

Banca Finnat Euramerica

I Risultati Economici al 31.12.2016

Milano, 22.03.2017

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

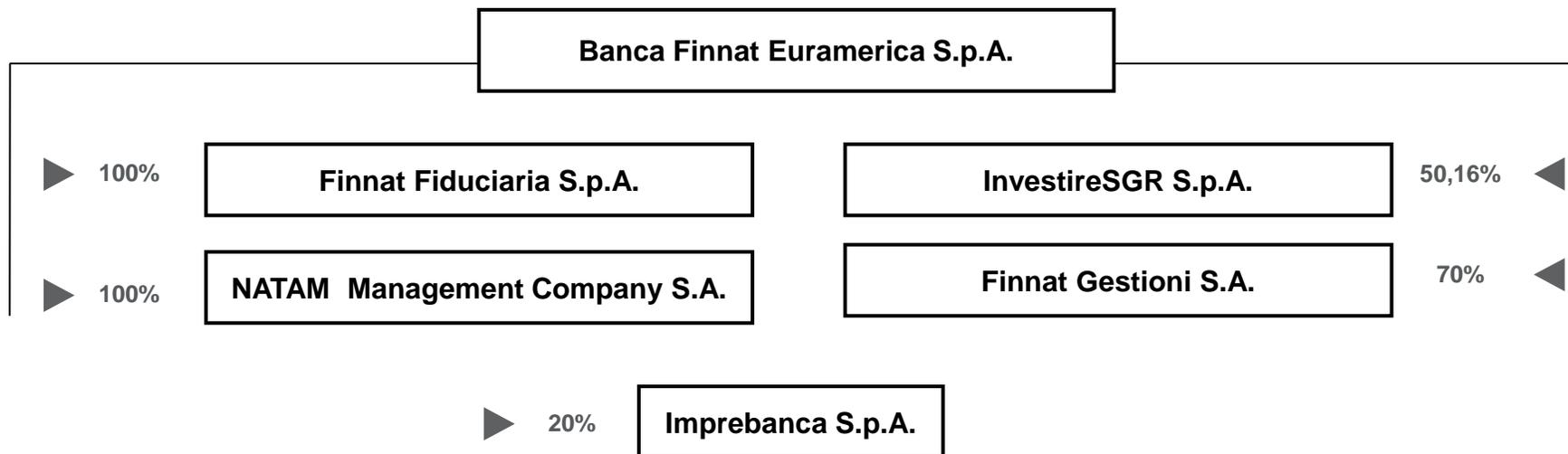
IV

Risultati di esercizio al 31.12.2016

V

Linee guida strategiche

Il gruppo Banca Finnat



Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

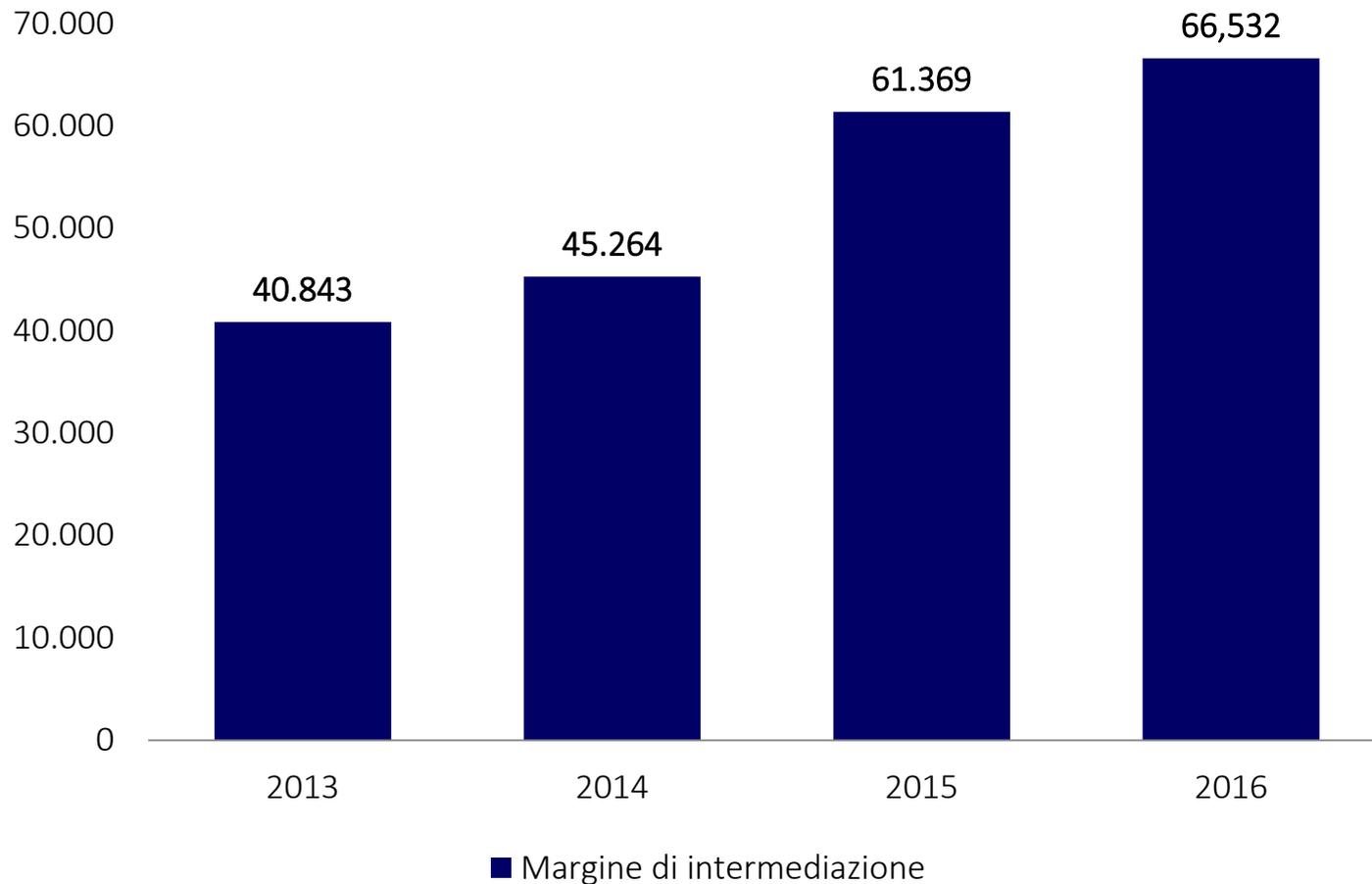
IV

Risultati di esercizio al 31.12.2016

