



BANCA DEL TERRITORIO, INNOVAZIONE DIGITALE E VALORE DELLA RELAZIONE IL MODELLO BVR BANCA VENETO CENTRALE



18 GIUGNO 2026

FABBRICA FUTURO
CUOA - VICENZA

Chi siamo

Siamo una banca di credito cooperativo senza finalità di lucro profondamente radicata nel territorio



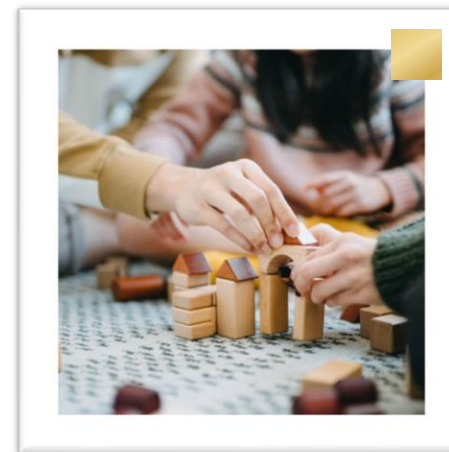
TERRITORIO

Presenza capillare



VICINANZA

Persone e Fiducia



COMUNITÀ

Mutualità e Crescita

L'unione fa la
banca
Insieme.
Ancora più forti

Cosa significa essere una BCC?

Il nostro fine non è massimizzare il profitto degli azionisti,

ma aiutare il territorio e i soci che ne fanno parte.
Almeno il 70% degli utili devono essere destinati a riserva legale.

Il 3% degli utili devono essere corrisposti ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.

