

Banca Finnat Euramerica
I Risultati Economici al 30.06.2015
Il Piano Industriale 2015 - 2017

Roma, 23.09.2015

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Risultati di esercizio al 30.06.2015

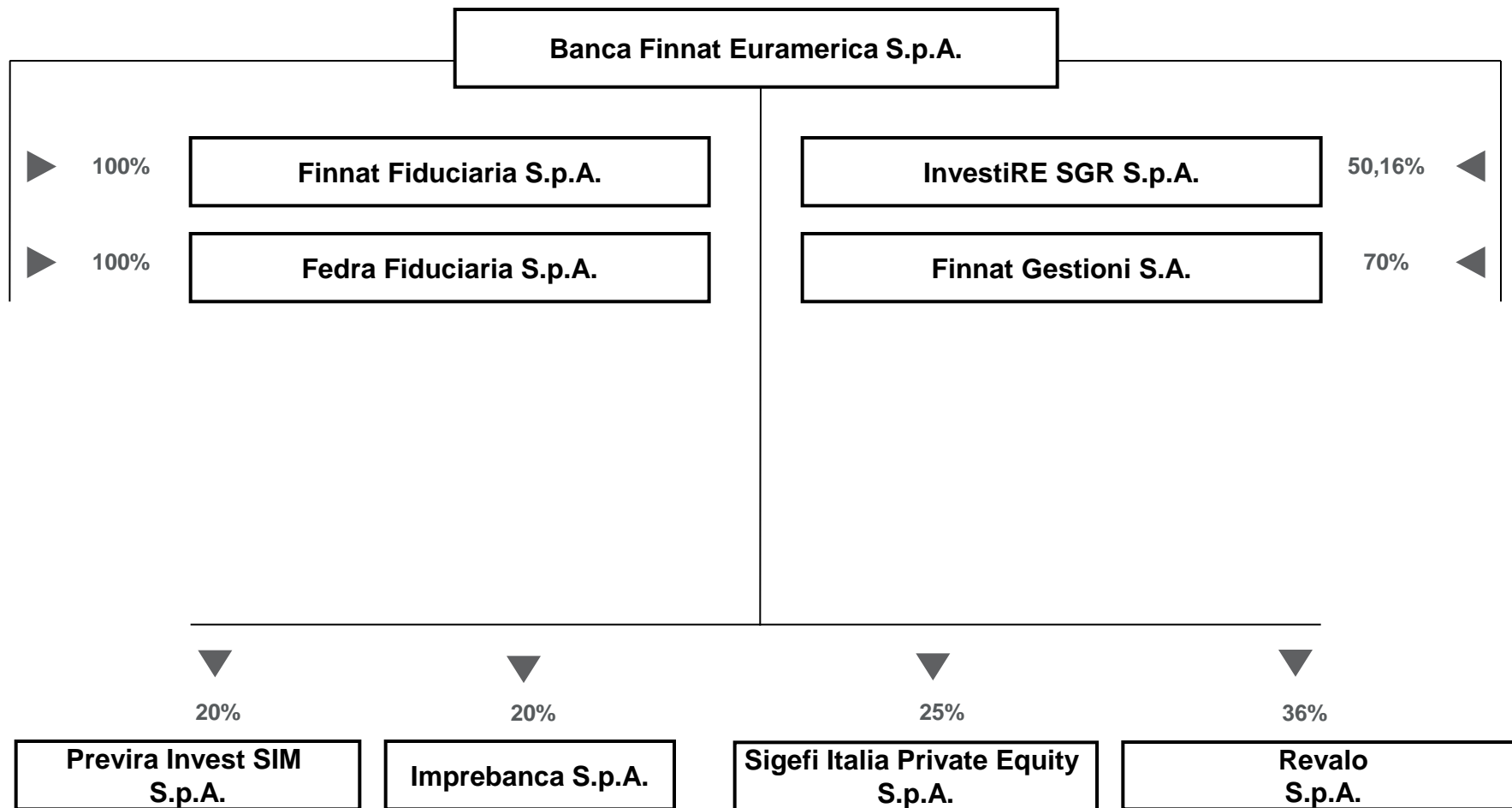
IV

Linee guida strategiche

V

Piano Industriale di Gruppo 2015 – 2017

Il gruppo Banca Finnat



Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Risultati di esercizio al 30.06.2015

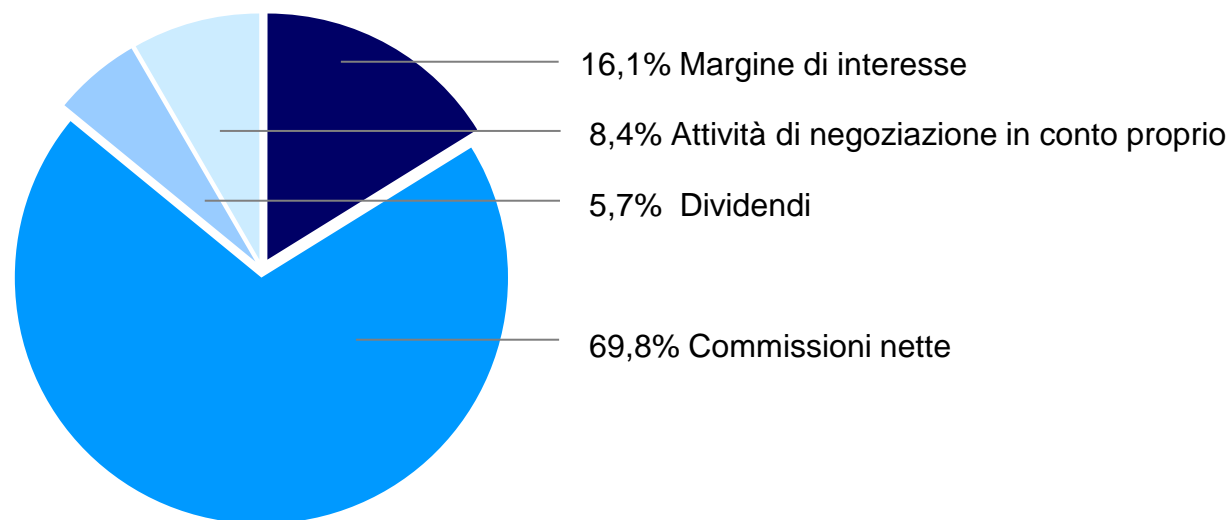
IV

Linee guida strategiche

V

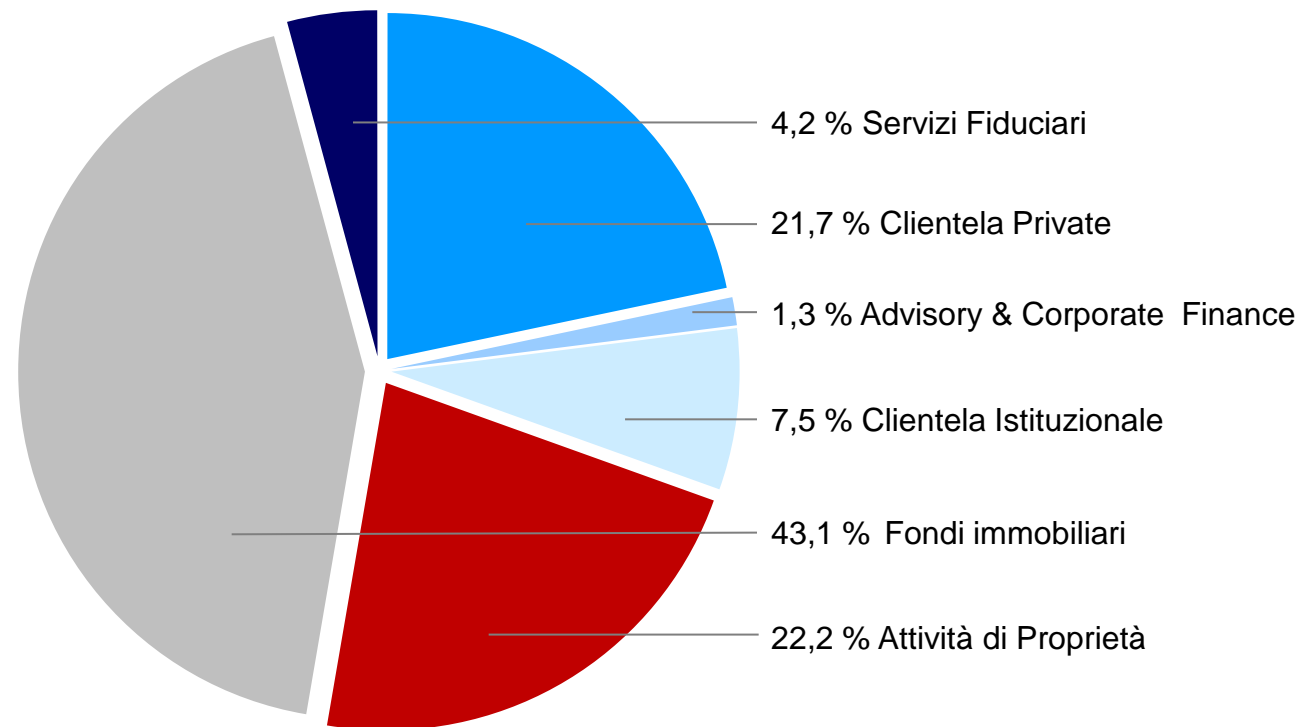
Piano Industriale di Gruppo 2015 – 2017

Classificazione dei ricavi (margine di intermediazione)

