

Incontro con la Comunità Finanziaria
I Risultati Economici al 30 settembre 2011
Il Piano Industriale 2012 – 2016

Roma, Palazzo Altieri 30.11.2011

Agenda.

La dinamica operativa – ricavi e masse gestite

Arturo Nattino

Le principali grandezze economiche al 30.09.2011

Gian Franco Traverso Guicciardi

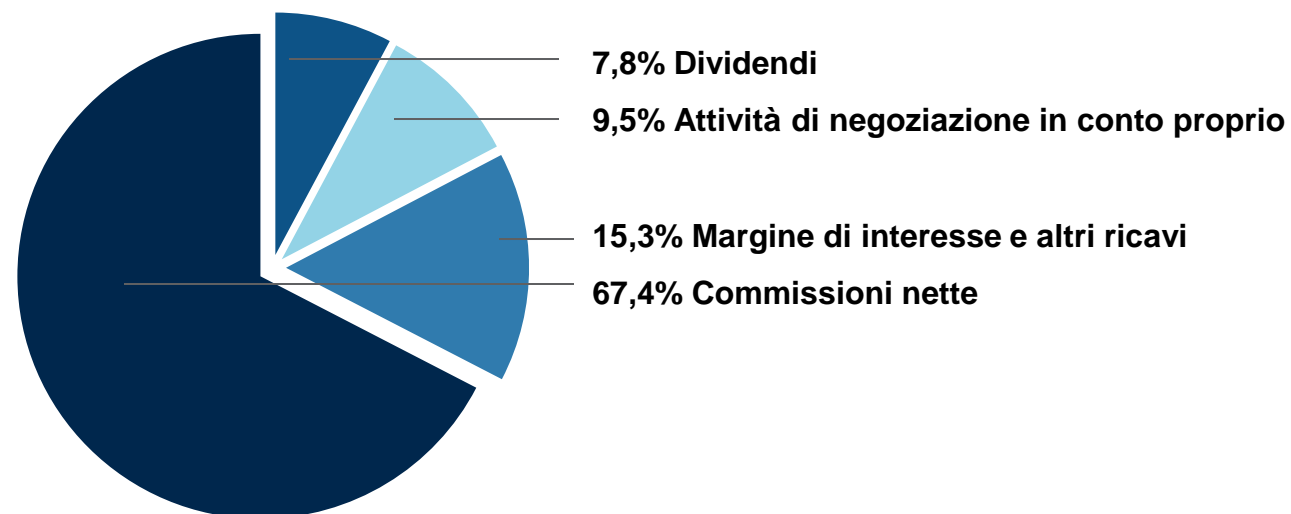
Il piano industriale 2012 – 2016

Andrea Crovetto

Agenda.

