

# Banca Finnat Euramerica

Risultati al 31.12.2020 e al  
30.06.2021

Piano Industriale

Roma, 29.09.2021

---

## Agenda

I

Piano industriale 2018-2020 - Principali linee di azione realizzate

II

*Highlights* risultati consolidati al 31.12.2020

III

*Highlights* risultati consolidati al 30.06.2021

IV

Linee Strategiche e Obiettivi Piano industriale 2021-2023

---

---

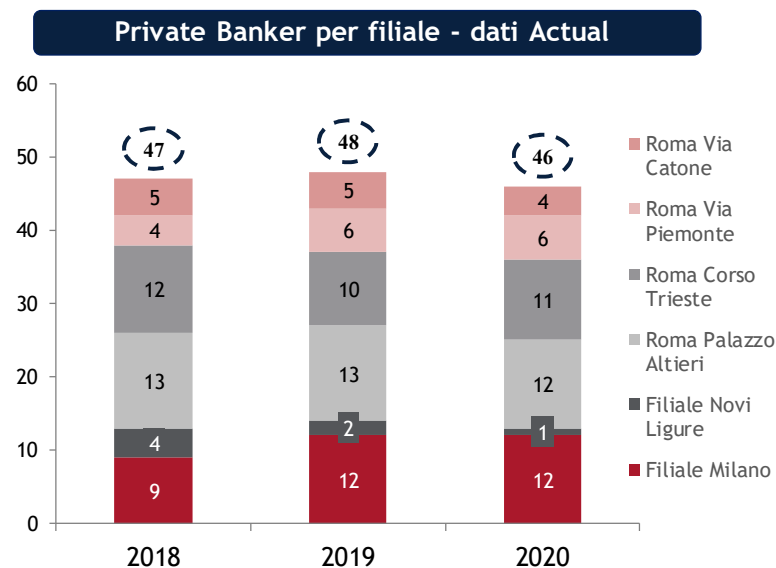
## Premessa: Emergenza Covid 19

- Nei primi due anni del Piano 2018-2020 il Gruppo ha realizzato un risultato superiore alle previsioni per quanto concerne il margine di intermediazione consolidato. Tali risultati sono stati tuttavia conseguiti con una diversa composizione del rapporto tra commissioni da servizi e margine di interesse. Quest'ultimo ha beneficiato in particolare degli ottimi risultati nella gestione di Tesoreria mentre, in particolare per quanto concerne la Banca, ha pesato sulla minore crescita dei servizi rispetto alle stime, il rallentamento, soprattutto nell'ultimo anno, nello sviluppo della rete di private bankers.
  - L'esercizio 2020, infatti, è stato caratterizzato dall'inattesa situazione emergenziale generatasi a seguito della diffusione della pandemia Covid 2019. La pandemia ha costretto molti paesi ad adottare strategie di lockdown per limitare gli effetti del contagio che hanno avuto e continuano ad avere considerevoli conseguenze anche sociali causando inoltre il rallentamento o l'interruzione dell'attività economica e commerciale in molteplici settori. A livello internazionale e nazionale sono stati adottati provvedimenti straordinari di politica economica per contenere gli effetti della crisi. L'insieme di queste misure si auspica possano agevolare la ripresa economica nei prossimi anni.
  - Il Gruppo Banca Finnat ha sin da subito seguito l'evolversi della situazione mondiale e poi nazionale determinata dalla diffusione Covid-19. In accordo con quanto previsto dallo IAS 1 e seguendo anche le raccomandazioni dell'ESMA dell'11 marzo 2020, sono state intraprese misure volte ad assicurare la normale prosecuzione delle attività aziendali in ottica di business continuity. Sono state adottate misure finalizzate a garantire la sicurezza dei propri dipendenti e della propria clientela, in tema di organizzazione del lavoro, di protocolli di sicurezza, di informazione e di sostegno alla clientela (sia attraverso l'adozione delle misure governative sia attraverso iniziative commerciali volte a consolidare il rapporto con la clientela nel periodo di pandemia e rientranti in particolare nella più ampia offerta di servizi di private banking).
  - Si rileva, pertanto, che le attività del Gruppo hanno subito una contrazione rispetto alle attese di inizio anno prevalentemente durante il periodo di lockdown compreso tra i mesi di marzo e maggio e per cause sostanzialmente riconducibili alla limitata mobilità determinatasi. Nessuna delle attività del Gruppo è stata interrotta anche temporaneamente (servizi clientela). Le misure di contenimento adottate hanno limitato lo sviluppo del piano di assunzioni di nuovi private bankers per la Banca e comportato una riduzione dei piani di dismissioni e di investimenti previsti per la Sgr immobiliare. Tuttavia, anche grazie all'attenzione nei confronti della clientela, non si sono riscontrate pressioni sul fronte dei riscatti dei prodotti da parte della clientela private, né tensioni riguardo alla liquidità degli asset.
  - Tenuto conto della situazione contingente il risultato netto consolidato realizzato nell'esercizio 2020, seppure inferiore agli obiettivi del Piano, risulta soddisfacente e superiore alle aspettative sviluppate durante i primi mesi della crisi.
-

## Piano industriale 2018-2020 - Principali linee di azione realizzate (1/3)

### PRIVATE BANKING

- Spostamento della filiale di Milano presso una nuova sede di maggior prestigio e rafforzamento dell'area Nord con ingresso di nuove risorse commerciali che hanno consentito di incrementare l'incidenza dell'Area Nord sulla raccolta Private, sebbene in misura inferiore rispetto agli obiettivi di Piano.
- Rafforzamento del *family office* di Roma grazie all'ingresso di *private banker* di alto *standing*; il numero dei *private banker* è rimasto sostanzialmente invariato ma a fronte delle uscite avvenute nel periodo di Piano sono stati inseriti nuovi consulenti con una più elevata professionalità e un portafoglio di maggiori dimensioni; la diminuzione del numero è anche attribuibile al pensionamento nell'esercizio 2020 di due colleghi la cui clientela è stata comunque mantenuta in gestione dalla Banca determinando conseguentemente un miglioramento della massa media per *Private Banker* ed un miglioramento del rapporto Cost /Income.



### PROPRIETA'

- Perseguimento di strategie di *carry trade* su Titoli di Stato a breve e media scadenza, con redditività superiore alle previsioni di Piano (0,20% ipotizzato nel Piano contro 0,45% del 2018, 0,82% nel 2019 e 0,84% nel 2020).

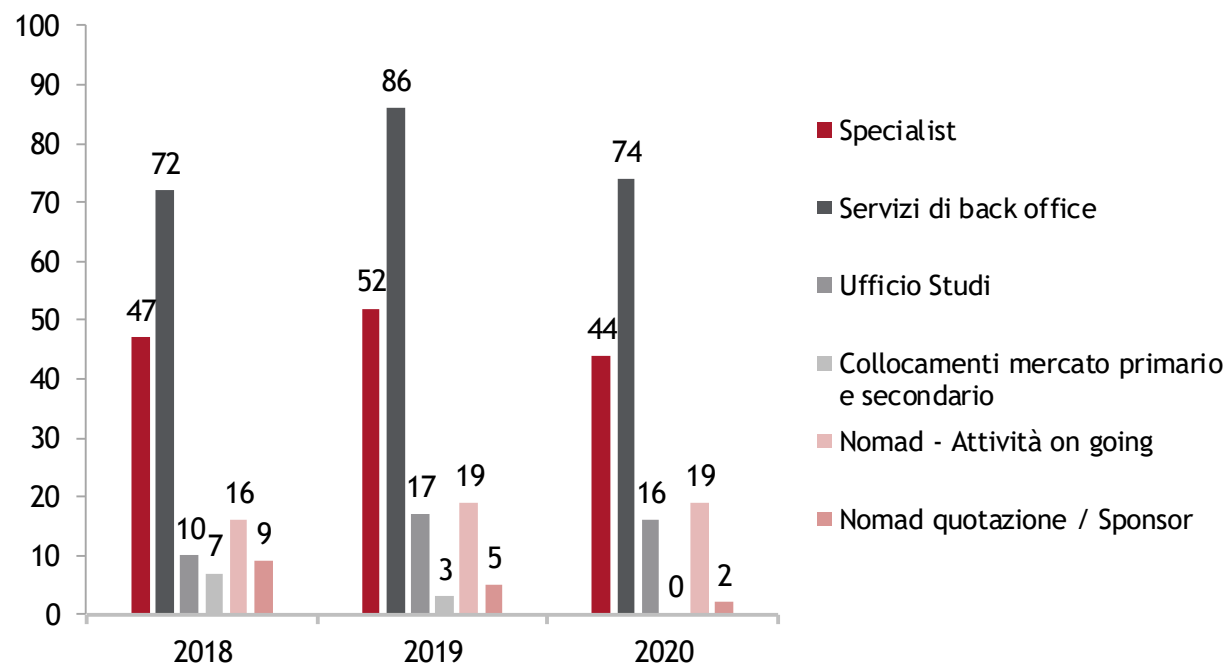
### MANAGEMENT

- Rafforzamento dell'area crediti, della divisione Asset Management e della unità organizzativa Internal Audit attraverso l'ingresso di nuovi responsabili con esperienza pluriennale anche in grandi gruppi.

## Piano industriale 2018-2020 - Principali linee di azione realizzate (2 / 3)

- Consolidamento della *leadership* come *specialist* sul mercato AIM Italia;
- Acquisizione di 10 mandati nel triennio di collocamento sul mercato primario (AIM Italia) e di un'operazione di translisting da AIM al segmento STAR del MTA;
- sviluppo dell'attività di Nomad *on going*, svolta attualmente nei confronti di 19 emittenti;
- sviluppo dell'attività di *sponsor* sul mercato MTA;
- crescita della copertura di emittenti quotati su AIM/MTA attraverso l'Ufficio Studi svolta attualmente su 16 società.