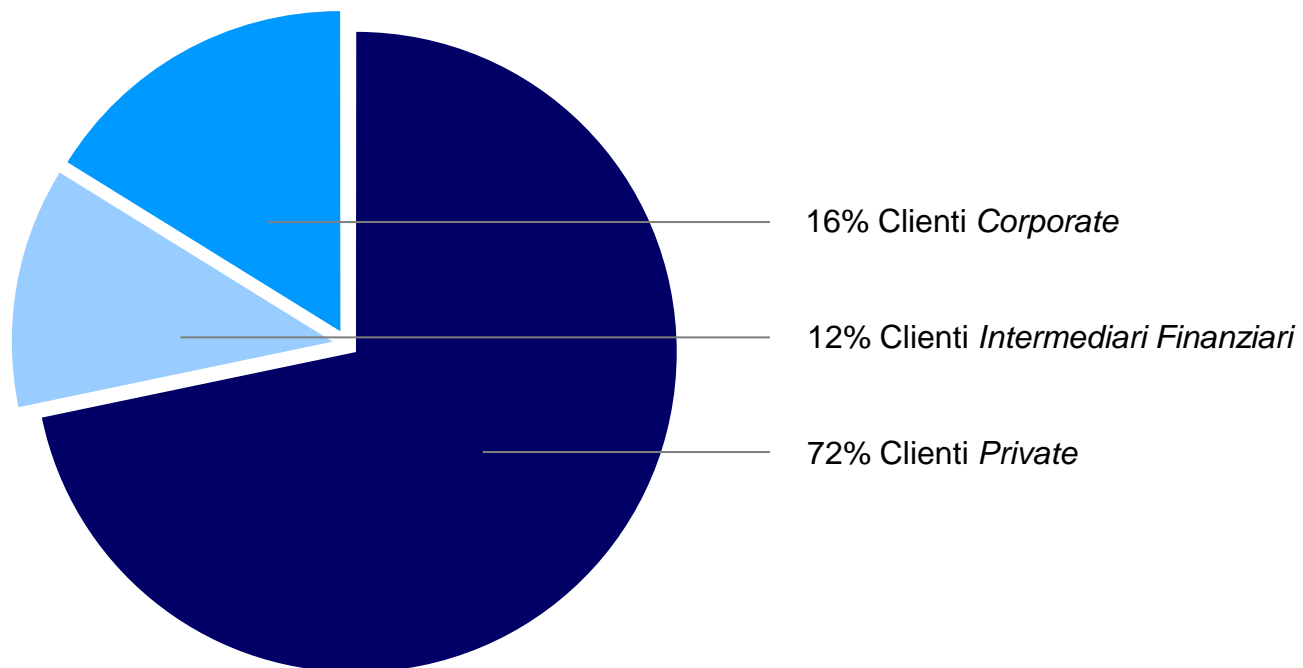


Ricavi (€000)	30-giu-14	30-giu-15	Var %
Margine di Interesse	7.007	4.995	-28,7%
Commissioni nette	11.153	21.591	93,6%
Dividendi	1.558	1.766	13,4%
Attività di negoziazione in conto proprio	1.566	2.585	65,1%

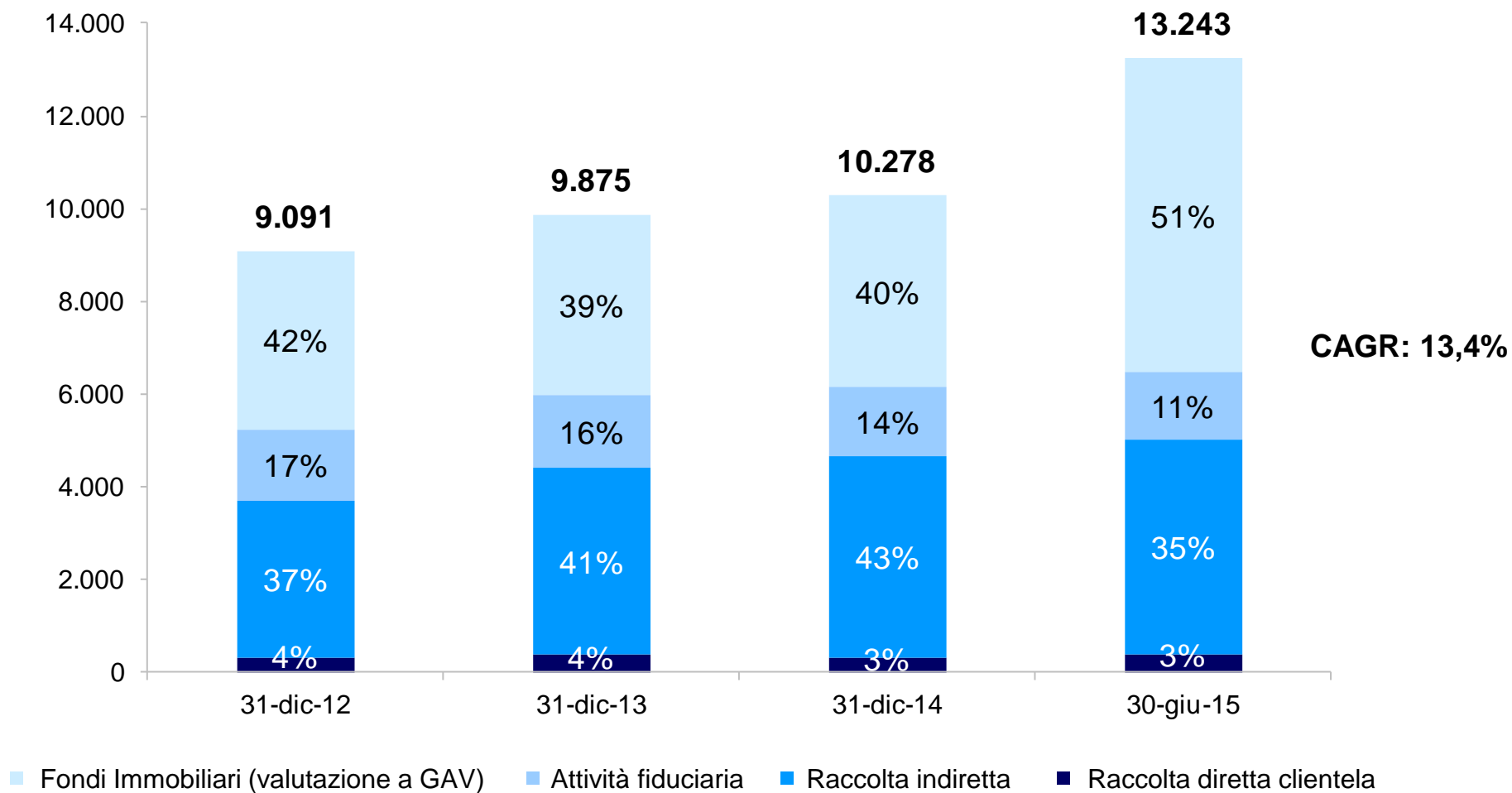
Incidenza dei business operativi sul margine di intermediazione