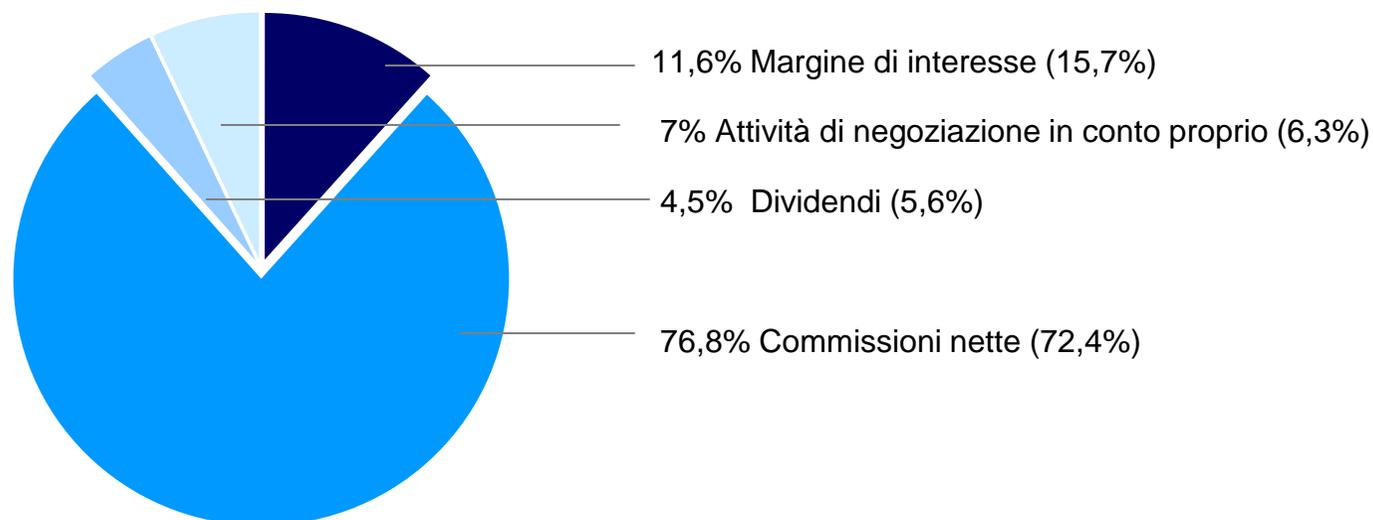
V

Linee guida strategiche

Evoluzione del margine di intermediazione

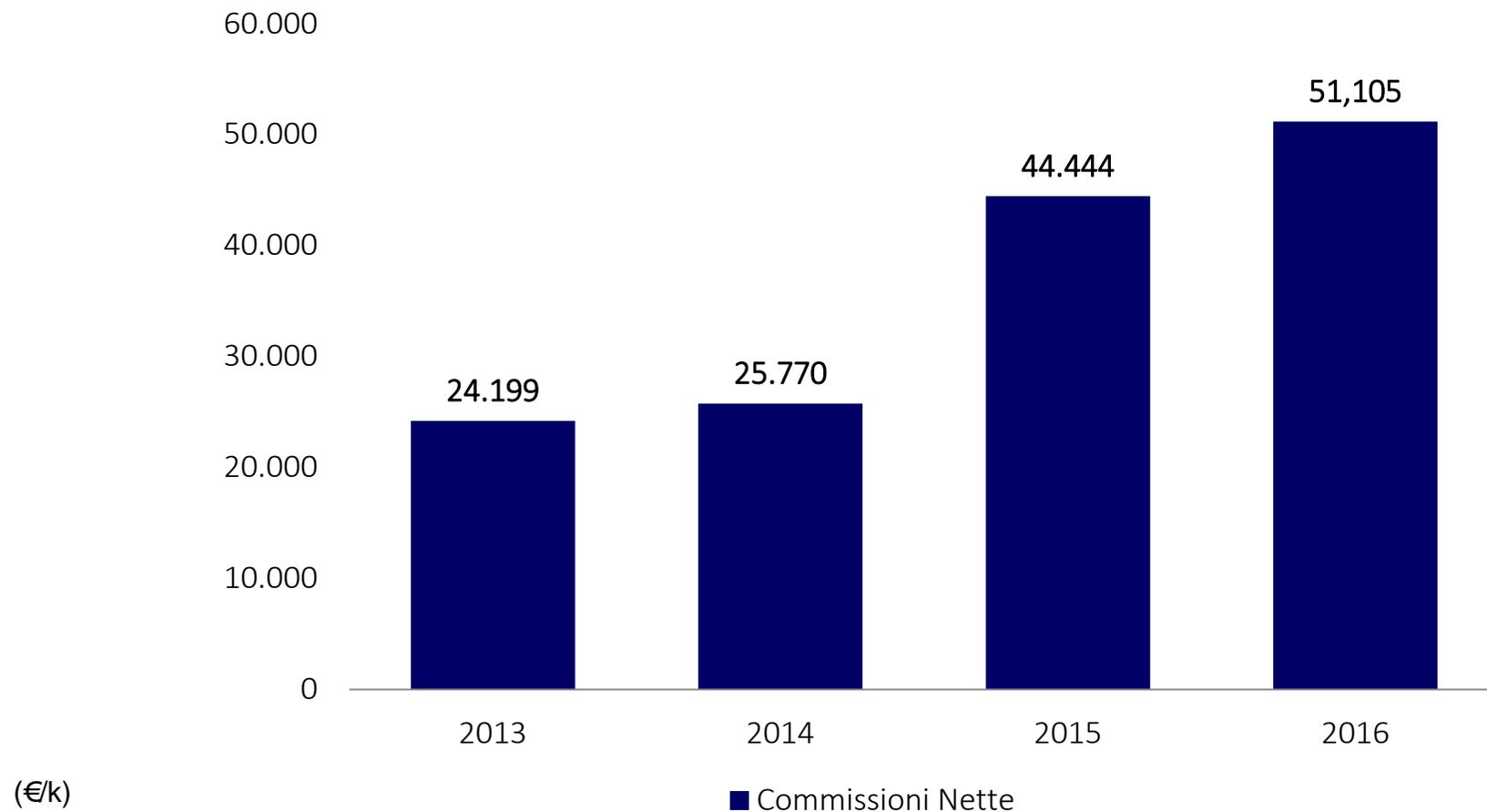


Classificazione dei ricavi (margine di intermediazione)

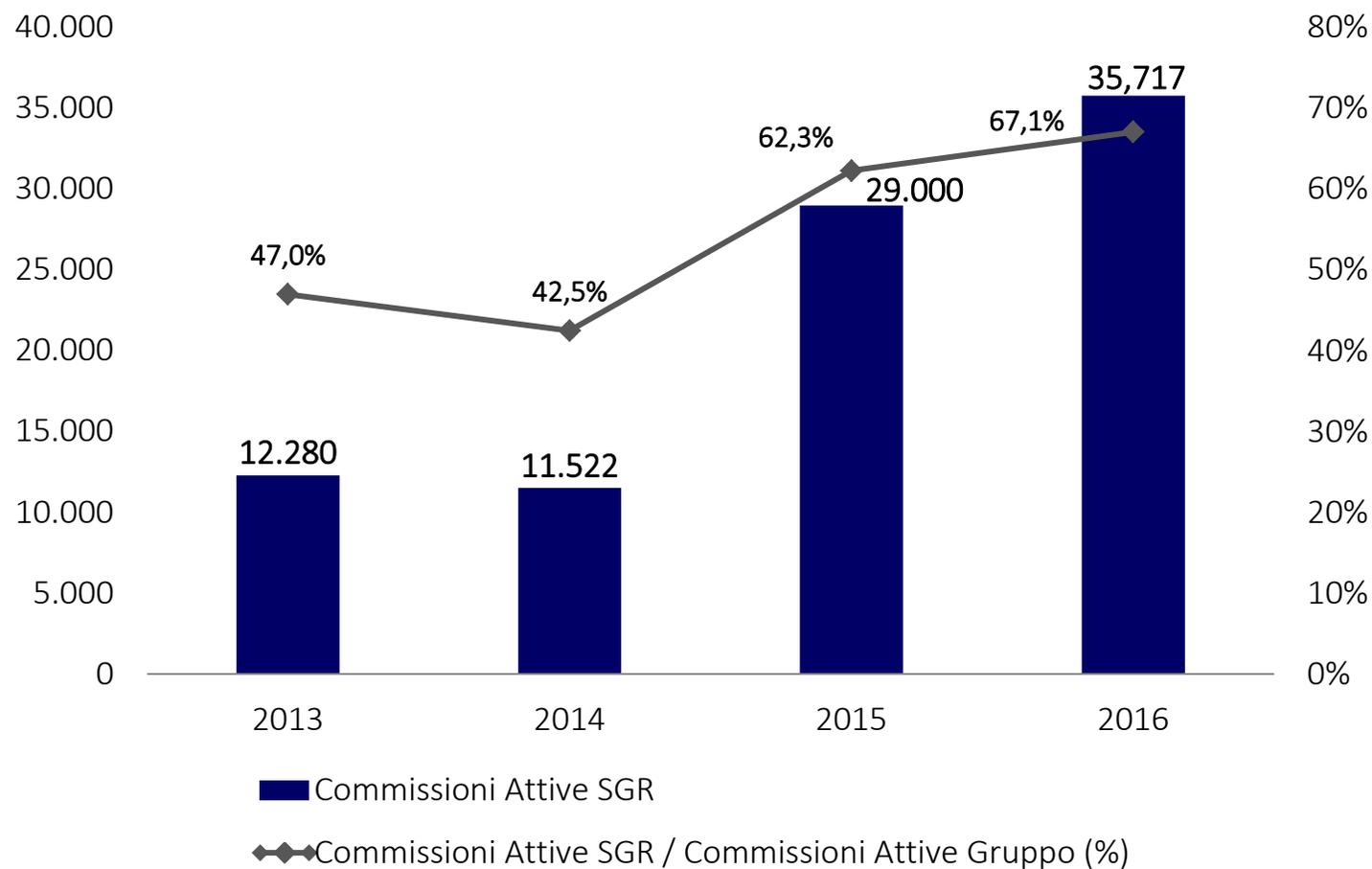


Ricavi (€000)	2015	2016	Var %
Margine di interesse	9,603	7,740	-19.4%
Commissioni nette	44,444	51,105	15.0%
Dividendi	3,452	3,003	-13.0%
Attività di negoziazione in conto proprio	3,870	4,684	21.0%