### SERVIZI PMI



## Piano industriale 2018-2020 - Principali linee di azione realizzate (3/3)

### CLIENTI ISTITUZIONALI

- Natam Management Company, la ManCo lussemburghese autorizzata ad operare sia in ambito UCITS che AIFMD, è oggi pienamente operativa con oltre 1 Miliardo di Asset.
- Nei tre anni di Piano Natam ha lanciato nuove classi dedicate a clientela istituzionale per i comparti della New Millennium Sicav oltre a un comparto Sif specializzato su mercato AIM Italia e compliant anche rispetto alla normativa sui Pir alternativi di recente introduzione governativa.
- Come previsto nel Piano sono state sviluppate Partnership con ulteriori gestori terzi per l'offerta di servizi amministrativi e di intermediazione, i cui effetti sono attesi in significativo incremento a partire dal 2021.
- E' proseguita l'attività di cross selling sulle diverse proposte di servizi, in particolare agli emittenti quotati.

### InvestiRE

- Nuova organizzazione aziendale finalizzata all'ampliamento dei settori di investimento e della capacità di attrarre nuovi investitori.
- Ampliamento del panel di investitori, mediante la strutturazione di 4 fondi riservati, destinati a nuovi clienti.
- Consolidamento delle piattaforme di investimento dedicate ad investitori esteri speculativi.
- Sponsorizzazione delle piattaforme di gestione degli *asset «distressed»* destinate ai gruppi bancari ed alle società di *leasing*, ed apertura tavoli per la costituzione di nuovi Fondi operanti nel medesimo settore.
- E' stata costituita REDO SGR, joint venture di InvestiRE, specializzata nella strutturazione e sviluppo di progetti di housing sociale, edilizia universitaria e rigenerazione urbana ad impatto sociale, localizzati in Lombardia. Investire ha conferito alla nuova SGR il ramo d'azienda funzionale alla gestione dei comparti "Uno" e "Due" del fondo FIL, mantenendo una quota di partecipazione del 20%. Alla nuova società partecipano anche Fondazione Cariplo, Cassa Depositi e Prestiti S.p.A. e Banca Intesa. L'operazione di conferimento ha consentito di ridurre l'avviamento di InvestiRE da Euro 37,4M a Euro 27,8M.

---

## Agenda

I

Piano industriale 2018-2020 - Principali linee di azione realizzate

II

*Highlights* risultati consolidati al 31.12.2020

III

*Highlights* risultati consolidati al 30.06.2021

IV

Linee Strategiche e Obiettivi Piano industriale 2021-2023

---

## Sintesi risultati consolidati al 31.12.2020 (1/2)

1

### MASSE

- Le masse del Gruppo sono pari a € 15,4 miliardi rispetto a € 17 miliardi al 31.12.2019.
- Per quanto concerne la Banca, le masse da raccolta indiretta, amministrata e gestita, sono pari a € 5,5 miliardi mentre quelle da raccolta diretta sono pari a € 0,7 miliardi, in diminuzione rispettivamente di € 0,9 miliardi e di € 0,1 miliardi rispetto alla fine dell'esercizio precedente.
- La diminuzione è attribuibile principalmente alla chiusura di alcuni rapporti di custodia con bassa marginalità relativi a clienti istituzionali e alla flessione temporanea di alcuni portafogli in amministrazione riferiti a grandi clienti. Grazie allo sviluppo realizzato dalla struttura commerciale esistente, ma anche al contributo derivante dall'inserimento di nuovi consulenti avvenuto nel corso dell'anno, nel primo semestre del 2021 la raccolta è tornata sui livelli del 2019 con un incremento sia in termini di raccolta indiretta della Banca che di marginalità della stessa.
- Nel private banking si è registrata infatti anche nel 2020 una crescita della raccolta di qualità, pari a Euro 48 milioni, nonostante un rallentamento nel piano di assunzione di nuovi consulenti private in parte causato dalla situazione emergenziale.

2

### RICAVI (1/2)

- Le commissioni nette si attestano a € 49 milioni, in diminuzione del 7% rispetto al precedente esercizio.
- Il margine di intermediazione risulta in diminuzione del 3% rispetto al precedente esercizio, si attesta infatti ad Euro € 68,2 milioni contro € 70,3 milioni del 31.12.2019.
- La diminuzione delle commissioni nette risente delle minori commissioni, per Euro 2,6 milioni, derivanti dal conferimento del ramo d'azienda da parte della controllata InvestiRE SGR a Redo SGR. Nel settore della gestione dei fondi immobiliari si sono registrate inoltre riduzioni delle commissioni di development e delle commissioni variabili, principalmente riconducibili al blocco dei cantieri ed alle minori attività di commercializzazione dovuti alla crisi innescata dal Covid-19. Le commissioni nette della Banca e delle altre controllate sono complessivamente aumentate nell'esercizio di Euro 0,5 milioni pari al 2,2% nonostante gli impatti della pandemia sui servizi rivolti alla clientela corporate e istituzionale, maggiormente penalizzata dalla crisi economica, anche per effetto della riduzione delle operazioni di collocamento sul mercato azionario (in particolare sul mercato AIM) nonché per effetto degli sconti concessi sui servizi di advisory e corporate finance e di specialist prestati dalla Banca.



## Sintesi risultati consolidati al 31.12.2020 (2/2)

2

### RICAVI (2/2)

- Il margine d'interesse si attesta a € 16,2 milioni, in diminuzione dell'1% rispetto al precedente esercizio.
- Il margine di interesse da investimenti in titoli di Stato italiani, a fronte di raccolta in pronti contro termine, è aumentato di € 0,4 milioni grazie ad elevati margini di redditività a cui sono state concluse le operazioni di carry trade nell'esercizio precedente e nella prima parte del 2020.
- Diminuiscono di € 0,25 milioni gli interessi sul portafoglio a reddito fisso
- I finanziamenti verso la clientela mantengono un limitato profilo di rischio, in coerenza con le linee guida del Piano Industriale, senza registrare flessioni nel tasso medio applicato alle nuove erogazioni, pari a 2,08%, nonostante l'andamento dei tassi di interesse anche per effetto delle misure di politica economica.

3

### UTILE NETTO

- Il Gruppo, nonostante la situazione emergenziale, chiude il periodo con un risultato netto di esercizio pari a € 5,1 milioni, in aumento di € 4,7 milioni rispetto all'utile netto 2019, penalizzato dalle svalutazioni di partecipazioni in joint venture e dalle rettifiche analitiche su finanziamenti effettuate dalla Banca.

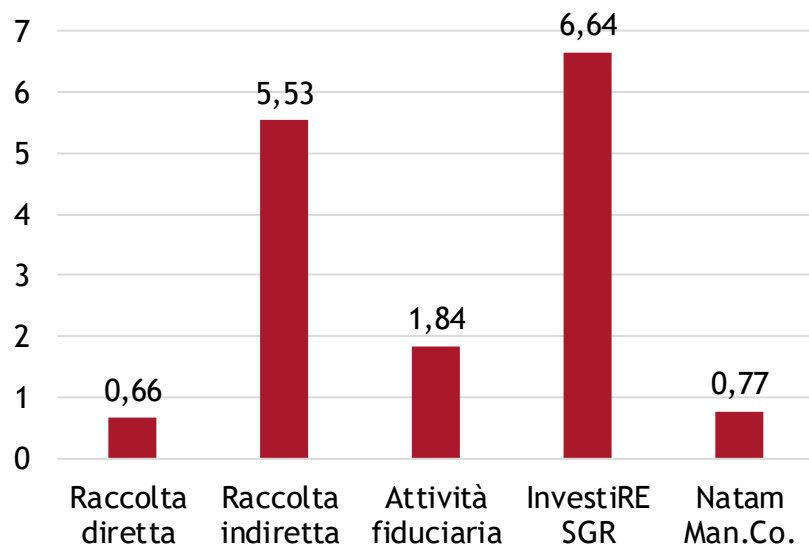
4

### CET 1

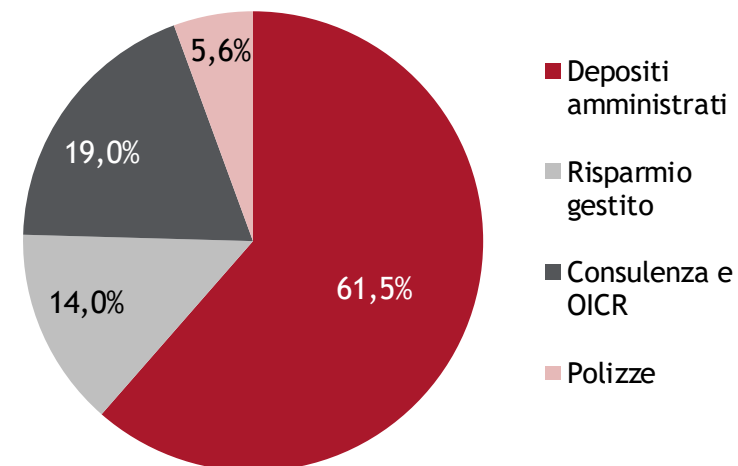
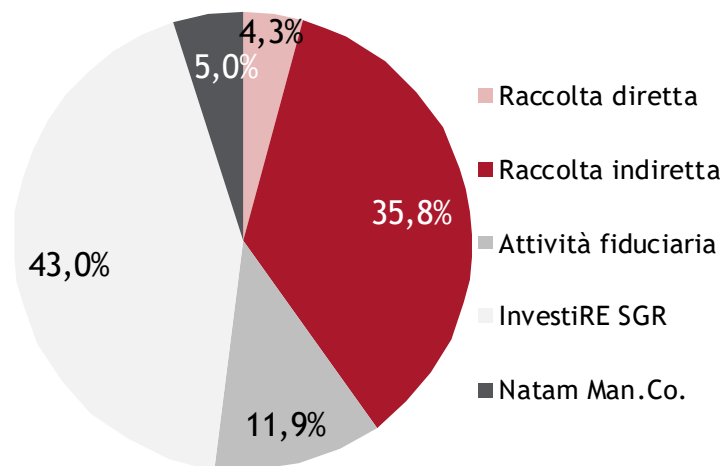
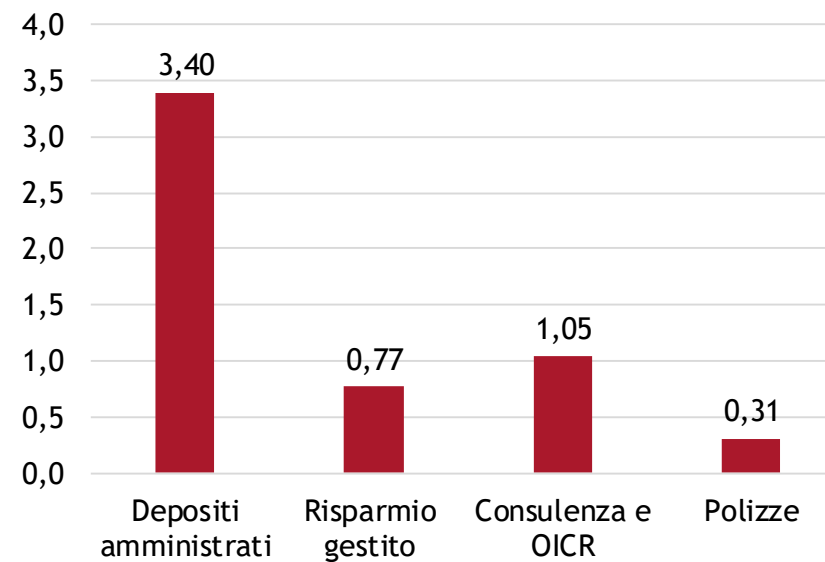
- Il Gruppo mantiene un'elevata patrimonializzazione ed una solidità patrimoniale tra le più elevate del mercato, con un CET 1 Capital Ratio consolidato pari al 34,9% al 31.12.2020 contro 31,6% al 31.12.2019.