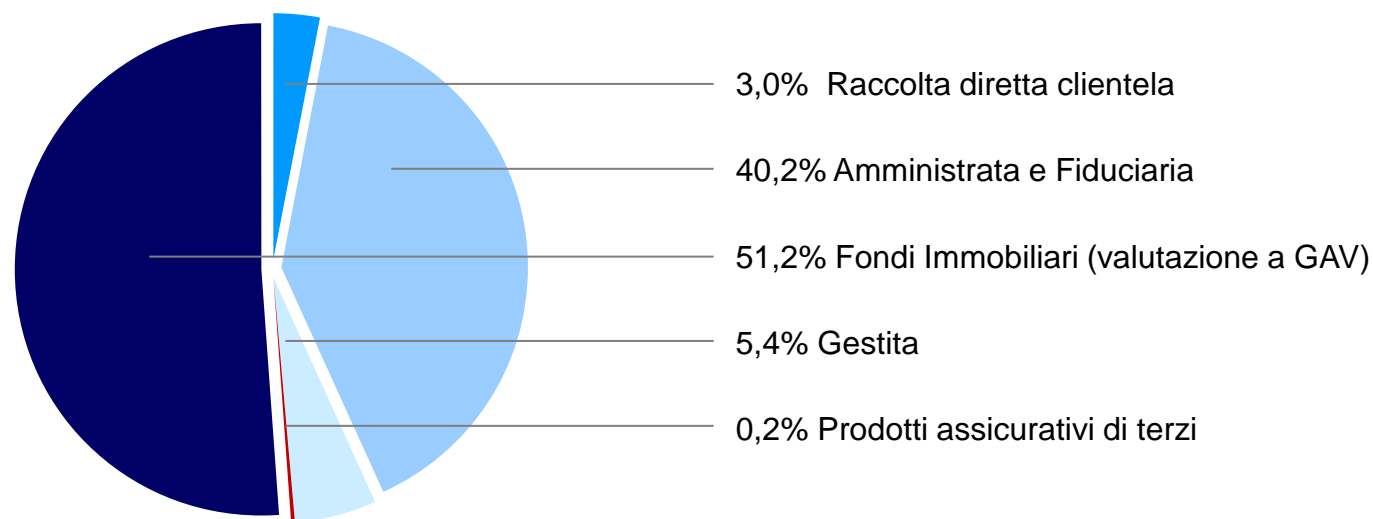
Ripartizione attività bancaria per tipologia di cliente



Andamento della raccolta del Gruppo (€/M)



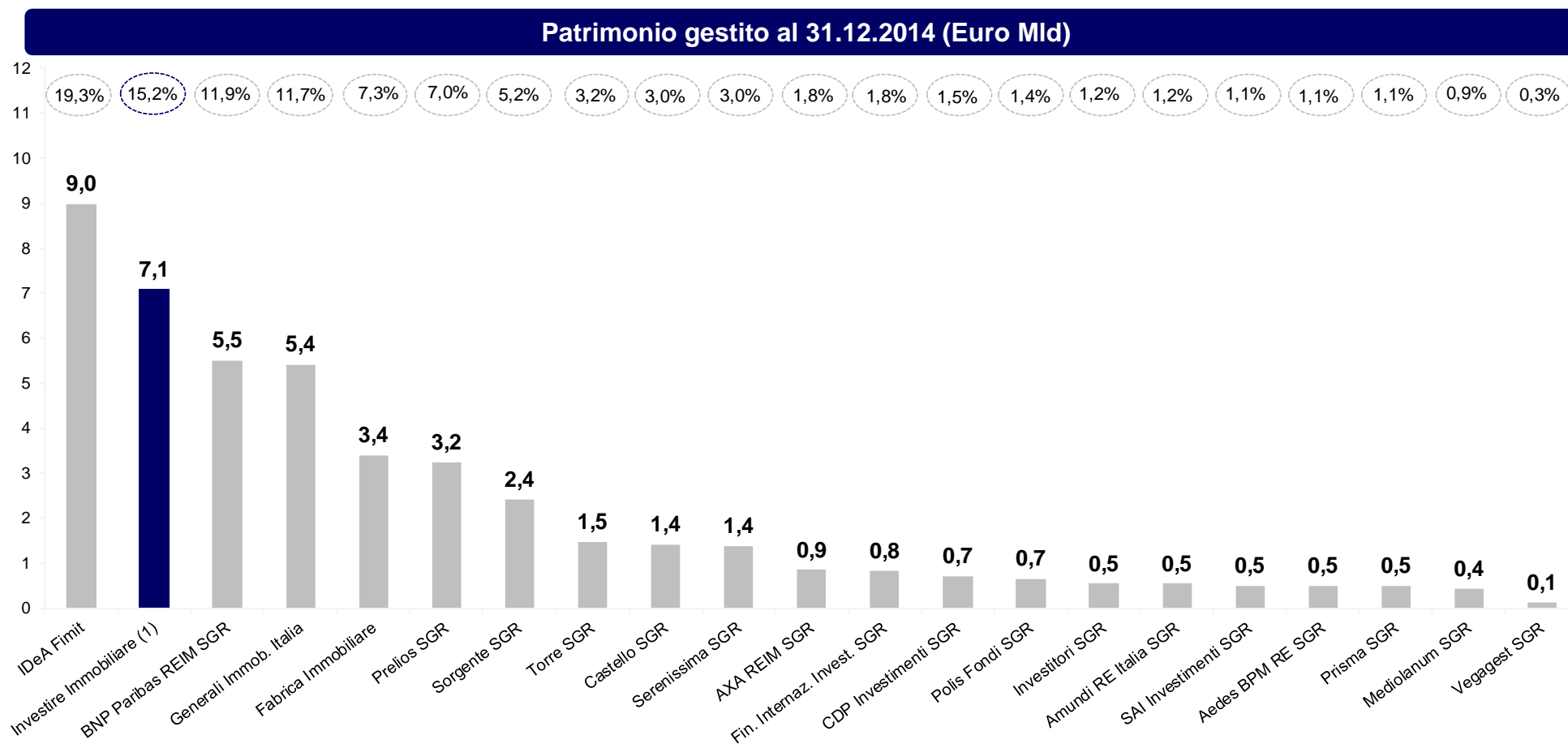
Ripartizione ed andamento della raccolta totale



Composizione della raccolta (€/000)	31-dic-14	30-giu-15	Var %
Raccolta diretta clientela	336.854	402.681	19,5%
Amministrata e fiduciaria	5.107.552	5.321.923	4,2%
Gestita *	671.942	711.667	5,9%
Prodotti assicurativi di terzi	30.597	32.448	6,0%
Fondi Immobiliari (valutazione a GAV)	4.130.632	6.773.977	64,0%

* Comprensiva delle gestioni in delega

SGR immobiliari – Asset Ranking



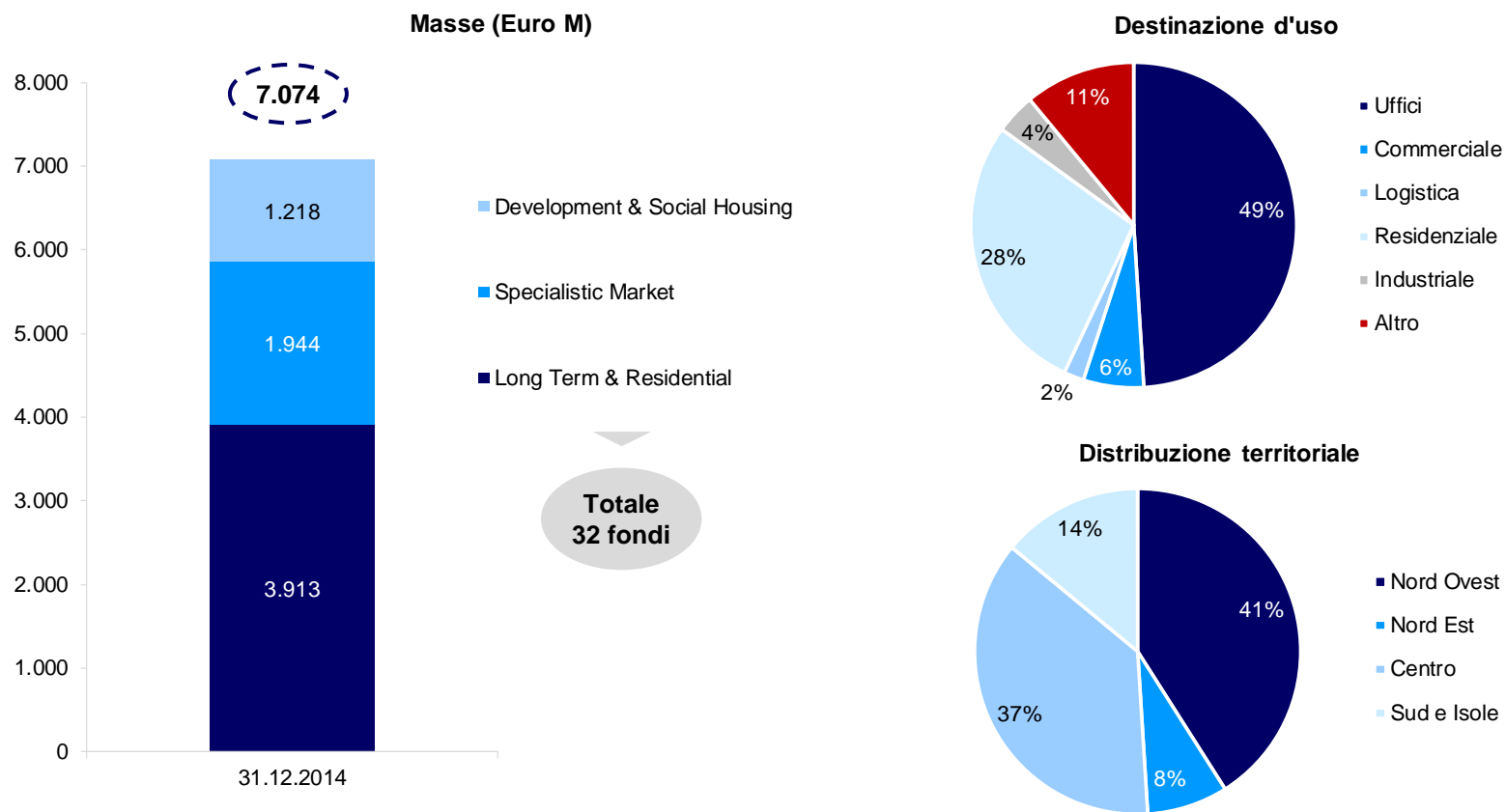
○ Quota di mercato

Fonte: Assogestioni – Rapporto semestrale fondi immobiliari italiani 2° semestre 2014

(1) Dati Investire Immobiliare pro forma post fusione.