Evoluzione delle commissioni nette consolidate

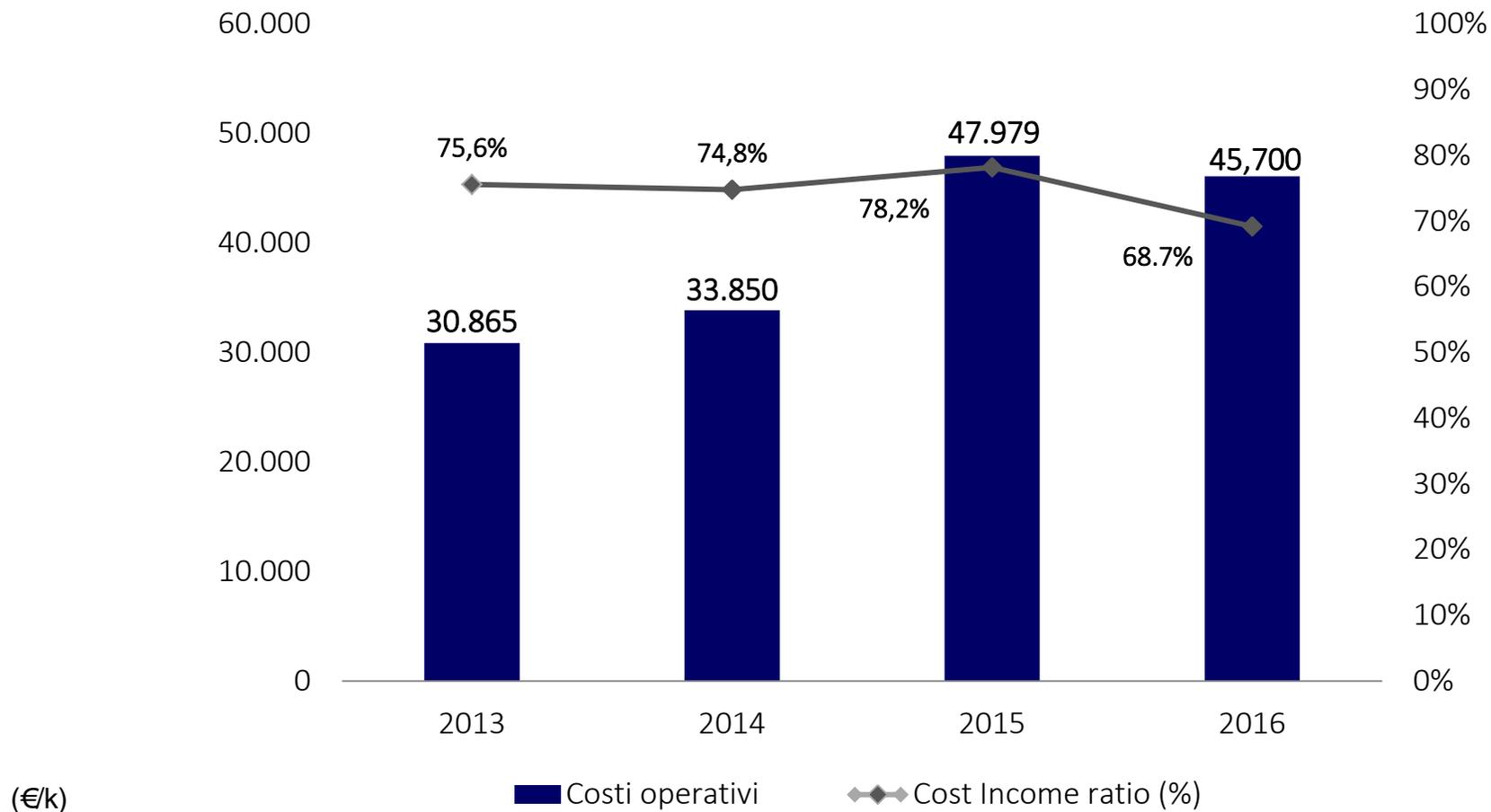


Evoluzione delle commissioni Investire SGR

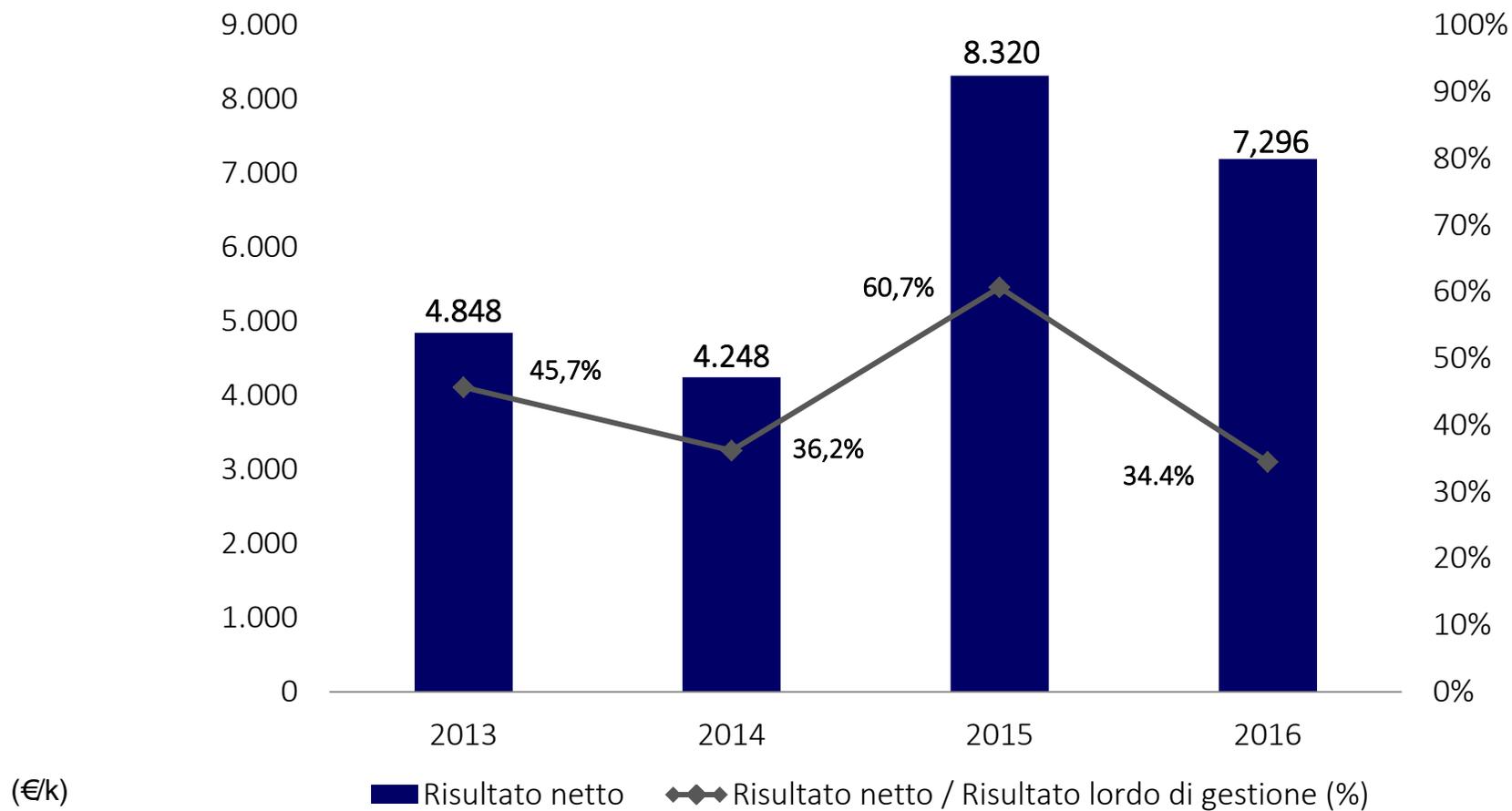


(€k)