## Masse

### Masse Gruppo 31.12.2020 (Euro Mld)

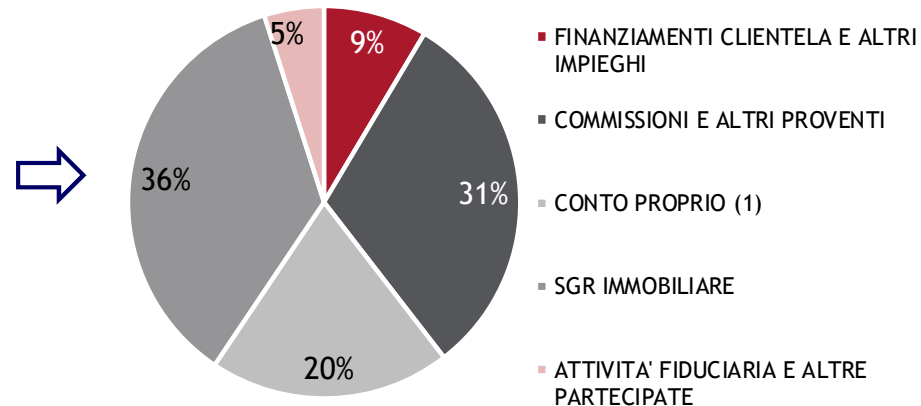
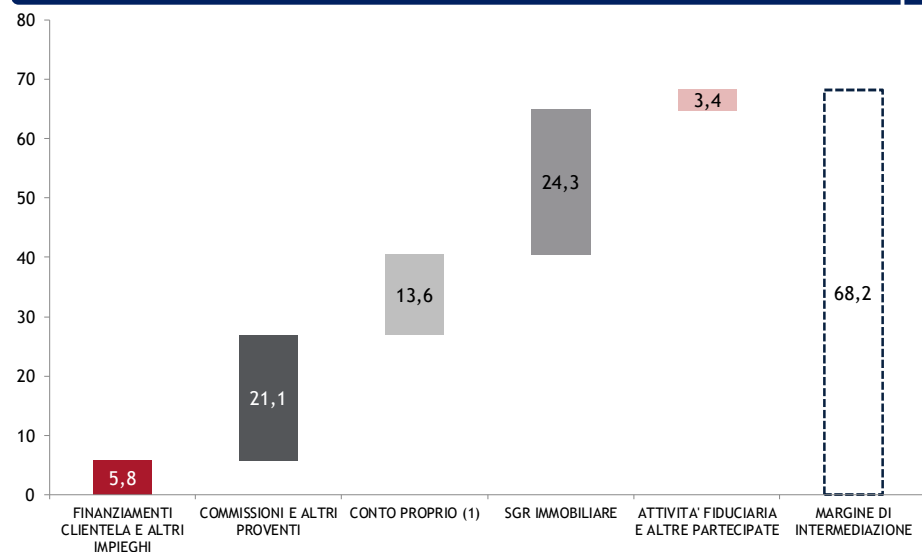


### Breakdown raccolta indiretta 31.12.2020 (Euro Mld)



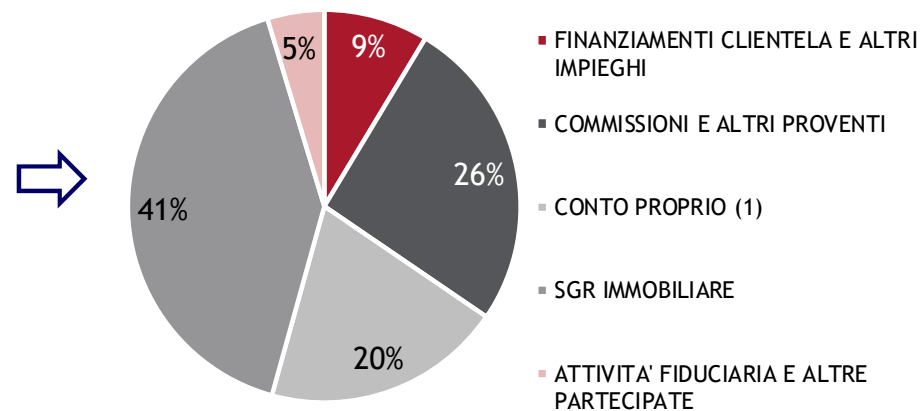
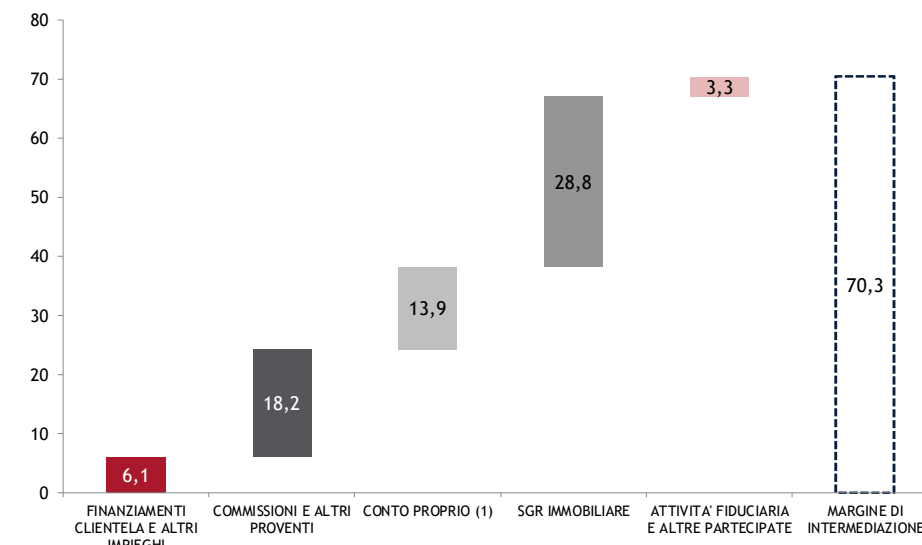
## Ricavi (1/2)

### Breakdown ricavi per area - 2020 (Euro M e %)



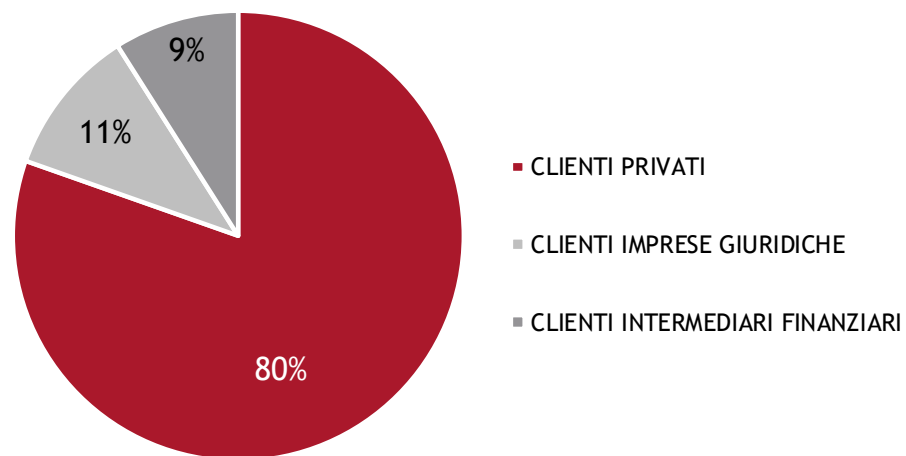
(1) Include: margine di interesse derivante da operazioni di PCT, risultato portafoglio *trading*, dividendi e altri proventi derivanti da titoli in portafoglio

### Breakdown ricavi per area - 2019 (Euro M e %)

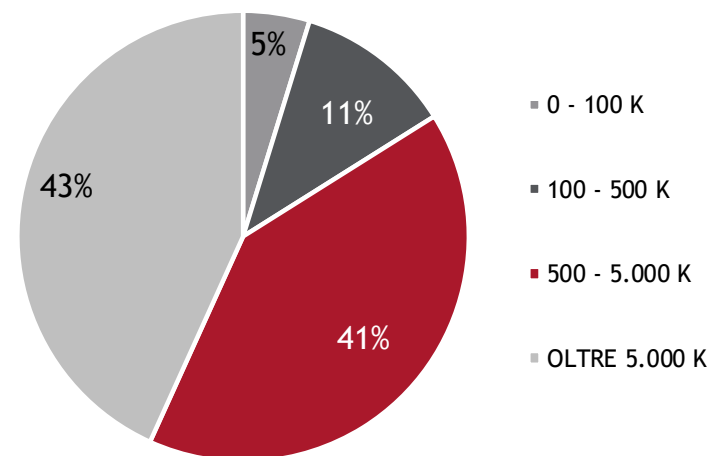


## Ricavi (2/2)

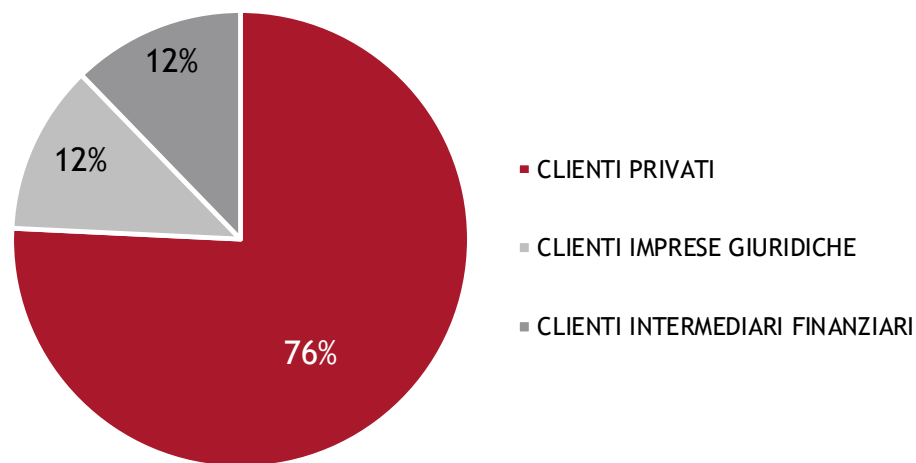
Breakdown ricavi per tipologia di clientela - 2020 (%)



