

Star Conference 2011

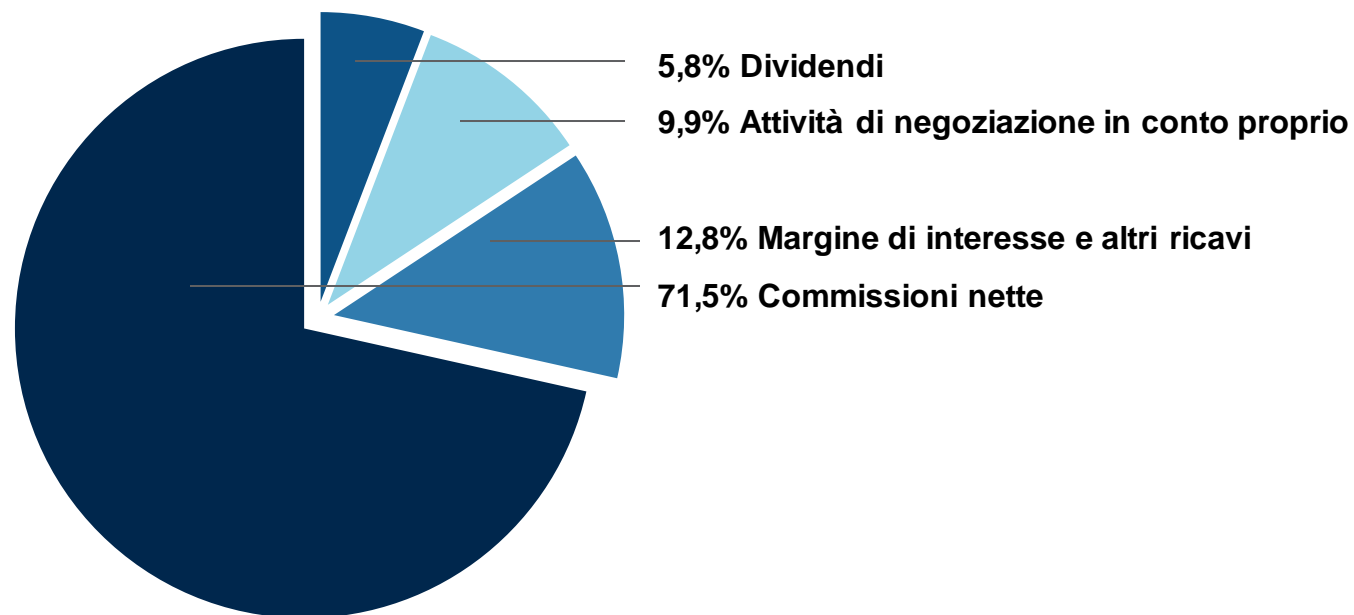
Incontro con la Comunità Finanziaria

Milano, 23.03.2011

Presentazione Banca Finnat

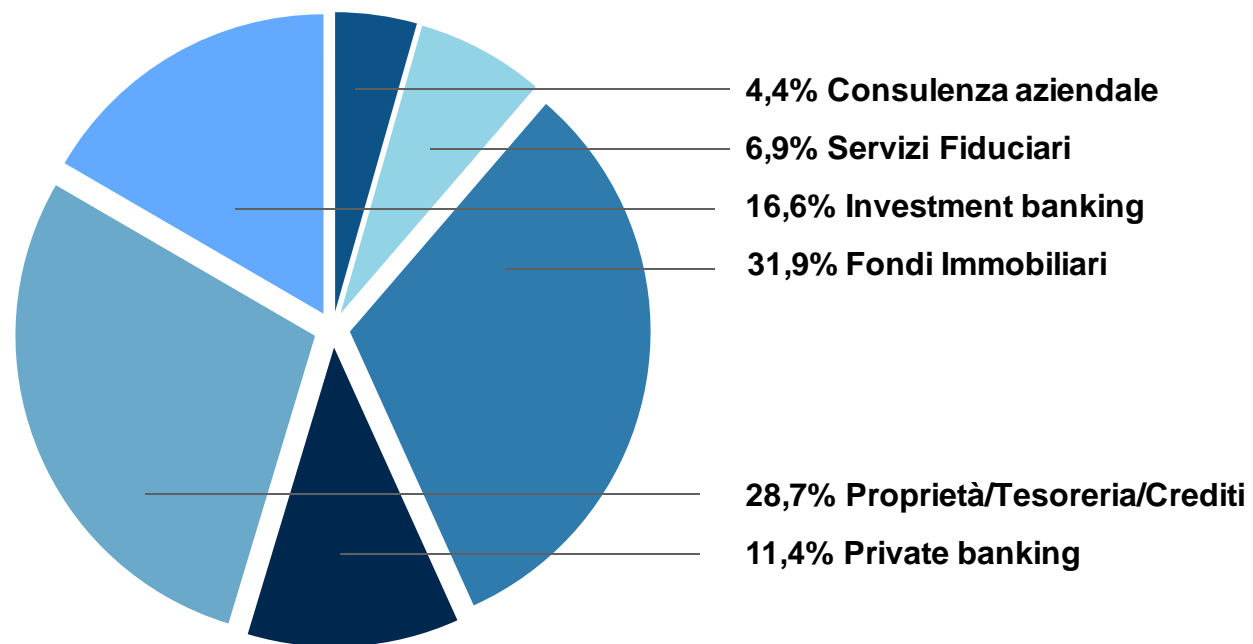
- **Dinamica operativa**
- **Principali grandezze economiche 2010**
- **Scenario, opportunità e sfide da affrontare**
- **La banca di riferimento delle grandi famiglie italiane**
- **Le azioni organizzative previste**