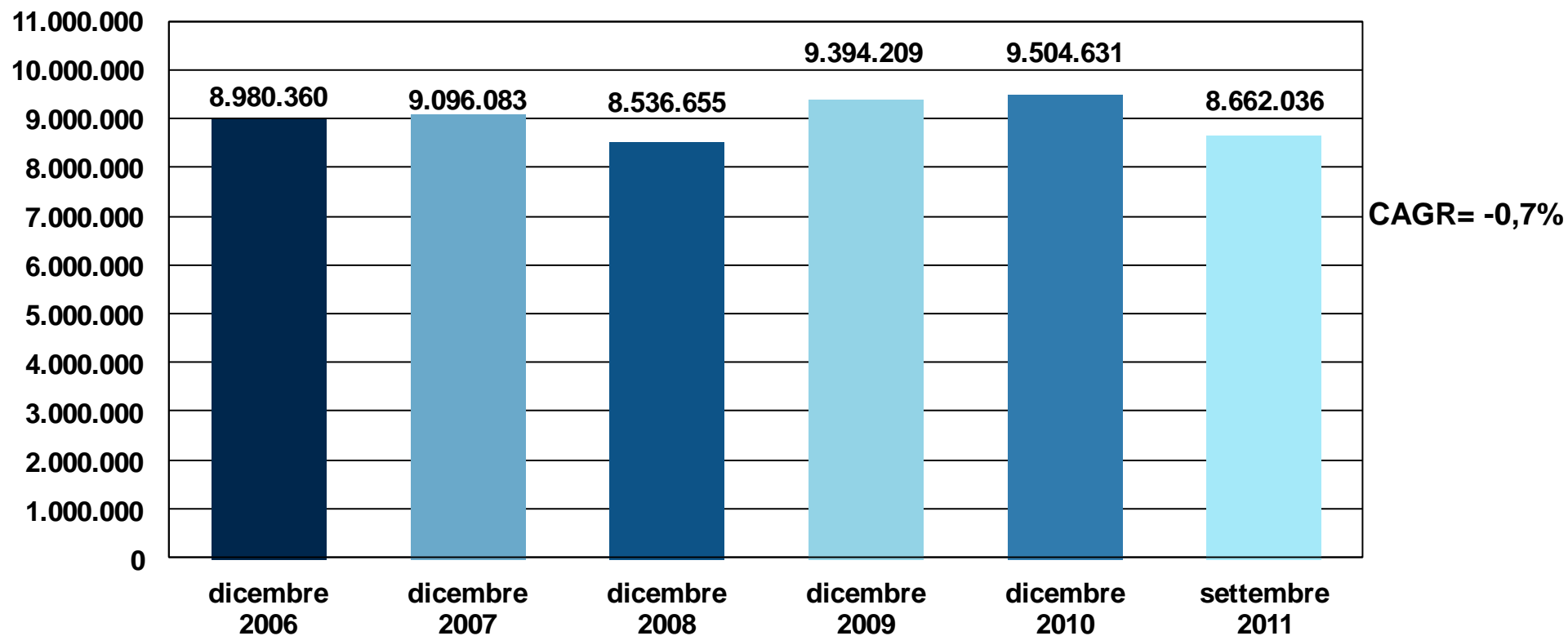
- **La dinamica operativa – ricavi e masse gestite**
- **Le principali grandezze economiche al 30.09.2011**
- **Il piano industriale 2012 - 2016**

Classificazione dei ricavi (€/000).

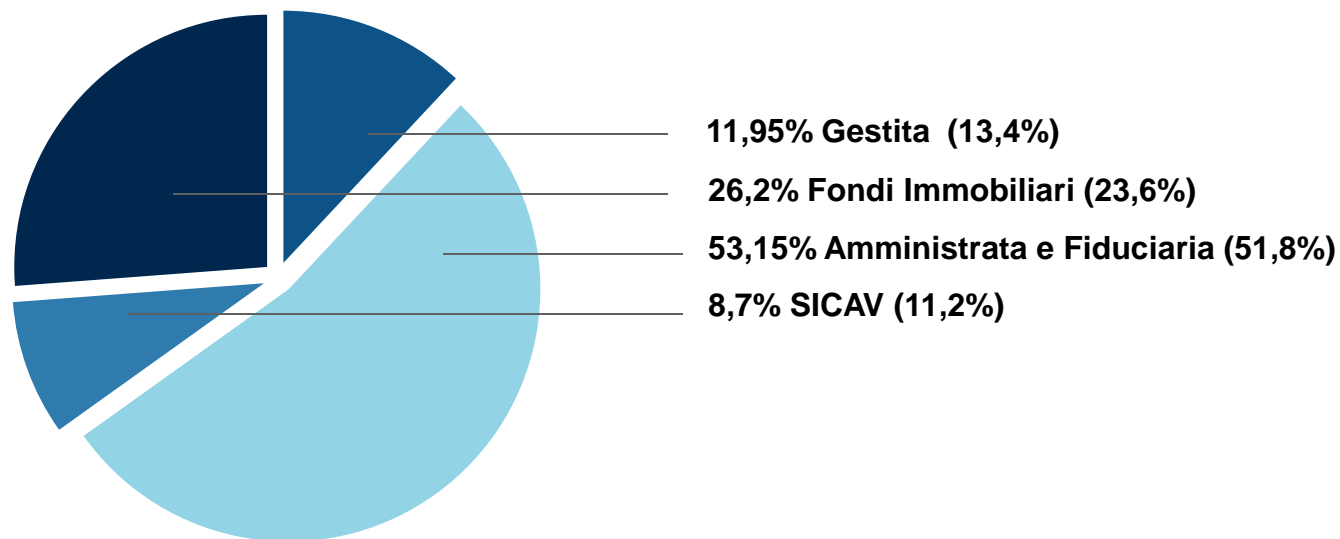


	9M2010	9M2011	VAR %
Margine di interesse ed altri ricavi	4.172	4.902	17,5%
Commissioni nette	21.364	21.582	1%
Dividendi	2.203	2.477	12,4%
Attività di negoziazione in conto proprio	1.772	3.055	72,4%

Andamento delle masse totali (€/000).