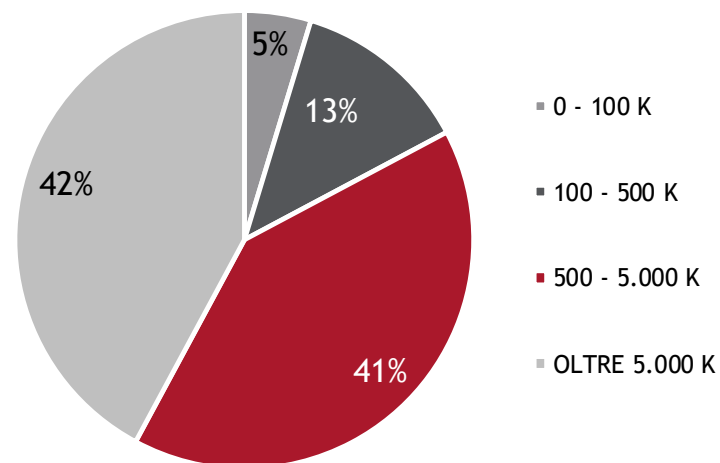
Breakdown ricavi da clientela private - 2020 (%)



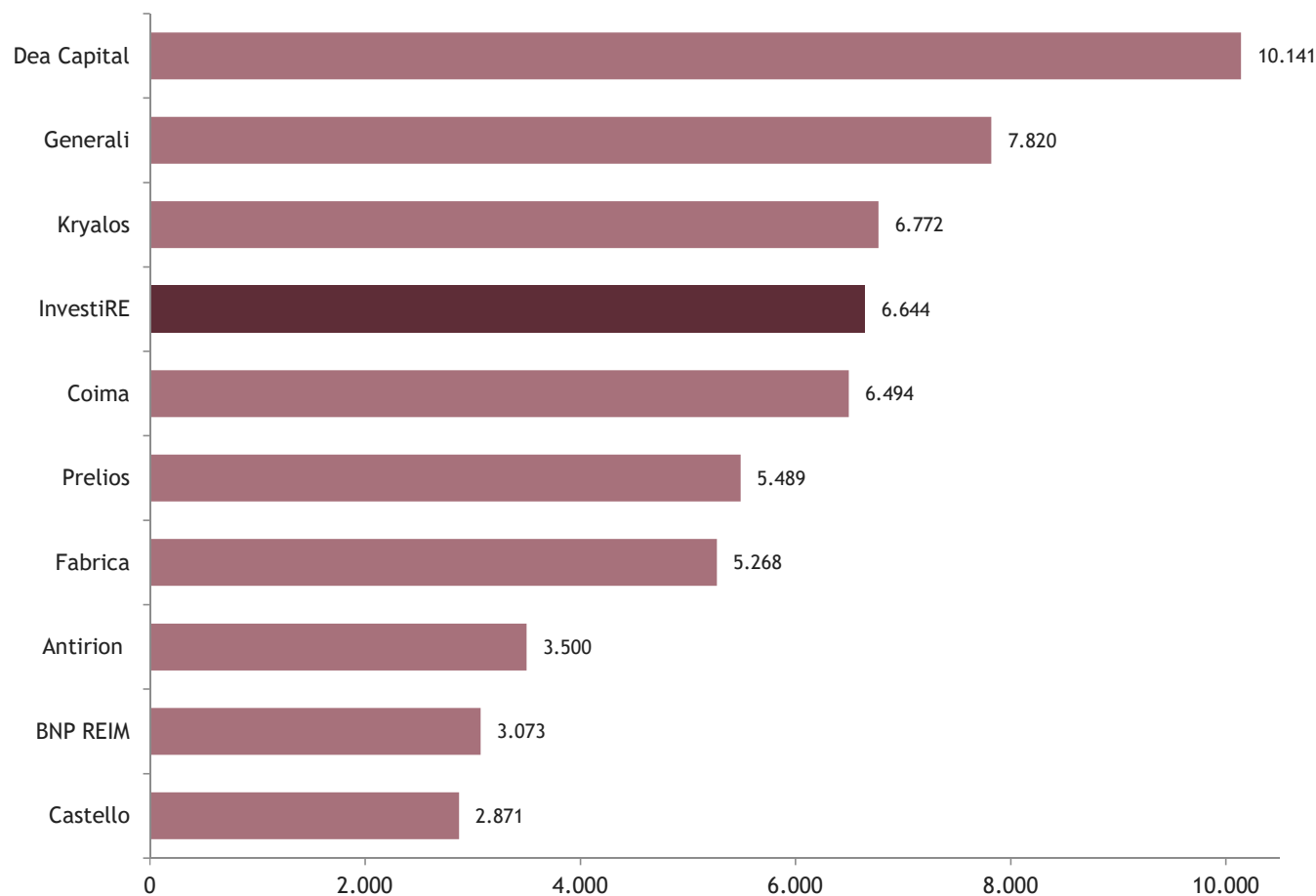
Breakdown ricavi per tipologia di clientela - 2019 (%)



Breakdown ricavi da clientela private - 2019 (%)

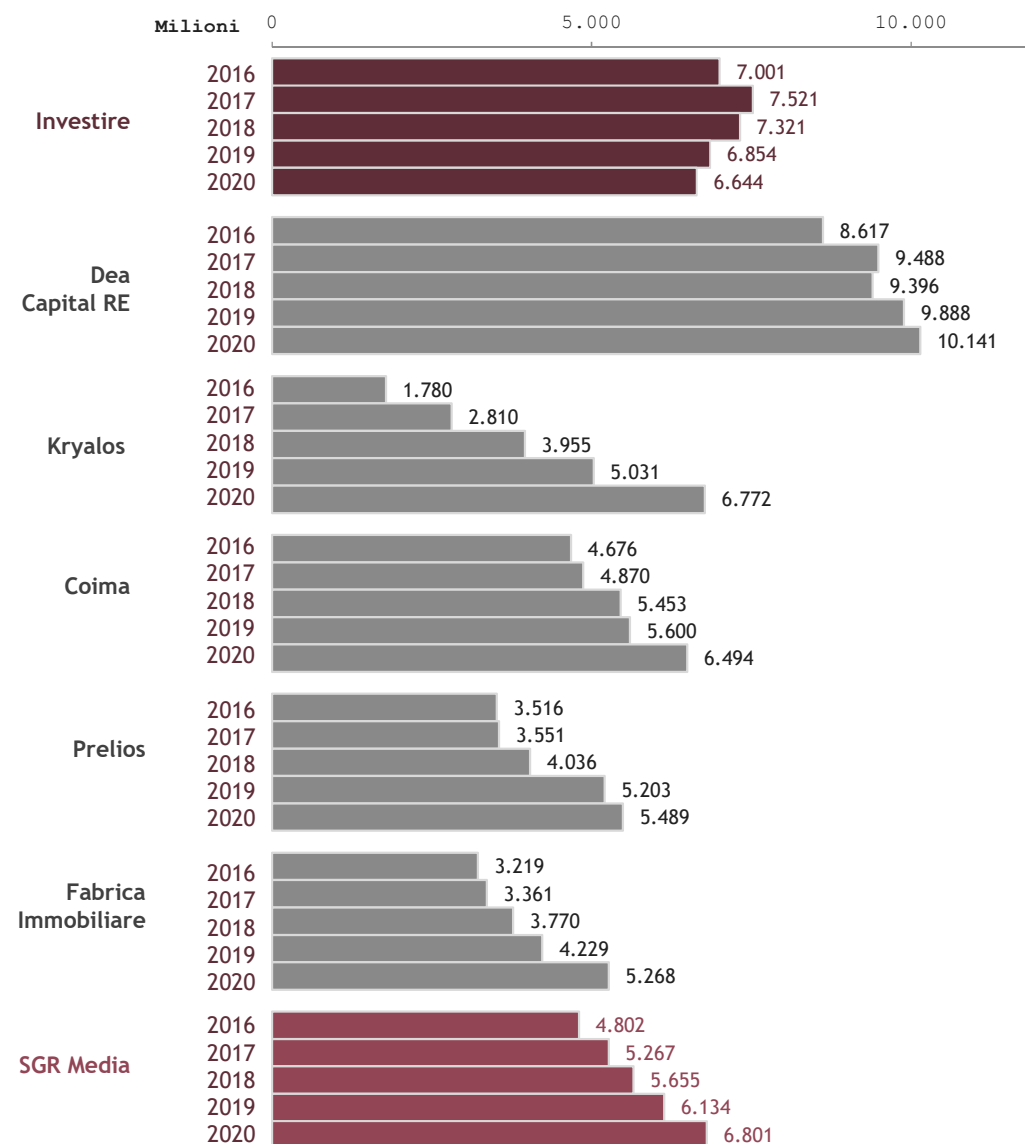


## Le attività nel *real estate* 31/12/2020 - Posizionamento di InvestiRE

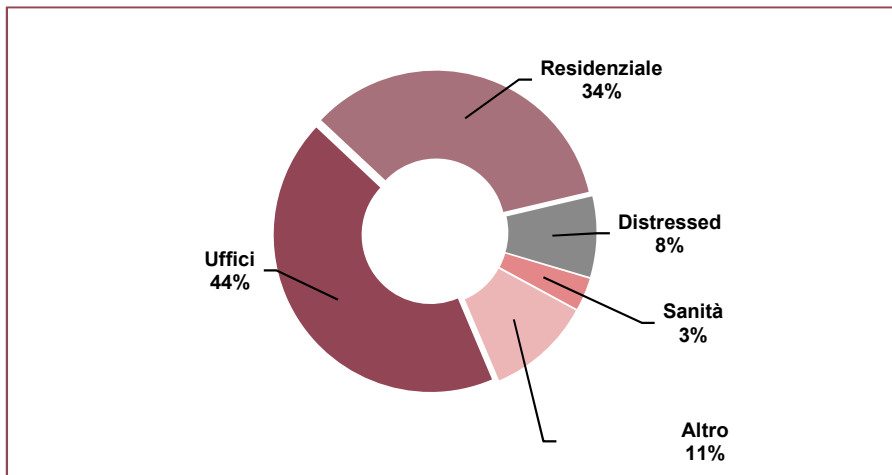


- i) per Coima inclusa Coima Res;
- ii) per Generali considerate solo attività gestite in Italia, senza considerare i le gestioni in delega;

