

Banca Finnat Euramerica

Risultati al 31.12.2018

Piano Industriale

Milano, 20.03.2019

Agenda

I

Principali linee di azione realizzate

II

Highlights risultati consolidati al 31.12.2018

III

Piano Industriale

Principali linee di azione realizzate (1/3)

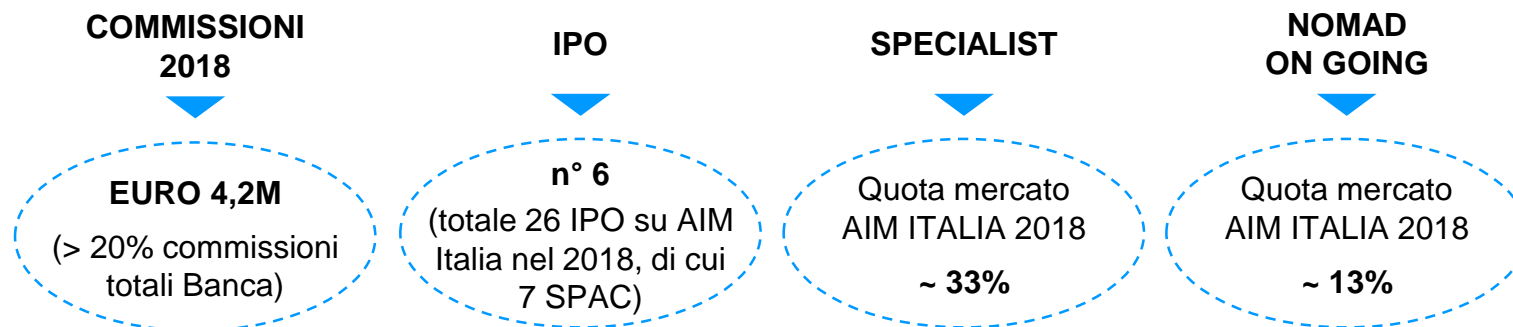
PRIVATE BANKING

- Prosegue lo **sviluppo** dell'**Area Nord** avviato a fine 2017 con l'inserimento di **nuove figure professionali** e la promozione di **nuove iniziative di carattere commerciale**.
- Individuazione di un **nuovo immobile** di maggiore prestigio dove sarà trasferita nel corso del 2019 la **filiale di Milano**.
- Lo sviluppo dell'**Area Nord** potrà passare sia dal rafforzamento delle filiali di Milano e Novi, sia eventualmente attraverso l'apertura di **nuove filiali** in altre aree strategiche.
- **Ulteriore rafforzamento** dell'immagine della Banca come uno dei principali operatori di riferimento nel *private banking* **sul territorio di Roma**, che proseguirà anche attraverso l'**ampliamento** dell'**organico** delle filiali.

Principali linee di azione realizzate (2/3)

SERVIZI PMI

- Banca Finnat continua a mantenere un **importante posizionamento competitivo** nel settore dei servizi rivolti a PMI quotate e quotande.
- In particolare, la Banca ha:
 - accresciuto il proprio ruolo di *leader* come **Nomad** e **Global Coordinator / Lead Manager** sul mercato AIM Italia, grazie al perfezionamento di **6 IPO** (Fervi, Archimede SPAC, Grifal, Askoll EVA, SOS Travel e Powersoft) su un totale 26 IPO su AIM Italia nel 2018, pari a oltre il 23% del mercato.
 - consolidato la propria posizione di **leadership** come **operatore specialista** tramite l'acquisizione di 10 nuovi incarichi;
 - consolidato l'attività di **Nomad on going** svolta attualmente nei confronti di 15 emittenti;
 - perfezionato, in qualità di **Sponsor**, l'operazione di **translisting** che ha portato alla quotazione di Giglio Group sul mercato MTA;
 - sviluppato e ampliato l'attività di **ricerca** e dei **servizi post quotazione**.



Principali linee di azione realizzate (3/3)

SGR
IMMOBILIARE

- Per quanto concerne l'attività di gestione di fondi immobiliari, si rileva che il numero dei **fondi gestiti** è aumentato da **43** al 31 dicembre 2017 agli attuali **44**.
- I ricavi «*recurring*»^(*), derivanti dall'attività di gestione di fondi immobiliari risultano in **crescita del 10%** in termini di fatturato netto rispetto al corrispondente periodo del precedente esercizio.
- Avviati **due nuovi fondi destinati ad investitori istituzionali esteri**, per un totale di oltre 230 milioni di euro, di cui **uno specializzato in Centri Commerciali**.
- Prosegue l'**ampliamento dei fondi esistenti** e sono state poste, al contempo, le basi per **nuove operazioni** che si concretizzeranno auspicabilmente nel breve periodo.
- **Investiti fino ad oggi 800 milioni di euro circa** mediante i fondi dedicati ad **investitori esteri** speculativi ed obiettivo di raggiungere **1 miliardo di euro entro la fine del 2019**.
- Attività di **ampliamento e sponsorizzazione delle piattaforme** di gestione degli asset «*distressed*» destinate ai gruppi bancari ed alle società di leasing.
- Sviluppo di nuove iniziative in settori quali: real estate *private equity*, bancario, RSA, previdenziale e assicurativo, alberghiero.