Dove siamo

2

regioni

6

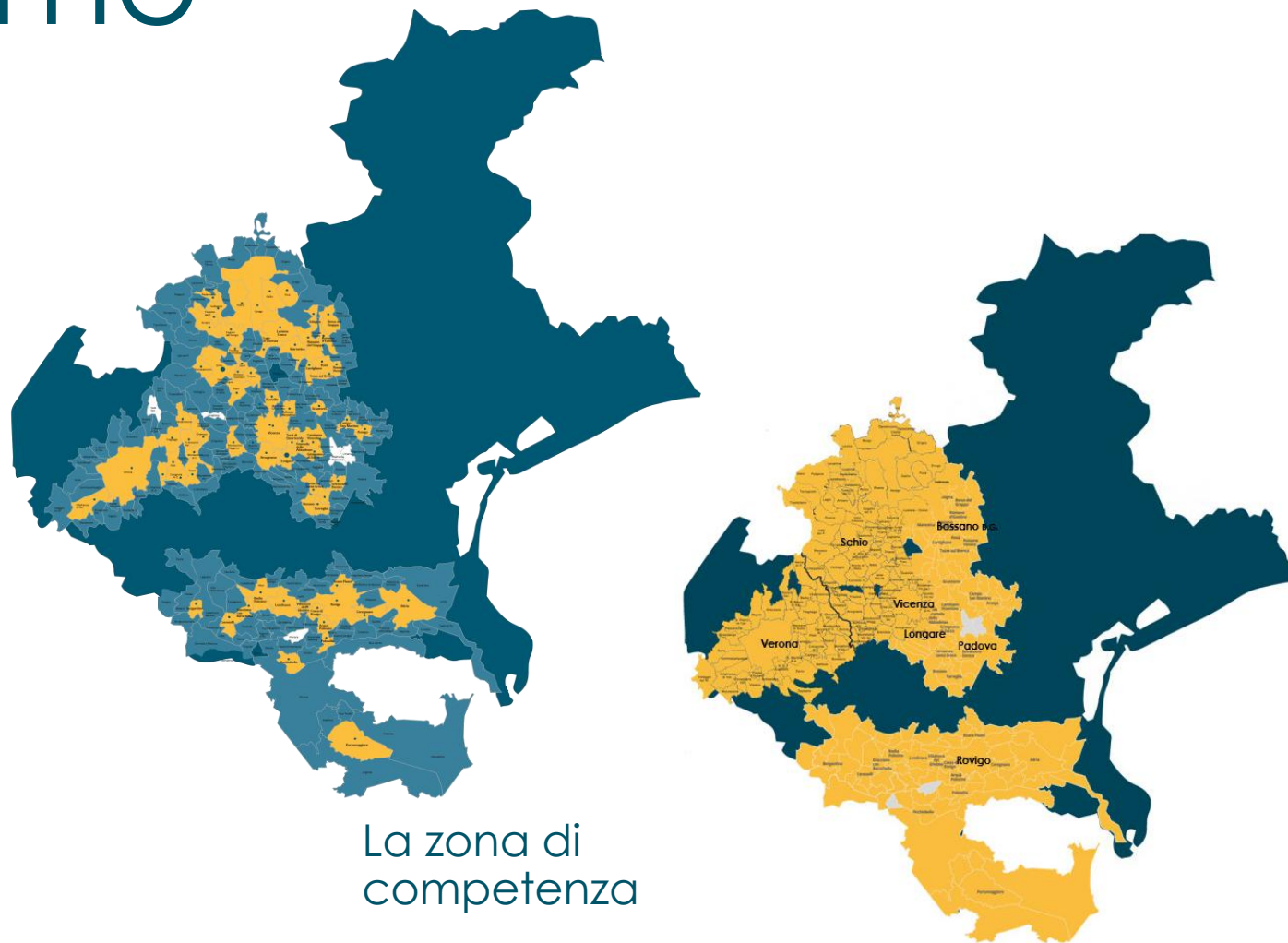
province

86

filiali

273

comuni



I nostri principali numeri

SOLIDITÀ PATRIMONIALE



35,46%
CET1 Ratio

SOSTENIBILITÀ ECONOMICA



€ 43,3 mln
Commissioni nette

RAPPORTO CON IL TERRITORIO



€ 2,3 mld
Impieghi netti



97,0%
Coverage Ratio



€ 70,5 mln
Utile netto



€ 6,1 mld
Raccolta totale

Dati al 31.12.2025

I nostri valori

VALORE PER I SOCI



VALORE PER LE PERSONE



VALORE PER I CLIENTI



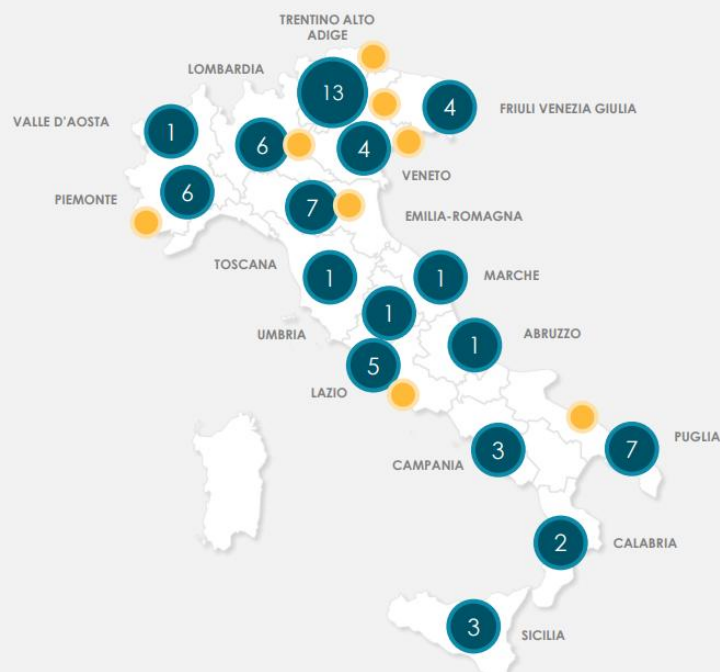
VALORE PER LA COMUNITÀ



Dati al 31.12.2025

Il Gruppo Cassa Centrale Banca

Dal 2019 facciamo parte del Gruppo Cassa Centrale Banca, il Gruppo Bancario Cooperativo vicino ai territori e alle comunità, che rappresenta in Italia uno dei più importanti poli bancari.



65 Banche

locali ben radicate nei

.. . . .

BANCHE AFFILIATE

SEDI DELLA CAPOGRUPPO

Siamo una banca locale con strumenti, competenze e solidità da grande gruppo

Innovazione digitale al servizio della relazione

INNOVAZIONE

- Digitalizzazione dei processi bancari
- Velocità di accesso alle informazioni
- Strumenti di analisi sempre più evoluti
- Utilizzo crescente di modelli predittivi

RELAZIONE

Tuttavia nessun algoritmo può comprendere completamente una strategia industriale, un investimento innovativo o un passaggio generazionale.

