



SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 0032-28-2017	Data/Ora Ricezione 18 Luglio 2017 19:52:37	MTA
--	--	-----

Societa' : BANCA INTERMOBILIARE

Identificativo : 91991

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : BCAINTERMOBN03 - Menestrina

Tipologia : 2.2

Data/Ora Ricezione : 18 Luglio 2017 19:52:37

Data/Ora Inizio : 18 Luglio 2017 19:52:38

Diffusione presunta

Oggetto : Il CdA di BIM approva il Piano Industriale
2017-2021

Testo del comunicato

Vedi allegato.

COMUNICATO STAMPA

Il Consiglio di Amministrazione di Banca Intermobiliare di Investimenti e Gestioni S.p.A. approva il Piano Industriale 2017-2021, coerente con le linee guida annunciate lo scorso Febbraio:

- **confermato il posizionamento nel mercato italiano del private banking di fascia alta (asset medi per cliente superiori a 1 mln. di Euro);**
- **confermata la strategia di crescita, anche grazie al reclutamento di private banker molto selezionati e qualificati; attesi al 2021 €15 Miliardi di Aum (€9,2 Miliardi al 31/3/17) e 296 private banker (163 al 31/3/17);**
- **Margine di intermediazione/Assets previsto pari a 95bps al 2021 (96bps il dato annualizzato al 31/3/17), allineato alle best practice mondiali del Private banking di fascia alta e sensibilmente inferiore al mercato del Mass Affluent italiano (150-180 bps);**
- **confermate le iniziative di efficienza della piattaforma operativa: previste iniziative di ristrutturazione dei costi volte a riportare il Cost/Income target al 52% al 2021 (96% al 31/3/17);**
- **confermato il modello di banca capital light: attraverso l'uscita dal Business del Corporate Lending e la cessione degli attivi non strategici (partecipazioni non strategiche e immobili); prevista una riduzione del 33% degli RWA ed un innalzamento del Cet1 % al 17,8%;**
- **confermato il target di PBT margin a 41 bps.**

[Torino/Milano], 18 Luglio 2017 - Il Consiglio di Amministrazione di Banca Intermobiliare di Investimenti e Gestioni S.p.A., riunitosi a Milano sotto la Presidenza di Maurizio Lauri, ha approvato il piano strategico per il periodo 2017-2021.

Il Consiglio di Amministrazione di BIM ha approvato oggi il nuovo Piano Industriale, predisposto secondo una logica *"stand alone"*, cioè con un nuovo azionista che in tempi molto stretti - come comunicato a proposito anche dagli Organi di Vigilanza - rileverà nell'ambito del processo di liquidazione la quota di maggioranza precedentemente detenuta da Veneto Banca (ed oggi in capo alla Veneto Banca in Lca).

Il nuovo Piano Industriale è stato predisposto in sostanziale coerenza con le linee guida di piano strategico¹, che, come noto, consideravano – alla luce delle informazioni al tempo disponibili – una presumibile uscita di BIM dal perimetro di Veneto Banca entro l'estate 2017; la modifica della *governance* era stata considerata decisiva per abilitare una credibile strategia di sviluppo in autonomia nel private banking, che facesse leva su una efficace *retention* della rete e della clientela e su una significativa azione di reclutamento.

Successivamente, il deterioramento della situazione di Veneto Banca e le correlate notizie di stampa hanno modificato il contesto, ritardando il processo di cessione di BIM.

Il processo di liquidazione di Veneto Banca recentemente avviato ed il conseguente impulso dato alla cessione della partecipazione in BIM rappresentano ad oggi elementi di svolta per il futuro dell'azienda; in

¹ Cfr comunicato stampa in data 10 Febbraio 2017

questo contesto si inserisce la decisione del CdA di completare il percorso avviato nello scorso primo trimestre con la definizione del Piano Industriale di una BIM autonoma, indipendente e pronta ad un percorso di rilancio e crescita, accompagnato da un processo di ristrutturazione già ampiamente avviato, ad esempio con il rinnovamento completo del Top Management e la nomina di 11 nuovi Manager sul totale dei 14 componenti la prima linea.