Classificazione dei ricavi (€/000)

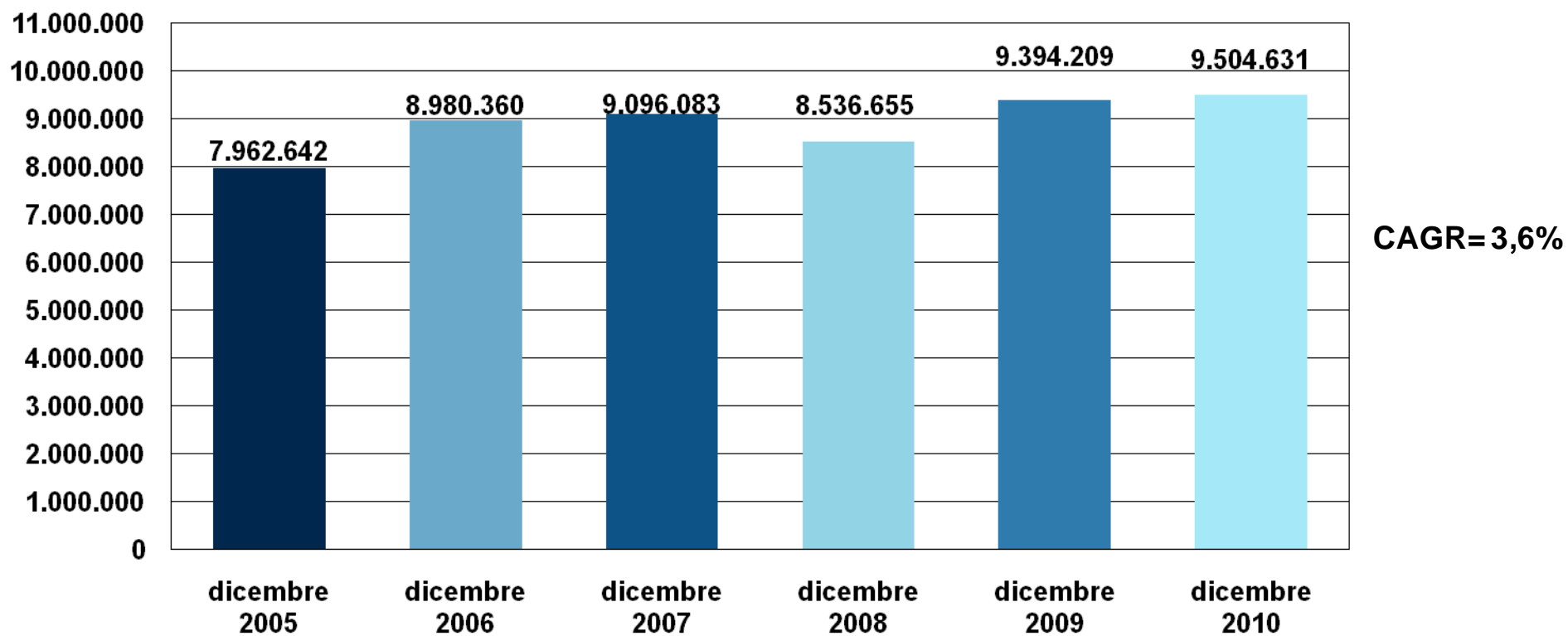


	2009	2010	VAR %
Margine di interesse ed altri ricavi	5.045	5.522	9,5%
Commissioni nette	28.179	30.865	9,5%
Dividendi	1.972	2.503	26,9%
Attività di negoziazione in conto proprio	4.979	4.257	-14,5%

