

Banca Finnat Euramerica

Risultati al 31.12.2017

Piano Industriale 2018 – 2020

Milano, 28.03.2018

Agenda

I

Principali azioni realizzate e confronto con i *target* del Piano 2015 – 2017

II

Highlights risultati consolidati al 31.12.2017

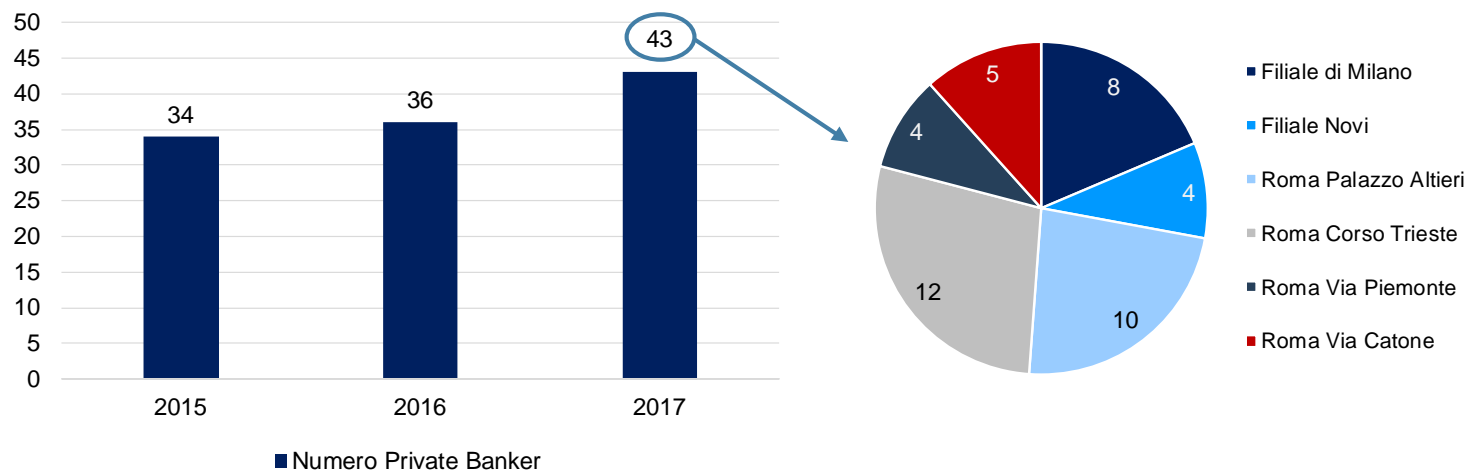
III

Piano Industriale 2018 – 2020

Principali linee di azione realizzate (1/3)

PRIVATE BANKING

- Rafforzamento dell'area Nord con ingresso nella seconda metà del 2017 di Daniele Piccolo (ex DG Banca Cesare Ponti), cui è stato affidato lo sviluppo di BFE nel Nord Italia.
- Rafforzamento del *family office* di Roma con ingresso di alcuni *private banker* di alto *standing* che ha comportato l'apertura della nuova filiale di via Piemonte, anche in previsione di altri ingressi.



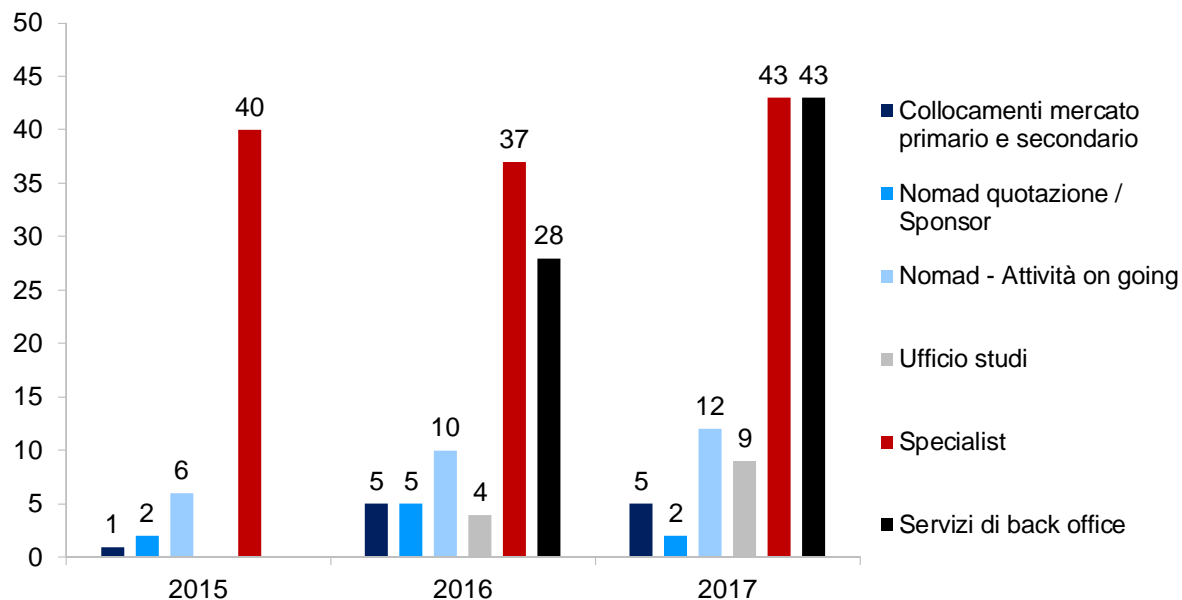
PROPRIETA'

- Dismissione integrale del pacchetto di azioni LSE Group e Anima.
- Perseguimento di strategie di *carry trade* su Titoli di Stato a breve e media scadenza.
- Cessione della partecipazione in Revalo S.p.A., pari al 36%.

Principali linee di azione realizzate (2/3)

SERVIZI PMI

- Ampliamento e sviluppo dei servizi per PMI quotande / quotate:
 - consolidamento della *leadership* come *specialist* sul mercato AIM Italia;
 - acquisizione di 8 mandati di collocamento sul mercato primario (AIM Italia) e di 3 mandati di collocamento sul mercato secondario (AIM Italia);
 - sviluppo e consolidamento dell'attività di Nomad *on going*, svolta attualmente nei confronti di 12 emittenti;
 - sviluppo dell'attività di *sponsor* in operazioni di *translisting* sul mercato MTA;
 - copertura di 9 emittenti attraverso l'Ufficio Studi.