SGR immobiliare post fusione – Highlights

Patrimonio gestito (dati *proforma* 2014) ⁽¹⁾



Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Risultati di esercizio al 30.06.2015

IV

Linee guida strategiche

V

Piano Industriale di Gruppo 2015 – 2017

Conto economico riclassificato consolidato

Conto economico consolidato (€000)	30-giu-14	30-giu-15	Var %
Margine di interesse	7.007	4.995	-28,7%
Dividendi	1.558	1.766	13,4%
Commissioni nette	11.153	21.591	93,6%
Profitti (perdite) su att. di negoziazione in c/prorio	1.566	2.585	65,1%
Margine di intermediazione	21.284	30.937	45,4%
Spese amministrative	(17.186)	(24.377)	41,8%
Rettifiche di valore (ammortamenti)	(252)	(293)	16,3%
Altri proventi (oneri) di gestione	1.027	2.092	103,7%
Costi operativi	(16.411)	(22.578)	37,6%
Utili (perdite) delle partecipazioni	165	91	-44,8%
Risultato lordo di gestione	5.038	8.450	67,7%
Rettifiche di valore su crediti/attività finanziarie	(834)	(1.488)	78,4%
Risultato operativo netto	4.204	6.962	65,6%
Imposte sul reddito di esercizio	(1.708)	(1.409)	-17,5%
Utile di pertinenza di terzi	(306)	(1.417)	363,1%
Utile netto di esercizio	2.190	4.136	88,9%

Dati di sintesi del Gruppo

Dati di sintesi del Gruppo	30-giu-13	30-giu-14	30-giu-15
Margine di interesse / Margine di intermediazione	37,0%	32,9%	16,1%
Commissioni nette / Margine di intermediazione	57,7%	52,4%	69,8%
Cost / Income ratio	79,3%	77,1%	73,0%
Risultato lordo di gestione / Margine di intermediazione	22,5%	23,7%	27,3%
Risultato operativo netto / Risultato lordo di gestione	88,6%	83,4%	82,4%
Utile netto / Risultato lordo di gestione	44,7%	43,5%	48,9%

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Risultati di esercizio al 30.06.2015

IV

Linee guida strategiche

V

Piano Industriale di Gruppo 2015 – 2017

Principali azioni intraprese

- L'obiettivo del Gruppo BFE è sviluppare e consolidare la propria presenza quale gestore mobiliare e immobiliare di eccellenza sul mercato italiano.
- Di seguito, si riportano le principali azioni intraprese, tra il 2014 ed il primo semestre 2015, coerentemente con le linee guida individuate nel Piano.

1

Mobiliare

- Sviluppo della raccolta esistente e acquisizione di nuove masse sia attraverso l'attuale organico commerciale, sia attraverso l'inserimento di nuovi consulenti.
- Avvio e sviluppo del servizio di consulenza finanziaria evoluta.
- *Scouting* e valutazione di opportunità di crescita per linee esterne attraverso l'acquisizione di *competitor*. In particolare, la Banca ha partecipato alla procedura finalizzata alla potenziale acquisizione di Banca Cesare Ponti, non andata poi a buon fine.

2

Immobiliare

- Perfezionamento dell'operazione di fusione tra la controllata Investire Immobiliare, Beni Stabili Gestioni SGR e Polaris Real Estate SGR.
- Tale operazione ha permesso al Gruppo di consolidare la propria presenza nel settore delle SGR immobiliari, diventando azionista di maggioranza del secondo operatore sul mercato italiano senza impiego di capitali.

Linee guida strategiche

Linee guida strategiche	
1 Finanziamenti a clientela	<ul style="list-style-type: none">• Incremento del margine di interesse legato all'erogazione di finanziamenti a clientela, con un limitato profilo di rischio e con l'obiettivo di ridurre la scadenza media del portafoglio
2 Raccolta Indiretta	<ul style="list-style-type: none">• Incremento dei ricavi derivanti dalla raccolta indiretta, con aumento della base di clientela e sviluppo dei prodotti gestiti e della consulenza remunerata
3 Servizi PMI	<ul style="list-style-type: none">• Ampliamento del portafoglio servizi• Sviluppo e consolidamento dell'attività di consulenza <i>corporate</i>• Sviluppo dei servizi per l'AIM Italia al fine di posizionarsi tra i <i>leader</i> di mercato
4 Altri servizi clienti istituzionali	<ul style="list-style-type: none">• Costituzione di una <i>management company</i> lussemburghese (ManCo)• Sfruttamento delle potenziali opportunità di <i>cross selling</i>
5 Attività fiduciaria	<ul style="list-style-type: none">• Fusione tra Finnat Fiduciaria e Fedra Fiduciaria
6 SGR immobiliare	<ul style="list-style-type: none">• Valorizzazione del patrimonio gestito• Incremento dei volumi e della redditività
7 Proprietà	<ul style="list-style-type: none">• Ricerca di eventuali nuove opportunità• Valorizzazione delle partecipazioni

Linee di azione (1/3)

Linee guida strategiche

1

Finanziamenti a clientela

- Incremento del margine di interesse legato all'erogazione di finanziamenti a clientela, con un limitato profilo di rischio

2

Raccolta Indiretta

- Incremento dei ricavi derivanti dalla raccolta indiretta, con aumento della base di clientela e sviluppo dei prodotti gestiti e della consulenza remunerata

3

Servizi PMI

- Ampliamento del portafoglio servizi
- Sviluppo e consolidamento dell'attività di consulenza *corporate*
- Sviluppo dei servizi per l'AIM Italia al fine di posizionarsi tra i *leader* di mercato

Linee di azione

- Incremento del rendimento medio degli impieghi a m/l termine attraverso un ammontare di nuove erogazioni lorde (con spread in linea con quelli applicati negli ultimi anni) che permettano la progressiva sostituzione dei finanziamenti in scadenza e un lieve aumento dei volumi
- Incremento delle erogazioni a breve termine sotto forma di aperture di credito in conto corrente garantite
- Acquisizione di nuovi clienti ed incremento delle masse sia attraverso l'attuale organico commerciale, sia attraverso l'inserimento di nuovi consulenti
- Sviluppo della consulenza *private* remunerata
- Perseguimento di eventuali strategie di crescita per linee esterne (es. acquisizione di *competitor*)
- Consolidamento e sviluppo del portafoglio di prodotti / servizi offerto nei confronti della clientela istituzionale
- Ampliamento e consolidamento del piano di *marketing* rivolto alle PMI Italiane, anche attraverso il *network* di studi professionali e fondi connessi a minibond o capitale mezzanino
- Implementazione delle sinergie commerciali con altri settori della banca per l'acquisizione di potenziali nuovi clienti

Linee di azione (2/3)

Linee guida strategiche	Linee di azione
<p>3</p> <p>Servizi PMI</p> <ul style="list-style-type: none">• Ampliamento del portafoglio servizi• Sviluppo e consolidamento dell'attività di consulenza <i>corporate</i>• Sviluppo dei servizi per l'AIM Italia al fine di posizionarsi tra i <i>leader</i> di mercato	<ul style="list-style-type: none">• Acquisizione di mandati sul mercato AIM Italia sfruttando la <i>leadership</i> che BFE sta acquisendo sul mercato, anche alla luce delle operazioni effettuate negli ultimi anni• Analisi e sviluppo di potenziali attività di <i>financial advisory</i> in settori finanziari e fonti di finanziamento innovative (minibond, <i>mezzanine</i>, non <i>performing loan</i>)
<p>4</p> <p>Altri servizi clienti istituzionali</p> <ul style="list-style-type: none">• Costituzione di una <i>management company</i> lussemburghese (ManCo)• Sfruttamento delle potenziali opportunità di <i>cross selling</i>	<ul style="list-style-type: none">• Offerta di servizi di natura amministrativa, di controllo e di <i>governance</i> a SICAV estero-gestite lussemburghesi• Consolidamento della base clienti e delle relazioni istituzionali per favorire l'adesione alle proposte di servizio di BFE nei diversi settori di attività del Gruppo
<p>5</p> <p>Attività fiduciaria</p> <ul style="list-style-type: none">• Fusione tra Finnatt Fiduciaria e Fedra Fiduciaria	<ul style="list-style-type: none">• Razionalizzazione dell'attività fiduciaria per esigenze operative e strategiche riconducibili sia alle nuove normative di settore, sia all'obiettivo di ottimizzazione dei costi per una maggiore efficienza operativa