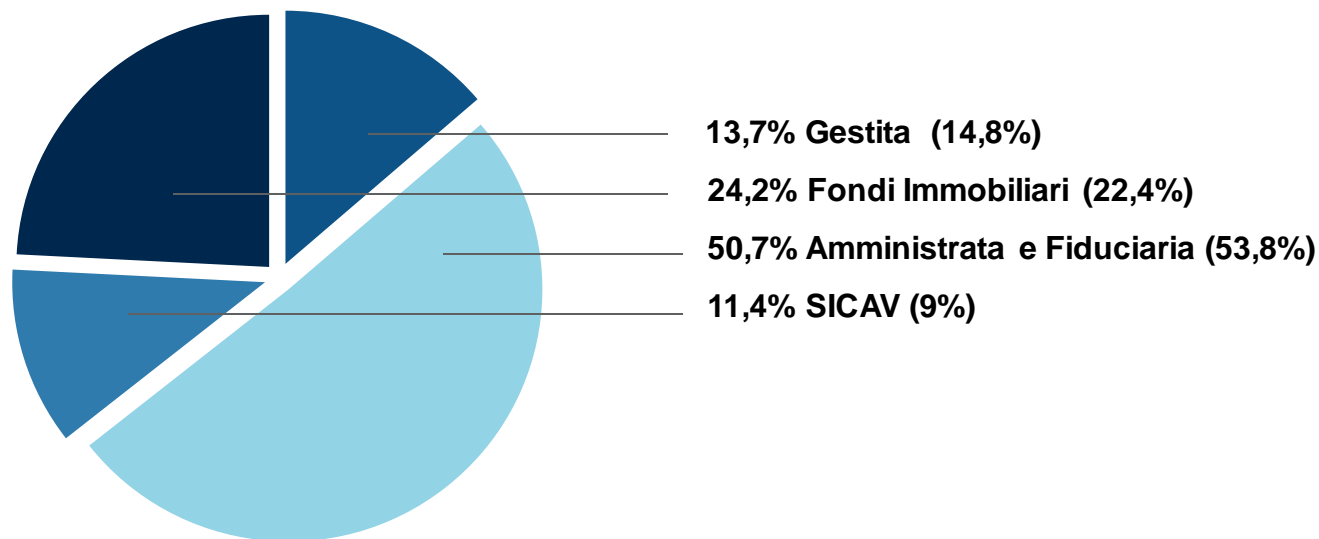
Ricavi per business operativi



Andamento delle masse totali (€/000)



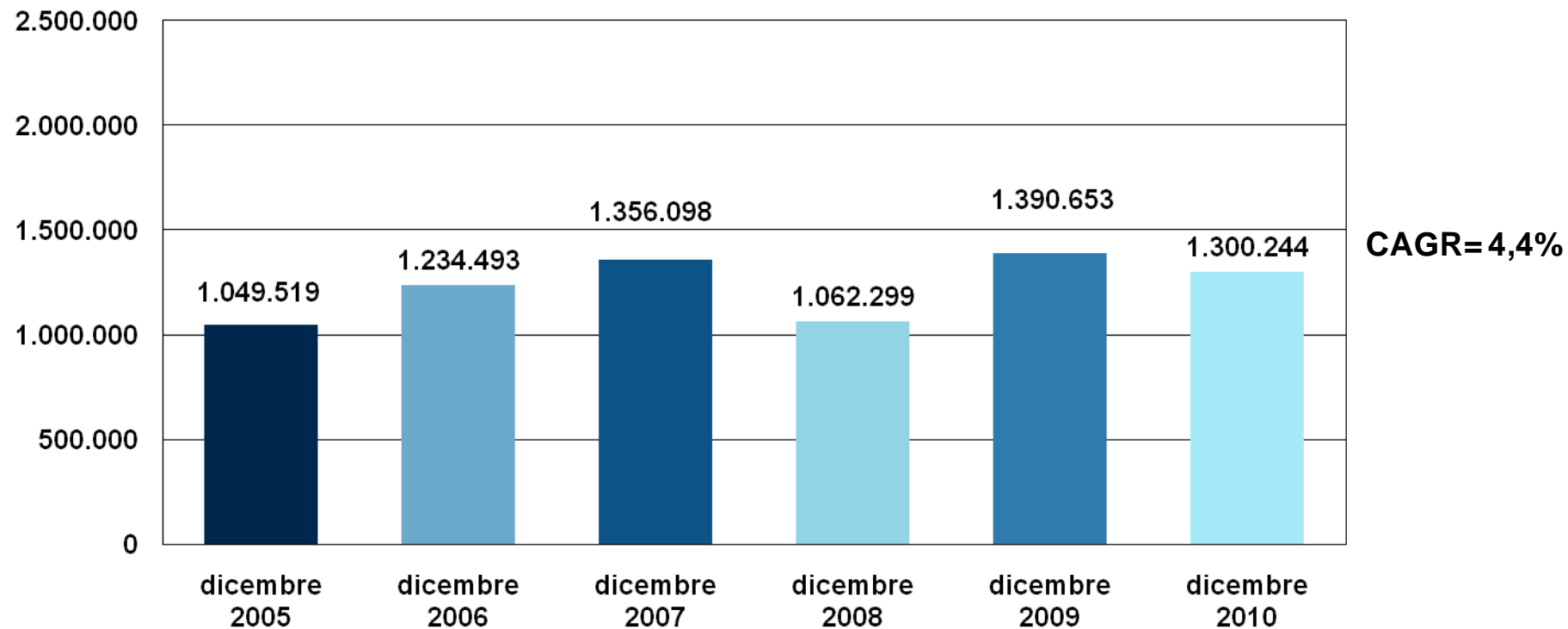
Composizione delle masse totali (€/000)