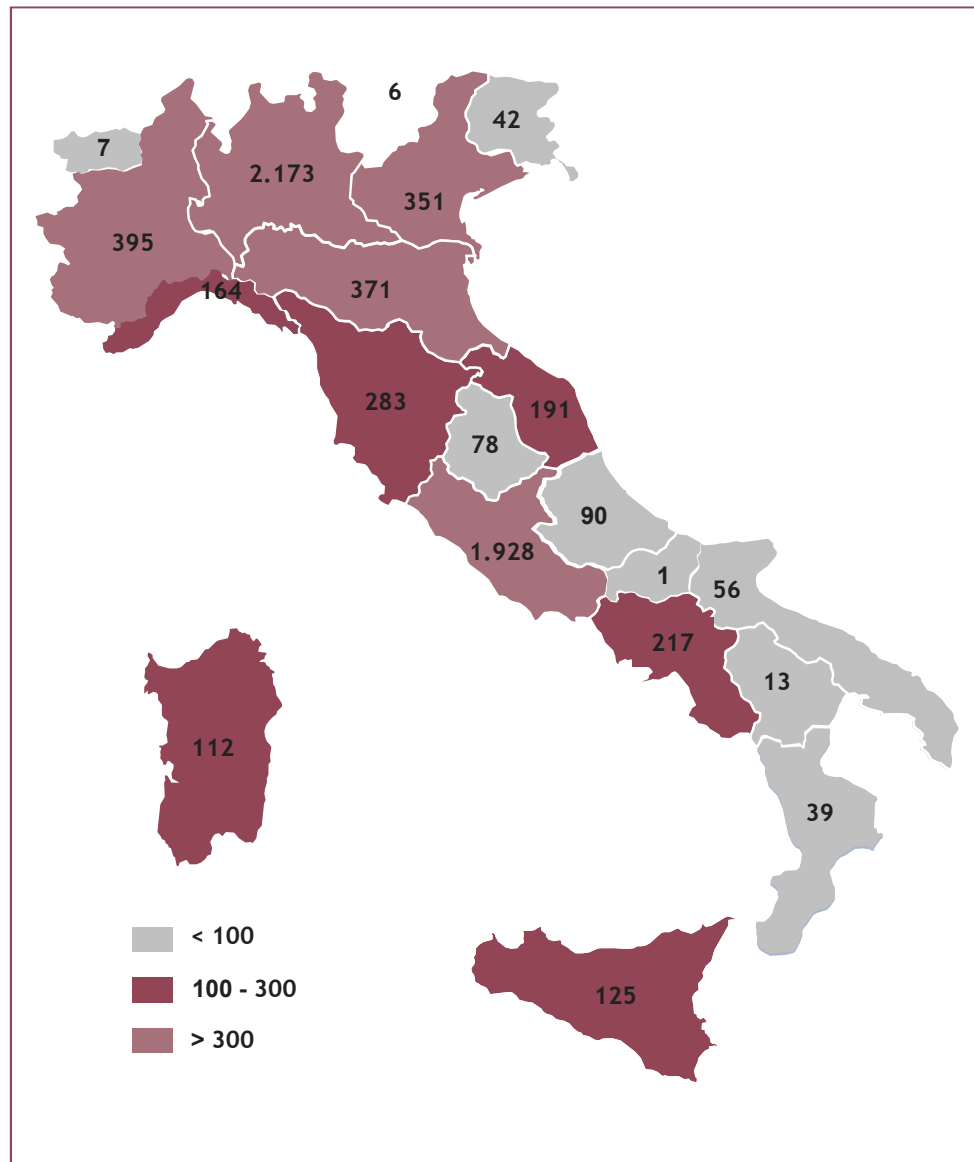
- Di seguito si riporta l'analisi del trend dell'attivo di InvestIRE e delle principali SGR attive sul mercato.
- La selezione del campione è avvenuta scegliendo le prime 7 SGR immobiliari in termini di attivo gestito, escludendo Generali SGR. Quest'ultima ha un modello di business molto differente dagli altri player, gestendo un patrimonio quasi completamente captive ed ha una struttura organizzativa con funzioni centralizzate su più società del gruppo.

**ATTIVO GESTITO**


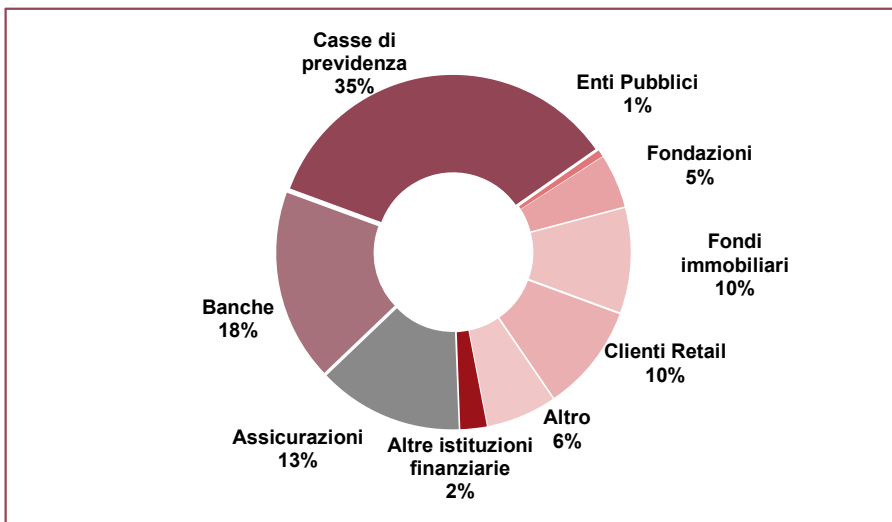
**DESTINAZIONE D'USO**



**DISTRIBUZIONE TERRITORIALE - € 6.644 mln**



**TIPOLOGIA INVESTITORE**



<b>Conto economico consolidato riclassificato (€/000)</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Δ 20 vs 19</b>
Margine di interesse	16.286	16.158	-1%
Dividendi	3.013	1.792	-41%
Commissioni nette	52.982	49.444	-7%
Risultato attività di negoziazione in conto proprio (*)	-1.957	796	-141%
<b>Margine di intermediazione</b>	<b>70.324</b>	<b>68.190</b>	<b>-3%</b>
Spese amministrative	(54.000)	(52.190)	-3%
Rettifiche di valore (ammortamenti)	(3.656)	(3.668)	0%
Accantonamento al fondo rischi e oneri	682	(211)	-131%
Altri proventi (oneri) di gestione	5.430	4.990	-8%
<b>Costi operativi</b>	<b>(51.544)</b>	<b>(51.079)</b>	<b>-1%</b>
Utili (Perdite) delle partecipazioni	(175)	(199)	14%
<b>Risultato lordo di gestione</b>	<b>18.605</b>	<b>16.912</b>	<b>-9%</b>
Rettifiche di valore su crediti / attività finanziarie (**)	(12.009)	(5.347)	-55%
<b>Risultato operativo netto</b>	<b>6.596</b>	<b>11.565</b>	<b>75%</b>
Imposte sul reddito di esercizio	(3.094)	(3.787)	22%
Utile di pertinenza di terzi	(3.068)	(2.687)	-12%
<b>Utile netto di esercizio</b>	<b>434</b>	<b>5.091</b>	<b>1073%</b>

(\*) Comprende utili/perdite e plusvalenze/minusvalenze dei portafogli HTS, HTCS, e titoli obbligatoriamente valutati al fair value.

(\*\*) Comprende utili/perdite da modifiche contrattuali senza cancellazioni.



---

## Agenda

I

Piano industriale 2018-2020 - Principali linee di azione realizzate

II

*Highlights* risultati consolidati al 31.12.2020

III

*Highlights* risultati consolidati al 30.06.2021

IV

Linee Strategiche e Obiettivi Piano industriale 2021-2023

---

## Sintesi risultati consolidati al 30.06.2021 (1/2)

1

### MASSE

- Le masse del Gruppo sono pari a € 16,9 miliardi in aumento rispetto a € 15,1 miliardi al 30.06.2020 e a € 15,4 miliardi al 31.12.2020.
- Per quanto concerne la Banca, le masse da raccolta indiretta, amministrata e gestita, sono pari a € 6,6 miliardi in aumento di € 1,2 miliardi rispetto al 30.06.2020 e € 1,1 miliardi rispetto al 31.12.2020, mentre quelle da raccolta diretta sono pari a € 0,76 miliardi.
- L'aumento è attribuibile per il 40% agli ottimi risultati di raccolta raggiunti dalla struttura commerciale esistente e per il 60% alla significativa ripresa dei mercati a livello globale determinatasi per effetto delle misure politiche e economiche poste in essere a livello nazionale e internazionale contro l'emergenza generata dalla pandemia Covid-19.