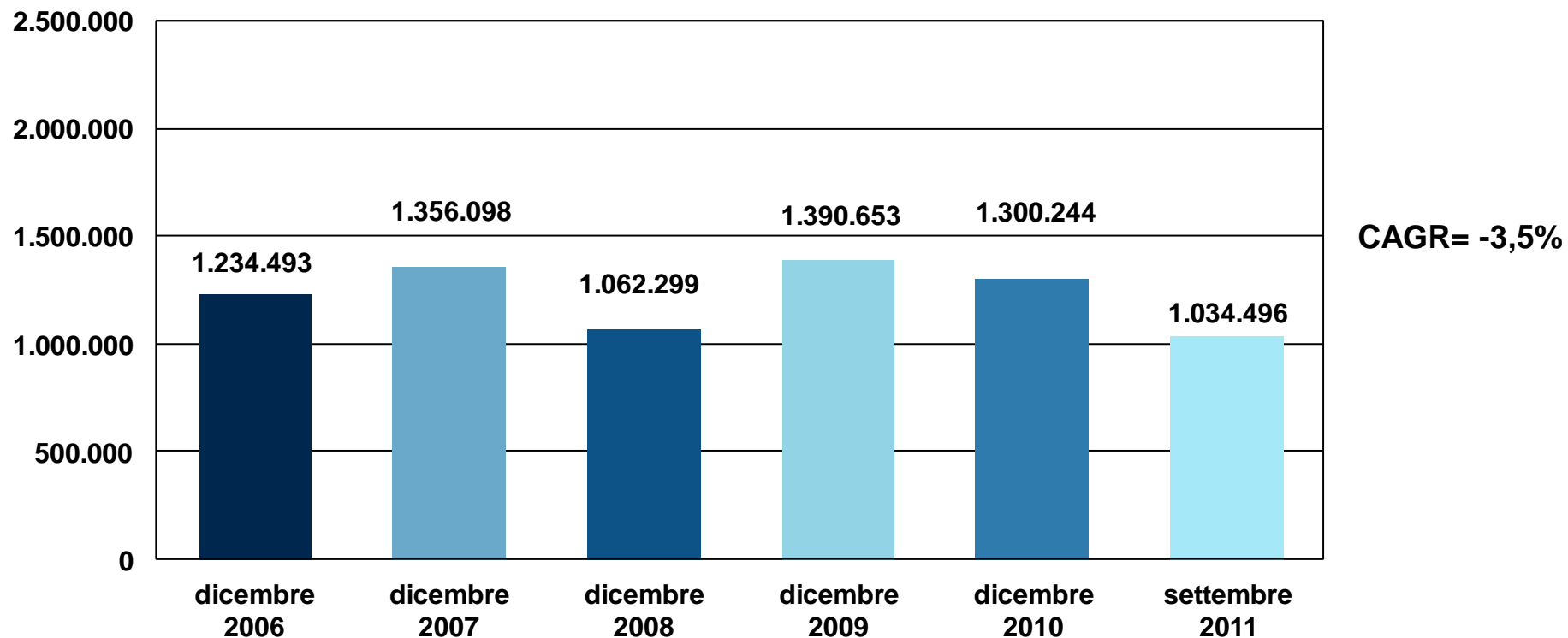
Composizione delle masse totali (€/000).



Composizione della Massa	9M2010	9M2011	VAR %
Amministrata e Fiduciaria	4.929.644	4.604.817	-6.6%
*Gestita	1.281.600	1.034.496	-19.3%
Sicav	1.067.718	749.794	-29.8%
Fondi Immobiliari	2.245.489	2.272.929	1,2%