(*) Escludendo la componente «non recurring» legata alle commissioni variabili di incentivo pagate alla SGR dai fondi;

Agenda

I

Principali linee di azione realizzate

II

Highlights risultati consolidati al 31.12.2018

III

Piano Industriale

Sintesi risultati consolidati al 31.12.2018 (1/2)

1

MASSE

- Le masse del Gruppo sono pari a **€ 16,4 miliardi** in aumento rispetto a € 15,7 miliardi al 31.12.2017.
- Per quanto concerne la Banca, le masse da **raccolta indiretta**, amministrata e gestita, sono pari a **€ 6,2 miliardi** mentre quelle da **raccolta diretta** sono pari a **€ 0,7 miliardi**, in aumento rispettivamente di € 0,6 miliardi e di € 0,2 miliardi rispetto alla fine dell'esercizio precedente.
- La crescita è attribuibile non solo allo sviluppo realizzato dalla **struttura commerciale esistente**, così come rafforzata alla fine del 2017, ma anche al contributo derivante dall'inserimento di **nuovi consulenti** avvenuto nel corso dell'anno. Tale crescita riflette anche gli sviluppi della strategia di rafforzamento dell'Area Nord.
- La **nuova raccolta di qualità** riferita alla clientela di *Private Banking* è pari a **€ 230 milioni**.

2

RICAVI (1/2)

- Il **marginale di interesse** e le **commissioni nette** si attestano rispettivamente a **€ 12,5 milioni** e **€ 52,4 milioni**, con un incremento del **39%** e del **4%** rispetto al precedente esercizio.
- Il **marginale di intermediazione** è pari a **€ 68,1 milioni** contro € 102,3 milioni al 31.12.2017, su cui aveva inciso, per € 36,2 milioni, la plusvalenza realizzata per la vendita di titoli azionari classificati nel portafoglio AFS.
- Al netto di tale posta, il marginale di intermediazione risulta **in crescita di € 2 milioni (+3%)**.
- L'incremento delle commissioni nette riflette in particolare il positivo andamento della **gestione caratteristica** della Banca, grazie al contributo fornito dai servizi di collocamento titoli e consulenza alla società quotande, collocamento prodotti assicurativi, gestione e consulenza finanziaria.

Sintesi risultati consolidati al 31.12.2018 (2/2)

2

RICAVI (2/2)

- Il **marginе d'interesse** si attesta a **€ 12,5 milioni** in aumento di **€ 3,5 milioni** rispetto al precedente esercizio.
- L'incremento per € 1,3 milioni è attribuibile alla crescita dei **finanziamenti** verso la clientela che, pur mantenendo un limitato profilo di rischio, in coerenza con le linee guida del Piano Industriale, sono aumentati da un saldo di € 312 milioni al 31.12.2017 a € 374 milioni al 31.12.2018.
- Il margine sugli interessi da **investimenti in titoli di Stato italiani**, a fronte di raccolta in pronti contro termine, è, inoltre, aumentato di € 1,8 milioni anche grazie a operazioni concluse nel corso del quarto trimestre che hanno generato un margine di € 488 migliaia.

3

UTILE NETTO

- Il Gruppo chiude il periodo con un **risultato netto** di esercizio pari a **€ 5,3 milioni**, in crescita di **€ 4,8 milioni** rispetto all'utile netto *adjusted* 2017, che non include la rilevante plusvalenza conseguita a seguito della vendita di titoli azionari classificati nel portafoglio AFS per un importo pari a € 36,2 milioni al lordo delle imposte.

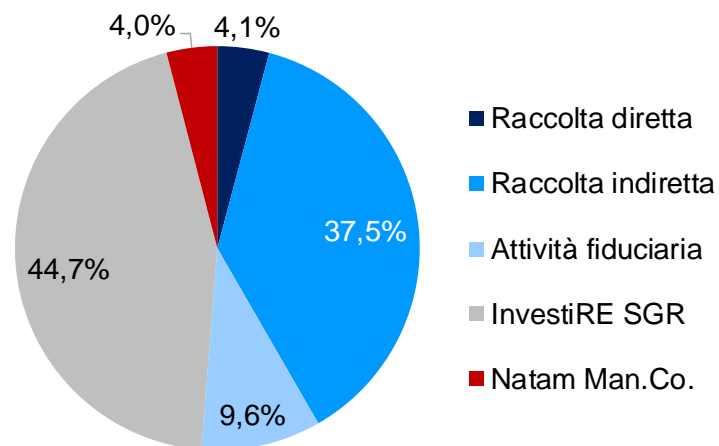
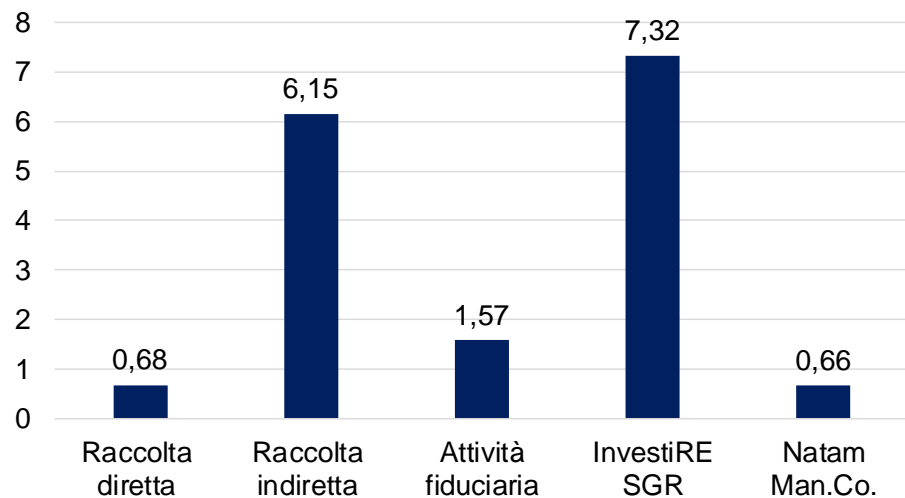
4