Principali linee di azione realizzate (3/3)

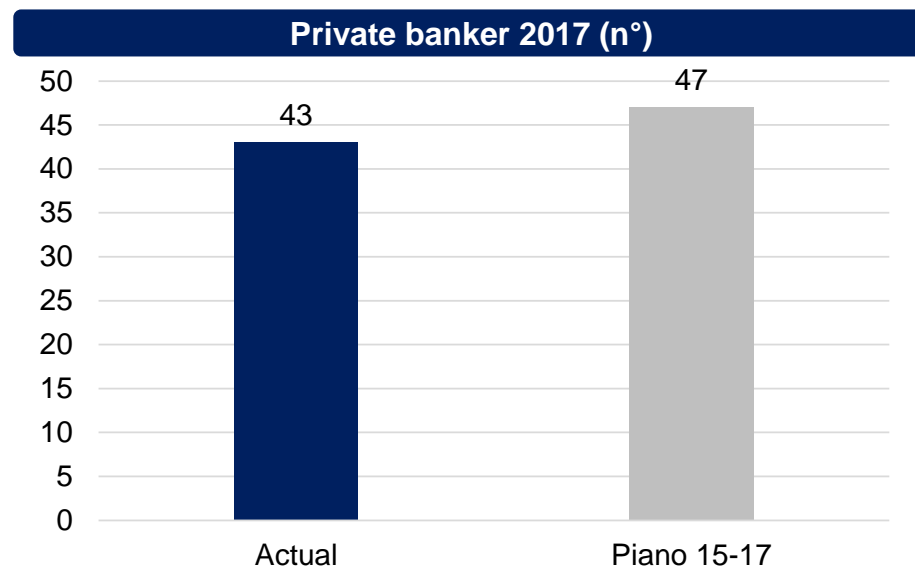
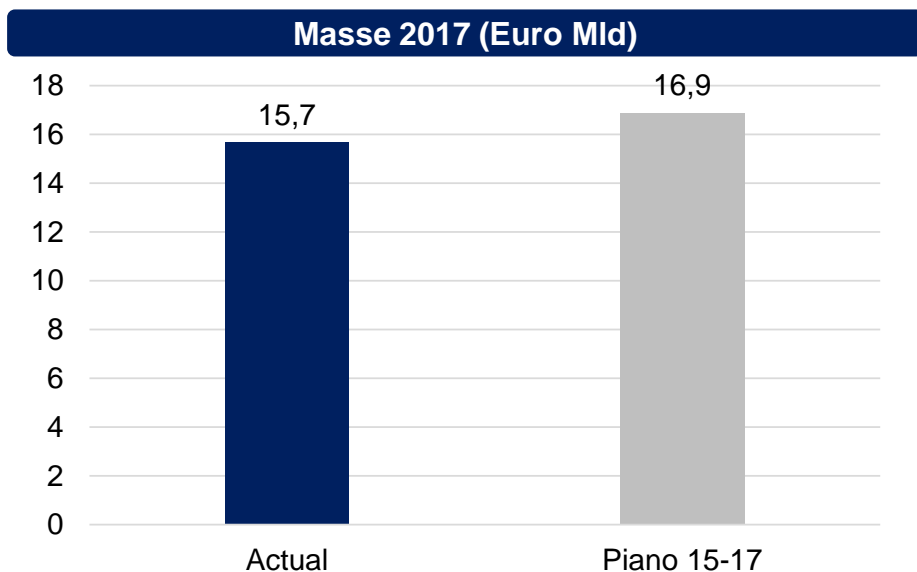
CLIENTI ISTITUZIONALI

- Costituzione ed avvio delle attività della lussemburghese NATAM Man.Co.
- Lancio fondo NM PIR Bilanciato Sistema Italia.
- Lancio fondo AIM Sistema Italia PIR.

SGR IMMOBILIARE

- Adeguamento del modello di business e riassetto aziendale per far fronte alle trasformazioni del mercato e dei nuovi interlocutori.
- Stabilizzazione delle masse in gestione anche mediante la ristrutturazione del fondo FIP.
- Investimenti per oltre 700 milioni di *asset* con piattaforme di investimento dedicate ad investitori esteri speculativi.
- Ampliamento e sponsorizzazione delle piattaforme di gestione degli *asset* «*distressed*» destinate ai gruppi bancari ed alle società di *leasing* che oggi ammontano a circa 600 milioni di euro di *asset*.

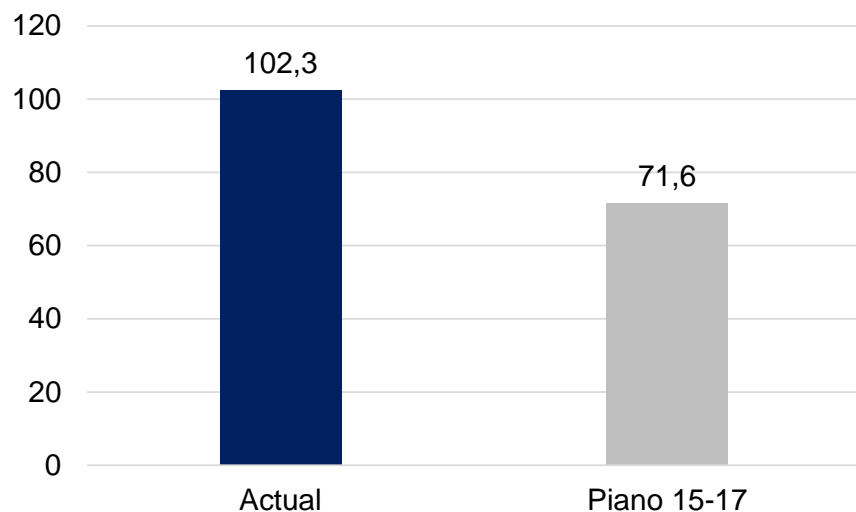
Confronto con i *target* del Piano 2015 – 2017 (1/2)



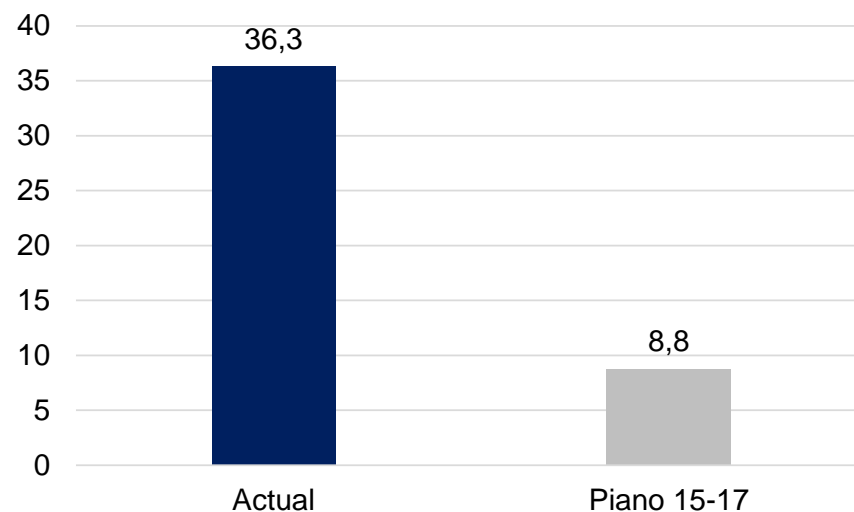
- Le **masse mobiliari**, pari complessivamente a **Euro 8,2Mld**, risultano superiori agli obiettivi di Piano (+8%).
- Le **masse immobiliari**, pari a **Euro 7,5Mld**, registrano uno sviluppo inferiore alle previsioni riconducibile, da un lato, alle rilevanti mutazioni che il mercato di riferimento ha avuto nel triennio 2015-2017 e, dall'altro, alle complessità organizzative affrontate in seguito alla fusione, la quale ha comportato una significativa crescita dimensionale della SGR.
- Inoltre, nel 2017 è stato conseguito un importante obiettivo di **stabilizzazione** delle masse relative al **fondo FIP**, che ha permesso alla SGR di poter mutare significativamente la dinamica futura delle masse gestite con un orizzonte temporale di più lungo periodo.
- Il numero di **private banker** a fine 2017 è inferiore ai *target* di Piano. Tuttavia, l'inserimento di figure di più elevato *standing* rispetto alle previsioni ha permesso comunque il raggiungimento degli obiettivi di raccolta lato *private banking*.