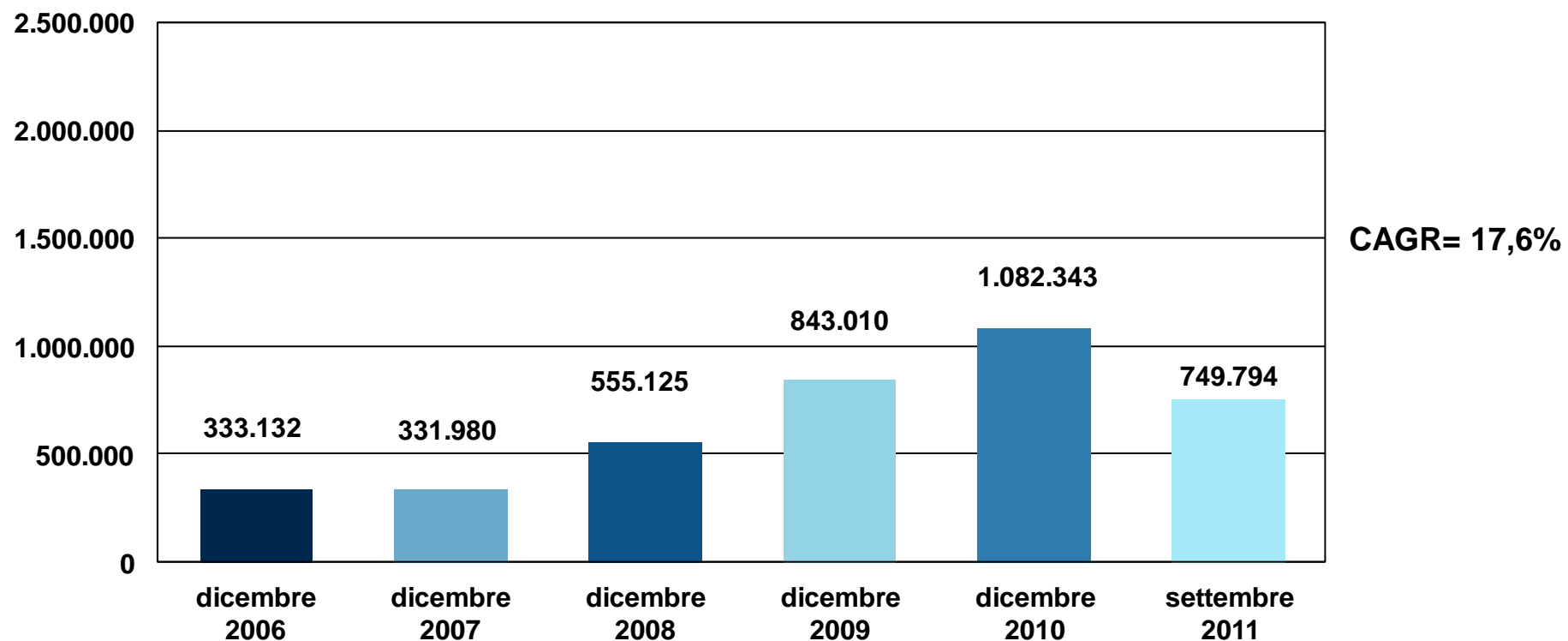
* Comprensiva delle gestioni in delega

Andamento della massa gestita* (€/000).