2

### RICAVI (1/2)

- Le commissioni nette si attestano a € 25,8 milioni da € 23,4 milioni.
- Il margine di intermediazione è pari a € 33,2 milioni contro € 32,5 milioni al 30.06.2020, in aumento del 2%.
- Le commissioni nette riferibili a Banca Finnat, risultano in crescita del 14% rispetto al primo semestre del 2020, per effetto principalmente dell'incremento delle commissioni di gestione, di consulenza su depositi amministrati e di collocamento di fondi, grazie alla crescita della raccolta indiretta, nonché all'incremento delle commissioni di advisory e corporate finance anche per effetto della realizzazione di due operazioni di collocamento sul mercato azionario AIM. Le commissioni nette di InvestIRE SGR risultano in crescita dell'8,5% grazie alla crescita delle commissioni di development e delle commissioni variabili, anche per effetto della ripresa dei lavori nei cantieri a seguito del venir meno delle misure di contenimento della pandemia
- Il Risultato netto dell'Attività di Negoziazione, pari a € 1,2 milioni è risultato in aumento di € 1,8 milioni anche per effetto della ripresa dei mercati.
- Il Risultato Netto delle altre Attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value ha fatto registrare un saldo negativo di € 329 migliaia contro un saldo parimenti negativo di € 418 migliaia.

## Sintesi risultati consolidati al 30.06.2021 (2/2)

2

### RICAVI (2/2)

- Il margine d'interesse si attesta a € 5,8 milioni in diminuzione di € 2,5 milioni rispetto al precedente esercizio.
- Il margine sugli interessi da investimenti in titoli di Stato italiani, a fronte di raccolta in pronti contro termine, è diminuito di € 1,6 milioni, attestandosi a € 2,7 milioni a causa della significativa contrazione dei margini sulle operazioni concluse nei precedenti dodici mesi.
- Il margine tra impieghi e raccolta verso la clientela riferito alla Banca risulta in lieve flessione (-3%) pari a € 3,0 milioni, per effetto della diminuzione dei tassi medi applicati sulle operazioni a breve termine, mentre i volumi medi dei finanziamenti sono passati da € 344 milioni del primo semestre 2020 a € 352 milioni del primo semestre 2021, mantenendo un limitato profilo di rischio, in coerenza con le linee guida del Piano Industriale.

3

### UTILE NETTO

- Il Gruppo chiude il semestre con un risultato netto di esercizio pari a € 2,8 milioni, in aumento di € 0,7 milioni rispetto all'utile netto dello stesso periodo del 2020. A tale risultato hanno contribuito anche le minori rettifiche di valore nette per rischio di credito relativo ad attività finanziarie che si attestano a € 95 migliaia a fronte di € 1,8 milioni del 2020, semestre nel quale la crisi economica generata dalla epidemia Covid-19 aveva indotto la Banca ad adottare un aggiornamento dello scenario macroeconomico ai fini della determinazione delle perdite attese sulle attività finanziarie. Il modello statistico nel primo semestre 2021 ha, invece, recepito le previsioni di crescita sia per l'economia globale che, in particolare, per l'Italia.

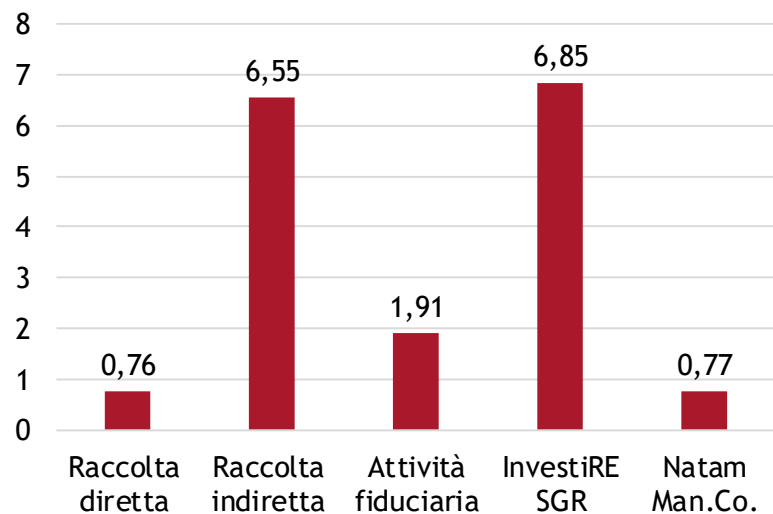
4

### CET 1

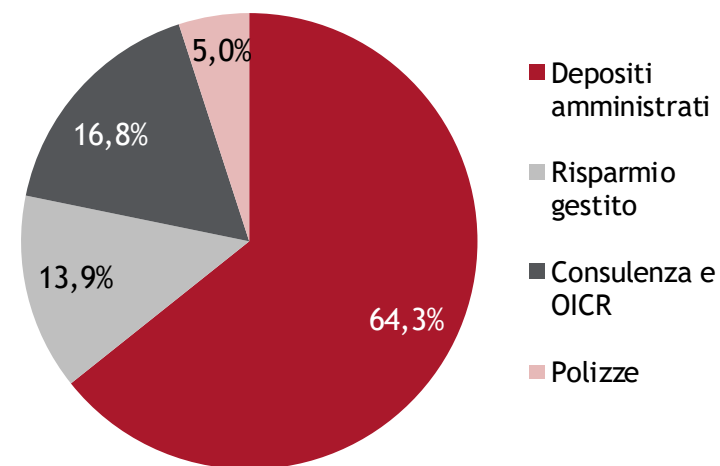
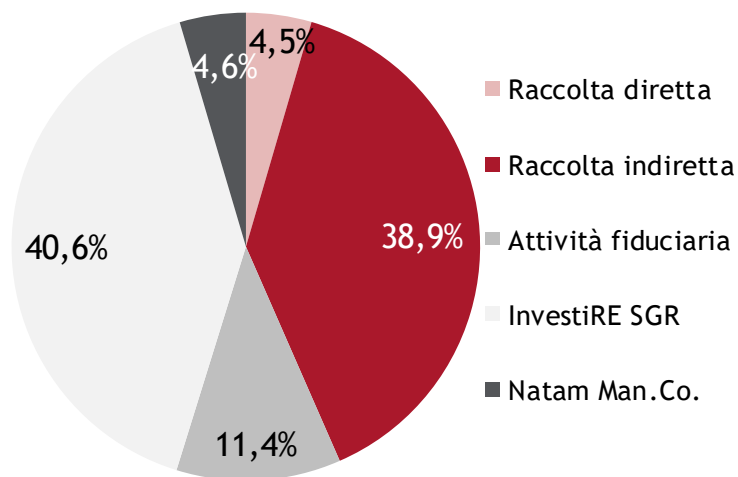
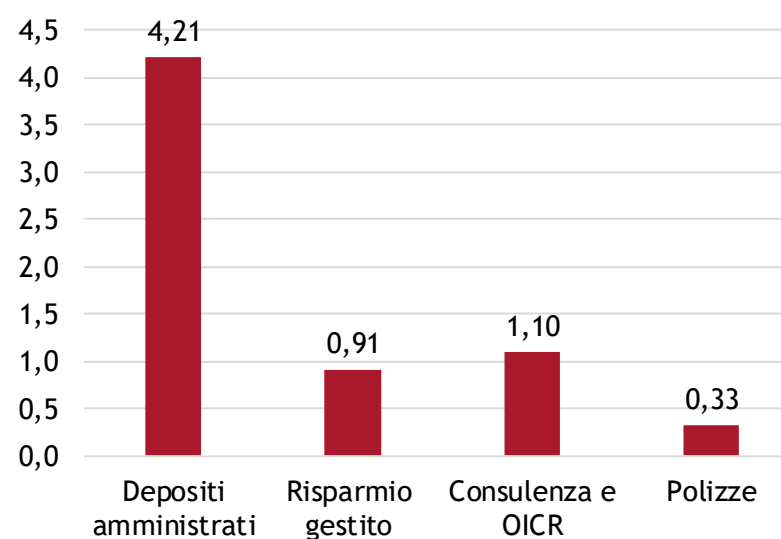
- Il Gruppo mantiene una elevata patrimonializzazione ed una solidità patrimoniale tra le più elevate del mercato, con un CET 1 Capital Ratio consolidato pari al 31,4% al 30.06.2021.

## Masse

### Masse Gruppo 30.06.2021 (Euro Mld)

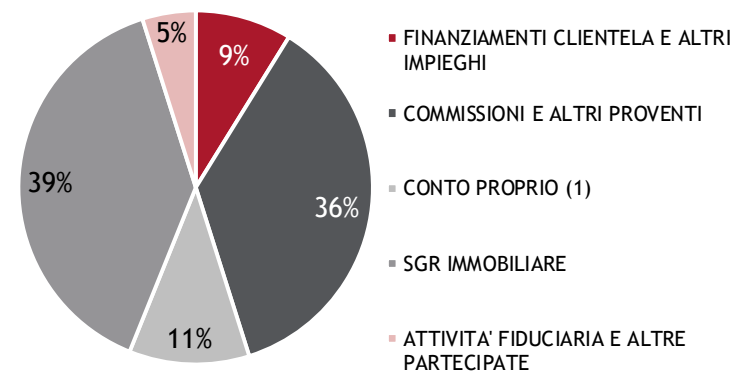
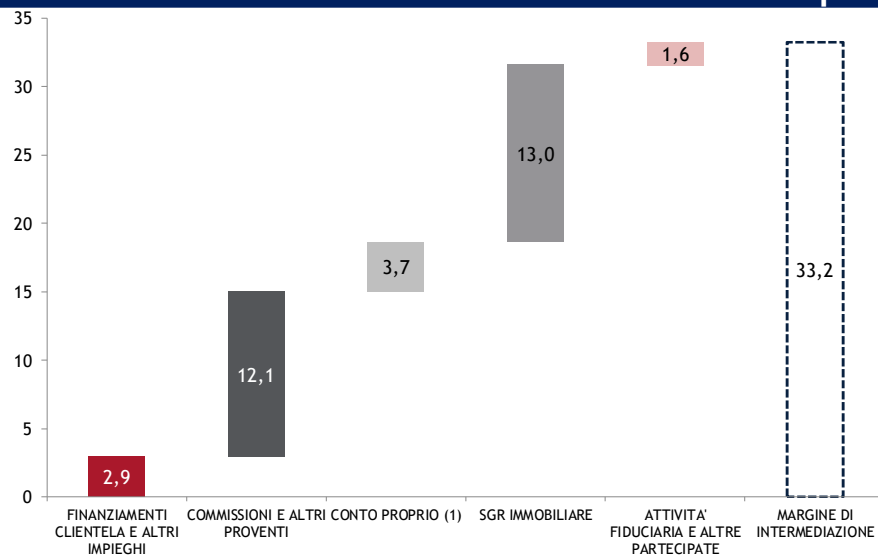