Confronto con i *target* del Piano 2015 – 2017 (2/2)

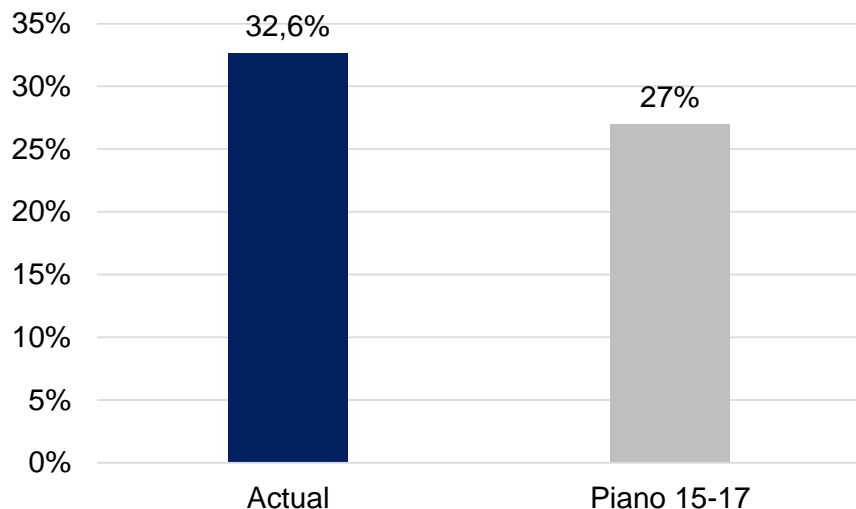
Margine di intermediazione 2017 (Euro M)



Utile netto 2017 (Euro M)



CET 1 ratio 2017 (%)



- Il **margin** di intermediazione, pari nel 2017 a **Euro 102,3M**, include le maggiori plusvalenze derivanti dalla dismissione integrale dei pacchetti di azioni LSE Group e Anima.
- L'**utile netto**, pari nel 2017 a **Euro 36,3M**, registra un significativo incremento anche per gli effetti derivanti dal consolidamento delle plusvalenze LSE Group e Anima.
- Si evidenzia, inoltre, il mantenimento di un'elevata solidità patrimoniale con il **CET 1 ratio** che risulta pari a **32,6%**.

Agenda

I

Principali azioni realizzate e confronto con i *target* del Piano 2015 – 2017

II

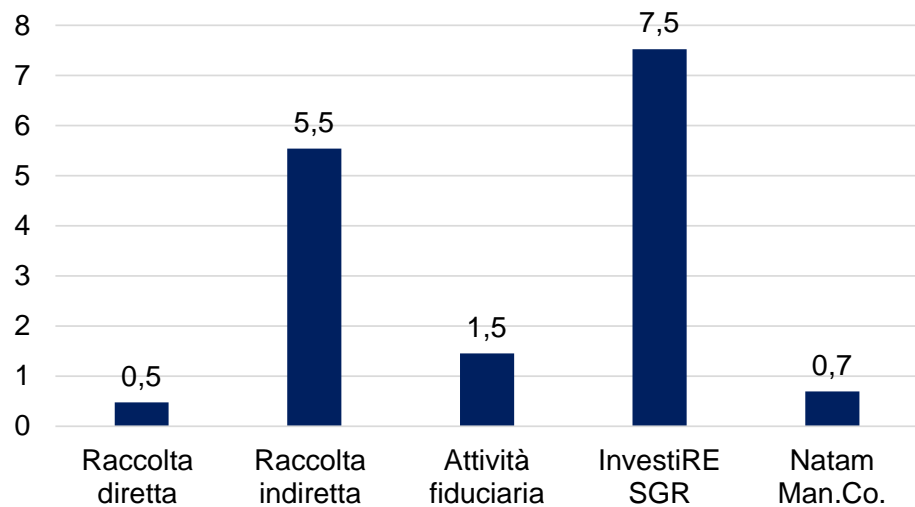
Highlights risultati consolidati al 31.12.2017

III

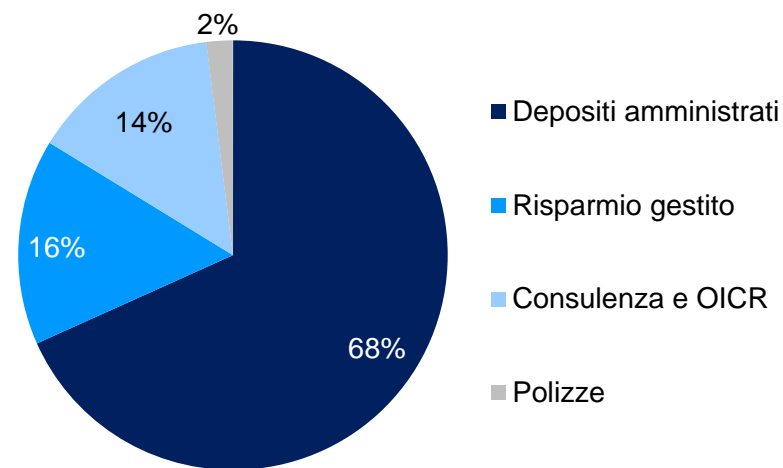
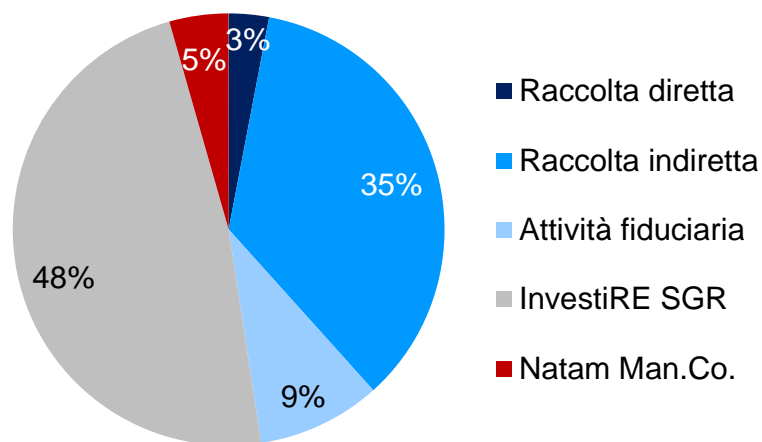
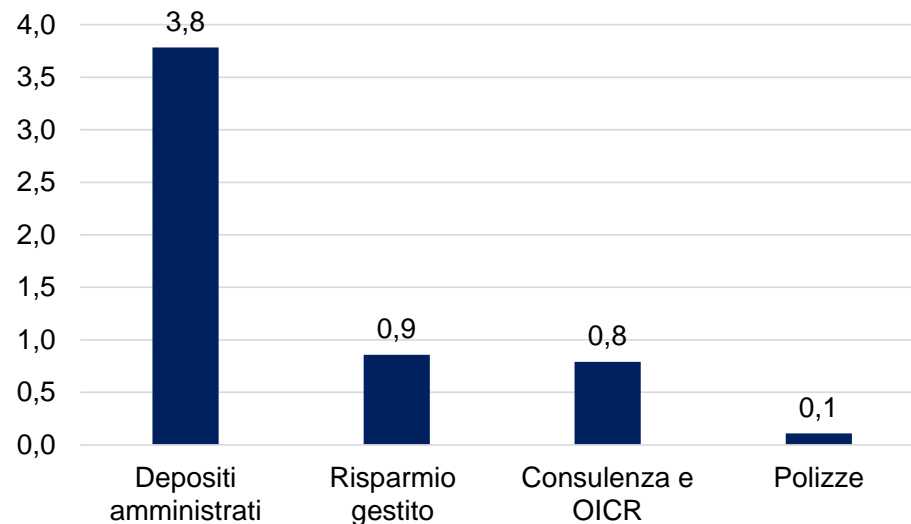
Piano Industriale 2018 – 2020