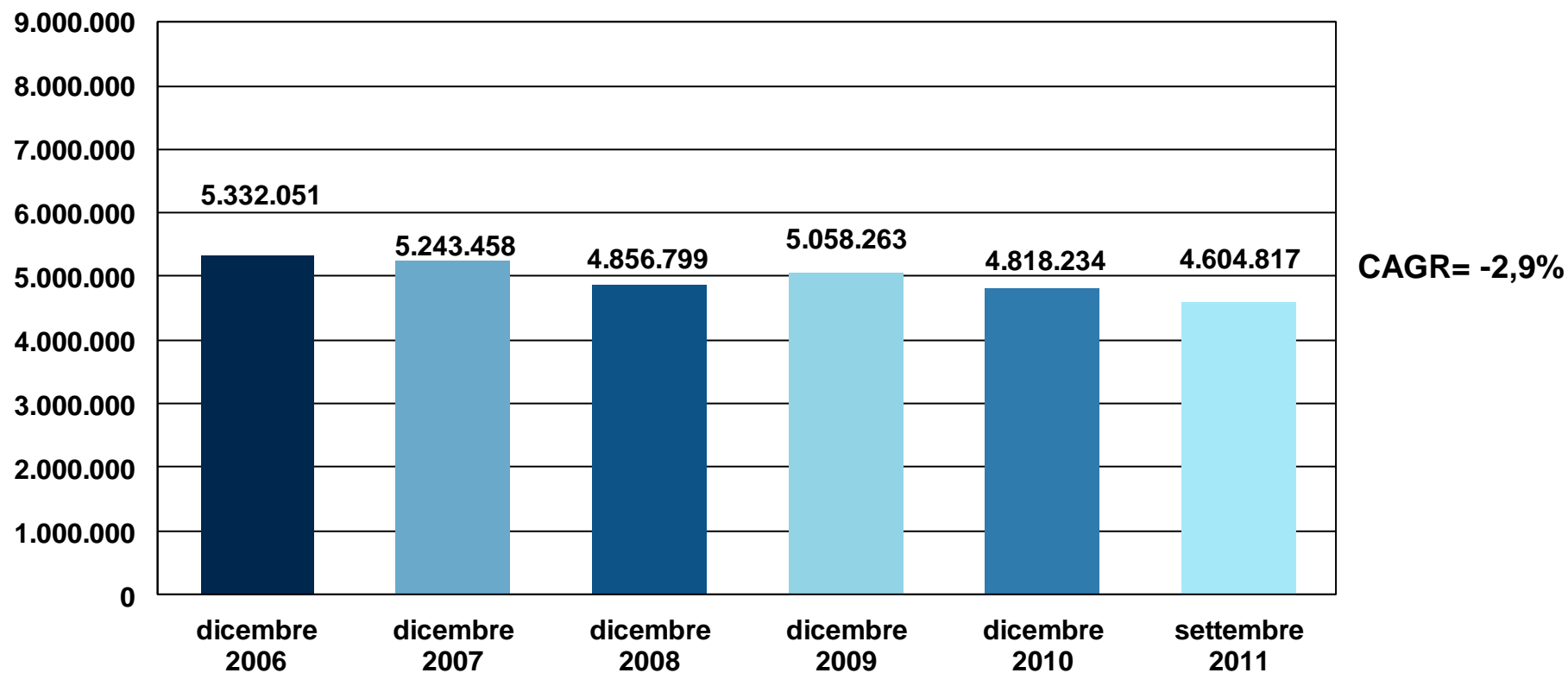


* Comprensiva delle gestioni in delega

Andamento della massa Sicav (€/000).