Composizione della Massa	2009	2010	VAR %
Amministrata e Fiduciaria	5.058.263	4.818.234	-4,75%
*Gestita	1.390.653	1.300.244	-6,5%
Sicav	843.010	1.082.343	28,4%
Fondi Immobiliari	2.102.283	2.303.810	9,6%

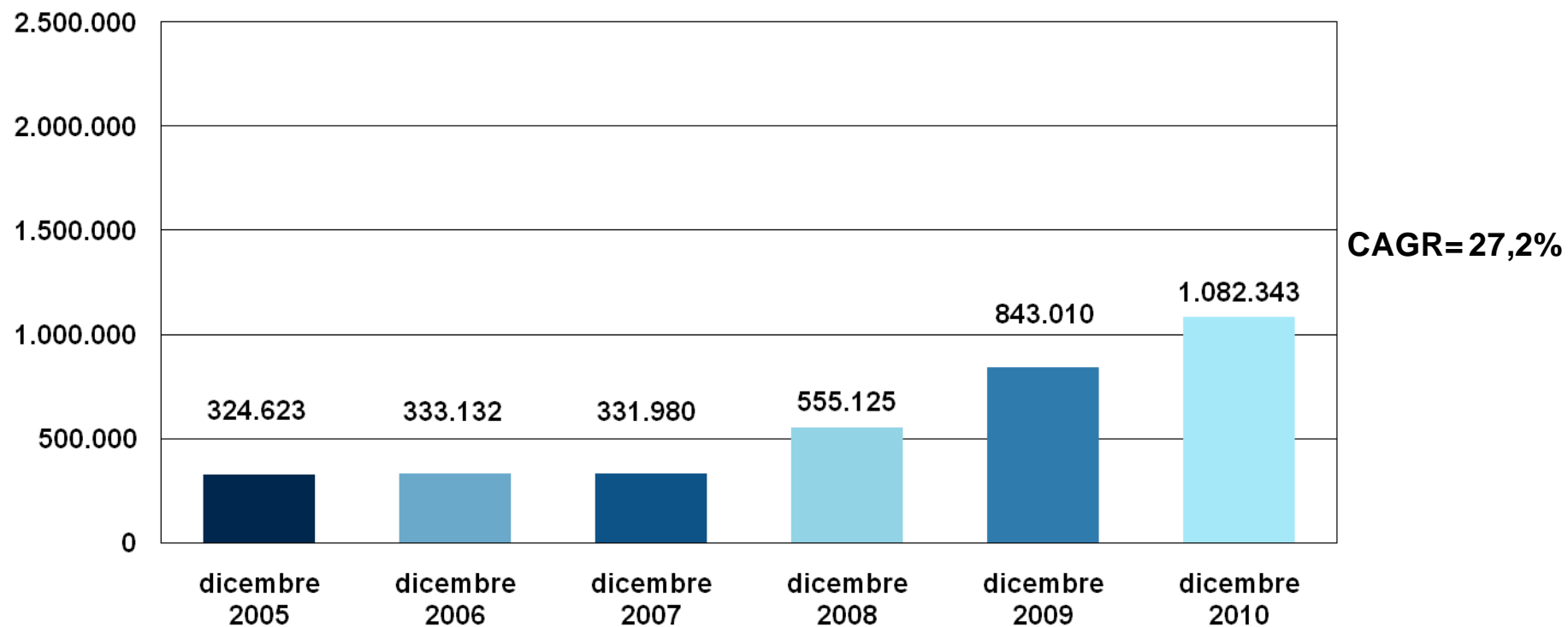
* Comprensiva delle gestioni in delega

Andamento della massa gestita* (€/000)