CET 1

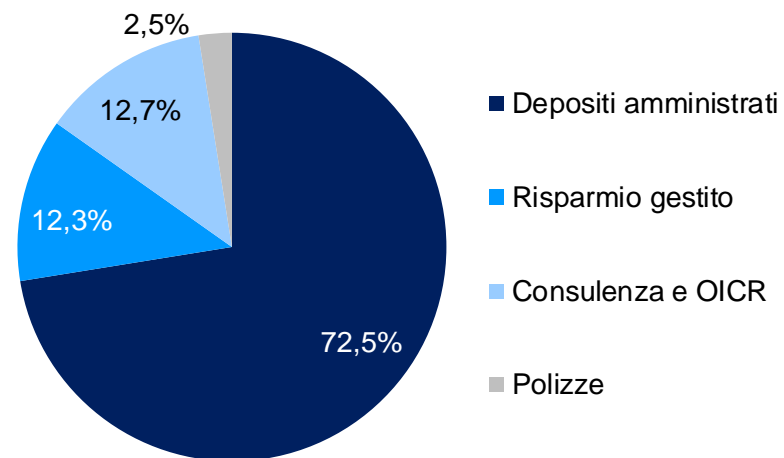
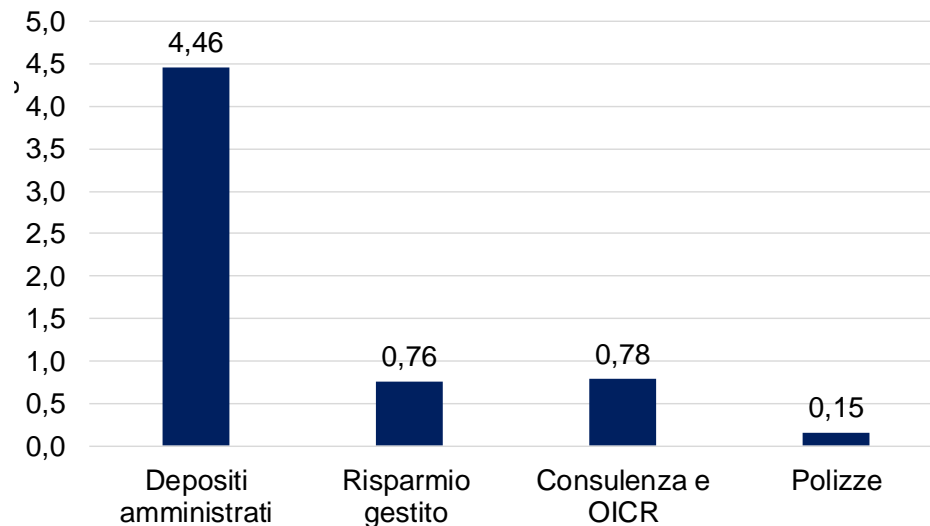
- Il Gruppo mantiene un'**elevata patrimonializzazione** ed una **solidità patrimoniale** tra le più elevate del mercato, con un **CET 1 Capital Ratio** consolidato pari al **29,7%** al 31.12.2018.

Masse

Masse Gruppo 31.12.2018 (Euro Mld)

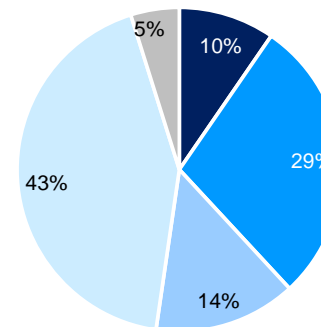
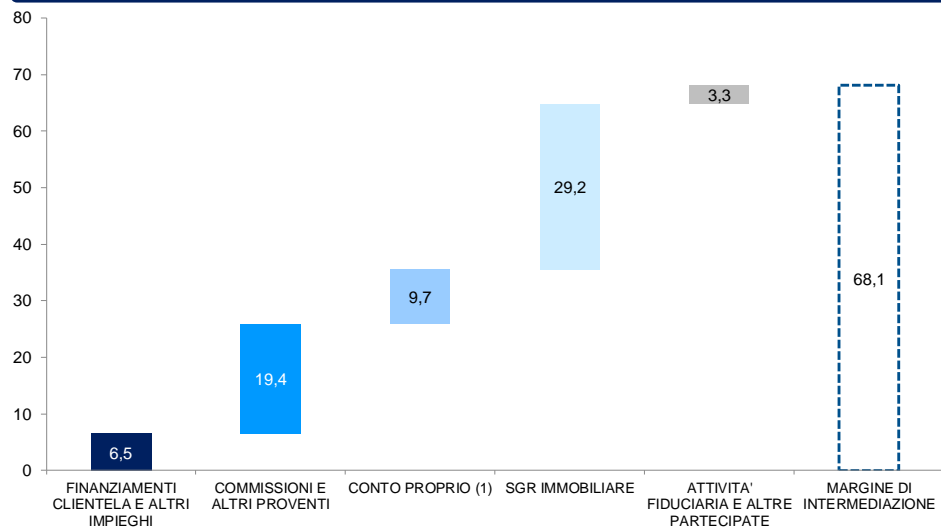


