	885.745,07	211,80	20.397.448,25	13,847	10,739	2.190.388,02	685,14	68.134.639,70	9,711	6,603	4.498.760,20	1.745,06	7.574.893,29	2.642,00
Conto Micromega ALL Light	45.471.123,40	2,410	0,698	317.176,86	325,98	8.084.093,32	13,497	10,389	839.829,27	1172,95	34.360.384,95	8,913	5,805	1.894.541,96	2.946,15	3.151.548,10	4.445,07
TOTALE	2.022.037.307,76			24.166.709,00	3.746,18	106.967.120,65			11.203.678,03	8755,44				20.486.748,71	20.461,03	55.857.135,74	

* Tasso Medio Ponderato
** Spread

Dalla precedente tabella emerge che vi sono dei conti che sono più remunerativi rispetto ad altri.

Di fatto si nota che per i conti dedicati al settore imprese la banca ottiene un margine nettamente più elevato a livello di singolo rapporto. Non c'è da stupirsi. Ciò è essenzialmente dovuto al fatto che le imprese hanno a disposizione masse più elevate e utilizzano maggiormente l'impiego entro fido. E' infatti proprio questa componente a fare differenza sul margine medio sia per quanto riguarda il settore imprese che per il settore privati.

Come si rileva abbiamo ben cinque prodotti il cui margine, sommando le tre componenti, è sopra i 1.000 euro: Conto Contento Light, Conto SocioPiù, Conto SemprePiù Risparmio, SemprePiù Famiglia e SemprePiù Famiglia Light.

Per quanto riguarda SemprePiù Famiglia si tenga anche presente che il margine è ottenuto senza considerare la componente entro fido in quanto a fine anno sono stati liquidati solamente due rapporti.

I conti dedicati ai giovani sono invece i meno remunerativi pur avendo uno spread elevato rispetto agli altri conti a causa dell'esiguità delle giacenze e delle limitazioni imposte su questa tipologia di prodotti.

Notiamo infine che per il conto Opzione Rendimento il margine è negativo a spiegazione di un tasso vantaggioso per il cliente e l'impossibilità di tale prodotto di avere utilizzi in dare.

-CONCLUSIONI-

La più recente politica di marketing promossa da Banca Popolare di Vicenza punta alla commercializzazione di conti correnti a pacchetto e propone alla clientela la gamma SemprePiù. Con tali prodotti, disponibili sia nelle versioni dedicate alla clientela ordinaria, sia al settore imprese, l'istituto punta al potenziamento del suo ruolo di fornitore di servizi assecondandone l'aumento della domanda da parte della clientela. Mirando ad una gestione più efficiente dei ricavi la banca offre una moltitudine di servizi accessori a fronte del pagamento mensile di un canone forfetizzato.

L'analisi empirica mostra il successo di questa offerta: abbiamo infatti riscontrato che i prodotti della gamma SemprePiù sono fra i più remunerativi in termini di margine d'interesse contabile (al lordo dei costi operativi).

Ulteriore conferma ci viene dal fatto che fra i prodotti che rendono maggiormente troviamo quelli che offrono la gamma maggiore di servizi inclusi (come SemprePiù Famiglia e Micromega ALL) anche se si verifica un ancor migliore posizionamento da parte dei prodotti in versioni "Light" soprattutto per quanto riguarda il segmento privati (come nel caso di Semprepiù famiglia Light e Conto Contento Light). Questo risultato sembrerebbe essere in contro tendenza ma si può ipotizzare che le tipologie di prodotto nelle versioni light rispondano meglio alle esigenze del cliente medio, a fronte del fatto che probabilmente i servizi offerti a volte siano superflui.

In conclusione possiamo confermare che la tendenza di Bpvi segue la linea evolutiva del sistema bancario italiano.

Come abbiamo detto il miglioramento della redditività delle banche in Italia, registrato negli ultimi dieci anni, è imputabile sia al miglioramento della qualità degli attivi sia all'incremento dei ricavi da servizi.

Le politiche di pricing hanno subito un cambiamento nel corso del tempo, funzionale ad un più efficiente adattamento al contesto economico e la riduzione dei tassi d'interesse e degli spread bancari, ha indotto le banche ad ampliare la gamma di servizi offerti, a rinnovarne la qualità e il pricing, rendendolo più efficiente.

La risposta di Bpvi per ora sembra essere vincente. C'è da sottolineare che i prodotti Semprepù Impresa, nati a marzo, non sono stati considerati. Sarebbe quindi interessante riproporre questa analisi con i dati della prossima liquidazione annuale, in modo da valutare il margine dell'intera gamma.

-BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA-

"La banca come impresa" di M. Onado, Ed. Il mulino;

"Il bilancio delle banche" di L. Nadotti, Ed. Il mulino;

"La redditività delle banche italiane e il pricing dei servizi bancari", Bancaria Editrice;

www.bancaditalia.it

www.popolaredivicenza.it

www.simon-kucher.com

www.sole24ore.it

www.popolaredivicenza.it