Masse

Masse (Euro Mld)

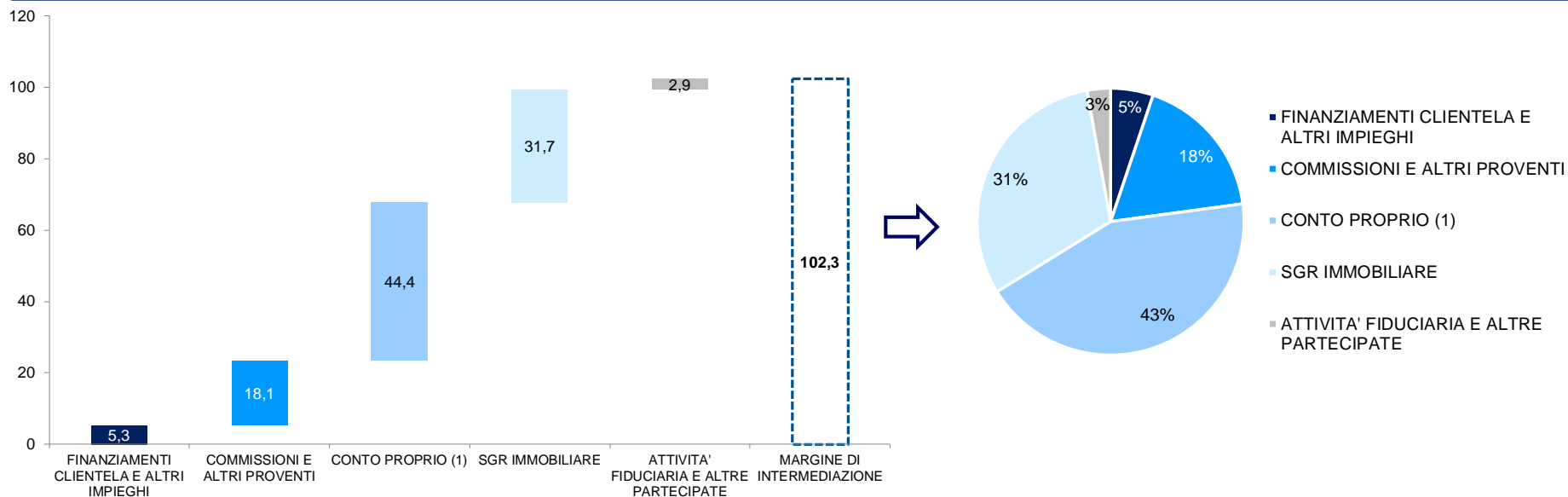


Breakdown raccolta indiretta (Euro Mld)



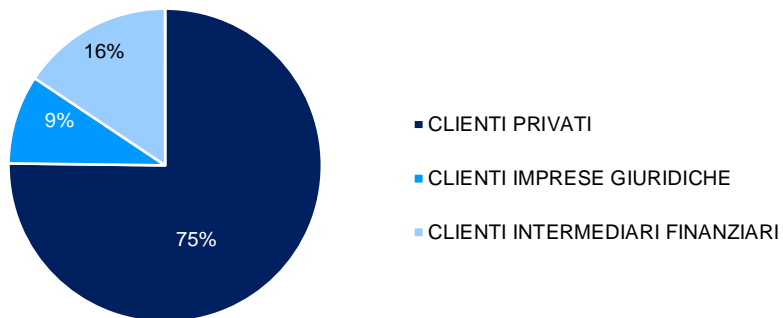
Ricavi

Breakdown per area (Euro M e %)

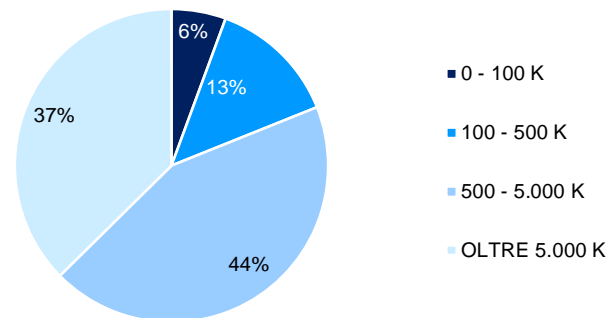


(1) Include: margine di interesse derivante da operazioni di PCT, risultato portafoglio *trading*, dividendi e altri proventi derivanti da titoli in portafoglio AFS

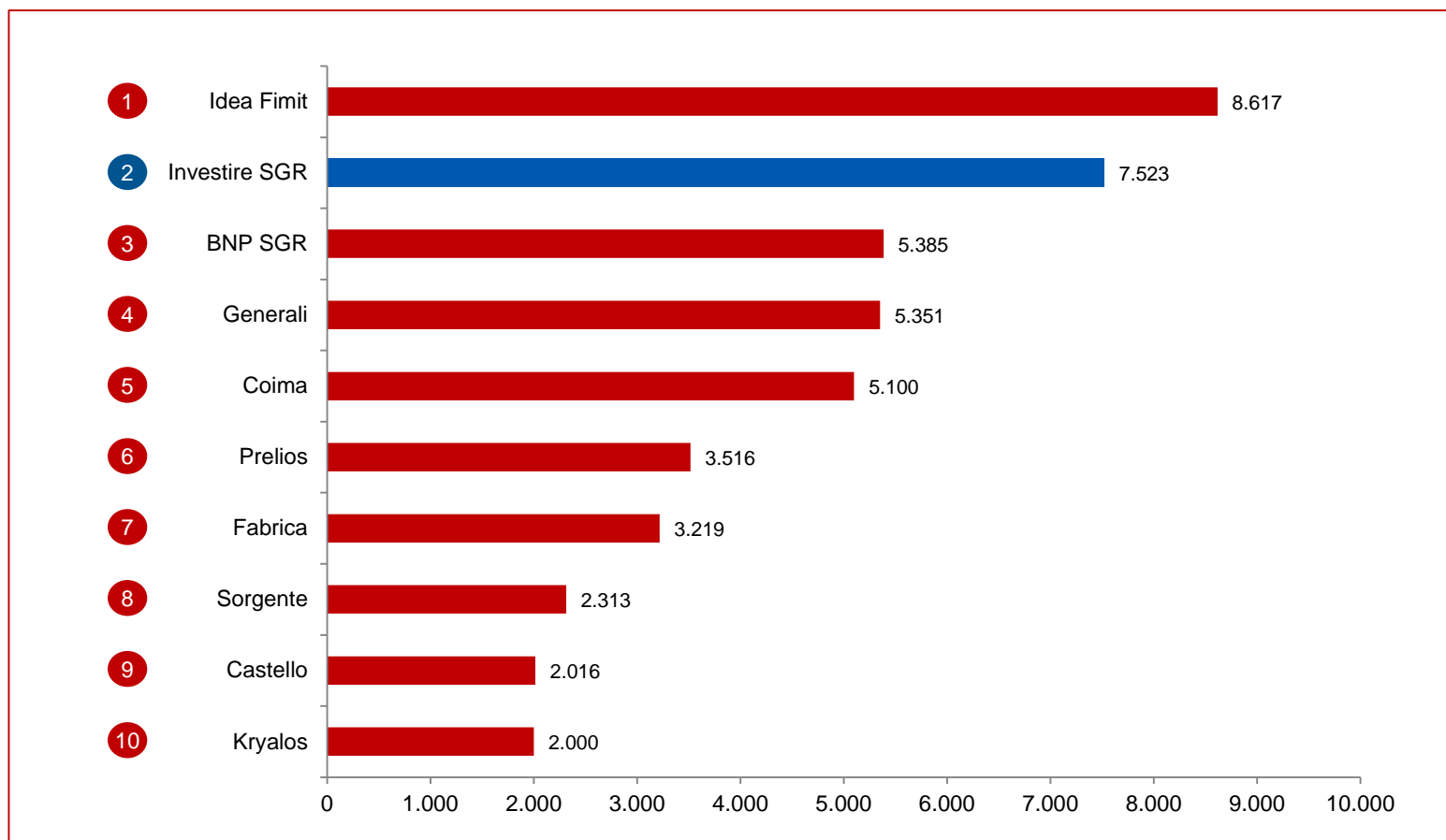
Breakdown per tipologia di clientela (%)