### Breakdown raccolta indiretta 30.06.2021 (Euro Mld)



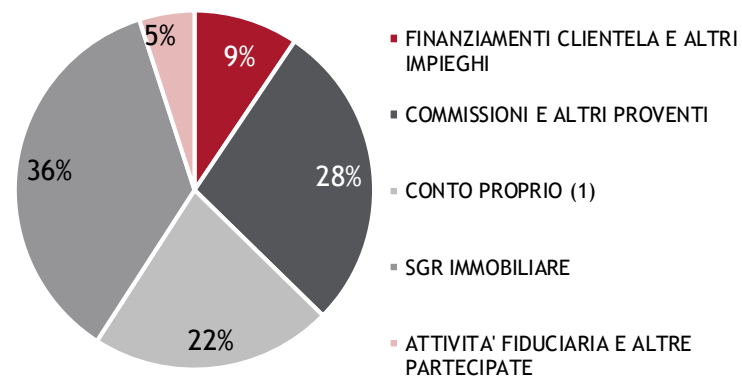
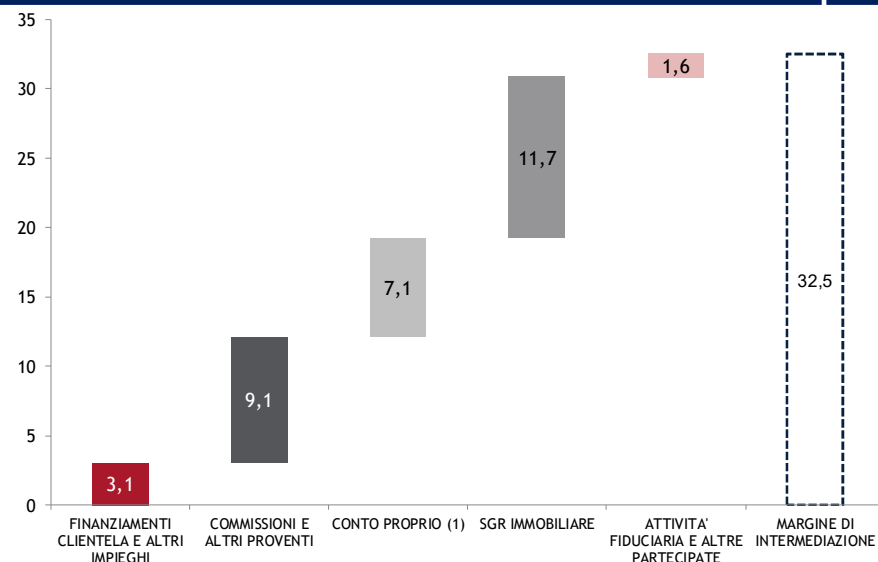
## Ricavi (1/2)

### Breakdown ricavi per area - 30.06.2021 (Euro M e %)



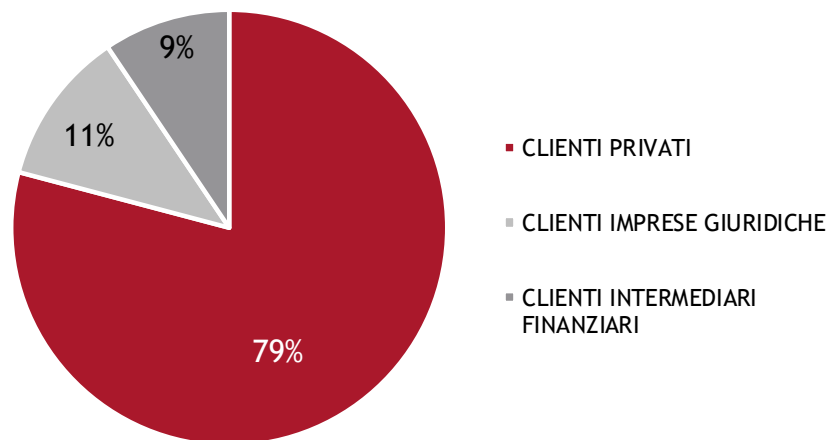
(1) Include: margine di interesse derivante da operazioni di PCT, risultato portafoglio *trading*, dividendi e altri proventi derivanti da titoli in portafoglio

### Breakdown ricavi per area - 30.06.2020 (Euro M e %)

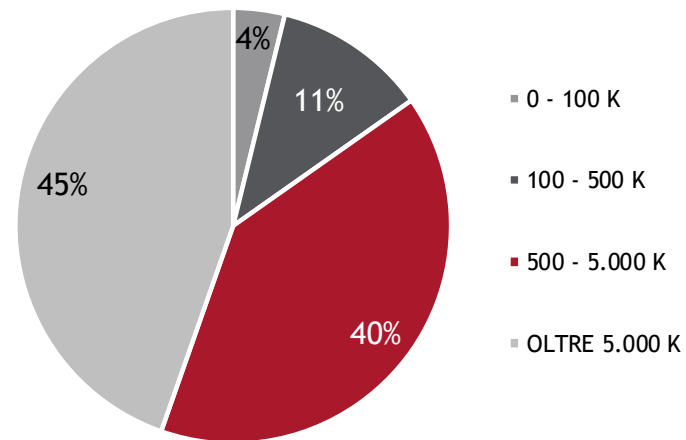


## Ricavi (2/2)

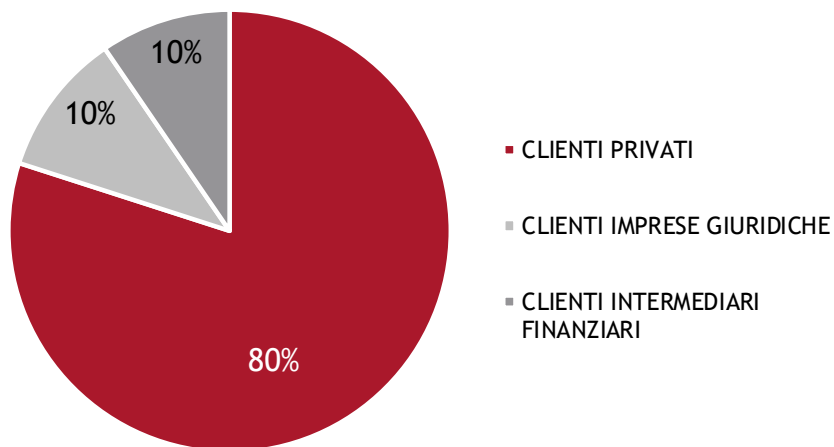
**Breakdown ricavi per tipologia di clientela - giu-21 (%)**



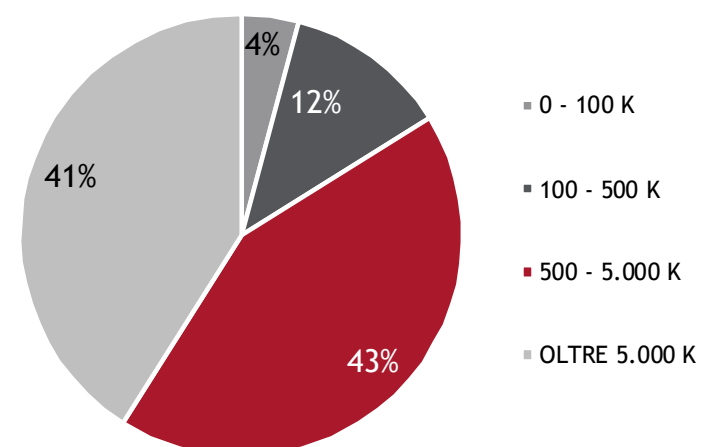
**Breakdown ricavi da clientela private - giu-21 (%)**



**Breakdown ricavi per tipologia di clientela - giu-20 (%)**



**Breakdown ricavi da clientela private - giu-20 (%)**



<b>Conto economico consolidato riclassificato (€/000)</b>	<b>1° semestre 2020</b>	<b>1° semestre 2021</b>	<b>Δ</b>
Margine di interesse	8.316	5.789	-30%
Dividendi	1.081	722	-33%
Commissioni nette	23.394	25.824	10%
Risultato attività di negoziazione in conto proprio (*)	(276)	896	-425%
<b>Margine di intermediazione</b>	<b>32.515</b>	<b>33.231</b>	<b>2%</b>
Spese amministrative	(26.203)	(28.364)	8%
Rettifiche di valore (ammortamenti)	(1.815)	(1.790)	-1%
Accantonamento al fondo rischi e oneri	(67)	130	-294%
Altri proventi (oneri) di gestione	2.512	2.528	1%
<b>Costi operativi</b>	<b>(25.573)</b>	<b>(27.496)</b>	<b>8%</b>
Utili (Perdite) delle partecipazioni	(163)	408	-350%
<b>Risultato lordo di gestione</b>	<b>6.779</b>	<b>6.143</b>	<b>-9%</b>
Rettifiche di valore su crediti / attività finanziarie (**)	(1.968)	(255)	-87%
<b>Risultato operativo netto</b>	<b>4.811</b>	<b>5.888</b>	<b>22%</b>
Imposte sul reddito di esercizio	(1.580)	(1.780)	13%
Utile di pertinenza di terzi	(1.168)	(1.346)	15%
<b>Utile netto di esercizio</b>	<b>2.063</b>	<b>2.762</b>	<b>34%</b>

(\*) Comprende utili/perdite e plusvalenze/minusvalenze dei portafogli HTS, HTCS, e titoli obbligatoriamente valutati al fair value.

(\*\*) Comprende utili/perdite da modifiche contrattuali senza cancellazioni.