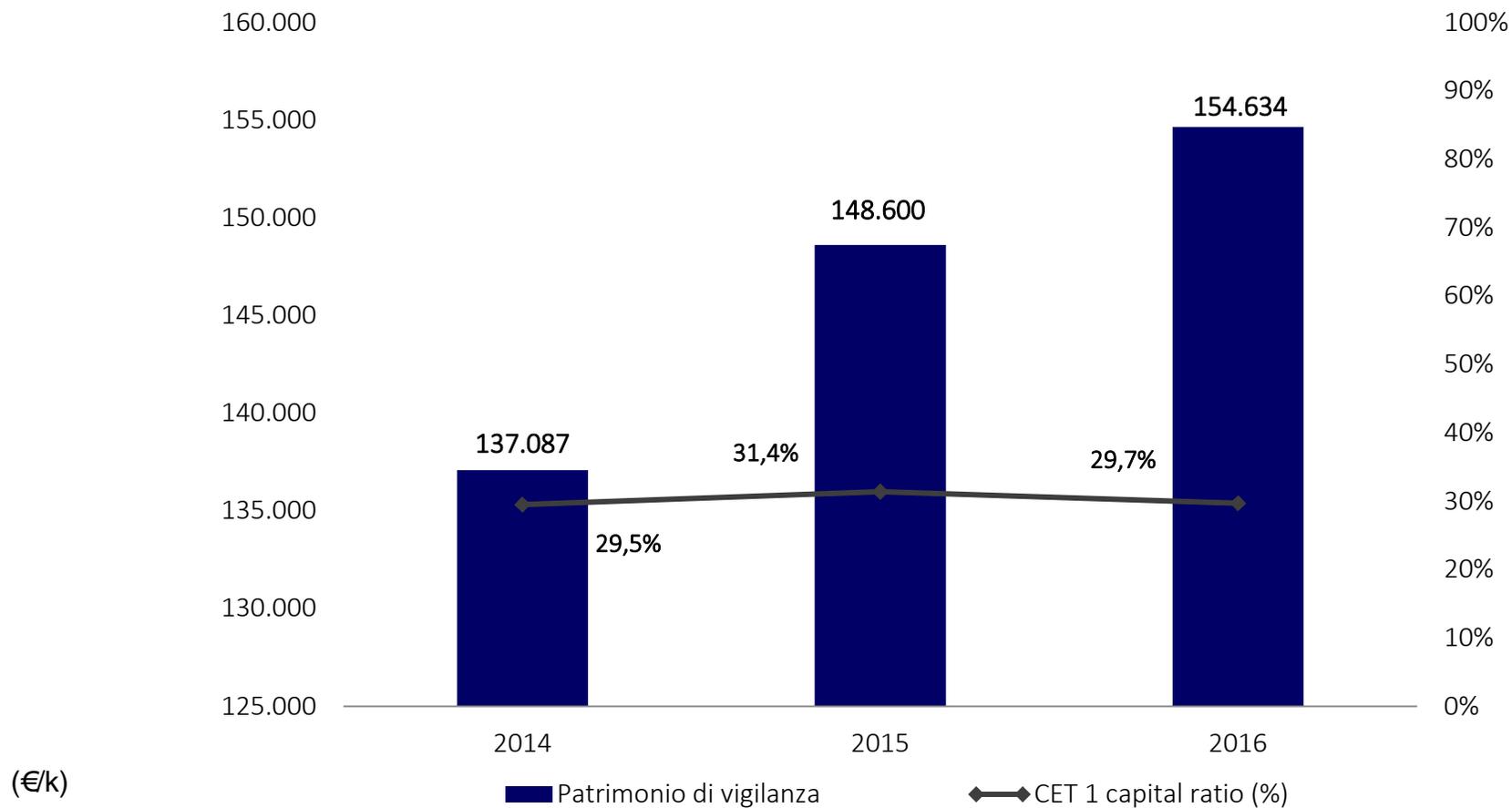
Evoluzione dei costi operativi / cost income ratio