Breakdown clientela private (%)



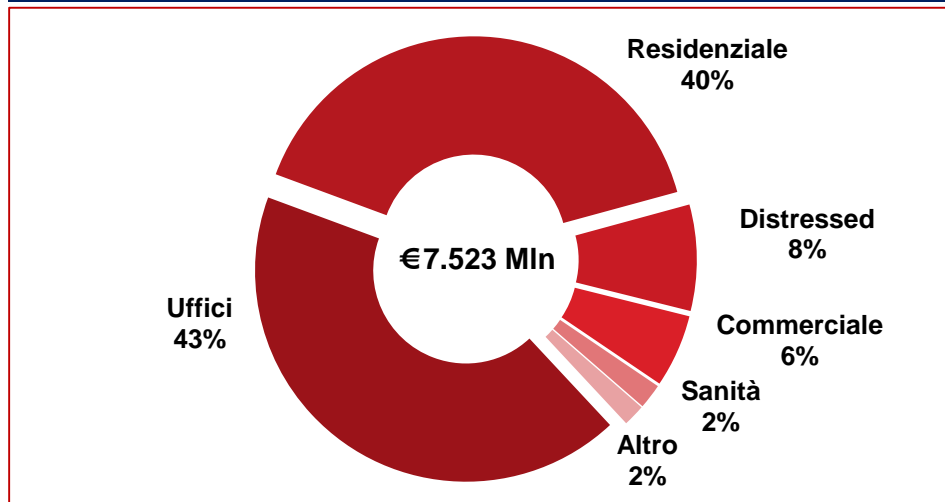
Le attività nel *real estate* – Posizionamento di InvestiRE



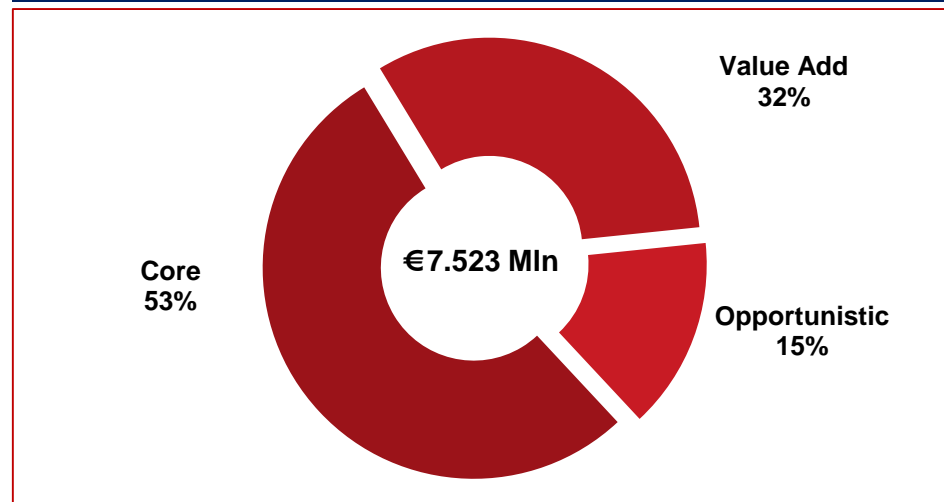
Dati al 31/12/2016, per InvestiRE dati al 31/12/2017

Le attività nel *real estate* – Breakdown AuM (1/2)