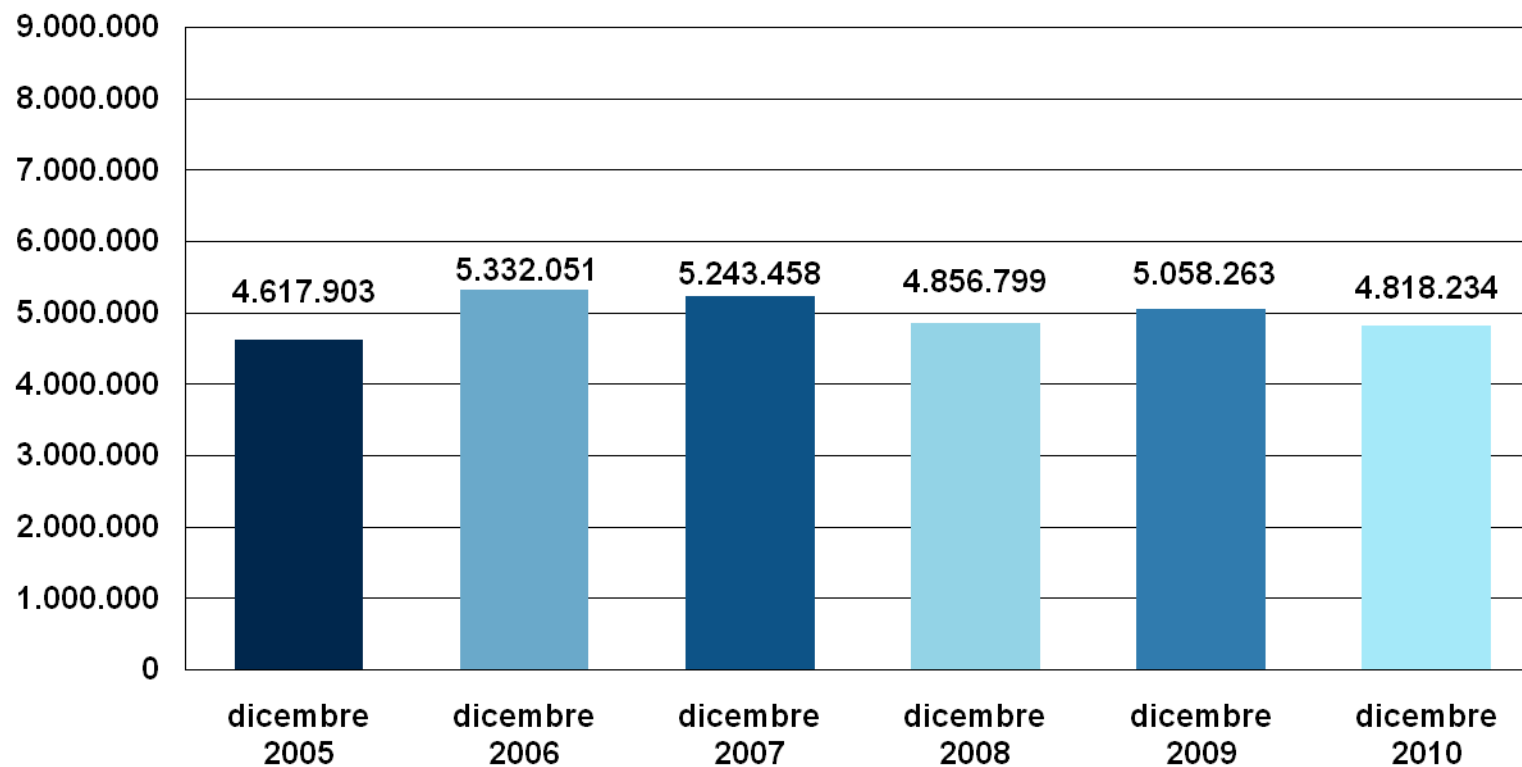


* Comprensiva delle gestioni in delega

Andamento della massa Sicav (€/000)