Linee di azione (3/3)

Linee guida strategiche	Linee di azione
<p>6</p> <p>SGR immobiliare</p> <ul style="list-style-type: none">• Valorizzazione del patrimonio gestito• Incremento dei volumi e della redditività	<ul style="list-style-type: none">• Dismissione del patrimonio immobiliare esistente, con particolare riferimento al fondo FIP• Crescita fisiologica dei fondi attualmente gestiti e sviluppo di prodotti su <i>asset class</i> esistenti• Sviluppo di nuove iniziative con individuazione di potenziali opportunità di <i>business</i> in settori quali: immobili <i>corporate</i>, RSA e residenze protette, crediti bancari in sofferenza, alberghiero, <i>social housing</i>, <i>spin-off</i> di portafogli non strategici di soggetti pubblici
<p>7</p> <p>Proprietà</p> <ul style="list-style-type: none">• Ricerca di eventuali nuove opportunità• Valorizzazione delle partecipazioni	<ul style="list-style-type: none">• Perseguimento di eventuali strategie di crescita per linee esterne (es. acquisizione di <i>competitor</i>)• Acquisizione di nuove partecipazioni e/o dismissione delle partecipazioni attualmente in portafoglio• Incremento e sviluppo delle operazioni di tesoreria

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Risultati di esercizio al 30.06.2015

IV

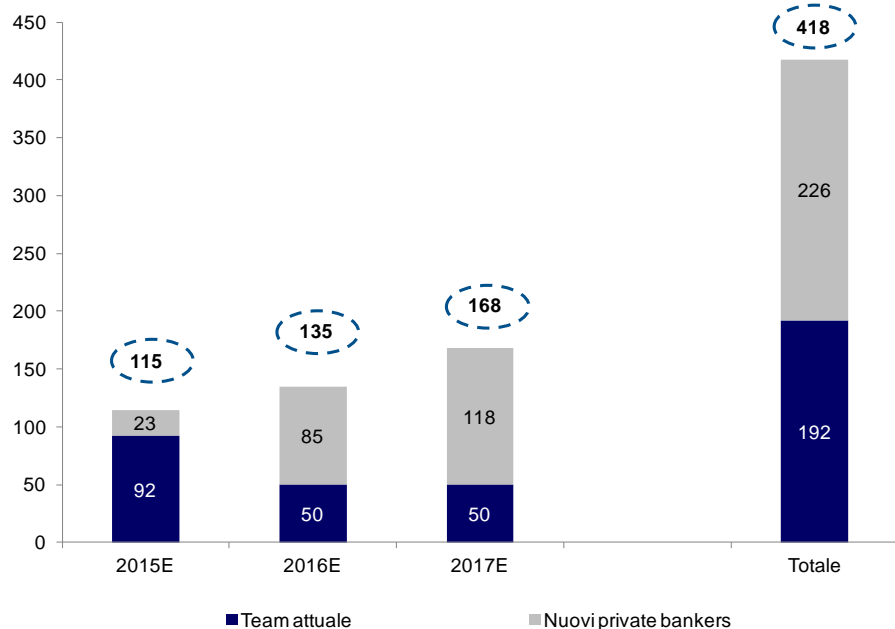
Linee guida strategiche

V

Piano Industriale di Gruppo 2015 – 2017

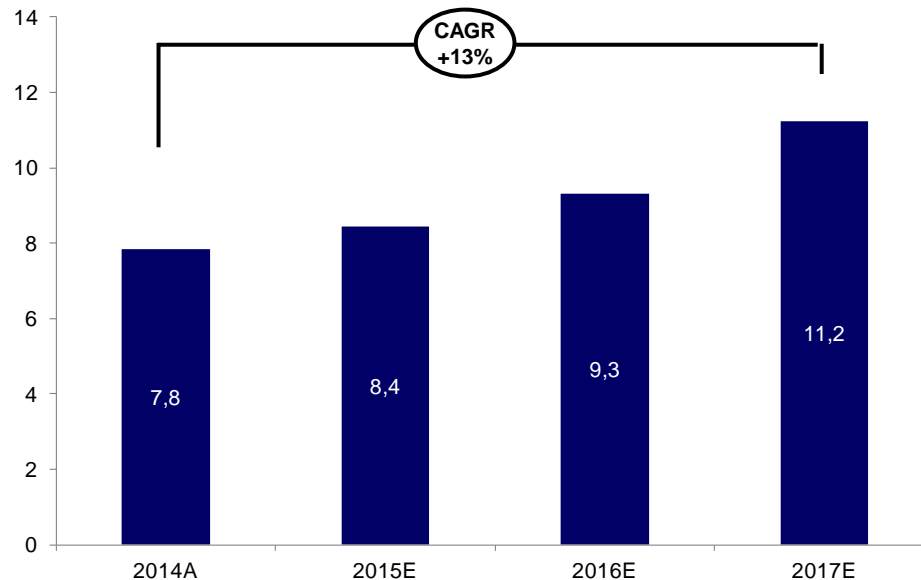
Raccolta indiretta

Nuova raccolta indiretta clientela *private* (Euro M)



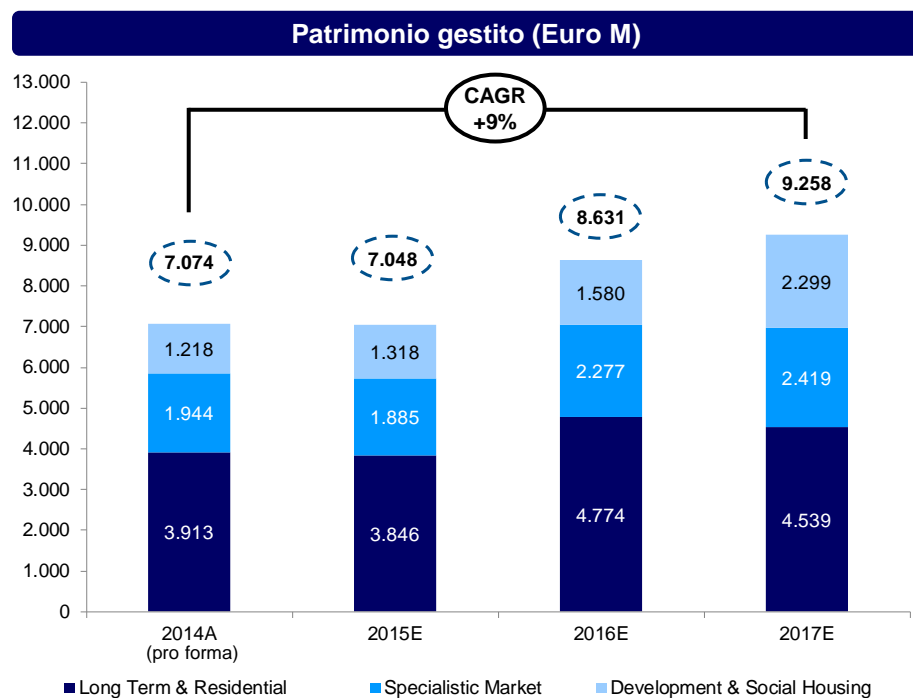
- Si prevede una crescita della raccolta indiretta, da clientela *private*, superiore a Euro 400M entro il 2017, anche grazie all'inserimento di 19 nuovi *private bankers* da aggiungere all'attuale *team* di 31.