Il Consiglio di Amministrazione di BIM conferma la convinzione che esista nel mercato italiano uno spazio di crescita per un servizio di *Private Banking* di fascia alta, per clienti con patrimoni superiori a 1 milione di Euro che oggi trovano una debole offerta specializzata, dal momento che il mercato italiano è prevalentemente focalizzato sulla clientela Mass Affluent (con patrimoni medi del cliente intorno ai 300.000€).

Tale segmento di mercato può evidentemente essere servito da un numero ristretto di *private banker* molto qualificati, in grado di garantire un servizio veramente *tailor made* dedicato a clienti con elevati patrimoni ed esigenze di consulenza evoluta.

Il mercato attuale, anche a seguito della fortissima crescita degli ultimi anni del *Wealth Management*, vede invece prevalere – come descritto in recenti analisi esterne – l'offerta di servizi finanziari spesso standardizzati, dai costi applicati al cliente talvolta molto elevati.

BIM ritiene che l'adozione di Mifid2 a Gennaio 2018 possa essere molto favorevole al suo progetto di Private Banking di fascia elevata, sia perché comporterà una evidente esplicitazione al cliente di tutti i costi realmente pagati, sia perché condurrà a modelli di servizio fortemente consulenziali a scapito di quelli fondati sulla vendita di prodotti di elevata redditività per i collocatori.

BIM si pone già oggi in modo molto favorevole rispetto a questo scenario, con una rete prevalentemente slegata da retrocessioni commissionali e con un *pricing* sostanzialmente già allineato alla *best practice* del Private Banking europeo, cui anche il mercato italiano si allineerà in breve tempo.

Confermata ed estesa per tutto l'orizzonte di piano la decisione – già assunta ed implementata - di cessare l'attività di impiego a "clientela *corporate*", business incompatibile con il *Private Banking* e che in passato ha visto il cumularsi dei crediti deteriorati che hanno nel tempo penalizzato BIM.

E' stato dunque previsto che BIM erogherà solamente crediti lombard a clientela Private, con un rigoroso e preciso processo di valutazione del merito creditizio di tali impieghi. Per il portafogli di crediti deteriorati in essere è atteso un ulteriore incremento delle coperture, mentre il portafogli di crediti corporate in essere verrà gestito in un'ottica di progressiva riduzione e *run-off*.

Il Consiglio di Amministrazione ha inoltre individuato una nuova politica di gestione del capitale della Banca, orientata ad un modello "*Capital Light*", che permetta di ridurre i rischi che possono gravare sul capitale di una banca private. Il modello di banca *Capital Light* si estrinseca attraverso:

- riduzione degli RWA perseguita tra l'altro attraverso un percorso di cessioni e valorizzazione di assets non strategici, che interesserà l'intero portafoglio di immobili nonché la partecipazione in BIM Suisse (in definizione entro luglio 2017);
- basso Rischio di Mercato, con un *Banking Book* di taglia limitata, con una mitigazione della esposizione al rischio paese perseguita attraverso la diversificazione per emittente;
- basso Rischio Operativo, con un modello di servizio compliant alle normative e particolarmente attento alla gestione ex ante;
- basso Rischio di Credito, con un portafoglio concentrato esclusivamente su esposizioni Lombard.

Questo modello vuole essere fortemente innovativo anche nei confronti delle Banche Private italiane, che spesso presentano ingenti Banking Book prevalentemente esposti ai titoli governativi senza diversificazione di Paese emittente.

BIM vuole dunque risultare, in considerazione del momento molto turbolento dei mercati finanziari e della geopolitica, un vero *safe haven* nel panorama italiano, dove il risparmiatore possa investire i propri risparmi con assoluta tranquillità, dove i conflitti di interesse sono del tutto assenti ed i costi allineati alle *best practice*.

BIM vuole raggiungere una forte efficienza del proprio modello di business, recuperando velocemente dal *Cost Income Ratio* attuale verso i livelli di *best practice*.