---

## Agenda

I

Piano industriale 2018-2020 - Principali linee di azione realizzate

II

*Highlights* risultati consolidati al 31.12.2020

III

*Highlights* risultati consolidati al 30.06.2021

IV

Linee Strategiche e Obiettivi Piano industriale 2021-2023

---



## Linee guida strategiche Piano industriale 2021-2023 (1/5)

### 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* principalmente di elevata *seniority* in affiancamento a consulenti *junior*, proseguendo nell'attuazione della strategia di sviluppo della rete avviata nel 2017.
  - Prosecuzione del rafforzamento della divisione Asset Management anche attraverso ulteriori inserimenti di figure professionali esterne nel comitato di gestione.
  - Rafforzamento dell'area Nord Italia, sia attraverso l'ampliamento della rete nella nuova sede della Filiale di Milano che attraverso l'apertura di nuove filiali in altri centri considerati strategici (in particolare nel Piano è prevista l'apertura di una nuova filiale con sede a Torino).
  - Monitoraggio del mercato al fine di valutare l'acquisizione di banche concorrenti o eventuali acquisizioni mirate di *team*, *family office*, *SIM* e fiduciarie.
  - Possibilità di sfruttare le esigenze di rafforzamento della struttura svizzera, dovute ai cambiamenti normativi in atto, con l'obiettivo di ampliare la raccolta e cogliere eventuali opportunità di crescita per linee esterne.
  - Investimenti in campagne di marketing per migliorare la conoscenza del brand, soprattutto nell'Area Nord Italia.
  - Ulteriore sviluppo del mercato dei prodotti illiquidi.
- 
- Erogazioni finalizzate a supportare la politica di ampliamento delle masse gestite nell'ambito della raccolta indiretta con conseguente riduzione del rischio ed applicazione di tassi più contenuti.

## Linee guida strategiche Piano industriale 2021-2023 (2/5)

Linee guida strategiche	Linee di azione
<p><b>3</b></p> <p><b>Servizi PMI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sviluppo dei servizi per emittenti quotandi e quotati (PMI e società dell'AIM) coerentemente con il posizionamento competitivo attuale.</li> <li>• Sviluppo dell'attività di consulenza <i>corporate con focus su finanza strutturata e minibond</i>.</li> <li>• Ampliamento del portafoglio servizi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ampliamento e consolidamento del piano di <i>marketing</i> rivolto alle PMI Italiane anche attraverso relazioni con partner strategici e con azioni più ampie e mirate sul territorio, con particolare riguardo ad IPO/obbligazionario (anche a seguito della qualifica conseguita di <i>listing sponsor</i> per operazioni sul debito).</li> <li>• Individuazione di partner commerciali per favorire lo sviluppo della clientela corporate.</li> <li>• Ulteriore implementazione delle sinergie commerciali, anche a seguito del rafforzamento del <i>private banking</i>, e sfruttamento delle competenze integrate della banca al fine di acquisire nuovi potenziali clienti.</li> <li>• Individuazione opportunità di mercato in relazione a nuovi trend finanziari di consulenza (ad es. fondi di intervento regionali per <i>minibond</i>)</li> <li>• Sviluppo/consolidamento dei rapporti con <i>advisor/city angels</i> che assistono le aziende.</li> </ul>
<p><b>4</b></p> <p><b>Altri servizi clienti istituzionali</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sviluppo attività di asset management per gestori istituzionali con focus su assicurativi.</li> <li>• Specializzazione in servizi e attività di nicchia complementari o accessori ai servizi di investimento prestati da altri intermediari.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prosecuzione dell'offerta di servizi di natura amministrativa, di controllo, di <i>governance</i> a supporto di gestori terzi e della loro clientela, anche attraverso un rafforzamento delle competenze interne.</li> <li>• Implementazione servizi per soddisfare esigenze di gestione finanziaria nel rispetto di specifiche normative (i.e. Solvency II).</li> <li>• Ampliamento dell'offerta di gestione con focus sui temi del sostegno all'economia reale.</li> <li>• Sinergie con NATAM SA: costituzione e amministrazione di veicoli per investitori istituzionali (Ucits/FIA).</li> </ul>

## Linee guida strategiche Piano industriale 2021-2023 (3/5)

### Linee guida strategiche

5

#### InvestiRE SGR

- **Consolidamento dei volumi** e della redditività dei fondi esistenti.
- Crescita delle masse gestite anche attraverso **linee esterne e acquisizioni**.
- Ampliamento graduale delle linee di *business* esistenti anche grazie alla conquista di **nuovi investitori** e quote di mercato.

### Linee di azione

- Studio e strutturazione di **operazioni straordinarie** per il mantenimento dei portafoglio in gestione.
- Monitoraggio del mercato per la valutazione di acquisizioni di aziende/rami di aziende competitor.
- **Sostituzione delle masse in uscita** relative alle piattaforme degli investitori esteri con nuovi prodotti/masse rivenienti dal medesimo settore.
- Ampliamento del portafoglio clienti «long term» mediante la strutturazione di operazioni di investimento ad alta appetibilità da proporre a pluralità di investitori istituzionali mediante attività di fund-raising.
- Prosecuzione dell'attività di partecipazione diretta, da parte di InvestiRE SGR, nell'equity di nuovi fondi gestiti, anche al fine di reinvestire la liquidità disponibile.
- Valutazione di opportunità di realizzazione di operazioni straordinarie per perseguire linee di crescita «esterne», permettendo alla SGR di monitorare, presidiare e valutare costantemente il mercato, impiegando la liquidità attualmente disponibile.

## Linee guida strategiche Piano industriale 2021-2023 (4/5)

Linee guida strategiche	Linee di azione
<p data-bbox="159 379 215 432">6</p> <p data-bbox="174 395 667 539"><b>Finnat Fiduciaria</b></p> <ul data-bbox="174 596 927 675" style="list-style-type: none"><li>● Consolidamento dell'attività e sviluppo captive.</li></ul>	<ul data-bbox="1043 427 2047 874" style="list-style-type: none"><li>● Sviluppo dell'attività di intestazione fiduciaria di attività finanziarie, al fine di compensare sia gli effetti della chiusura di mandati riferiti ad un'importate Gruppo familiare, sia il minor contributo, previsto per i mandati societari, in seguito alla riforma in atto che prevede l'istituzione del registro dei titolari effettivi in CCIAA.</li><li>● Prosecuzione nella realizzazione di operazioni di escrow anche grazie alle competenze specialistiche della struttura.</li><li>● Crescita dei servizi fiduciari e del financial planning nel Nord Italia anche grazie a cross selling con il private banking della Banca.</li><li>● Rafforzamento delle procedure di recupero del credito.</li></ul>
<p data-bbox="159 901 215 954">7</p> <p data-bbox="174 917 667 1061"><b>Finnat Gestioni</b></p> <ul data-bbox="174 1150 949 1228" style="list-style-type: none"><li>● Rafforzamento struttura di controllo e sviluppo attività.</li></ul>	<ul data-bbox="1043 949 2029 1385" style="list-style-type: none"><li>● Duplicazione delle masse gestite nell'orizzonte di piano grazie all'inserimento di un senior private banker già individuato.</li><li>● Rafforzamento delle funzioni di risk management e compliance anche attraverso servizi in outsourcing a consulenti esterni in previsione della riforma degli intermediari finanziari operanti in Svizzera.</li><li>● Sviluppo delle attività di cross-border.</li><li>● Investimenti IT per miglioramento del sistema operativo informatico con relativo <i>application management</i>.</li></ul>

## Linee guida strategiche Piano industriale 2021-2023 (5/5)

Linee guida strategiche	Linee di azione
<p data-bbox="159 373 226 432">8</p> <p data-bbox="181 392 680 541"><b>PROPRIETA'</b></p> <ul data-bbox="197 619 707 655" style="list-style-type: none"><li>• Ricerca di nuove opportunità.</li></ul>	<ul data-bbox="1043 488 2047 895" style="list-style-type: none"><li>• Eventuali acquisizioni di banche concorrenti o realtà specializzate strumentali anche allo sviluppo del <i>private banking</i>.</li><li>• Conclusione di nuove operazioni mirate al rafforzamento del business ed alla valorizzazione delle partecipazioni; a riguardo è già stata conclusa nel primo semestre 2021 un'operazione che ha portato la Banca ad incrementare dal 50,16% al 59,15% la propria quota di controllo di InvestIRE SGR.</li><li>• Diversificazione investimenti per tener conto dell'attuale livello dei tassi di interesse, mantenendo comunque un limitato profilo di rischio.</li></ul>

## Principali obiettivi quantitativi del Piano Industriale

- Una crescita della raccolta indiretta su clientela private, attraverso l'attività di sviluppo dell'attuale forza commerciale, pari complessivamente ad oltre € 400 milioni entro il 2023.
- Previsione di raccolta oltre 1 miliardo nel periodo di piano (2021-2023) da parte dei nuovi private bankers.
- Crescita della raccolta indiretta da € 5,5 mld nel 2020 a € 7,4 mld nel 2023 principalmente per effetto dello sviluppo della "raccolta di qualità".
- Crescita delle masse totali del Gruppo da € 15,4 mld nel 2020 a € 18 mld nel 2023.
- Un Margine di intermediazione superiore a € 72 mln a fine piano (2023).
- Un Risultato netto di Gruppo ad € 6 mln a fine piano (2023).
- La distribuzione, sul triennio 2021/2023, di dividendi per un importo annuo almeno pari ad € 3,6 mln (€ 0,01 ad azione).
- Il mantenimento di una elevata solidità patrimoniale con un Cet 1 ratio che si attesta, per tutto il periodo di piano, a valori superiori al 30%.

---

**DISCLAIMER:**

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 IPOTIZZATI DIPENDE DA MOLTI FATTORI AL DI FUORI DEL CONTROLLO DEL MANAGEMENT.

I RISULTATI EFFETTIVI POTRANNO QUINDI DIFFERIRE ANCHE SIGNIFICATIVAMENTE (ED ESSERE ANCHE NEGATIVI) DA QUELLI IPOTIZZATI 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.

---

**INVESTOR RELATIONS MANAGER**

Gian Franco Traverso Guicciardi

Tel. +39 06 69933440

E-mail: [g.traverso@finnat.it](mailto:g.traverso@finnat.it)**UFFICIO STAMPA**

COMIN &amp; PARTNERS

Giorgia Bazurli

Tel. +39 06 90255553 - +39 349 2840676

E-mail: [giorgia.bazurli@cominandpartners.com](mailto:giorgia.bazurli@cominandpartners.com)