Commissioni da raccolta indiretta (Euro M)

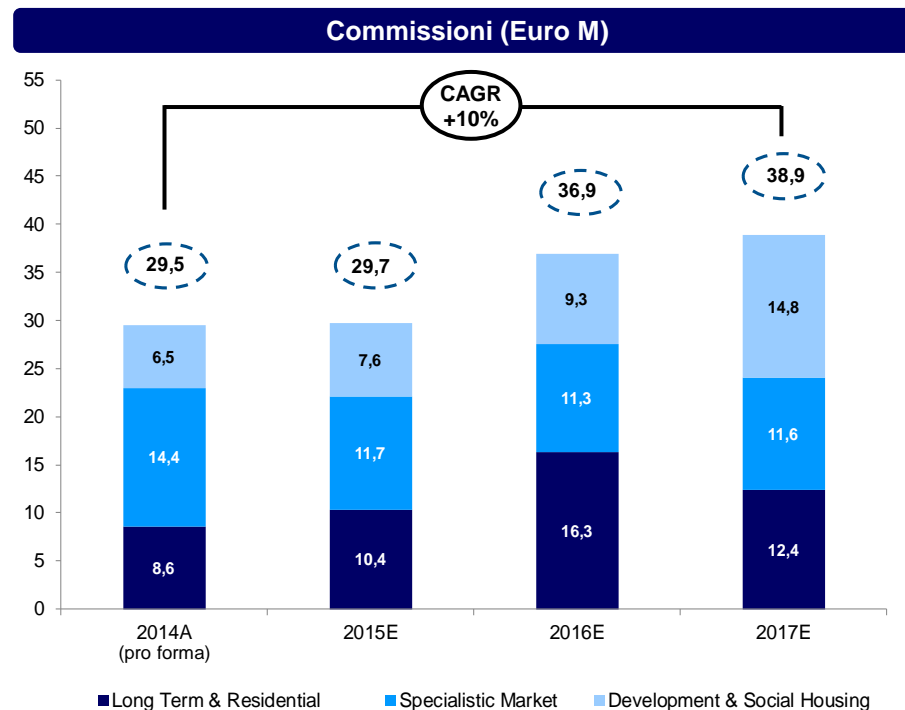


- Le commissioni passerebbero da Euro 7,8M nel 2014 ad Euro 11,2M nel 2017, registrando un CAGR pari al 13%.
- L'incremento è riconducibile, da un lato, alla crescita delle masse, dall'altro, all'incremento del peso del risparmio gestito sul totale della raccolta.

SGR immobiliare



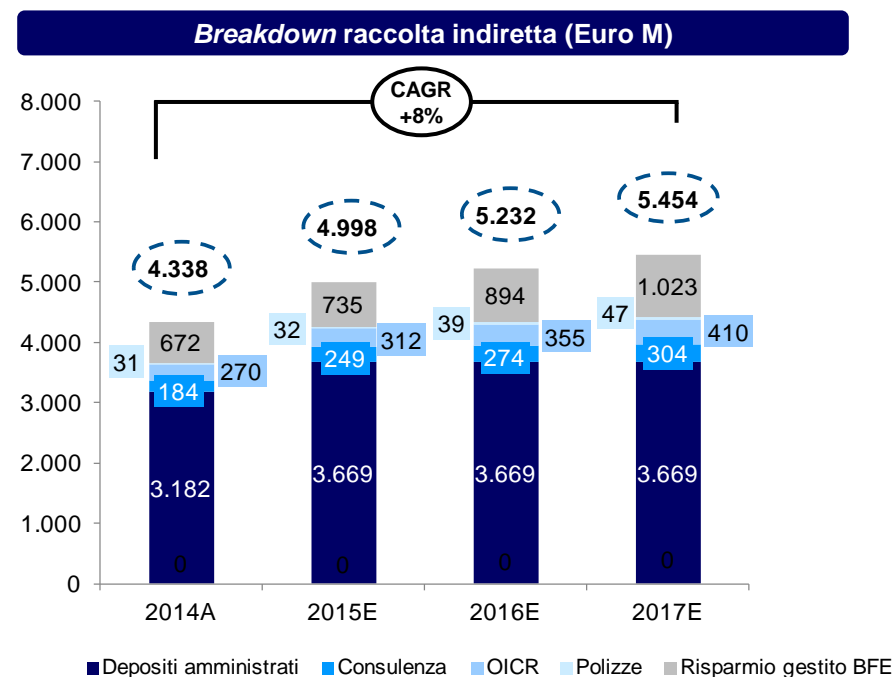
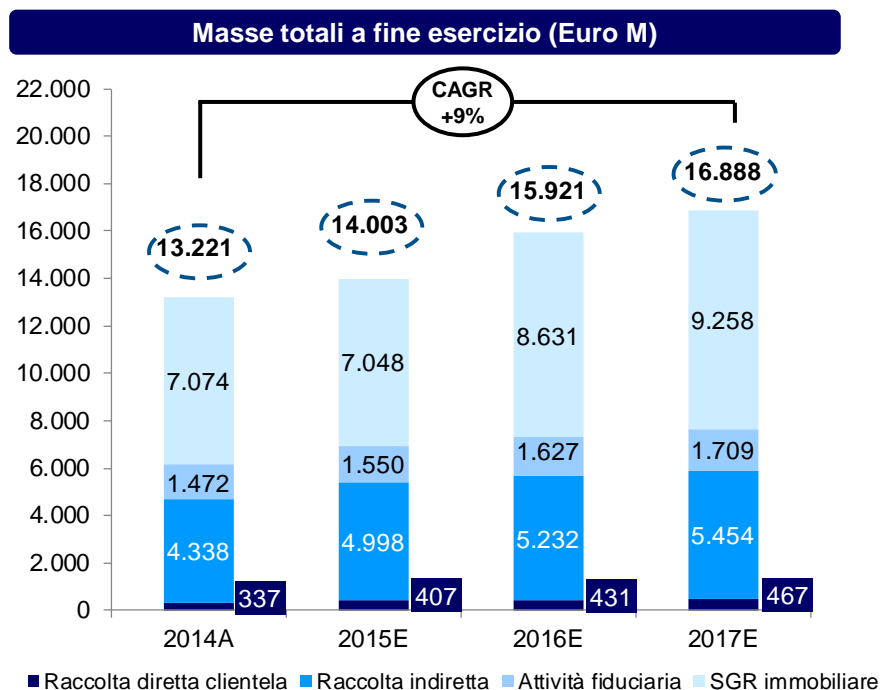
- Il grafico riporta l'evoluzione del patrimonio gestito per le direzioni *Long Term & Residential*, *Specialistic Market* e *Development & Social Housing*.
- Al 2017 le masse totali dovrebbero potersi attestare a Euro 9,3Mld, registrando un incremento di Euro 2,2Mld mentre il numero di fondi gestiti passerebbe dagli attuali 35 a 43.



- Le commissioni includono *management fee*, *development fee*, altre *fee* variabili e commissioni per consulenze.
- Al 2017 le commissioni totali dovrebbero attestarsi a Euro 38,9M, registrando un CAGR del 10%.

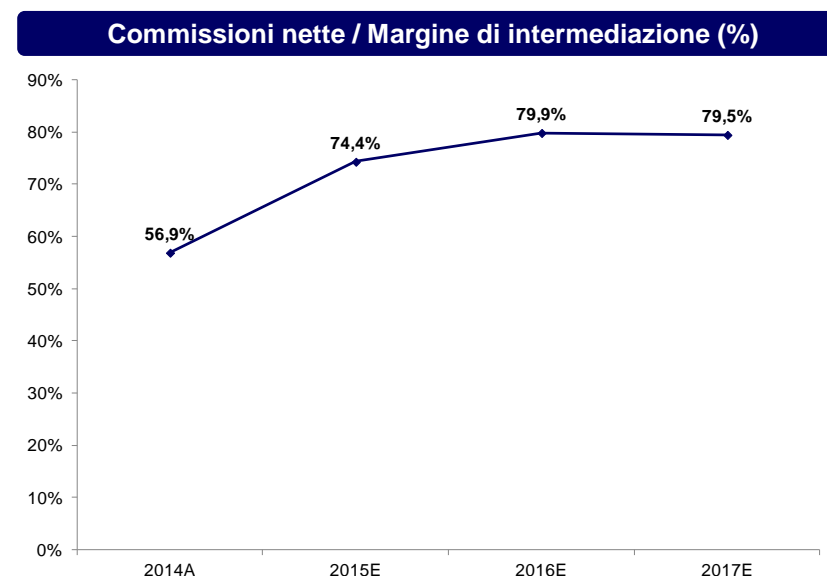
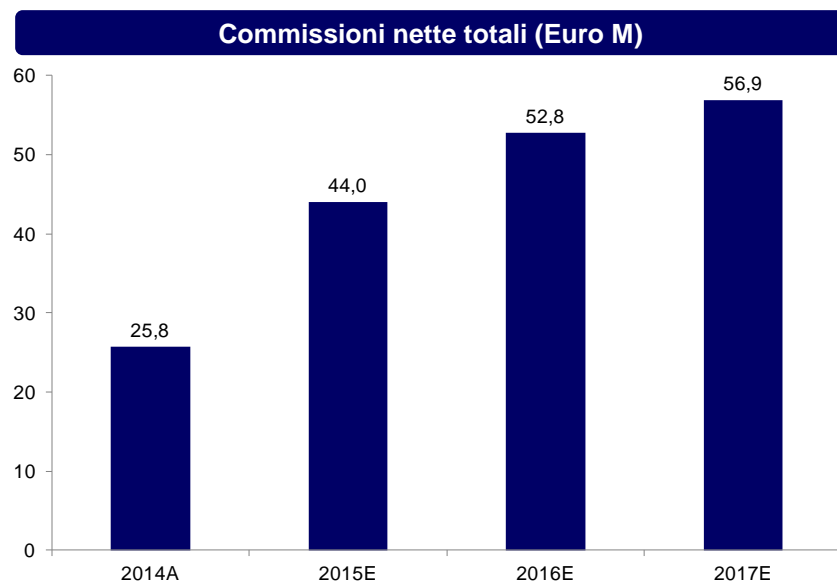
Evoluzione delle masse del Gruppo