Breakdown raccolta indiretta 31.12.2018 (Euro Mld)



Ricavi (1/2)

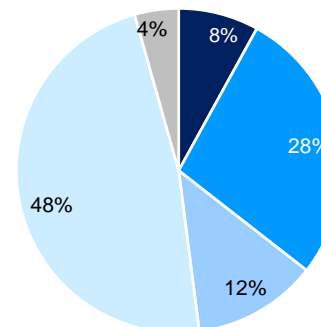
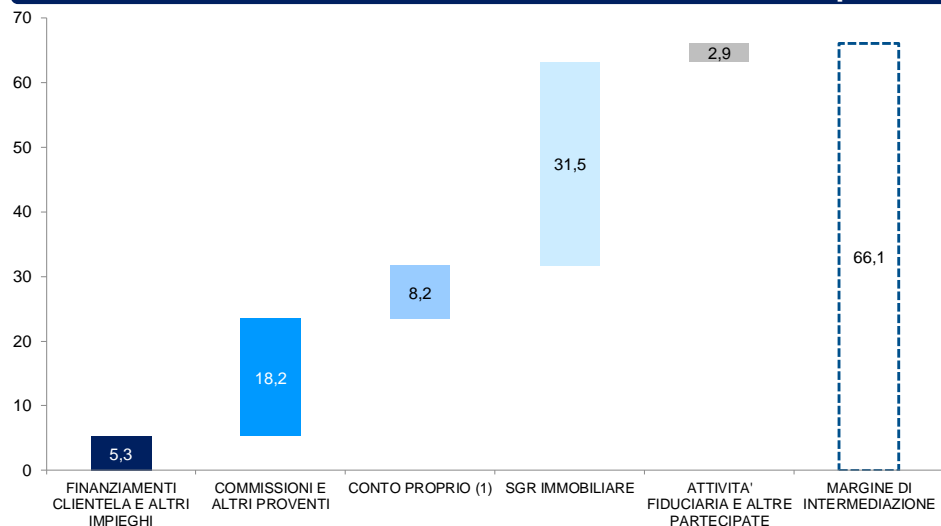
Breakdown ricavi per area – 2018 (Euro M e %)



- FINANZIAMENTI CLIENTELA E ALTRI IMPIEGHI
- COMMISSIONI E ALTRI PROVENTI
- CONTO PROPRIO (1)
- SGR IMMOBILIARE
- ATTIVITA' FIDUCIARIA E ALTRE PARTECIPATE

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

Breakdown ricavi per area – 2017 (Euro M e %) (2)

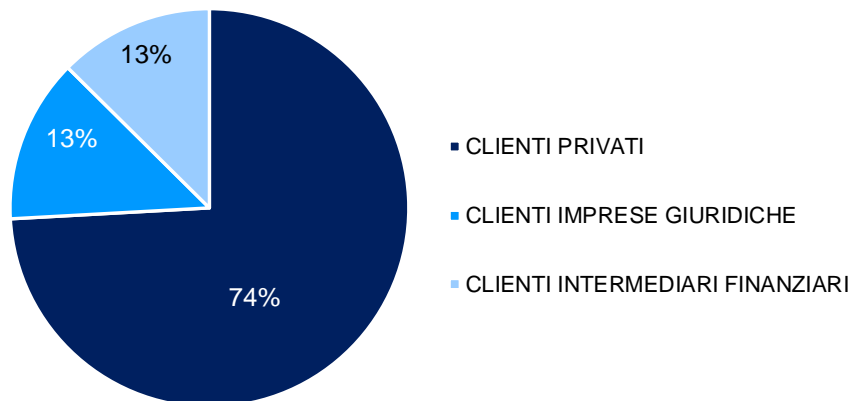


- FINANZIAMENTI CLIENTELA E ALTRI IMPIEGHI
- COMMISSIONI E ALTRI PROVENTI
- CONTO PROPRIO (1)
- SGR IMMOBILIARE
- ATTIVITA' FIDUCIARIA E ALTRE PARTECIPATE

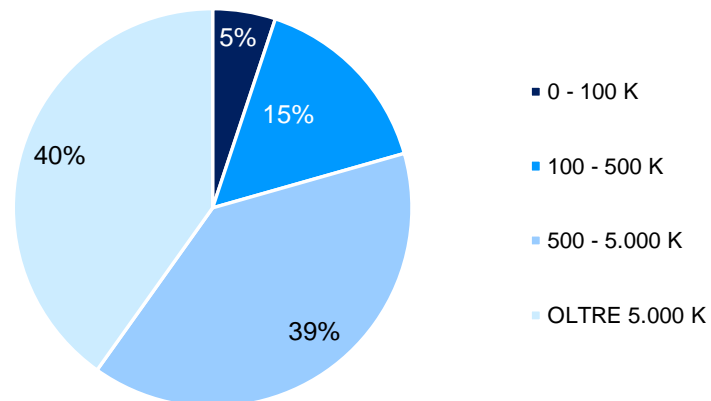
(2) Dato riesposto *adjusted*. Non include la plusvalenza realizzata dalla vendita di titoli classificati nel portafoglio AFS per circa Euro 36,2M.