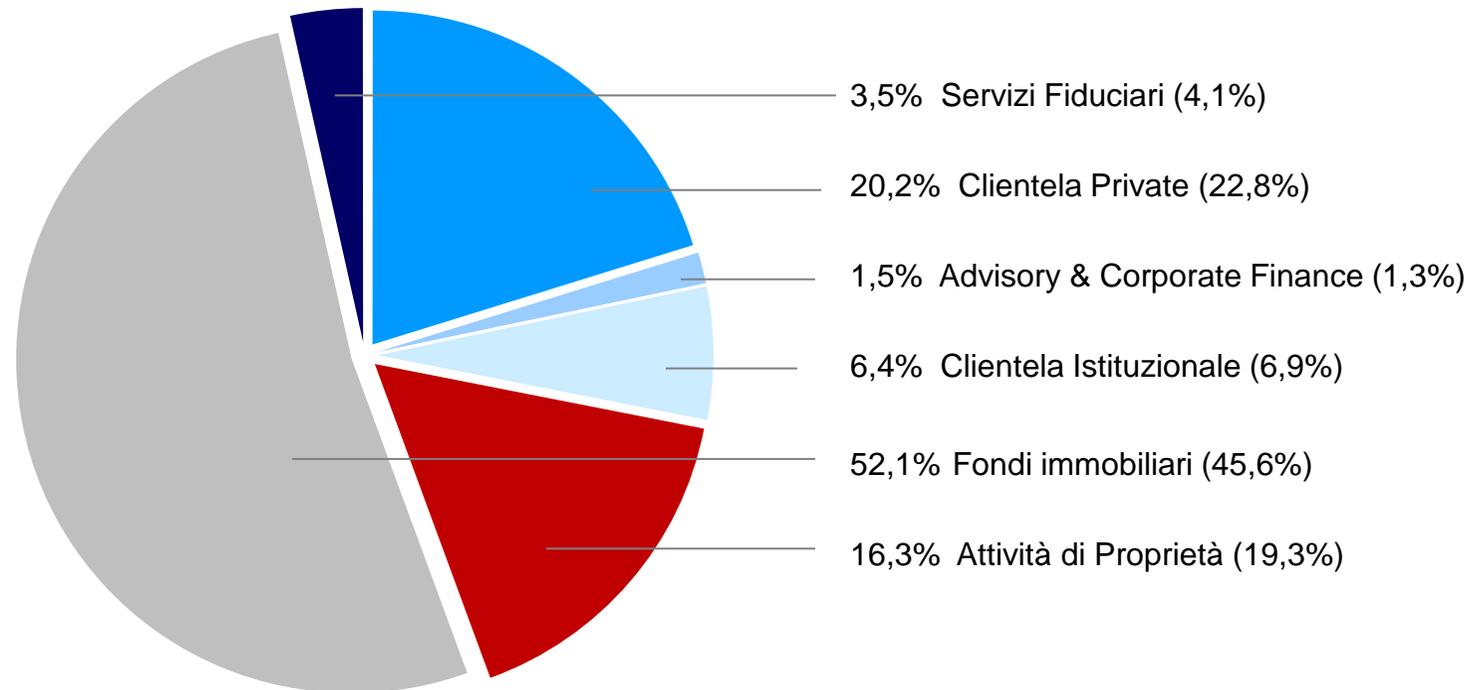
Evoluzione del risultato netto



Evoluzione del patrimonio di vigilanza e Cet 1 capital ratio

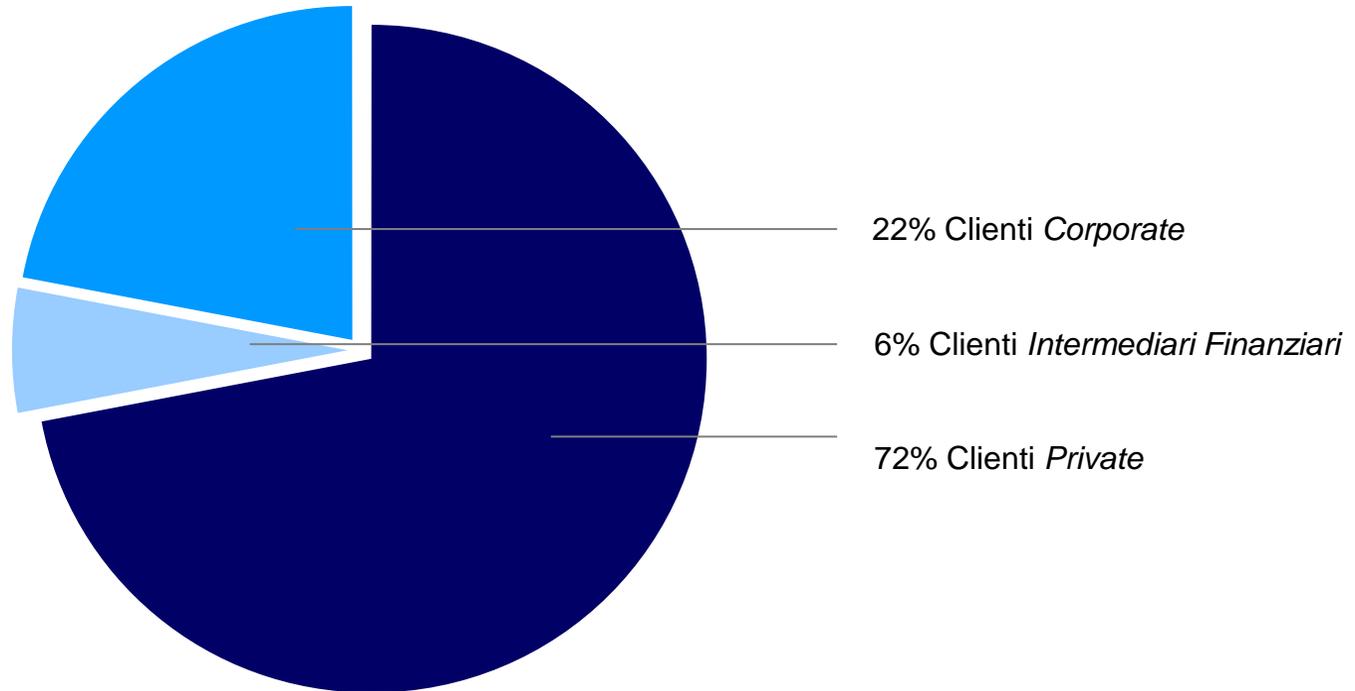


Incidenza dei business operativi sul margine di intermediazione



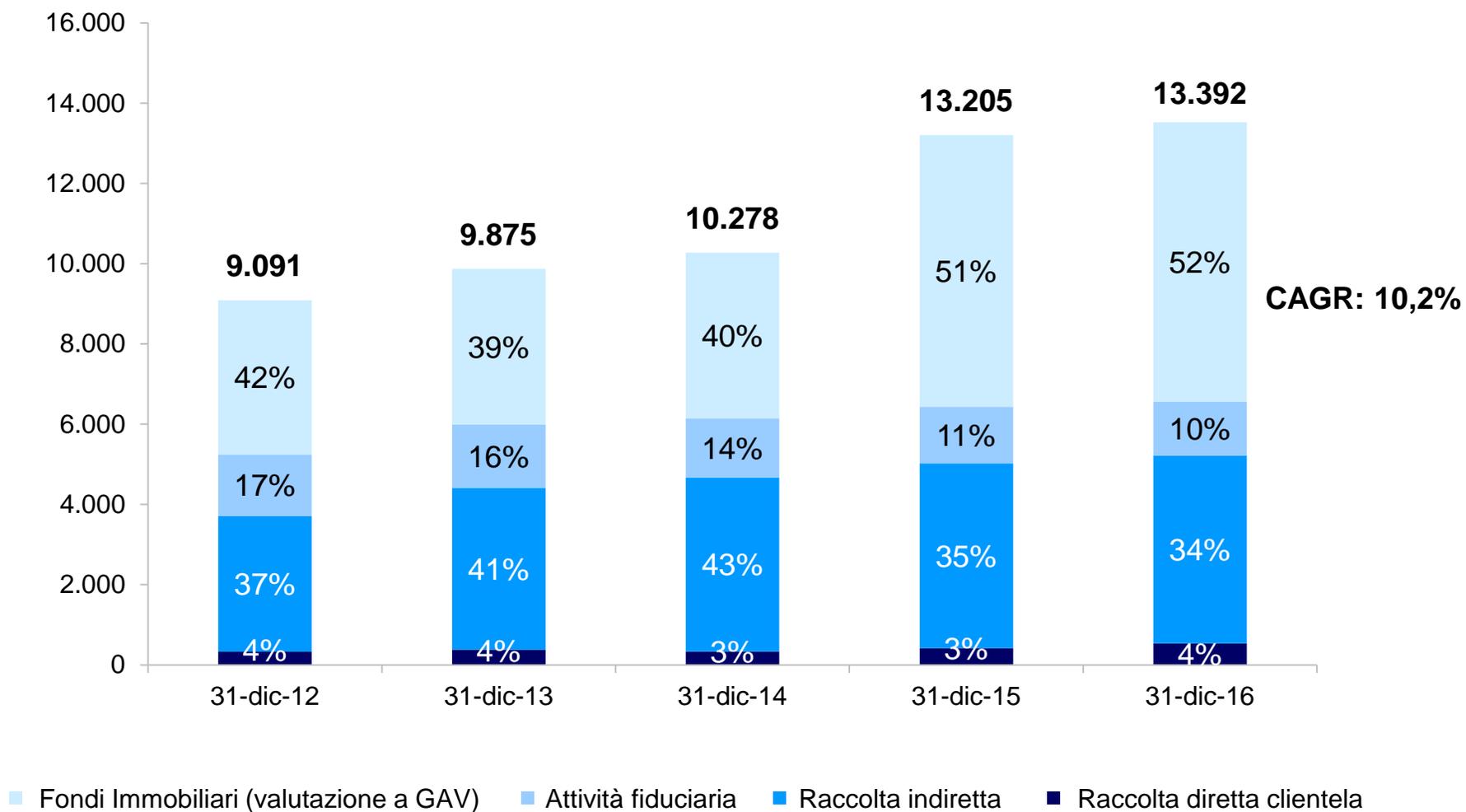
Al 31.12.2016

Ripartizione del margine di intermediazione dell' attività bancaria per tipologia di cliente

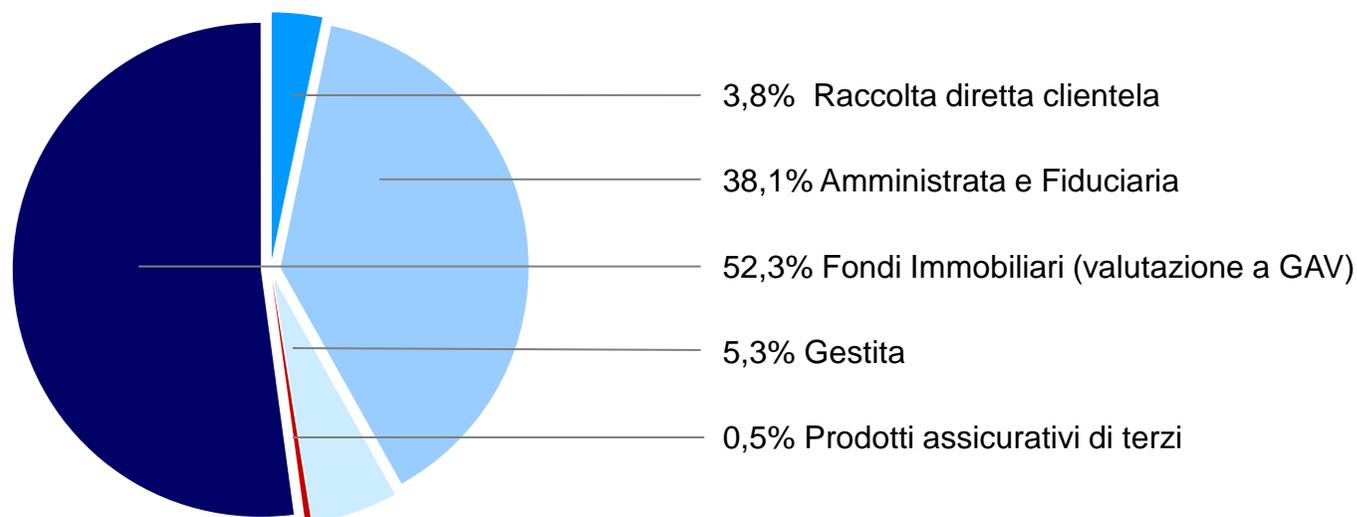


Al 31.12.2016

Andamento della raccolta del Gruppo (€/M)