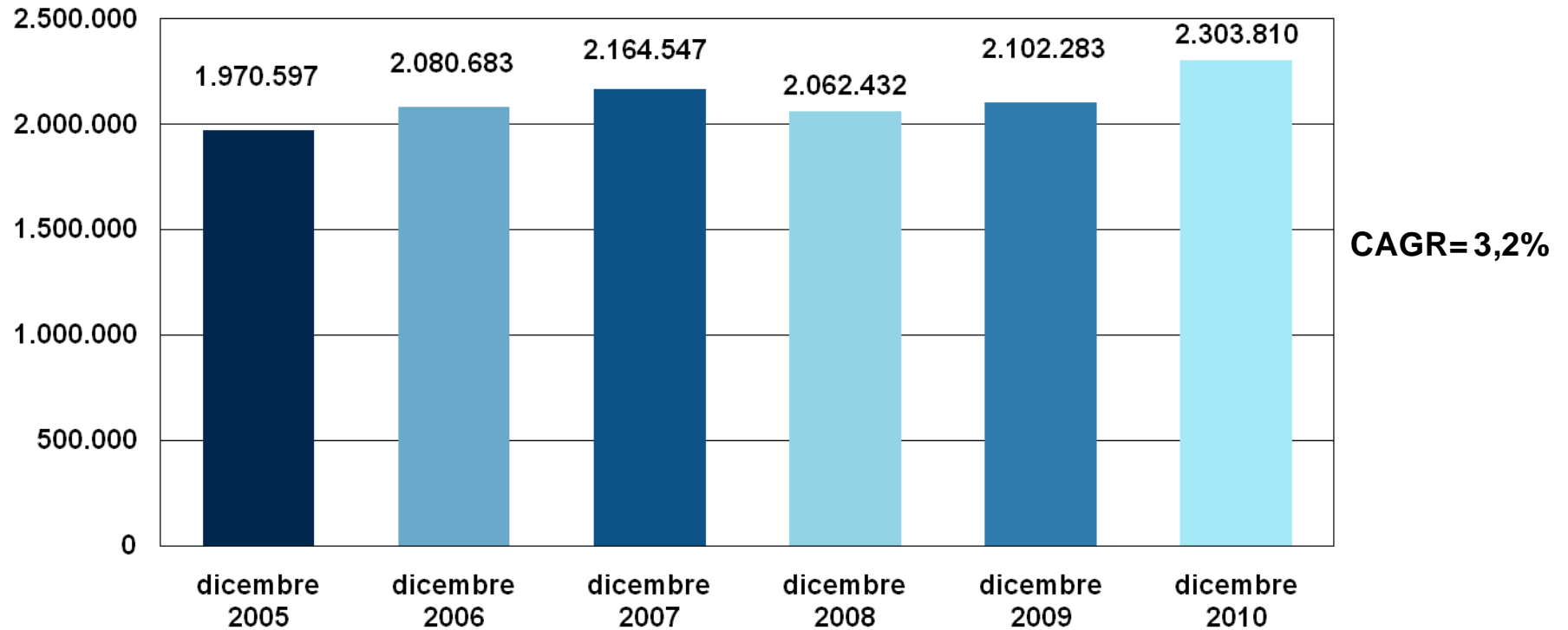


Andamento della massa amministrata* (€/000)



* Comprensiva dell'attività fiduciaria

Andamento assets fondi immobiliari (€/000)



Presentazione Banca Finnat

- **Dinamica operativa**
- **Principali grandezze economiche 2010**
- **Scenario, opportunità e sfide da affrontare**
- **La banca di riferimento delle grandi famiglie italiane**
- **Le azioni organizzative previste**

Conto economico riclassificato consolidato (€/000)

	2009	2010	Variaz. %
Margine di interesse netto	5.045	5.522	9,5
Dividendi	1.972	2.503	26,9
Commissioni nette	28.179	30.865	9,5
Profitti (perdite) su operazioni finanziarie	4.979	4.257	-14,5
Margine di intermediazione	40.175	43.147	7,4
Spese amministrative	-29.467	-32.804	11,3
Rettifiche di valore (Ammortamenti/Acc. Rischi&Oneri)	-882	-832	-5,7
Altri proventi (oneri) di gestione	673	1.295	92,4
Costi operativi	-29.676	-32.341	9
Utile (Perdite) delle partecipazioni	-165	-562	240,6
Risultato lordo di gestione	10.334	10.244	-0,9
Rettifiche di valore su attività finanziarie/crediti	-1.882	-991	-47,3
Risultato operativo netto	8.452	9.253	9,5
Imposte sul reddito d'esercizio	-3.709	-3.676	-0,9
Utile di pertinenza di terzi	-615	-1.290	109,8
Utile netto di esercizio	4.128	4.287	3,85

Dati di sintesi del gruppo

	2008	2009	2010
Commissioni nette/margine di intermediazione	63,6%	70,1%	71,5%
Cost/ income ratio	77,8%	73,9%	75%
Risultato lordo di gestione / margine di intermediazione	59,2%	25,7%	23,7%
Risultato operativo netto / risultato di gestione	-	81,8%	90,3%
Utile netto / risultato lordo di gestione	-	40%	41,85%

Presentazione Banca Finnat

- **Dinamica operativa**
- **Principali grandezze economiche 2010**
- **Scenario, opportunità e sfide da affrontare**
- **La banca di riferimento delle grandi famiglie italiane**
- **Le azioni organizzative previste**

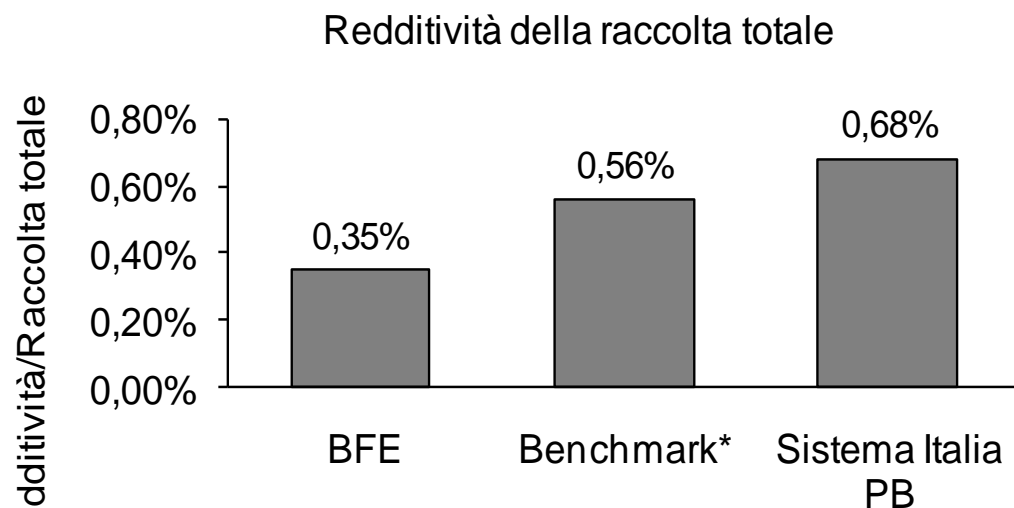
Le basi da cui partiamo

Immagine, autonomia, indipendenza e competenza specialistica riconosciute. La Banca è relativamente poco nota al target High Net Worth Individual (HNWI) soprattutto nel Nord Italia.