Ricavi (2/2)

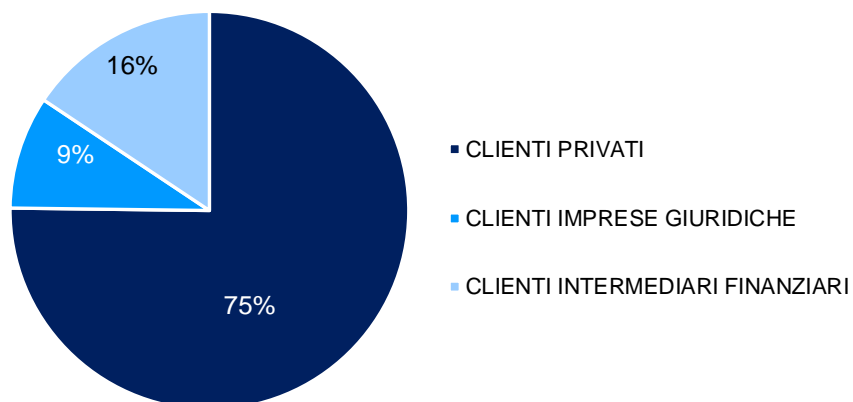
Breakdown ricavi per tipologia di clientela – 2018 (%)



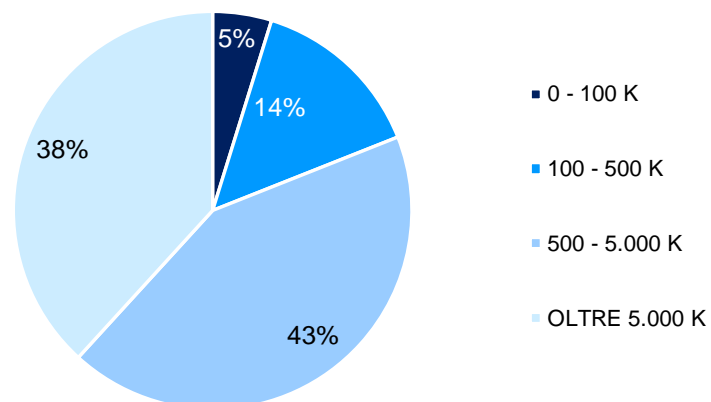
Breakdown ricavi da clientela *private* – 2018 (%)