- Di seguito si riportano le masse del Gruppo suddivise tra raccolta diretta, raccolta indiretta (depositi amministrati, consulenza, OICR, polizze e risparmio gestito BFE), attività fiduciaria e SGR immobiliare.
- Le masse immobiliari sono espresse in termini di valore di mercato del patrimonio gestito e non includono i mandati di *asset management*. Per il 2014 sono stati considerati i dati *proforma* della SGR *post* fusione.
- Le masse totali registrerebbero un CAGR del 9%, passando da Euro 13,2Mld nel 2014 a Euro 16,9Mld nel 2017. La raccolta indiretta passerebbe da Euro 4,3Mld nel 2014 a Euro 5,5Mld nel 2017 per effetto della crescita del risparmio gestito.



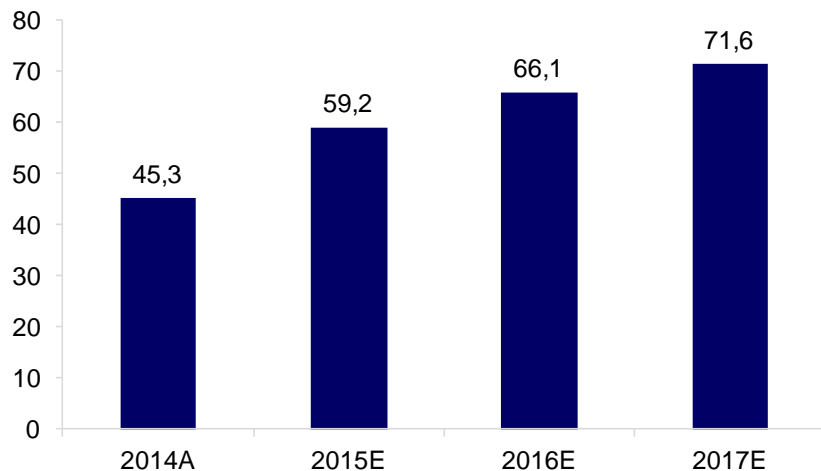
Andamento delle commissioni nette totali

- Le commissioni nette passerebbero da Euro 25,8M nel 2014 a Euro 56,9M nel 2017.
- Si evidenzia una crescita dell'incidenza delle commissioni nette sul margine di intermediazione consolidato fino a circa l'80% nel biennio 2016/2017 contro il 57% nel 2014.
- Tali dinamiche saranno riconducibili principalmente al piano di sviluppo commerciale previsto per l'area *private banking* ed alle ipotesi di sviluppo, valorizzazione e dismissione del portafoglio gestito dalla SGR immobiliare.

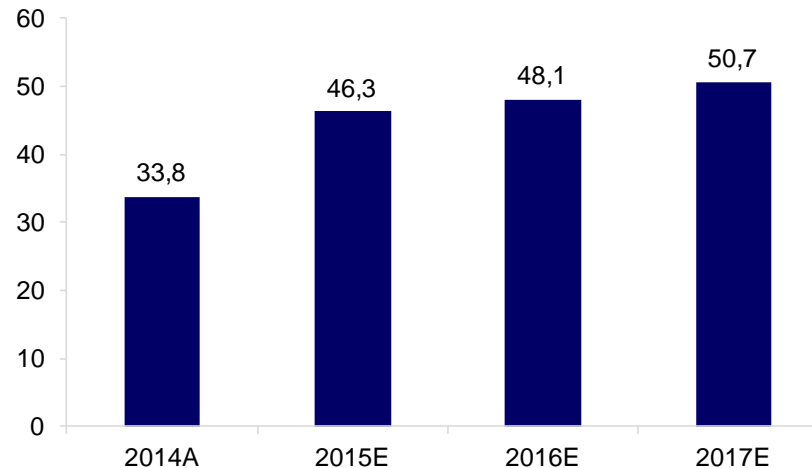


Target di Piano – Principali dati economici

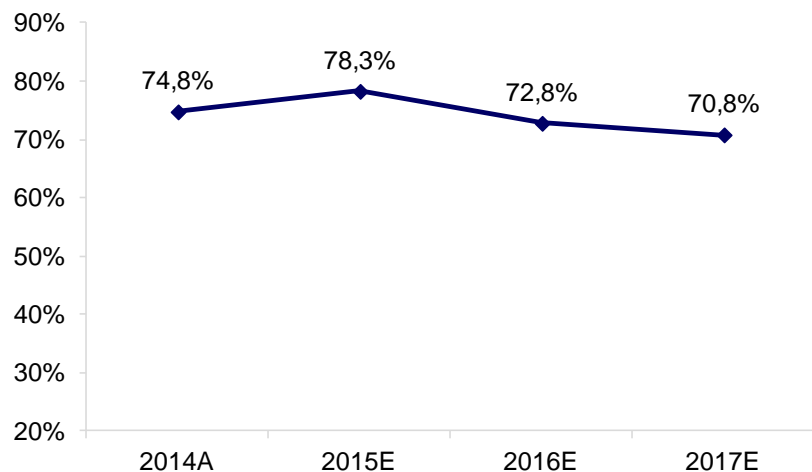
Margine di intermediazione (Euro M)



Costi operativi (Euro M)



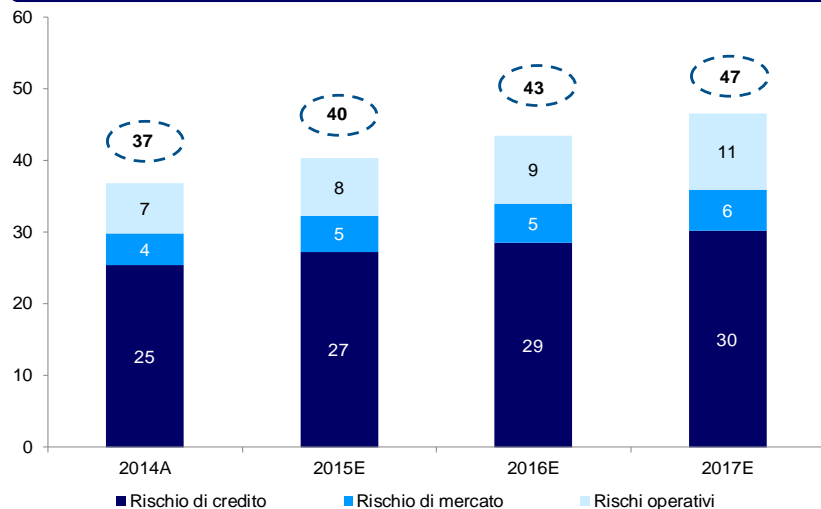
Cost / Income ratio (%)



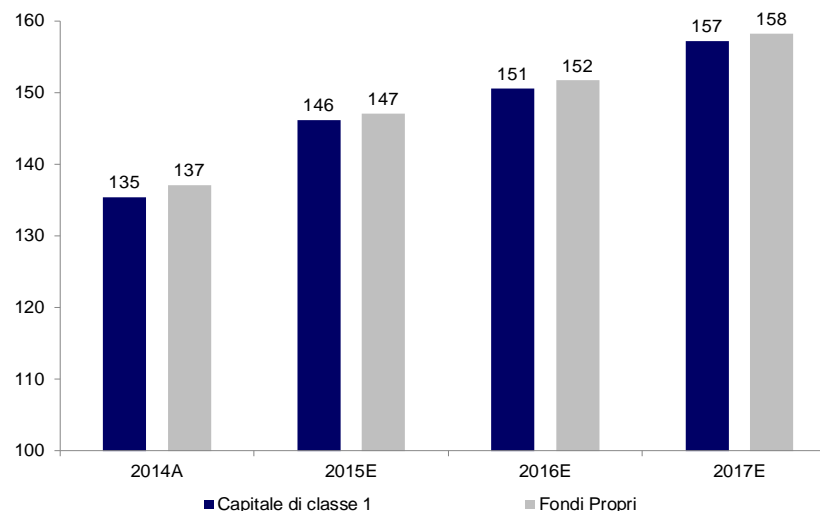
- Al 2017 il margine di intermediazione ed i costi operativi dovrebbero attestarsi, rispettivamente, ad Euro 71,6M ed Euro 50,7M.
- Lo sviluppo dei ricavi è riconducibile, principalmente, all'incremento delle commissioni nette.
- L'andamento dei costi operativi riflette i piani di assunzione previsti da parte della capogruppo e delle società controllate.
- Si evidenzia un decremento del *cost / income ratio* che passerebbe dal 74,8% nel 2014 al 70,8% nel 2017.