Ripartizione ed andamento della raccolta totale



Composizione della raccolta (€000)	2015	2016	Var %
Raccolta diretta clientela	417,760	510,686	22.2%
Amministrata e Fiduciaria	5,241,907	5,102,362	-2.7%
Gestita *	733,399	710,836	-3.1%
Prodotti assicurativi di terzi	42,633	66,936	57.0%
Fondi Immobiliari (valutati a GAV)	6,769,365	7,001,357	3.4%

* Comprensiva delle gestioni in delega

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

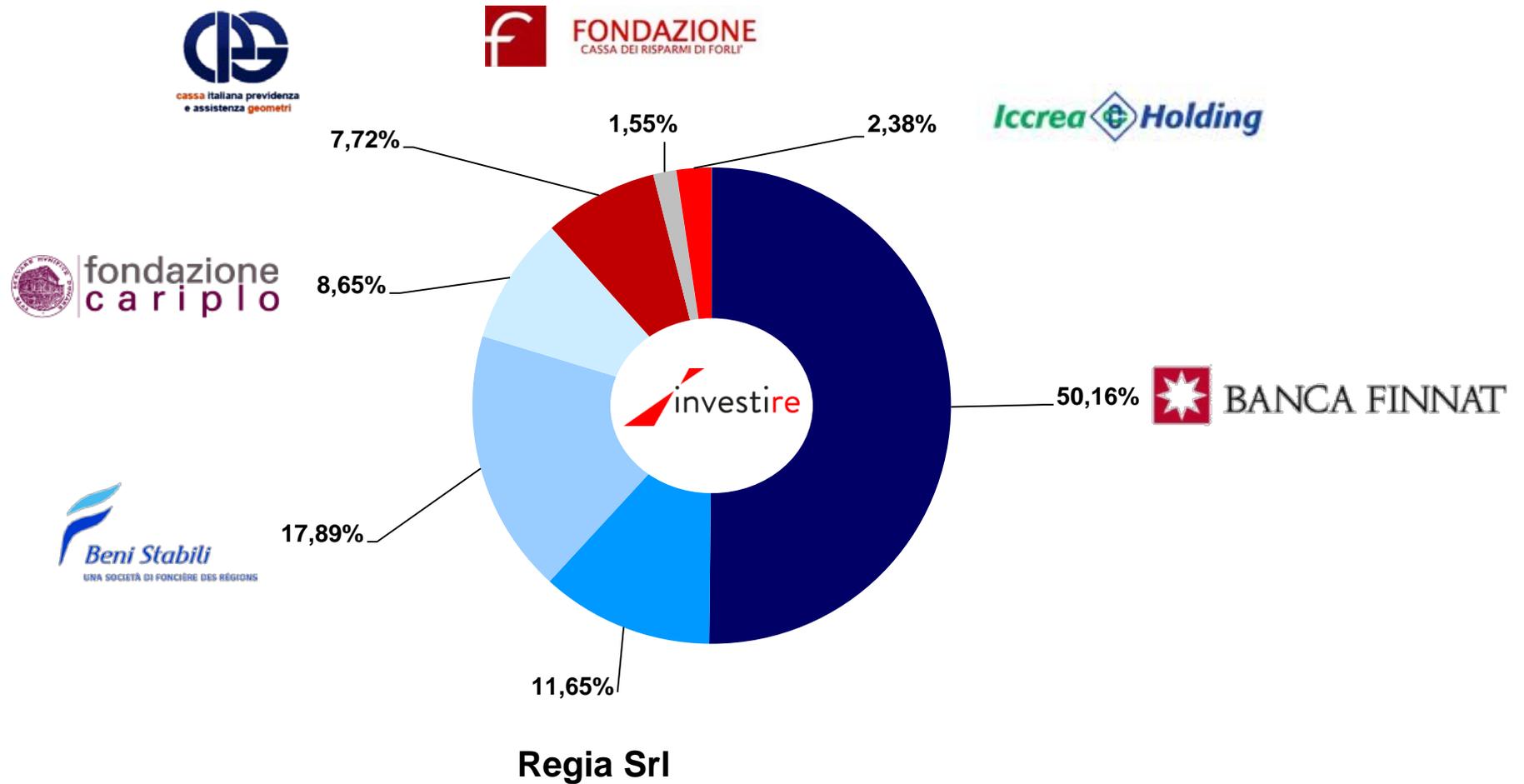
IV

Risultati di esercizio al 31.12.2016

V

Linee guida strategiche

L'azionariato di Investire SGR



I Numeri di Investire SGR (1)



Fondo
HELIOS



Fondo
PRIMO

Fondo
INPGI c. 1

Fondo
INPGI c. 2



Fondo
Sistema BCC

- 35 fondi immobiliari, di cui 3 quotati
- AUM pari ad oltre € 7 miliardi
- Ricavi lordi pari ad oltre € 36 milioni ed EBIT pari a circa € 12 milioni
- Oltre 135 professionisti attivi su due sedi operative a Roma e Milano
- Patrimonio immobiliare di circa 1,400 assets distribuiti su tutto il territorio nazionale
- Più di 200 investitori istituzionali nazionali e internazionali, tra cui assicurazioni, fondi pensione, *private equity* immobiliari e banche



Securis
REAL ESTATE

Securis
REAL ESTATE II

Securis
REAL ESTATE III

Fondo
PPEF

FIAPP



Fondo Immobiliare
Obelisco



Fondo
IBI

Fondo
Abitare
Sostenibile
Piemonte



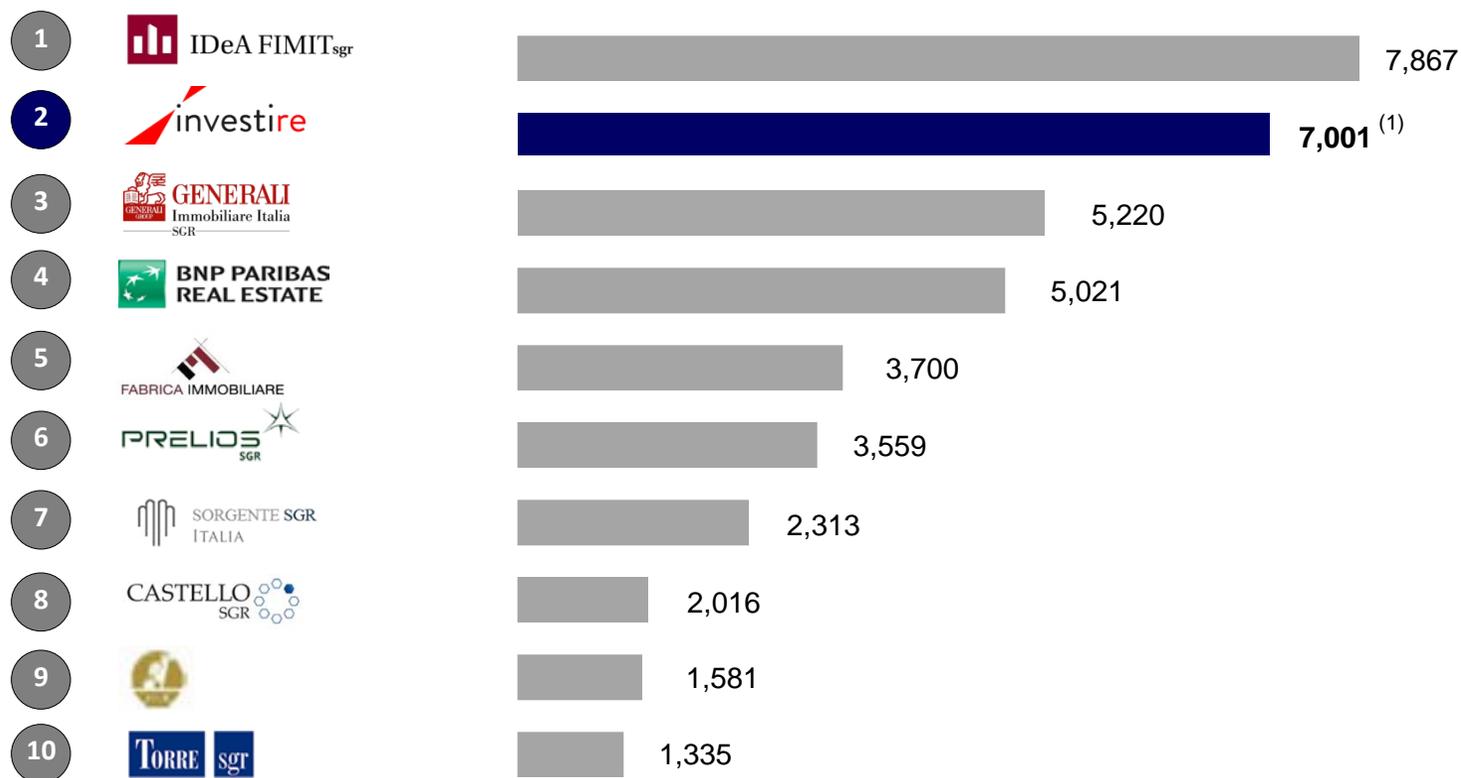
Fondo Investire Privati
Fondo HS
CASCINA MERLATA