Questo risultato potrà essere raggiunto sia semplificando ed innovando fortemente i processi operativi ed informatici, e conseguentemente ottenendo forti efficienze, sia facendo significativamente crescere le masse gestite.

Nel periodo di piano si prevede una prima fase, prevista concludersi nel 2018, caratterizzata dalla implementazione di alcune iniziative di ristrutturazione, mirate al ridimensionamento dei costi di struttura. La crescita delle masse gestite sarà possibile sia attraverso sviluppo di nuova clientela sia attraverso la capacità di attrazione di professionisti che oggi ricercano un ambiente dove poter curare con grande attenzione i singoli clienti ed essere totalmente slegati da politiche di budget che complessivamente indirizzano sui prodotti a più alta marginalità.

Il Piano indica per il 2017 ed il 2018 una serie di azioni di ristrutturazione ed investimento per innovazione ed efficientamento della piattaforma aziendale, reso possibile tra l'altro dalla innovazione del management team posta in essere negli scorsi mesi; il periodo successivo sarà concentrato prevalentemente sullo sviluppo.

I principali KPI oggi ipotizzabili per la fine del 2021 sono del tutto coerenti con il modello di Banca Private di fascia alta, sofisticata ed esclusiva, con l'organico di rete in crescita rispetto all'attuale, ma in cui sia sempre possibile un canale diretto tra Top Management ed il singolo Private Banker.

Principali driver:

- evoluzione della raccolta: previsto l'inserimento in rete di oltre 130 banker in arco piano;
- asset mix con un indirizzo di conservazione e crescita del capitale;
- nuove erogazioni creditizie limitate a complessivi €365m in arco piano, di cui solamente il 10% previsti nel 2018, con graduale incremento negli anni successivi;
- riduzione delle spese operative grazie alla definizione di un nuovo assetto ed alla migrazione ad una diversa piattaforma di sistemi informativi esternalizzati; principali aree di risparmio individuate per interventi mirati in locazioni, infoprovider, consulenze;
- interventi sulle spese del personale grazie all'adozione di nuovi sistemi e processi informatizzati;
- gli RWA sono attesi in riduzione da €1403m del 2016 a €945m del 2021: le cessioni impattano per oltre €150m, mentre la rimanente parte è conseguita grazie ad interventi di derisking;
- il CET1 Ratio è atteso in crescita: 11,9% al 2019 e 18,6% al 2021.

I principali KPI prevedono i seguenti target per il 2021:

- AUM per circa 15 Miliardi di Euro (€9,2 Miliardi al 31/3/2017);
- una rete di 296 Private Banker (163 al 31/3/2017);
- un rapporto tra margine di intermediazione e raccolta prossimo ai 95bps (contro gli attuali 96bps, dato annualizzato al 31/3/2017);
- un RoA pari a 125bps (contro i 76 bps annualizzati al 31/3/2017);
- un CI Ratio in recupero dal 96% attuale a circa 52%, sfruttando la crescita delle masse e l'efficientamento del modello operativo;
- un rapporto Costi/Aum in discesa dagli attuali 93bps a circa 49bps;
- un PBT Margin pari a 41bps.

Contatti per la stampa:

Banca Intermobiliare S.p.A.

Francesco Casciano

Ufficio Comunicazione e Relazioni Esterne

Tel. 011-0828 464

francesco.casciano@bancaintermobiliare.com

BIM, Banca Intermobiliare di Investimenti e Gestioni, è leader tra le società italiane specializzate nelle attività di private banking. Quotata alla **Borsa Italiana** dal 1991, al 31 marzo 2017 Banca Intermobiliare ha 9,2 Miliardi di Euro di patrimoni amministrati e gestiti, 594 tra dipendenti e collaboratori ed è presente nelle principali città italiane con **28 filiali** e una rete di 163 **Private Bankers** di consolidata esperienza nell'ambito della consulenza finanziaria.

Fine Comunicato n.0032-28

Numero di Pagine: 6