Breakdown ricavi per tipologia di clientela – 2017 (%) ⁽¹⁾

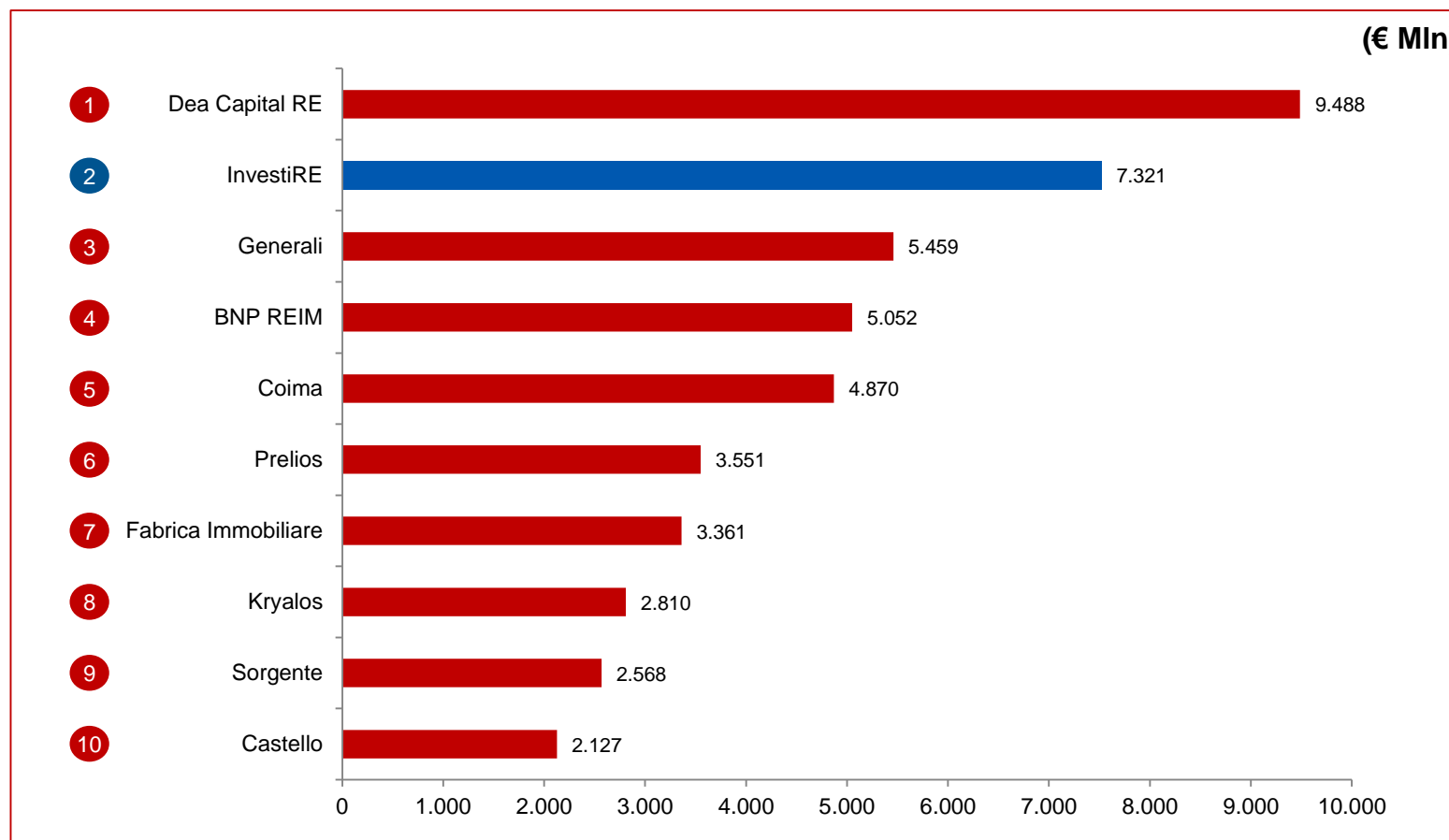


Breakdown ricavi da clientela *private* – 2017 (%)



(1) Dato riesposto *adjusted*. Non include la plusvalenza realizzata dalla vendita di titoli classificati nel portafoglio AFS per circa Euro 36,2M.

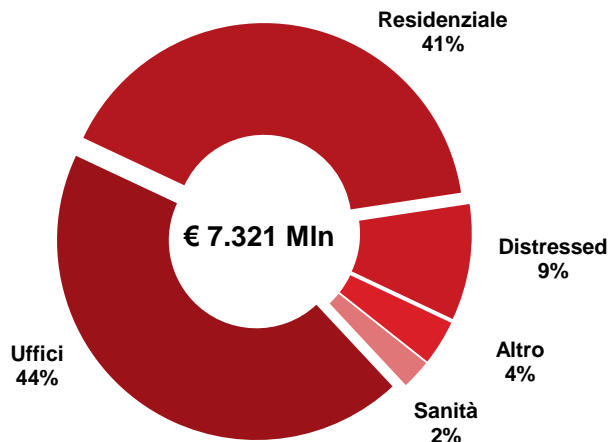
Le attività nel *real estate* – Posizionamento di InvestiRE



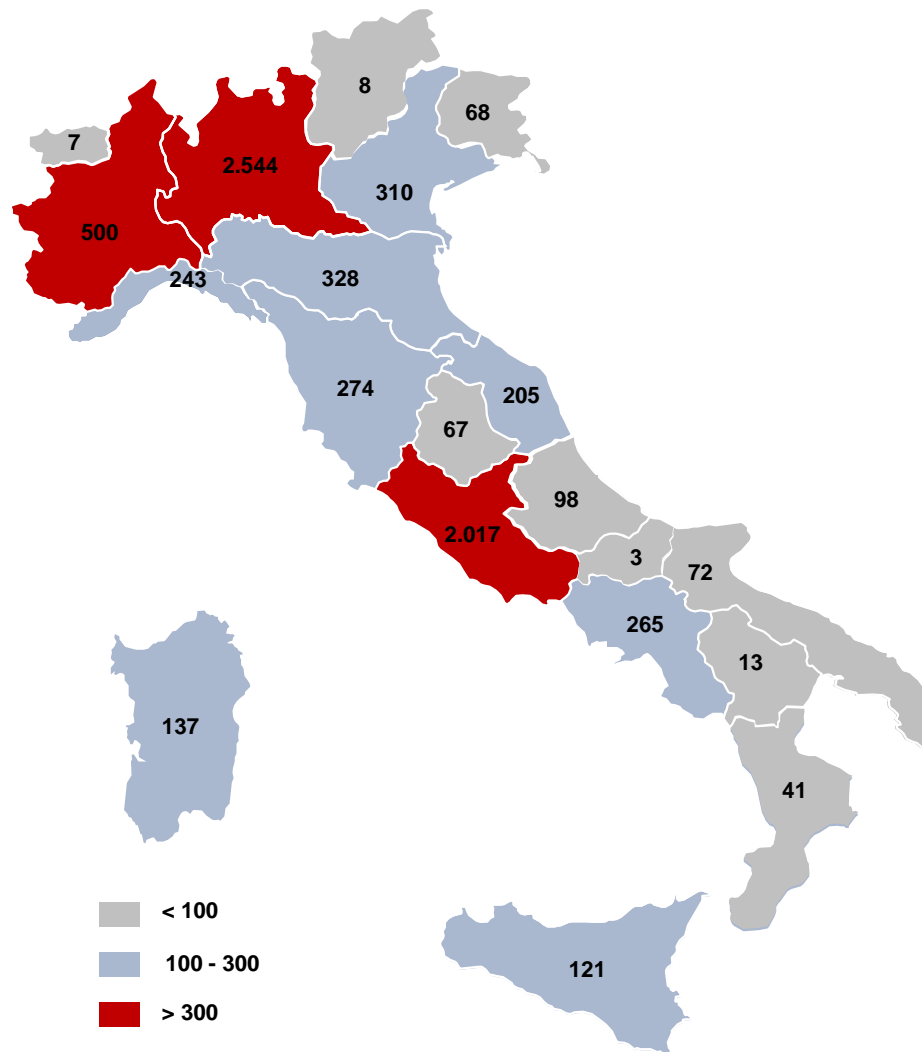
Dati al 31/12/2017, per InvestiRE dati al 31/12/2018
In Coima inclusa Coima Res

