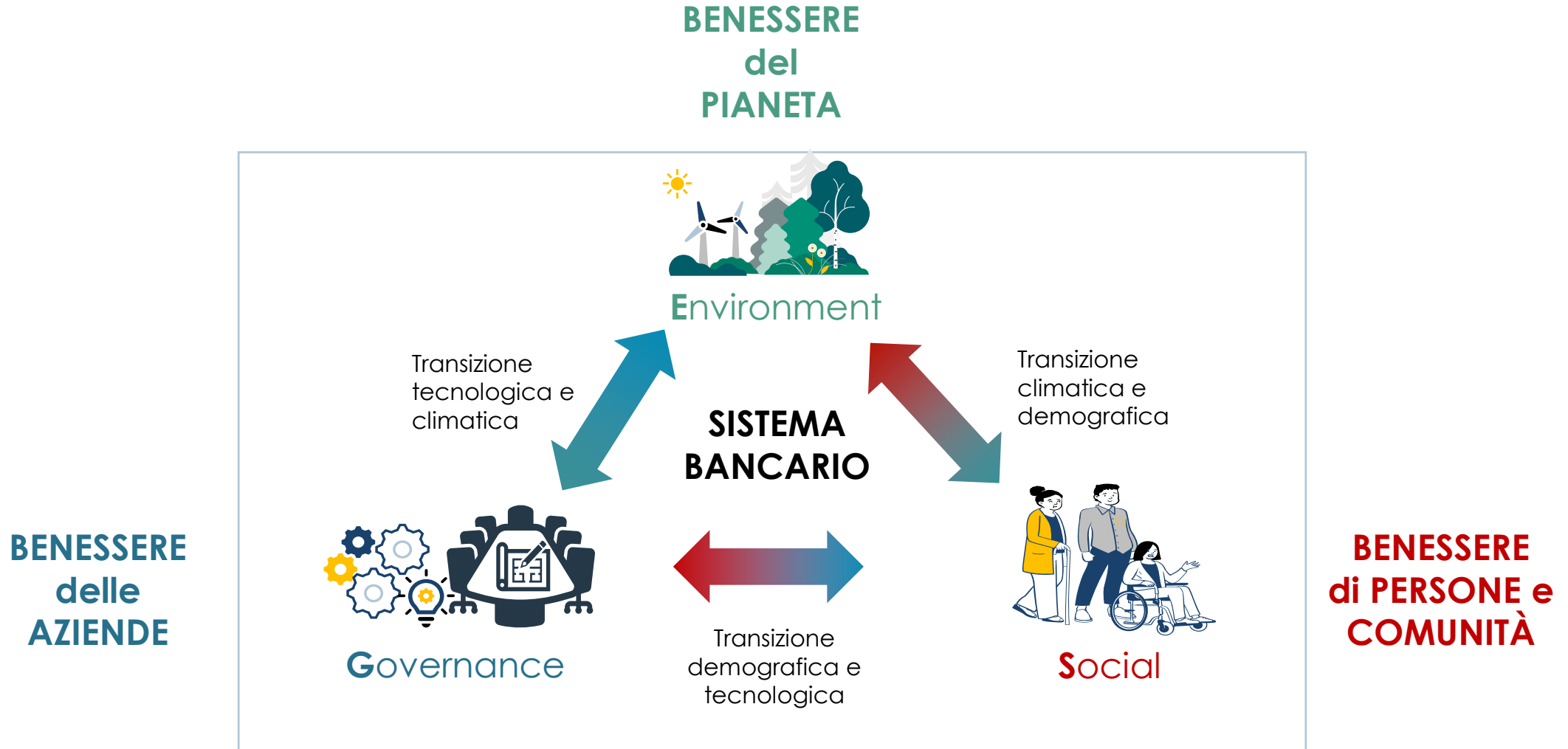


Banco BPM a sostegno delle Famiglie Italiane

Raffaele Barteselli – Transizione e Sostenibilità



Transizioni Giuste per uno Sviluppo Sostenibile



Transizione Demografica: consolidare l'esistente per guardare al futuro

Da sempre attenta alle tematiche sociali BBPM ha sviluppato **nel tempo prodotti e servizi per rispondere alle esigenze** delle Famiglie italiane, con particolare attenzione alle categorie più vulnerabili