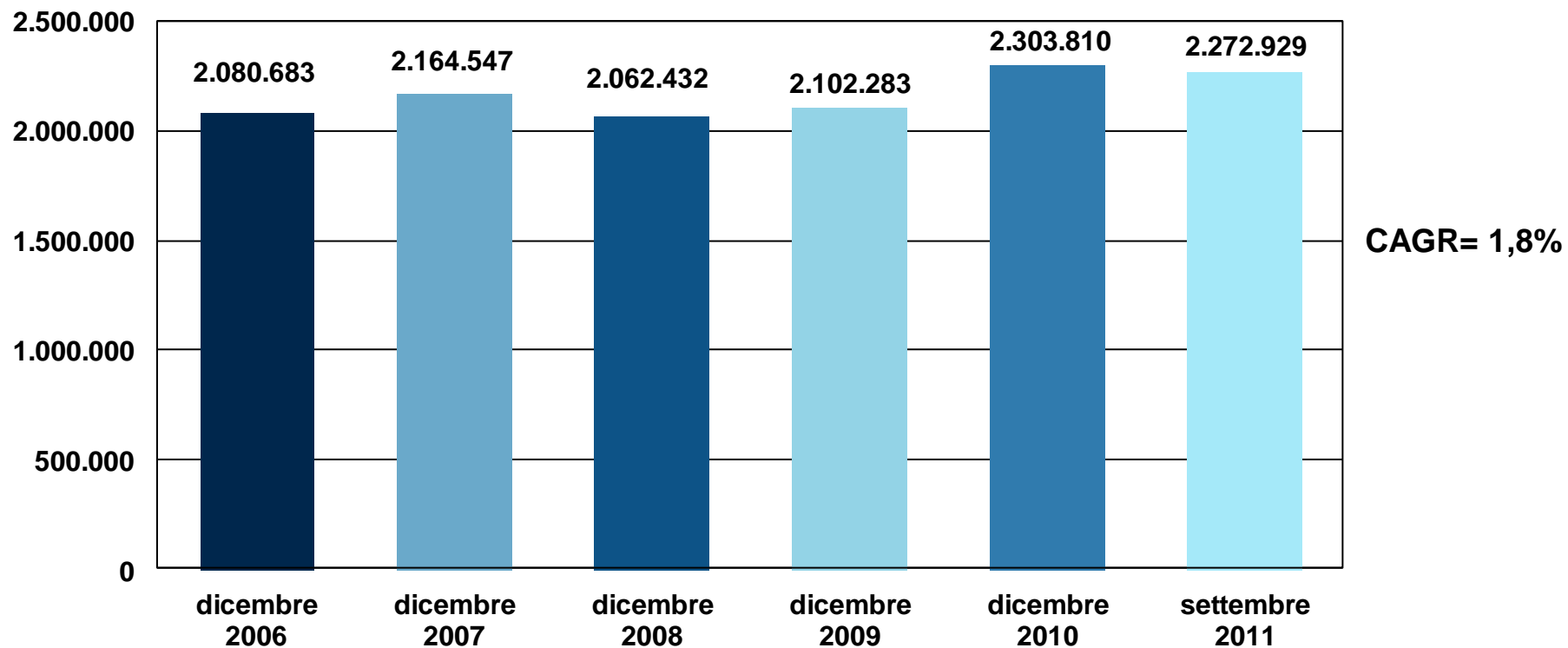


Andamento della massa amministrata* (€/000).



* Comprensiva dell'attività fiduciaria

Andamento assets fondi immobiliari (€/000).



Agenda.

- **La dinamica operativa – ricavi e masse gestite**
- **Le principali grandezze economiche al 30.09.2011**
- **Il piano industriale 2012 - 2016**

Conto economico riclassificato consolidato (€/000).

	30.09.2010	30.09.2011	Variaz. %
Margine di interesse netto	4.172	4.902	17,5
Dividendi	2.203	2.477	12,4
Commissioni nette	21.364	21.582	1
Profitti (perdite) su operazioni finanziarie	1.772	3.055	72,4
Margine di intermediazione	29.511	32.016	8,5
Spese amministrative	-24.301	-23.393	-3,7
Rettifiche di valore (Ammortamenti)	-630	-562	-10,8
Altri proventi (oneri) di gestione	884	374	-57,7
Costi operativi	-24.047	-23.581	-2
Utile (Perdite) delle partecipazioni	-303	-442	45,9
Risultato lordo di gestione	5.161	7.993	54,9
Rettifiche di valore su attività finanziarie/crediti	-881	-784	-11
Risultato operativo netto	4.280	7.209	68,4
Imposte sul reddito d'esercizio	-1.968	-3.458	75,7
Utile di pertinenza di terzi	-800	-707	-11,6
Utile netto di esercizio	1.512	3.044	101,3

Dati di sintesi del gruppo.

	30.09.2009	30.09.2010	30.09.2011
Commissioni nette/ margine di intermediazione	61,5%	72,4%	67,4%
Cost / income ratio	77,4%	81,5%	73,65%
Risultato lordo di gestione / margine di intermediazione	22,7%	17,5%	25%
Risultato operativo netto / risultato di gestione	92,4%	82,9%	90,2%
Utile netto / risultato lordo di gestione	48,6%	29,3%	38,1%

Agenda.

- **La dinamica operativa – ricavi e masse gestite**
- **Le principali grandezze economiche al 30.09.2011**
- **Il piano industriale 2012 - 2016**

Considerazioni ed opportunità.

- C'è uno spazio in Italia grande abbastanza per vedere il Gruppo Banca Finnat protagonista di una equilibrata crescita fondata sulla propria tradizione di prudenza, indipendenza, vicinanza al cliente, riservatezza. Focalizzandoci sempre più sulle attività dove troviamo sostenibile sviluppare la nostra competenza con standard di eccellenza internazionale, potremo continuare a porgere un unico insieme di servizi, distinguendoci fortemente dalla concorrenza.
- Un importante segmento di clientela “high net-worth” è spesso collegato anche ad attività imprenditoriali, al settore immobiliare e sensibile ai servizi di family office. A questa domanda di servizi, spesso latente, non corrisponde una offerta integrata promossa da operatori che uniscano lo standing della struttura bancaria alla agilità e competenza specialistica degli operatori di nicchia.
- Il Gruppo Finnat intende continuare ad accompagnare questa strategia sotto il vincolo di coefficienti patrimoniali elevati (Tier 1 Capital Ratio > 20%), di concessione di credito limitata e riservata alla sola clientela, attraverso operazioni assistite da garanzie reali, di avversione ai rischi di mercato.

Linee guida: azioni sul comparto Private Banking.

- Rafforzamento e presidio della clientela
- Nuova proposizione di investimento
- Allargamento della base clientela
- Nuova piattaforma di CRM
- Monitoraggio del rischio
- Allargamento dei servizi bancari

Linee guida: obiettivi nel comparto Privati ed Imprese.