Le attività nel *real estate* – Breakdown AuM

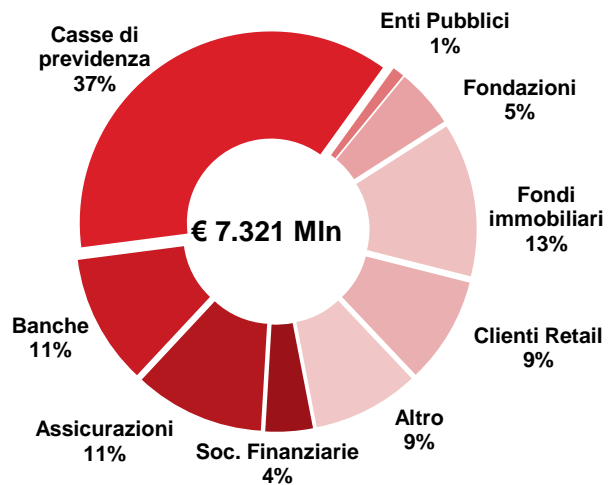
Destinazione d'uso



Breakdown per Valore (€ Mln) – €7.321 mln



Tipologia di investimento



Conto economico riclassificato consolidato

Conto economico consolidato (€/000)	2017	2017 adj ⁽¹⁾	2018	Δ 18 vs 17	Δ 18 vs 17 adj
Margine di interesse	9.034	9.034	12.531	39%	39%
Dividendi	2.806	2.806	2.350	-16%	-16%
Commissioni nette	50.580	50.580	52.441	4%	4%
Profitti (perdite) su attività di negoziazione in c/proprio	39.904	3.661	758	-98%	-79%
Margine di intermediazione	102.324	66.081	68.080	-33%	3%
Spese amministrative	(54.062)	(54.062)	(56.181)	4%	4%
Rettifiche di valore (ammortamenti)	(643)	(643)	(646)	0%	0%
Fondo rischi e oneri	(100)	(100)	(148)	n.a.	n.a.
Altri proventi (oneri) di gestione	5.510	5.510	5.534	0%	0%
Costi operativi	(49.295)	(49.295)	(51.441)	4%	4%
Utili (Perdite) delle partecipazioni	(1.708)	(1.708)	(296)	n.s.	n.s.
Risultato lordo di gestione	51.321	15.078	16.343	-68%	8%
Rettifiche di valore su crediti / attività finanziarie	(6.119)	(6.119)	(4.003)	-35%	-35%
Risultato operativo netto	45.202	8.959	12.340	-73%	38%
Imposte sul reddito di esercizio	(5.015)	(4.547)	(4.027)	-20%	-11%
Utile di pertinenza di terzi	(3.879)	(3.879)	(2.970)	-23%	-23%
Utile netto di esercizio	36.308	534	5.343	-85%	901%

(1) Non include la plusvalenza realizzata dalla vendita di titoli classificati nel portafoglio AFS per circa Euro 36,2M.

Agenda

I

Principali linee di azione realizzate

II

Highlights risultati consolidati al 31.12.2018

III

Piano Industriale

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.
- Sviluppo dell'Area Nord grazie anche al trasferimento della filiale di Milano in un nuovo immobile di maggiore prestigio, che permetterà di rafforzare l'immagine della Banca sul mercato e contribuirà ad attrarre nuove figure professionali. Lo sviluppo potrà passare eventualmente anche attraverso l'apertura di nuove filiali e valutando acquisizioni mirate di *team*, *family office*, SIM e fiduciarie.
- Ulteriore rafforzamento delle attività sul territorio di Roma, dove la Banca è riconosciuta come uno dei principali operatori di riferimento nel *private banking*.
- 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 estero-gestite, 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