Innovazione digitale al servizio della relazione



Evoluzione regolamentare in materi creditizia – IFRS 9



Valutazione del merito creditizio

Il modello di rating e le informazioni determinanti per e la determinazione della probabilità di default

Bilancio

Dati contabili finanziari
valutazione di indicatori di bilancio quali: redditività, copertura del debito, struttura finanziaria, liquidità

Dati geo-settoriali

Segmentazione del mercato, dati anagrafici (SAE, RAE, anzianità, socio)

Eventi negativi

Informazioni su eventi negativi da provider quali Protesi, pregiudizievoli e procedure concorsuali

Questionari qualitativi

Valutazione ESG*



Componenti qualitative

Rating statistico

Valutazione andamentale interna

Archivi e gestionali banca.
Dati di accordato e utilizzato, variabili di anomalia, movimentazione, variabili su saldi di raccolta

Valutazione andamentale esterna

Flussi di ritorno della centrale rischi con riferimento sia agli importi sia alle info qualitative

*ESG: Valutazione che riflette quanto un'azienda gestisce i rischi e le opportunità associati a fattori ambientali, sociali e di governance.

Rating

Andamentali

Interni

Pesi

.....

Esterni

.....

Quantitativi

Bilancio

.....

Settore

.....

Qualitativi

.....

.....

Adeguati
Assetti

.....

ESG

.....

Classe	PD									
	PRIVATI		SMALL BUSINESS		SME RETAIL		SME CORPORATE		LARGE CORPORATE	
	Acc.	Mon.	Acc.	Mon.	Acc.	Mon.	Acc.	Mon.	Acc.	Mon.
1	0,10%		0,14%		0,26%		0,11%		0,07%	
2	0,20%		0,22%		0,45%		0,17%		0,17%	
3	0,33%		0,35%		0,68%		0,22%		0,25%	
4	0,49%		0,64%		1,07%		0,32%		0,34%	
5	0,69%		1,13%		1,86%		0,52%		0,49%	
6	1,03%		1,79%		2,97%		0,90%		0,71%	
7	1,68%		3,10%		4,40%		1,55%		1,10%	
8	2,95%		5,72%		6,49%		2,93%		1,95%	
9	5,17%		10,51%		10,24%		6,22%		3,65%	
10	12,07%		19,80%		16,90%		13,01%		6,78%	
11	39,62%		40,66%		33,08%		35,77%		23,05%	

Condizioni

?

Come rafforzare il dialogo banca-impresa

DA UNA LOGICA REATTIVA A UNA LOGICA PREVENTIVA



L'importanza di presentarsi prima che sorga il bisogno

DOCUMENTAZIONE CHE FA LA DIFFERENZA



Non solo bilanci, ma piani, prospettive, mercati, ecc.

IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA E DEI CONSULENTI



Trasparenza e obiettivi condivisi e il dialogo cambia completamente

COSTRUIRE UNA RELAZIONE CONTINUATIVA



Non solo un interlocutore ma vogliamo essere un partner finanziario aperto al confronto

L'impresa al centro

Poniamo al centro l'impresa e i bisogni dell'imprenditore, per accompagnarlo nei processi di crescita, attivando strumenti, competenze e «soluzioni su misura» necessarie per la realizzazione di uno sviluppo sostenibile



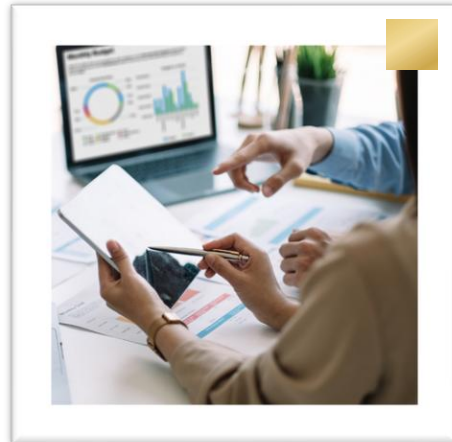
Il nostro obiettivo

Rispondere in modo efficace e sostenibile **alle esigenze delle imprese** che operano nei territori **creando valore e opportunità di crescita**

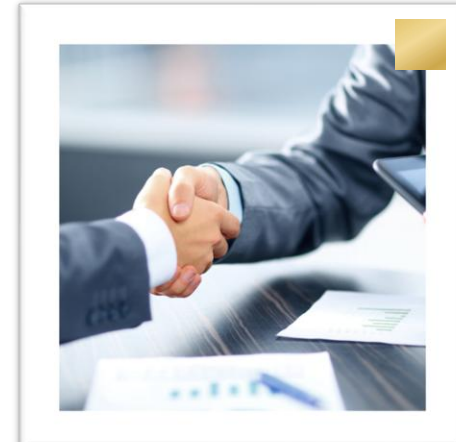
La banca del futuro sarà sempre più digitale e sempre più relazionale



DIGITALE



COMPETENZA



RELAZIONE

Grazie per l'attenzione