1. Raccolta diretta

Partendo da una base di raccolta diretta inferiore al sistema, la raccolta a vista rappresenterà circa il 9% di quella totale nel 2016 mentre la raccolta a tempo contribuirà ad un equilibrato sviluppo dell'attività di finanziamento alla clientela.

Al fine di favorire la raccolta a medio termine necessaria per l'incremento dei finanziamenti, sono previste emissioni di certificati di deposito a partire dal quarto trimestre 2011. Coerentemente con la solidità percepita della nostra Banca, la politica di remunerazione si posiziona al di sotto di quella dei *competitors* più aggressivi.

2. Raccolta gestita

Focus sui fondi (in particolare propri e marginalmente di terzi).

Allargamento della gamma gestioni, rafforzamento della nostra struttura e proposta di polizze a contenuto finanziario.

Ampliamento della gamma di fondi di terzi a disposizione della clientela.

Linee guida: obiettivi nel comparto Privati ed Imprese.

3. Mutui e finanziamenti

Riposizionamento e focus sulla clientela banca per:

- Finanziamenti a breve termine
- Mutui a clientela

4. Servizi bancari

Rafforzamento servizi carte, ATM “HNWI” e conti per clientela target, dirottamento su Imprebanca per progetti POS e carte retail.

Linee guida: azioni sul comparto Clienti Istituzionali.

1. Promozione e collocamento prodotti gestiti sia mobiliari sia immobiliari.
2. Promozione e collocamento fondi di terzi anche con nuovi accordi mirati con gestori internazionali di nicchia.
3. Soluzioni finali di gestione per clienti istituzionali.
4. Strutturazione prodotti e veicoli di gestione.
5. Intermediazione con particolare focus sul mercato obbligazionario.
6. Attività di trading su nicchie di strumenti illiquidi.
7. Acquisizione nuovi mandati per ulteriore sviluppo dell'attività di Specialist.

Linee guida: azioni sul comparto Real Estate.

1. Consolidamento delle posizioni di leadership nell'attività di gestione dei fondi immobiliari.
2. Sviluppo di nuovi fondi al servizio di attività di acquisizione su mercati e prodotti selezionati: possibilità per i soggetti con liquidità di destinarla a prodotti *core/long term* e *distressed* attraverso una forte innovazione dell'offerta finanziaria.
3. Avvio di 5 nuovi fondi per un valore complessivo di euro 800 M.
4. Focus sul settore previdenziale ed assicurativo.
5. Continua attenzione alle iniziative di provenienza pubblica anche al fine di poter capitalizzare l'esperienza ed i rapporti consolidati grazie al Fondo Immobili Pubblici.

Linee guida: azioni sul comparto Corporate Finance.

1. Consolidare e sviluppare la crescita dei ricavi del settore.
2. Sviluppare il proprio *track record* su operazioni di media dimensione, attraverso sia il consolidamento delle relazioni personali ed istituzionali di Banca Finnat, sia l'adozione di soluzioni finalizzate ad accrescere la capacità di creare valore per la propria clientela.
3. Focus sul target di clientela del Gruppo, valorizzando le relazioni complessive in essere ed assicurando ai propri clienti tutta l'assistenza necessaria ed un'offerta integrata di servizi con gli altri settori del Gruppo.
4. Rafforzare il network relazionale, anche a livello internazionale, con istituzioni finanziarie di medie dimensioni, con professionisti e con investitori istituzionali.
5. Sviluppare nuovi prodotti ad elevata specializzazione per offrire una sempre più integrata e completa gamma di servizi.

Linee guida: azioni sul comparto Financial Planning.

1. Repricing ed introduzione di nuovi servizi.
2. Introduzione di un livello di servizio “*world class*” nella consulenza integrata.
3. Progetto di sviluppo dell’immagine del *financial planning* con marketing, convegni per la clientela e formazione per la rete commerciale.
4. Razionalizzazione dei veicoli fiduciari e coordinamento delle loro attività commerciali.

Obiettivi del Piano Industriale 2012 – 2016.

A fine piano:

- **Sviluppo ricavi a oltre 50 milioni di euro**
- **Cost/ income ratio al 78,5%**
- **Utile Netto oltre i 6,5 milioni di euro (cagr del 13% circa)**
- **Roe al 4%**
- **Tier 1 Capital Ratio stabilmente sopra il 20%**

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