Bassa redditività rispetto alle masse (solo parzialmente motivata da una politica di prodotto meno aggressiva).

Forte crescita dei costi di struttura negli ultimi anni.

Bisogno di maggior presidio manageriale soprattutto nelle funzioni commerciali, nel controllo rischi e nelle operations.



*Campione elaborato su banche italiane con media di patrimonio clienti analogo.

Fonte: Private Banking Survey 2009, McKinsey&Company.

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 indipendenza, vicinanza al cliente, riservatezza. Focalizzandoci sempre più sulle attività dove troviamo sostenibile sviluppare la nostra competenza con standard di eccellenza internazionale, potremo 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 momento è anche favorevole sia per il reperimento di professionalità qualificate a costi relativamente contenuti, per effetto delle politiche delle grandi banche, sia per la disponibilità di nuove tecnologie per la gestione amministrativa e per il CRM.

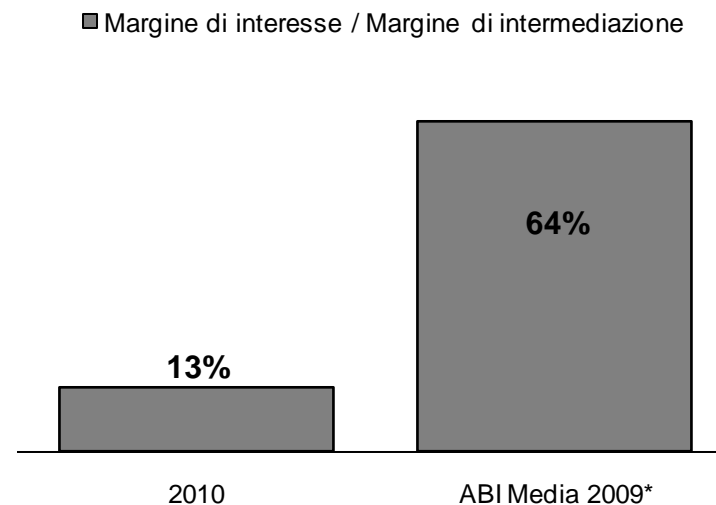
Presentazione Banca Finnat

- **Dinamica operativa**
- **Principali grandezze economiche 2010**
- **Scenario, opportunità e sfide da affrontare**
- **La Banca di riferimento delle grandi famiglie italiane**
- **Le azioni organizzative previste**

La Banca di riferimento delle grandi famiglie italiane

Partendo dai punti di forza, realizziamo una crescita nella continuità attraverso:

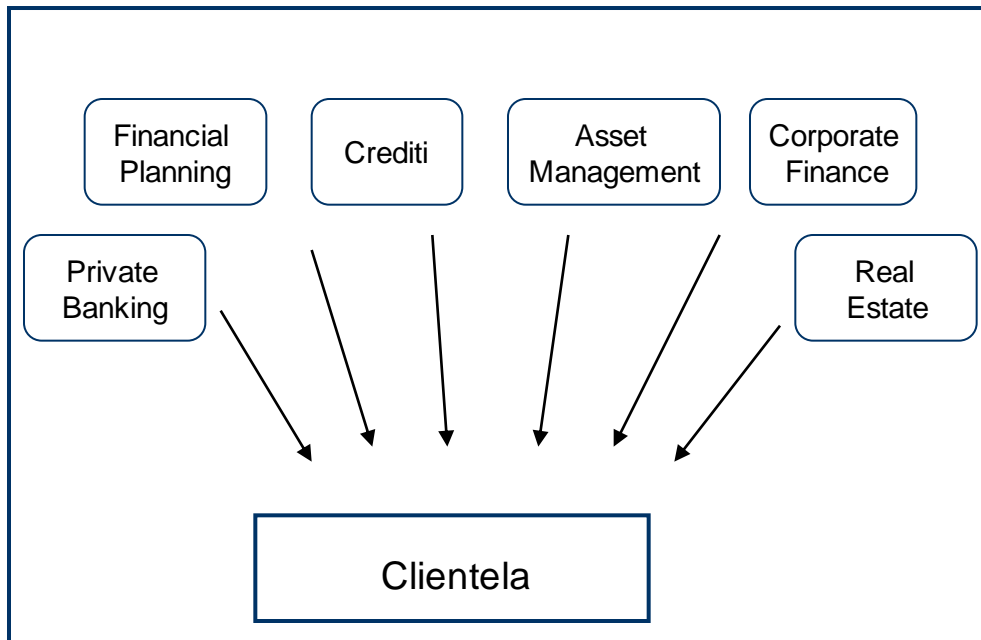
1. La costruzione di una proposizione di valore distintiva con il rafforzamento del modello di relazione con la clientela : un focus sulla qualità, sulle aree di competenza e sulla indipendenza del gruppo.
2. Uno sviluppo sostenibile nella continuità della politica di prudenza e solidità patrimoniale: rapporto Margine di interesse / Margine di intermediazione.
3. La preservazione della reputazione e dell'equilibrio patrimoniale con **Tier1 Capital ratio sopra il 20%** secondo tradizione, con attento sviluppo di raccolta / impieghi e prudente contenimento dei rischi e dei costi.