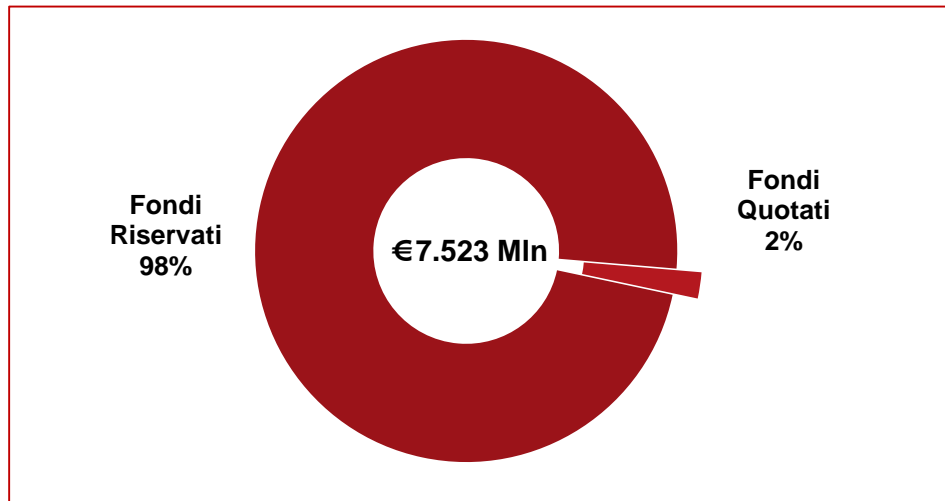
Destinazione d'uso



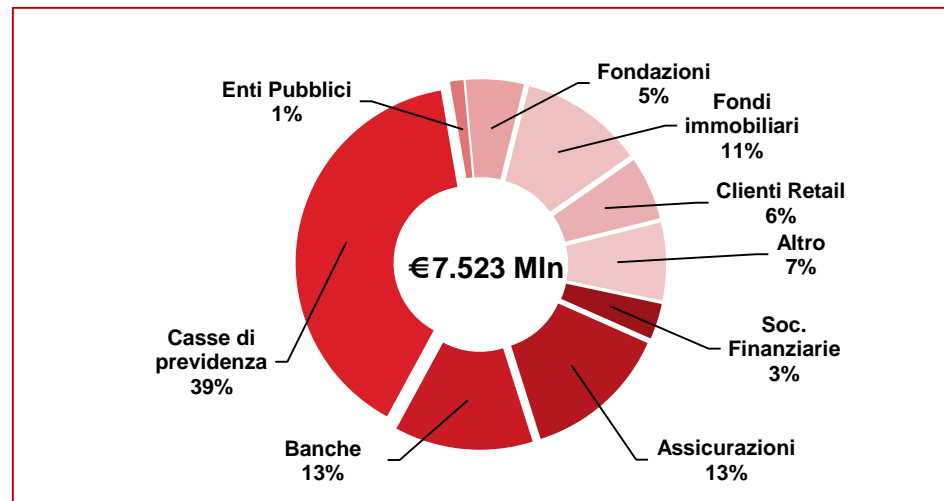
Tipologia di Fondo



Tipologia di investimento

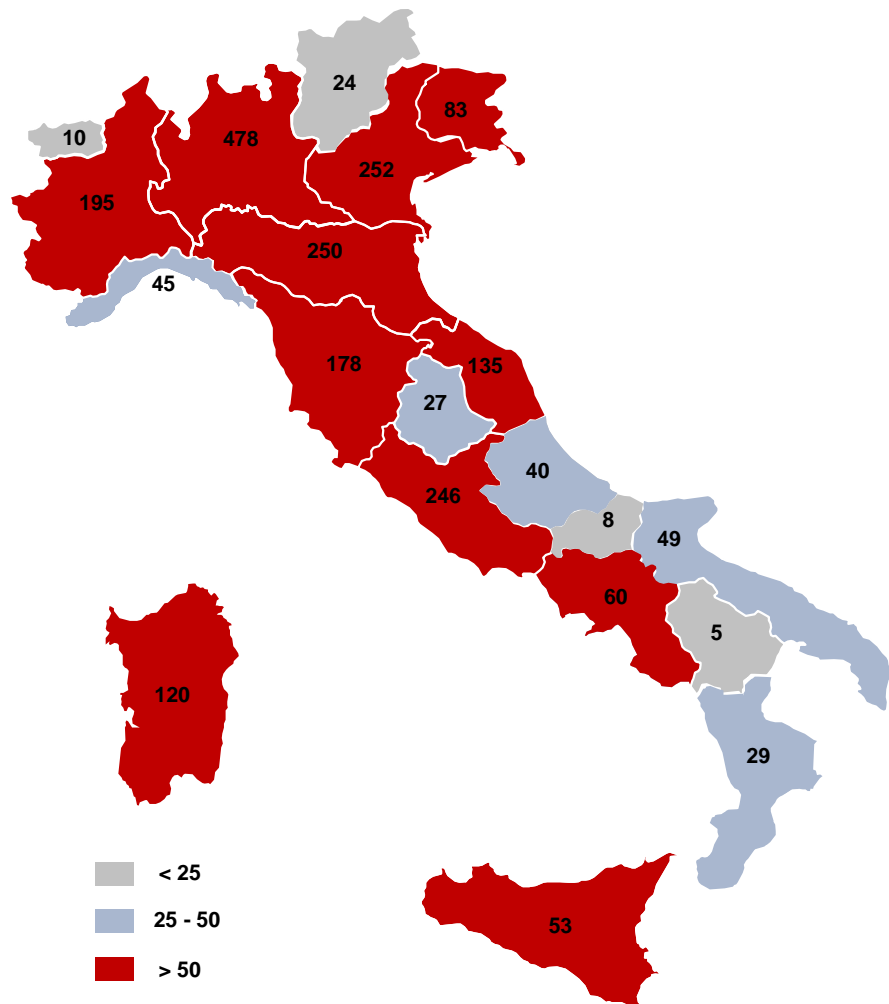


Tipologia di investitore

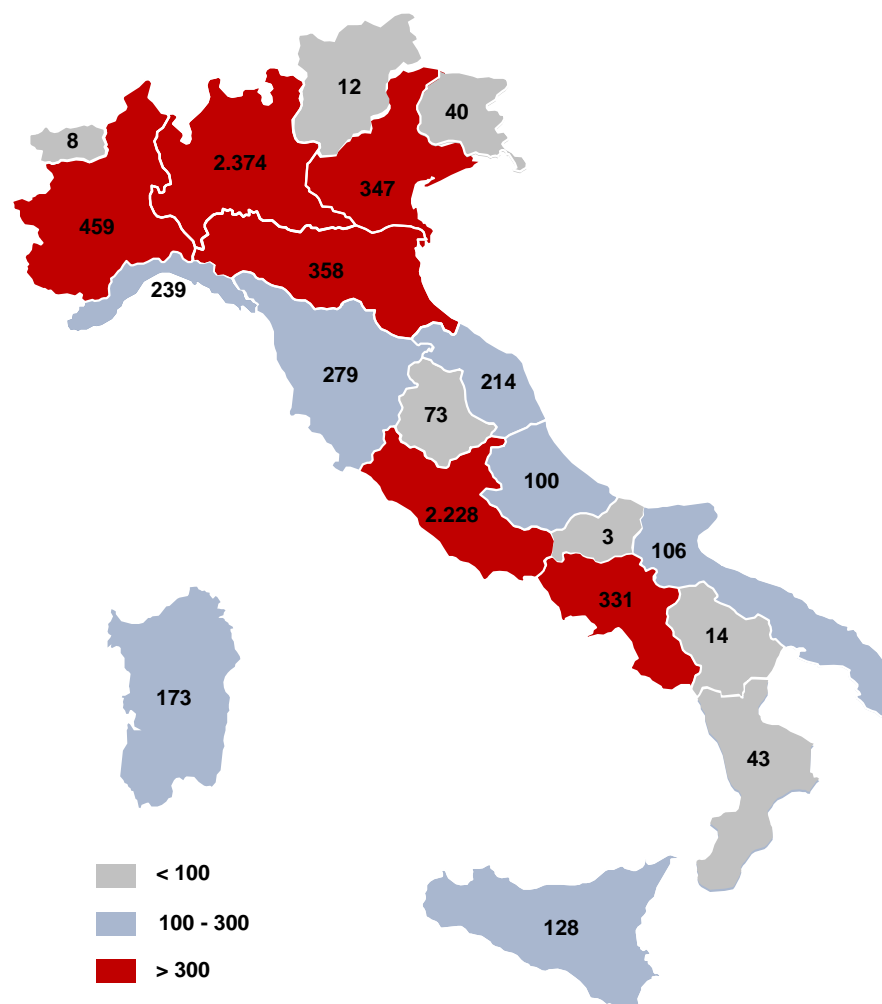


Le attività nel *real estate* – *Breakdown AuM (2/2)*

Breakdown per Asset (#) - Tot. 2.287 Immobili



Breakdown per Valore (€Mln) – €7.523 mln



Conto economico riclassificato consolidato

Conto economico consolidato (€000)	2016	2017	Var %
Margine di interesse	7.740	9.034	16,7%
Dividendi	3.003	2.806	(6,6%)
Commissioni nette	51.105	50.580	(1%)
Profitti (perdite) su att. di negoziazione in c/proprio	4.684	39.904	
Margine di intermediazione	66.532	102.324	53,8%
Spese amministrative	(49.414)	(54.062)	9,4%
Rettifiche di valore (ammortamenti)	(653)	(643)	
Fondo rischi ed oneri	619	(100)	
Altri proventi (oneri) di gestione	3.748	5.510	47%
Costi operativi	(45.700)	(49.295)	7,9%
Utili (perdite) delle partecipazioni	375	(1.708)	
Risultato lordo di gestione	21.207	51.321	+142%
Rettifiche di valore su crediti/attività finanziarie	(5.842)	(6.119)	4,7%
Risultato operativo netto	15.365	45.202	+194,2%
Imposte sul reddito di esercizio	(5.415)	(5.015)	
Utile di pertinenza di terzi	(2.654)	(3.879)	
Utile netto di esercizio	7.296	36.308	+397,6%