IM
MOBILIUM
2007

(1) Dati al 31/12/2016

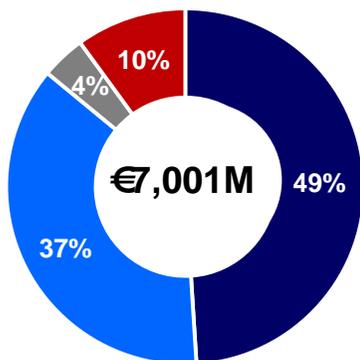
SGR immobiliari italiane – Ranking Assogestioni 1H 2016



(1) Dati al 31/12/2016, incluso il mandato di consulenza di *asset management* per un fondo pensione per ca. €300 mln

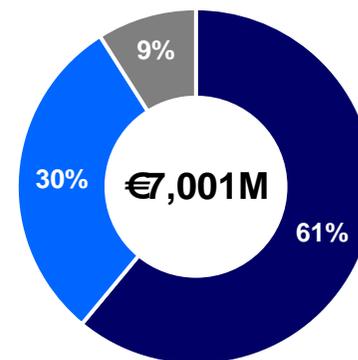
Investire SGR - AUM Asset breakdown

Destinazione d'Uso



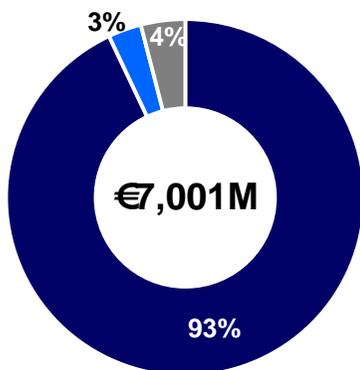
■ Uffici ■ Residenziale ■ Commerciale ■ Altro

Tipologia di Fondo



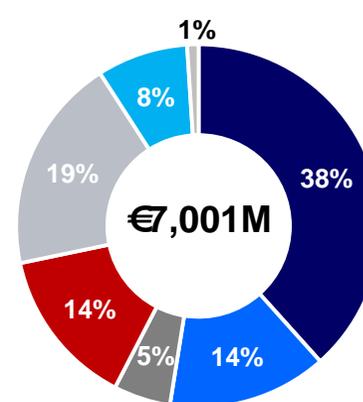
■ Core/Core + ■ Value Added ■ Opportunistic

Tipologia di Investimento



■ Fondi Riservati ■ Fondi Quotati ■ Mandati di Gestione

Tipologia di Investitore

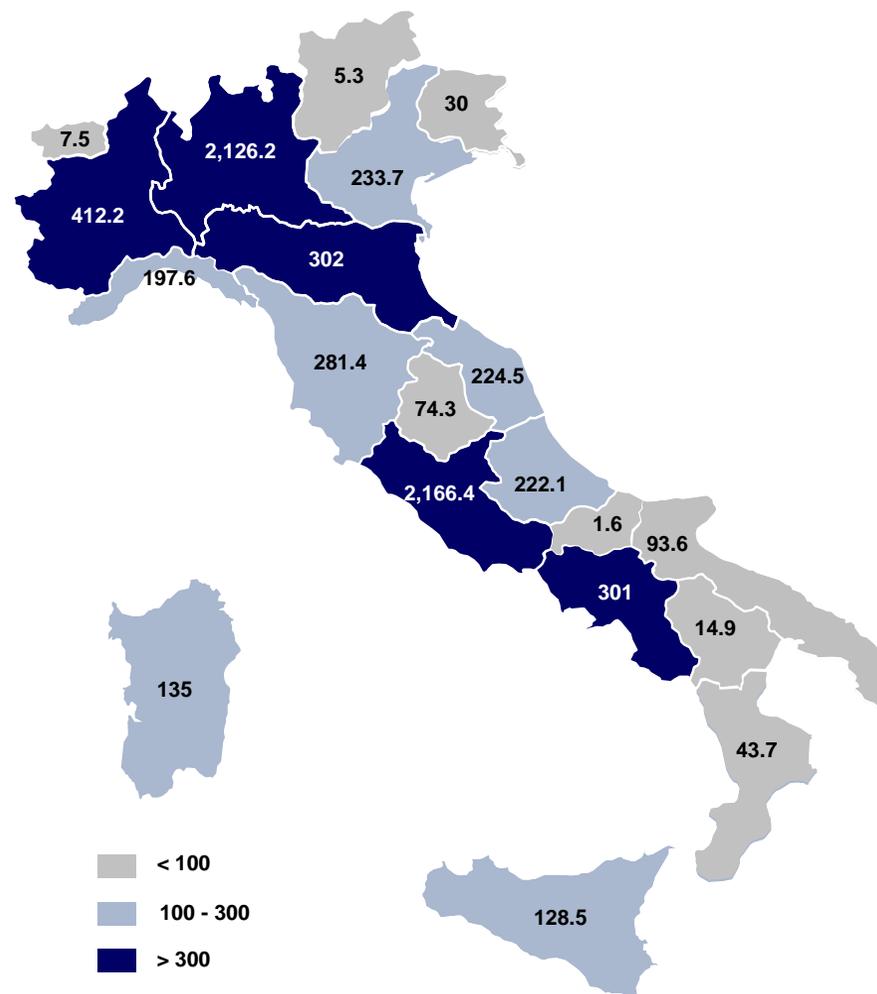
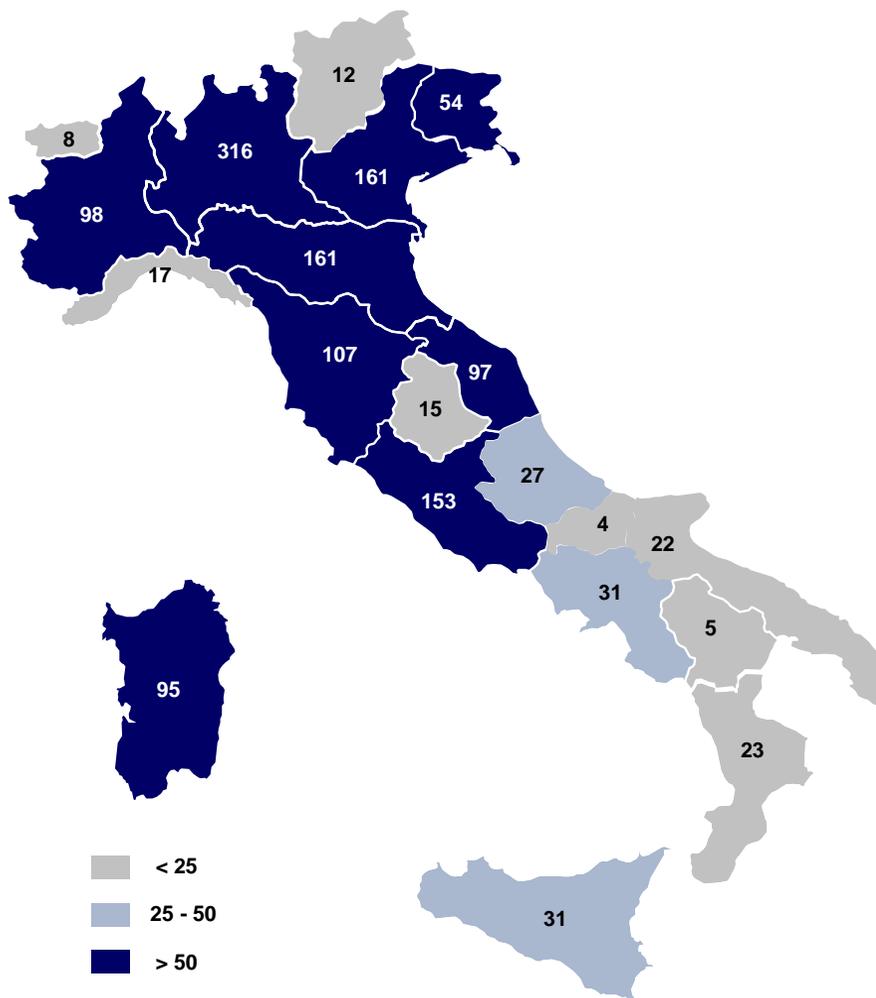