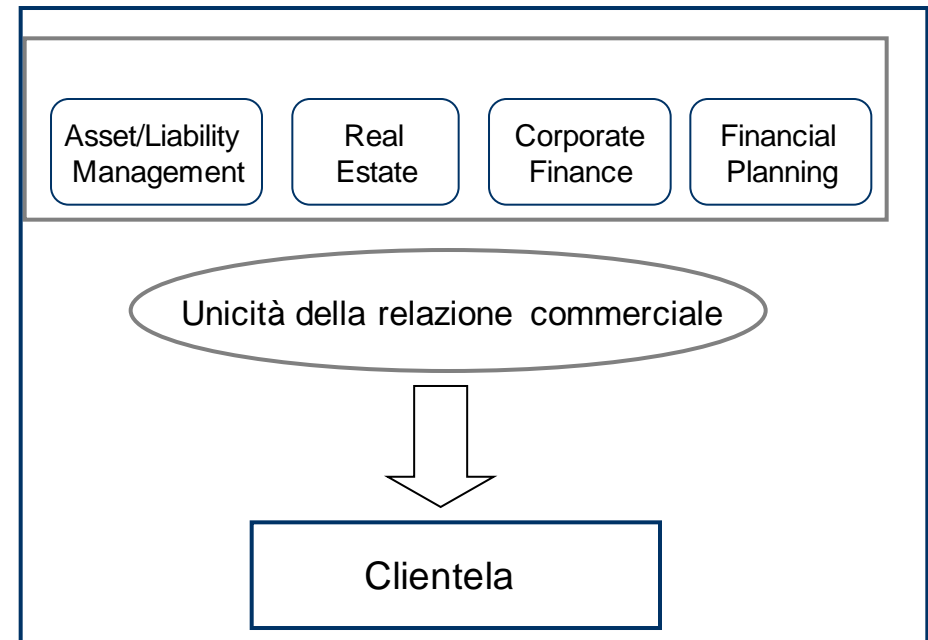
* Media settore bancario italiano 2009 (fonte "Rapporto ABI 2010 sul settore bancario in Italia").

Costituiamo una proposta di valore distintiva.

Oggi



Domani



Presentazione Banca Finnat

- **Dinamica operativa**
- **Principali grandezze economiche 2010**
- **Scenario, opportunità e sfide da affrontare**
- **La banca di riferimento delle grandi famiglie italiane**
- **Le azioni organizzative previste**

Le azioni organizzative previste (1/3)

Azioni previste	Effetti attesi	
	Qualità	Performance
<p>Modello distributivo e di business</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rete e Gruppo. <ul style="list-style-type: none"> – Riorganizzazione sedi. – Ridefinizione e semplificazione controllate (NMA, Calipso, FI, GWM) e filiale PG. • Marketing e presidio della clientela. <ul style="list-style-type: none"> – Portafogliazione clientela. – Aumento team di consulenza. – Aggiornamento immagine. – Attività promozione servizi banca. 	<p>Semplificazione processi operativi di Gruppo e aumento velocità di esecuzione.</p> <p>Focus su qualità della relazione tra consulente e cliente e allargamento base clientela.</p>	<p>Razionalizzazione costi di struttura e funzionamento.</p> <p>Miglioramento del servizio offerto alla clientela e aumento della redditività.</p>

Le azioni organizzative previste (2/3)

Azioni previste	Effetti attesi	
	Qualità	Performance
<p>Personale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incontri periodici e comunicazione interna. • Sistema di obiettivi, incentivi, percorsi di carriera. • Formazione professionale del personale. 	<p>Condivisione obiettivi e risultato delle azioni. Coordinamento e aggiornamento continuo.</p> <p>Motivazione dei collaboratori. Retention.</p> <p>Crescita programmata delle qualità professionali in coerenza con piano strategico.</p>	<p>Qualità del servizio offerto - time to market.</p> <p>Efficace utilizzo del tempo commerciale. Focus sulla qualità di esecuzione e sui controlli.</p> <p>Qualità nei servizi offerti, conseguente aumento della base clientela e redditività.</p>

Le azioni organizzative previste (3/3)

Azioni previste	Effetti attesi	
	Efficienza	Efficacia
<p>Struttura organizzativa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuova struttura organizzativa Banca (organigramma e funzionigramma). <p>Processi e controlli</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ammodernamento delle tecnologie. <ul style="list-style-type: none"> – CSE. – Automazione (Web, ATM). – CRM. • Nuove procedure. • Nuova struttura di deleghe. 	<p>Modello organizzativo chiaro e in linea con le direttive dettate da piano industriale.</p> <p>Controllo e qualità esecuzione. Coordinamento e impulso alla rete commerciale.</p>	<p>Focus sulla relazione e il servizio alla clientela (Direzione Commerciale). Miglioramento dei processi di back.</p> <p>Impulso al business</p>

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