Target di Piano – Solidità patrimoniale

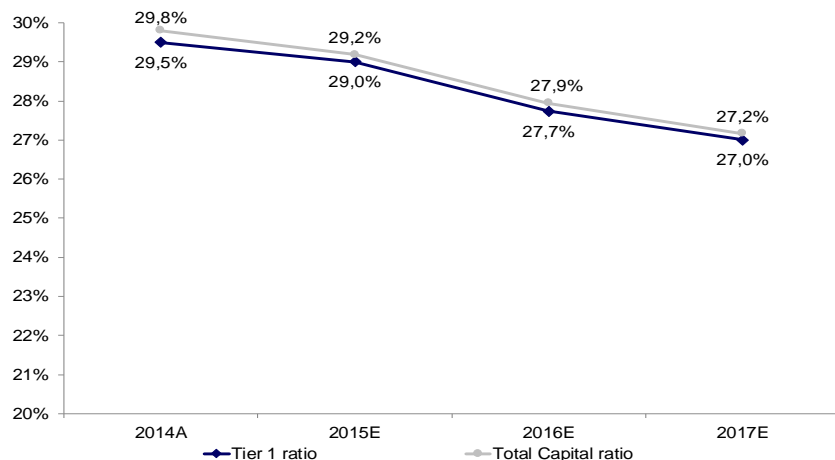
Rischi di primo pilastro RWA (Euro M)



Capitale di classe 1 e Fondi Propri (Euro M)



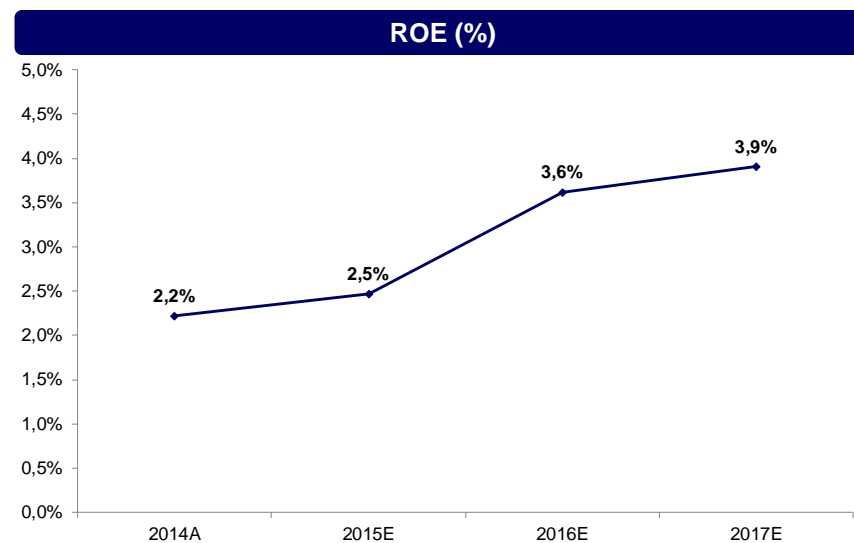
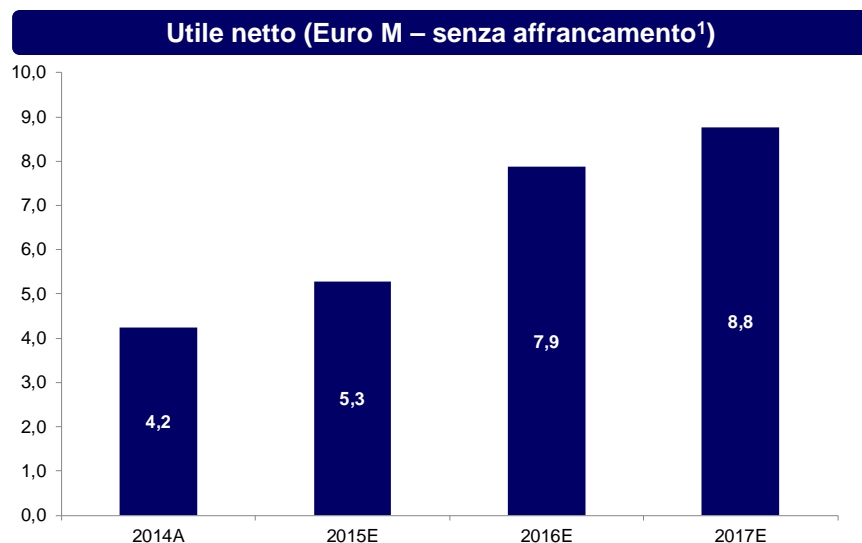
Tier 1 ratio e Total Capital ratio (%)



- Al termine dell'orizzonte di piano si evidenzia il mantenimento di un'elevata solidità patrimoniale accompagnata da un profilo di rischio che rimane sostanzialmente invariato.
- Nel 2017, il Capitale di classe 1 ed i Fondi Propri saranno pari, rispettivamente, ad Euro 157M ed Euro 158M, a fronte di rischi pari, complessivamente, ad Euro 47M.
- Il *Tier 1 ratio* ed il *Total Capital ratio* si manterranno su livelli elevati per tutto il periodo di Piano, attestandosi nel 2017, entrambi, a circa il 27,0%.

Target di Piano – Redditività del capitale

- Nel periodo di piano si evidenzia un recupero della redditività, in termini di ROE, che si attesterà al 3,9% nel 2017, a fronte di un utile netto pari ad Euro 8,8M.
- L'incremento del ROE risulta significativo, tenuto conto anche del mantenimento di un'elevata solidità patrimoniale.



(1) Non include gli effetti contabili derivanti dall'affrancamento dell'avviamento iscritto a seguito della fusione della SGR immobiliare il cui impatto a conto economico è stimato pari a Euro +3,2M nel 2015.

DISCLAIMER:

IL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI (PAOLO COLLETTINI) DICHIARA, AI SENSI DEL COMMA 2 ARTICOLO 154 BIS DEL T.U.F., CHE L'INFORMATIVA CONTABILE CONTENUTA NEL PRESENTE DOCUMENTO CORRISPONDE ALLE RISULTANZE DOCUMENTALI, AI LIBRI ED ALLE SCRITTURE CONTABILI.

LA PRESENTAZIONE IN OGGETTO NON COSTITUISCE OFFERTA DI VENDITA O SOLLECITAZIONE DI OFFERTA DI ACQUISTO DI AZIONI BANCA FINNAT.

LE INFORMAZIONI CONTENUTE IN QUESTO DOCUMENTO, IN PARTICOLARE LE INFORMAZIONI ATTINENTI ALLE FUTURE PERFORMANCE DI BANCA FINNAT, SONO PREVISIONI E STIME CHE RIFLETTONO LE ATTUALI OPINIONI DEL MANAGEMENT DI BANCA FINNAT IN MERITO AD EVENTI FUTURI E QUINDI, COME TALI, SONO SOGGETTE A RISCHI ED INCERTEZZE. LA CAPACITA' DI BANCA FINNAT DI RAGGIUNGERE I RISULTATI PREVISTI DIPENDE DA MOLTI FATTORI AL DI FUORI DEL CONTROLLO DEL MANAGEMENT. I RISULTATI EFFETTIVI POSSONO DIFFERIRE SIGNIFICATIVAMENTE (ED ESSERE ANCHE NEGATIVI) DA QUELLI PREVISTI O IMPLICITI NEI DATI PREVISIONALI. QUALSIASI RIFERIMENTO A PERFORMANCE PASSATE DEL GRUPPO NON DEVE ESSERE INTESA COME INDICAZIONE DELLA PERFORMANCE FUTURA. LA PRESENTAZIONE, CHE NON SARA' OGGETTO DI SUCCESSIVA REVISIONE O AGGIORNAMENTO, NON PUO' ESSERE RIPRODOTTA, RIDISTRIBUITA O TRASMESSA, IN TUTTO O IN PARTE, A QUALSIASI ALTRA PERSONA.

Contatti

INVESTOR RELATIONS MANAGER

Gian Franco Traverso Guicciardi

Tel. +39 06 69933440

E-mail: g.traverso@finnat.it

UFFICIO STAMPA

SEC

Marco Fraquelli

Tel. +39 02 62499979

E-mail: fraquelli@secrp.it