■ Fondi Pensione
 ■ Banche
 ■ Fondazioni ed Enti non Governativi
 ■ Investitori Privati
 ■ Assicurazioni
 ■ Fondi Immobiliari
 ■ Istituzioni governative

Investire SGR - AUM Breakdown geografico

Breakdown per Asset (#) - Tot. 1.437 Immobili

Breakdown per Valore (€Mln) – €7.001,0 mln



Investire SGR – Elementi distintivi

Azionariato costituito interamente da soggetti istituzionali con prospettive di lungo termine sulla società

Massa gestita in progressivo incremento con elevata durata residua per la maggioranza dei fondi

Capacità operativa multidisciplinare su tutto il territorio nazionale:

- Sviluppo, valorizzazione e riposizionamento di immobili;
- Posizione di leadership nel segmento Social Housing (team di Project Management interno);
- Gestione attiva di tipo tradizionale;
- Gestione di progetti integrati con servizi a valore aggiunto anche in segmenti non tradizionali (es. housing sociale, RSA, distressed assets, etc.).

Capacità di strutturare *partnership* ad hoc con investitori internazionali su specifici progetti

Track record su tutto il territorio nazionale con operazioni concluse/in corso in oltre 200 comuni italiani

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

IV

Risultati di esercizio al 31.12.2016

V

Linee guida strategiche

Conto economico riclassificato consolidato

Conto economico consolidato (€000)	2015	2016	Var %
Margine di interesse	9.603	7.740	-19,4%
Dividendi	3.452	3.003	-13,0%
Commissioni nette	44.444	51.105	15,0%
Profitti (perdite) su att. di negoziazione in c/proprio	3.870	4.684	21,0%
Margine di intermediazione	61.369	66.532	8,4%
Spese amministrative	(50.305)	(49.414)	-1,8%
Rettifiche di valore (ammortamenti)	(925)	(653)	-29,4%
Fondo rischi ed oneri	(686)	619	-
Altri proventi (oneri) di gestione	3.937	3.748	-4,8%
Costi operativi	(47.979)	(45.700)	-4,7%
Utili (perdite) delle partecipazioni	325	375	15,4%
Risultato lordo di gestione	13.715	21.207	54,6%
Rettifiche di valore su crediti/attività finanziarie	(4.314)	(5.842)	35,4%
Risultato operativo netto	9.401	15.365	63,4%
Imposte sul reddito di esercizio	4.227	(5.415)	-
Utile di pertinenza di terzi	(5.308)	(2.654)	-
Utile netto di esercizio	8.320	7.296	-12,3%

Dati di sintesi del Gruppo

Dati di sintesi del gruppo	2014	2015	2016
Margine di interesse / Margine di intermediazione	27,8%	15,7%	11,6%
Commissioni nette / Margine di intermediazione	56,9%	72,4%	76,8%
Cost / Income ratio	74,8%	78,2%	68,7%
Risultato lordo di gestione / Margine di intermediazione	25,9%	22,3%	31,9%
Risultato operativo netto / Risultato lordo di gestione	74,1%	68,5%	72,5%
Utile netto / Risultato lordo di gestione	36,2%	60,7%	34,4%

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

IV

Risultati di esercizio al 31.12.2016

V

Linee guida strategiche

Obiettivi del Gruppo

 BANCA FINNAT  FINNAT FIDUCIARIA

NATAM
MANAGEMENT
COMPANY

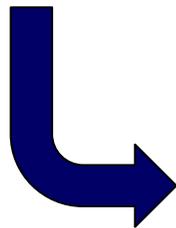
 investire

Mobiliare

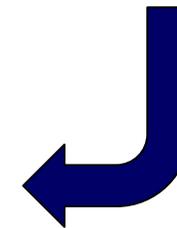
- Clientela *private*
- Clientela istituzionale
- Servizi fiduciari
- Altri servizi specialistici

Immobiliare

- Clientela istituzionale



**Gestore
mobiliare e
immobiliare di
eccellenza sul
mercato italiano**



Linee guida strategiche (1/3)

Linee guida strategiche	Linee di azione
<p>1</p> <p>Finanziamenti a clientela</p> <ul style="list-style-type: none">• Consolidamento del margine di interesse anche con un aumento dei volumi medi, tale da supportare la crescita del <i>private banking</i> e mantenendo un limitato profilo di rischio	<ul style="list-style-type: none">• Incremento dei volumi di impieghi a m/l termine attraverso nuove erogazioni con <i>spread</i> in linea con quelli applicati negli ultimi anni• Incremento delle erogazioni a breve termine sotto forma di aperture di credito in conto corrente garantite
<p>2</p> <p>Raccolta Indiretta</p> <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	<ul style="list-style-type: none">• Acquisizione di nuovi clienti ed incremento delle masse principalmente attraverso l'inserimento di nuovi consulenti e lo sviluppo in aree dove la presenza di BFE è meno rilevante• Incremento delle masse sotto consulenza <i>private</i> remunerata• Consolidamento e sviluppo del portafoglio di prodotti / servizi offerto nei confronti della clientela istituzionale

Linee guida strategiche (2/3)

Linee guida strategiche

3

Servizi PMI

- Ampliamento del portafoglio servizi
- Sviluppo e consolidamento dell'attività di consulenza *corporate*
- Sviluppo dei servizi per emittenti quotati (PMI e società dell'AIM) e società quotate al fine di consolidare la *leadership* di mercato

4

Altri servizi clienti istituzionali

- Sviluppo delle attività della "*third party management company*" lussemburghese (ManCo)
- Sfruttamento delle potenziali opportunità di *cross selling*

Linee di azione

- 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 sfruttare le opportunità di *cross-selling* e acquisire nuovi potenziali clienti
- Acquisizione di mandati sui mercati AIM Italia e MTA per la quotazione, operazioni sul mercato secondario e operazioni di *translisting*.
- Analisi e sviluppo di potenziali attività di *financial advisory* in settori finanziari e fonti di finanziamento innovative (es. *minibond, mezzanine*)
- Offerta di servizi di natura amministrativa, di controllo, di *governance* e di gestione a SICAV eterogestite, sia in ambito UCITS che AIFMD
- *Partnership* con gestori terzi per l'offerta di servizi amministrativi e di intermediazione
- 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

Linee guida strategiche (3/3)

Linee guida strategiche	Linee di azione
<p data-bbox="99 396 128 431">5</p> <p data-bbox="111 405 534 499">SGR immobiliare</p> <ul data-bbox="136 554 870 659" style="list-style-type: none">• Valorizzazione del patrimonio gestito• Consolidamento dei volumi e della redditività	<ul data-bbox="948 454 1968 768" style="list-style-type: none">• Individuazione di nuovi prodotti / fondi opportunistici sfruttando la struttura ed il <i>know-how</i> esistenti• Sviluppo di nuove iniziative in settori quali: previdenziale-assicurativo, <i>private equity real estate</i>, bancario, logistico, <i>large corporate</i>, <i>shopping malls</i> e alberghiero• Crescita fisiologica dei fondi attualmente gestiti e potenziamento delle linee di <i>business</i> esistenti
<p data-bbox="99 868 128 902">6</p> <p data-bbox="111 876 551 971">Proprietà</p> <ul data-bbox="136 1025 770 1116" style="list-style-type: none">• Ricerca di eventuali nuove opportunità• Valorizzazione delle partecipazioni	<ul data-bbox="948 945 1968 1096" style="list-style-type: none">• Mantenimento di elevati volumi di operazioni di tesoreria• Acquisizione di nuove partecipazioni e/o dismissione delle partecipazioni attualmente in portafoglio

DISCLAIMER:

IL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI (GIULIO BASTIA) 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@segrp.it