Dati di sintesi del Gruppo

Dati di sintesi del gruppo	2015	2016	2017
Margine di interesse / Margine di intermediazione	15,7%	11,6%	8,8%
Commissioni nette / Margine di intermediazione	72,4%	76,8%	49,4%
Risultato lordo di gestione / Margine di intermediazione	22,3%	31,9%	50,2%
Risultato operativo netto / Risultato lordo di gestione	68,5%	72,5%	88,1%
Utile netto / Risultato lordo di gestione	60,7%	34,4%	70,75%

Agenda

I

Principali azioni realizzate e confronto con i *target* del Piano 2015 – 2017

II

Highlights risultati consolidati al 31.12.2017

III

Piano Industriale 2018 – 2020

Linee guida strategiche (1/3)

Linee guida strategiche

1

Raccolta indiretta

- Incremento delle masse e dei ricavi derivanti dalla raccolta indiretta.
- Ampliamento della base clienti e sviluppo della raccolta gestita.

2

Finanziamenti a clientela

- Mantenimento del margine di interesse anche con un aumento dei volumi medi, tale da supportare la crescita del *private banking* e mantenendo un limitato profilo di rischio.

Linee di azione

- Inserimento di nuovi *private banker* con *seniority* medio-alta, proseguendo nell'attuazione della strategia avviata nel 2017.
- Sviluppo della nuova filiale di via Piemonte, Roma.
- Sviluppo e rafforzamento dell'area Nord Italia, eventualmente attraverso l'apertura di nuove filiali e valutando acquisizioni mirate di *team*, *family office*, SIM e fiduciarie.
- Perfezionamento di specifiche operazioni di posizionamento anche al fine di sfruttare eventuali opportunità derivanti da cambiamenti normativi (es. Svizzera).
- Sviluppo dei prodotti e dei servizi offerti a clientela *private* e istituzionale.
- Incremento degli impieghi a m/l termine attraverso nuove erogazioni garantite da *asset* di qualità, con *spread* in linea con quelli applicati negli ultimi anni.
- Incremento delle erogazioni a tassi più contenuti idonee a promuovere lo sviluppo della massa gestita.

Linee guida strategiche (2/3)

Linee guida strategiche

3

Servizi PMI

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

4

Altri servizi clienti istituzionali

- Sviluppo delle attività della Man.Co. Lussemburghese.
- Sfruttamento delle opportunità di *cross selling*.

Linee di azione

- Acquisizione di mandati su AIM Italia ed MTA per operazioni sul mercato primario e secondario ed operazioni di *translisting* sfruttando, da un lato, le filiera di servizi integrati offerti da BFE e, dall'altro, le potenziali opportunità derivanti da clienti già quotati.
- Ampliamento e consolidamento del piano di *marketing* rivolto alle PMI Italiane.
- Ulteriore implementazione delle sinergie commerciali, anche a seguito del rafforzamento del *private banking*, e sfruttamento delle competenze integrate della banca al fine di acquisire nuovi potenziali clienti.
- 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 diverse proposte di servizio di BFE (*cross selling*).

Linee guida strategiche (3/3)

Linee guida strategiche

5

SGR immobiliare

- Consolidamento dei volumi e della redditività dei fondi esistenti.
- Sostituzione delle masse in uscita relative alle piattaforme degli investitori esteri con nuovi prodotti/masse rivenienti dal medesimo settore.
- Ampliamento graduale delle linee di *business* esistenti anche grazie alla conquista di nuovi investitori e quote di mercato.

6

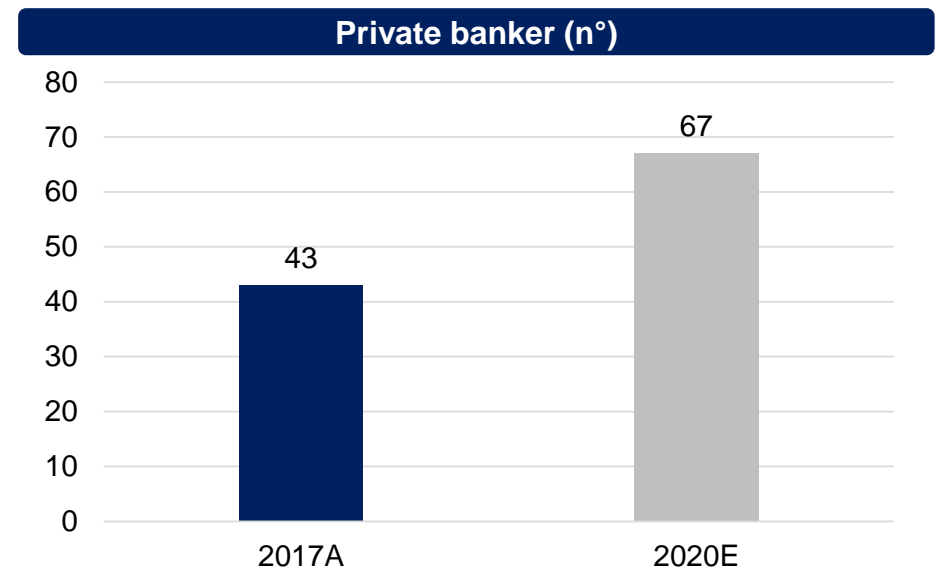
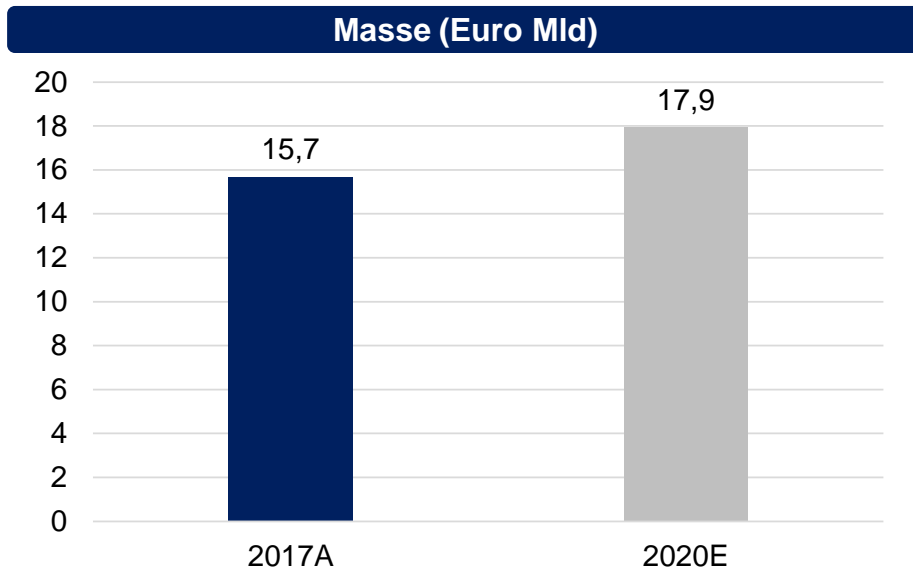
Proprietà

- Ricerca di nuove opportunità.