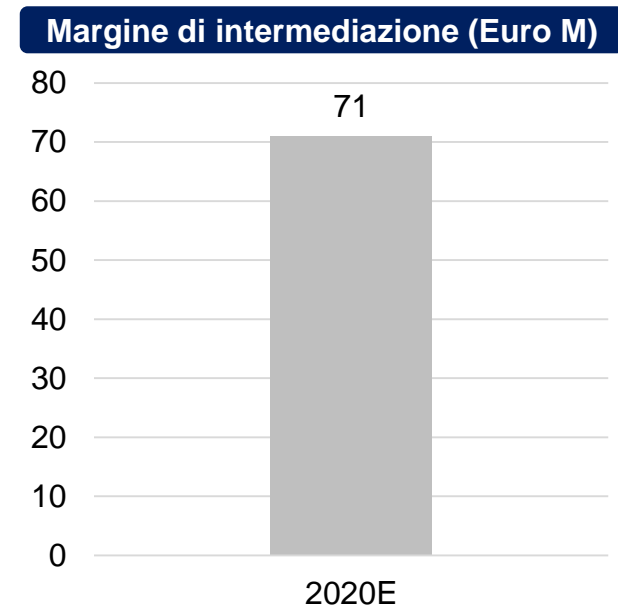
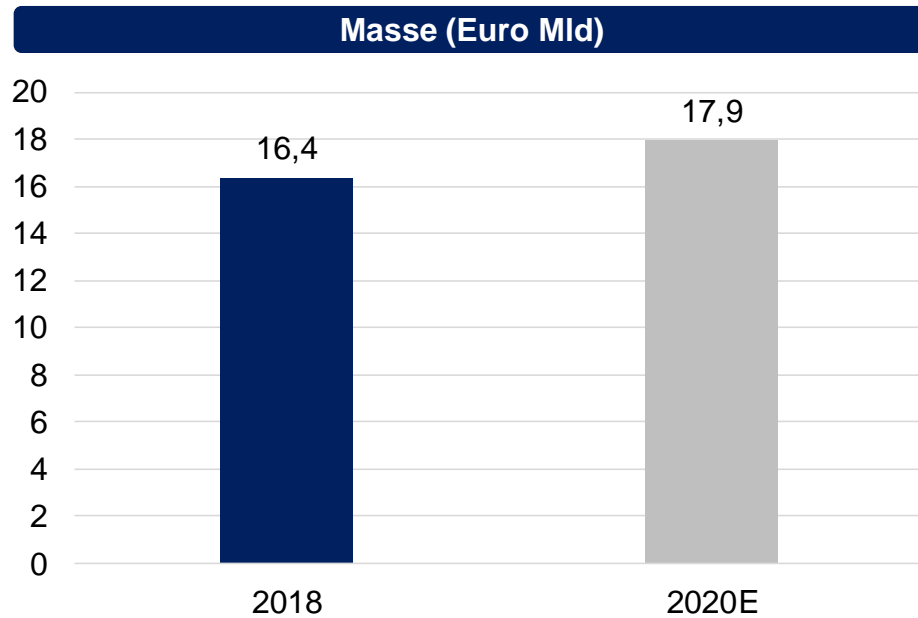
Proprietà

- Ricerca di nuove opportunità.

Linee di azione

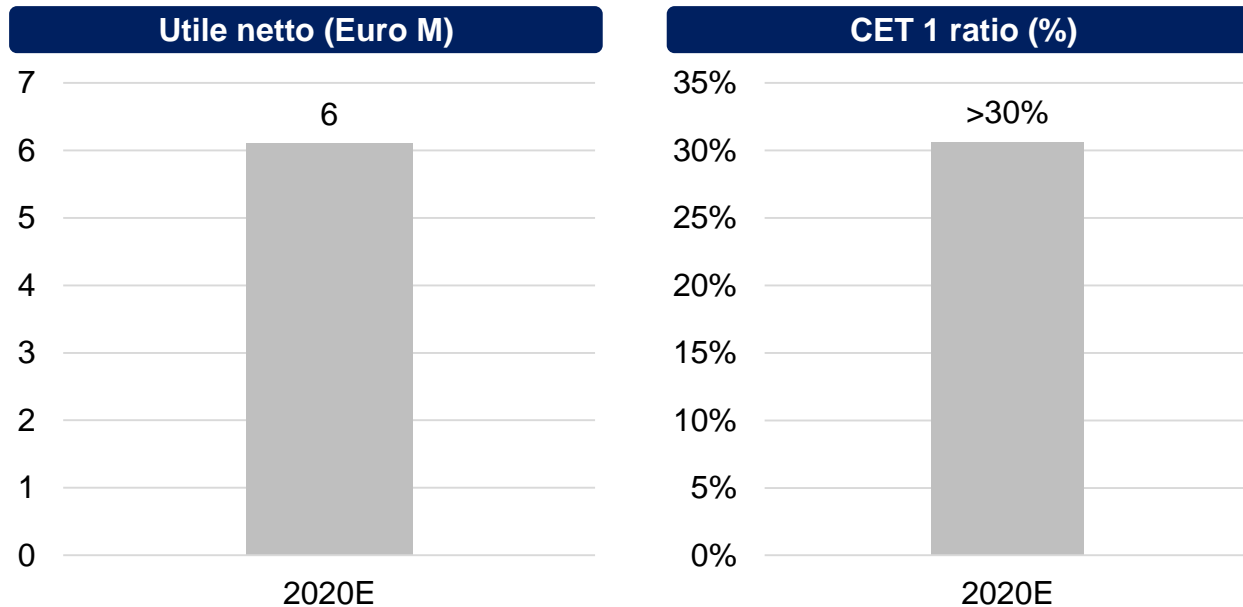
- Individuazione di nuovi prodotti / fondi opportunistici sfruttando la struttura ed il *know-how* esistenti.
- Sviluppo di nuove iniziative in settori quali: *real estate private equity*, bancario, RSA, previdenziale e assicurativo, alberghiero.
- Crescita, potenziamento ed ampliamento dei fondi esistenti.
- 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 (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 9,1Mld nel 2018 a Euro 10,0Mld nel 2020.
- Il **margin** di **intermediazione** si attesta a **Euro 71M** al termine del periodo di Piano, evidenziando lo sviluppo delle commissioni derivanti dalla raccolta indiretta.

Target del Piano Industriale (2/2)



- L'**utile netto** si attesta a **Euro 6M** al termine del periodo di Piano, evidenziando 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 conferma, inoltre, l'obiettivo di 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