I PRODOTTI IN ESSERE

PER ACQUISTO PRIMA CASA

Mutuo YOU Giovani Green
(con garanzia del Fondo Prima Casa CONSAP)



PER L'EDUCAZIONE

Finanziamento a Giovani Studenti
(con garanzia del Fondo per il Credito ai giovani CONSAP)
(in aggiornamento)



LE INIZIATIVE ATTIVE



A favore di donne vittime di violenza

A clienti residenti in territori «colpiti» da eventi catastrofali

A favore di vittime di usura



La **volontà di declinare il nostro essere «community bank» al servizio dei nostri territori e comunità** e l'esistenza di segmenti di clientela ancora non completamente attenzionati ci ha portato a iniziare un percorso per fare evolvere la nostra offerta e **sviluppare un approccio integrato, strutturato e presidiato per contribuire a risolvere tematiche di rilevanza sociale**

Lo sviluppo di un Framework Social proprietario

Una normativa ancora poco definita, e in attesa di una (possibile) “Tassonomia Sociale Europea”, ci ha spinto a «**darci delle regole**»

Il nostro approccio

Sviluppare un **Framework interno proprietario** che, tenendo conto della normativa esistente a livello nazionale e internazionale, sia fondato su un insieme strutturato di regole e criteri che ci consenta di **qualificare come “Social” in modo chiaro e coerente le iniziative e i prodotti offerti alla clientela**

I nostri obiettivi



1

Sviluppo di segmenti di clientela attualmente non completamente presidiati



2

Maggior presidio del rischio di “social washing”, con un sistema di classificazione sociale solido e trasparente



3

Rafforzamento del posizionamento strategico e reputazionale come banca a servizio del territorio e delle fasce più deboli della popolazione

Dai bisogni emergenti...

Il punto di partenza per fare evolvere il nostro catalogo prodotti è stato **identificare le priorità sociali di territori e comunità** di riferimento

LE EVIDENZE EMERSE

Aumento del divario occupazionale nel confronto con le maggiori economie europee, con un peggioramento soprattutto della componente femminile¹

Peggioramento degli indicatori di povertà assoluta: incidenza particolarmente elevata tra i giovani adulti 18-34 anni e 35-44 anni (11,8%), mentre scende al minimo tra i 65-74 anni (5,4%)¹

Invecchiamento della popolazione: l'indice di vecchiaia è aumentato del 64% tra il 2004 e il 2024¹

... ..

...a nuovi target di clientela da sviluppare

L'attenzione si è poi focalizzata su **specifici target** di clienti particolarmente vulnerabili **da attenzionare**

TARGET

IMPATTO SOCIALE



Giovani



Cluster di Lavoratori



Donne



Studenti



Famiglie



Anziani

Favorire il mantenimento di occupazione regolare e sostenibile
Favorire l'indipendenza economica di giovani e donne

Facilitare la gestione dei costi di cura e assistenza, favorendo la continuità lavorativa e familiare

Ridurre il rischio di povertà e vulnerabilità economica nelle fasce di età più avanzate


... ..

... ..

Su cosa stiamo lavorando

Finalità sociale

Lavoro
dignitoso e
inclusione
economica



Ambiti

Riduzione delle
barriere di
accesso al lavoro

Obiettivo

Supportare la stabilità
economica
delle lavoratrici in maternità




Target

Lavoratrici donne
in maternità

Prestito personale

Accesso ai
servizi essenziali



Diritto all'assistenza
sanitaria


Agevolare
la tutela
della salute



Caregiver
Lavoratori in
status di disabilità

Prestito personale

Accesso ai
servizi essenziali



Diritto all'assistenza
sanitaria

Favorire l'accesso
a cure, contribuendo
alla protezione economica



Individui con età
18 – 75 anni

Assicurazione
Long-Term Care

Dal Credito al Social Bond: un ecosistema integrato

I nuovi prodotti (ove di finanziamento) non sono solo impieghi, ma diventano gli asset sottostanti per **possibili operazioni di rifinanziamento**



Social Bond: un impegno concreto