Linee di azione

- Individuazione di nuovi prodotti / fondi opportunistici sfruttando la struttura ed il *know-how* esistenti.
- Sviluppo di nuove iniziative in settori quali: *real estate private equity*, bancario, RSA, previdenziale e assicurativo, alberghiero.
- Crescita, potenziamento ed ampliamento dei fondi esistenti.
- Mantenimento di elevati volumi di operazioni di tesoreria.
- Eventuali operazioni speculative e/o piccole acquisizioni mirate strumentali allo sviluppo del *private banking*.

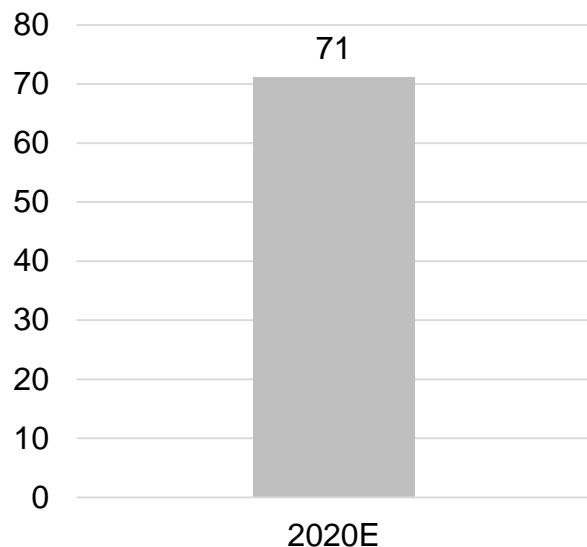
Target del Piano Industriale 2018 – 2020 (1/2)



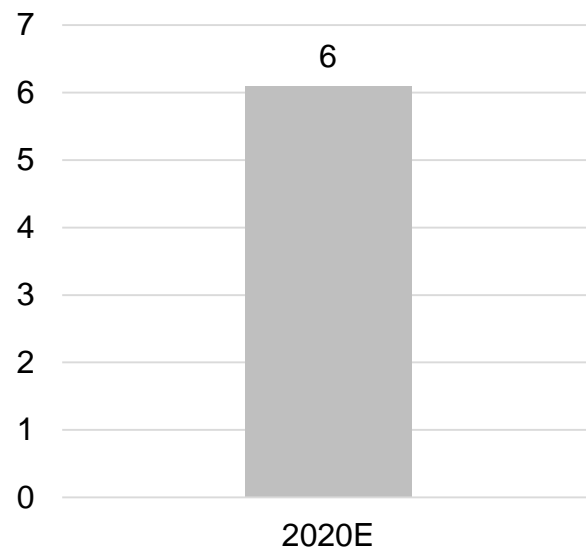
- Le **masse totali** registrano un **CAGR del 5%** attestandosi nel 2020 a **Euro 17,9Mld**, principalmente grazie allo sviluppo delle masse mobiliari che passano da Euro 8,2Mld nel 2017 a Euro 10,0Mld nel 2020.
- Con riferimento all'area *private banking*, si prevede l'inserimento di **24 nuovi consulenti** tra il 2018 ed il 2020 da affiancare all'attuale *team* di 43 consulenti.

Target del Piano Industriale 2018 – 2020 (2/2)

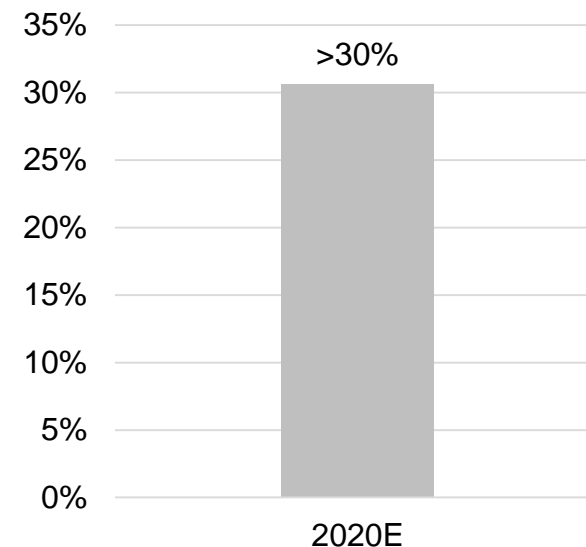
Margine di intermediazione (Euro M)



Utile netto (Euro M)



CET 1 ratio (%)



- Il **margin** di intermediazione e l'**utile netto** si attestano rispettivamente a **Euro 71M** ed **Euro 6M** al termine del periodo di Piano, evidenziando lo sviluppo delle commissioni derivanti dalla raccolta indiretta ed il consolidamento della redditività.
- Si evidenzia il mantenimento di un'elevata solidità patrimoniale accompagnata da un profilo di rischio che rimane sostanzialmente invariato, con un **CET 1 ratio** superiore al **30%** al termine del periodo di Piano.
- Si prevede, inoltre, il pagamento di un **dividendo** annuale in misura pari a 0,01 euro per azione.

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 FINALITA' DEL DOCUMENTO E' ESCLUSIVAMENTE INFORMATIVA. IL PRESENTE DOCUMENTO E LA SUA CONSEGNA NON COSTITUISCONO O INTENDONO COSTITUIRE O CONTENGONO ALCUNA OFFERTA O INVITO A COMPRARE O VENDERE TITOLI O STRUMENTI FINANZIARI COLLEGATI. OGNI EVENTUALE OFFERTA O SOLLECITAZIONE SARA' EFFETTUATA NEL RISPETTO DELLE MODALITA' PREVISTE DALLA NORMATIVA PER TEMPO VIGENTE. LE INFORMAZIONI CONTENUTE IN QUESTO DOCUMENTO, IN PARTICOLARE LE INFORMAZIONI ATTINENTI ALLE FUTURE PERFORMANCE DI BANCA FINNAT, SI BASANO SU PREVISIONI E STIME CHE RIFLETTONO LE ATTUALI OPINIONI DEL MANAGEMENT DI BANCA FINNAT IN MERITO AD EVENTI FUTURI E QUINDI, COME TALI, NEL TEMPO POTREBBERO RISULTARE NON PIU' VALIDE. LA CAPACITA' DI BANCA FINNAT DI RAGGIUNGERE I RISULTATI PREVISTI DIPENDE DA MOLTI FATTORI AL DI FUORI DEL CONTROLLO DEL MANAGEMENT. I RISULTATI EFFETTIVI POTRANNO QUINDI DIFFERIRE SIGNIFICATIVAMENTE (ED ESSERE ANCHE NEGATIVI) DA QUELLI PREVISTI O IMPLICITI NEI DATI PREVISIONALI. PERTANTO, BANCA FINNAT, I SUOI RAPPRESENTANTI, AMMINISTRATORI, DIRIGENTI O DIPENDENTI NON POSSONO ESSERE RITENUTI RESPONSABILI (PER NEGLIGENZA O PER ALTRO) PER QUALUNQUE PERDITA DERIVATA DALL'USO DI O DALL'AFFIDAMENTO SU QUESTO DOCUMENTO E I SUOI CONTENUTI. FATTI SALVI GLI OBBLIGHI DI LEGGE, LA BANCA NON ASSUME ALCUN IMPEGNO DI AGGIORNARE O RIVEDERE LE PREVISIONI O STIME FORMULATE, QUALORA FOSSERO DISPONIBILI NUOVE INFORMAZIONI, EVENTI FUTURI O ALTRO. 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