

Banca Finnat Euramerica

Risultati al 31.12.2019 e al
30.06.2020

Linee Strategiche

Roma, 23.09.2020

Agenda

I**Principali linee di azione realizzate****II*****Highlights* risultati consolidati al 31.12.2019****III*****Highlights* risultati consolidati al 30.06.2020****IV****Linee Strategiche**

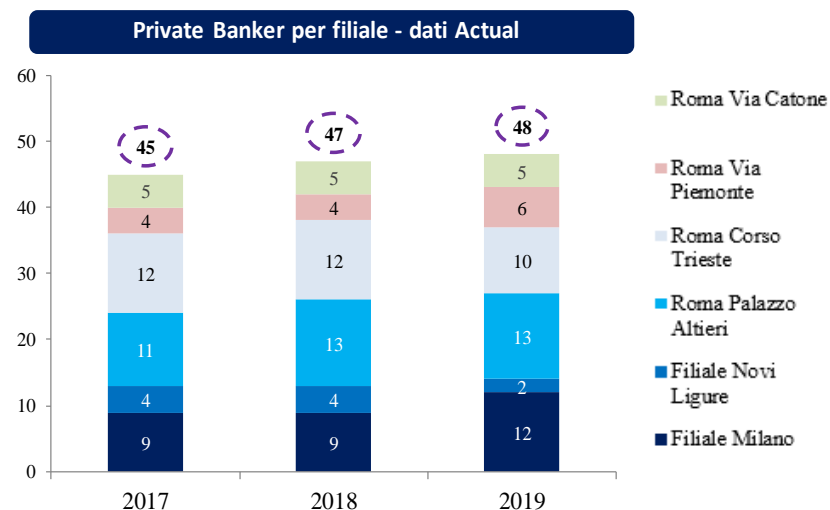
Principali linee di azione realizzate (1/3)

INIZIATIVE MANAGERIALI

- Rafforzamento del team di gestioni patrimoniali con nuovo responsabile e lancio di nuove linee per gestire l'incertezza generata da elevata volatilità dei mercati.
- Inserimento del nuovo responsabile della unità organizzativa Crediti.

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 (9% contro 18% previsto a fine 2019).
- Rafforzamento del *family office* di Roma: l'ingresso di *private banker* di alto *standing* ha consentito una crescita della rete che, tuttavia, nonostante siano stati valutati numerosi profili, è risultata pari a 3 risorse al netto delle uscite, contro le 16 previste nel biennio 2018-2019.
- Apertura a strumenti illiquidi e al mondo del private equity con offerta di fondi chiusi non correlati all'andamento dei mercati ma a economia reale.



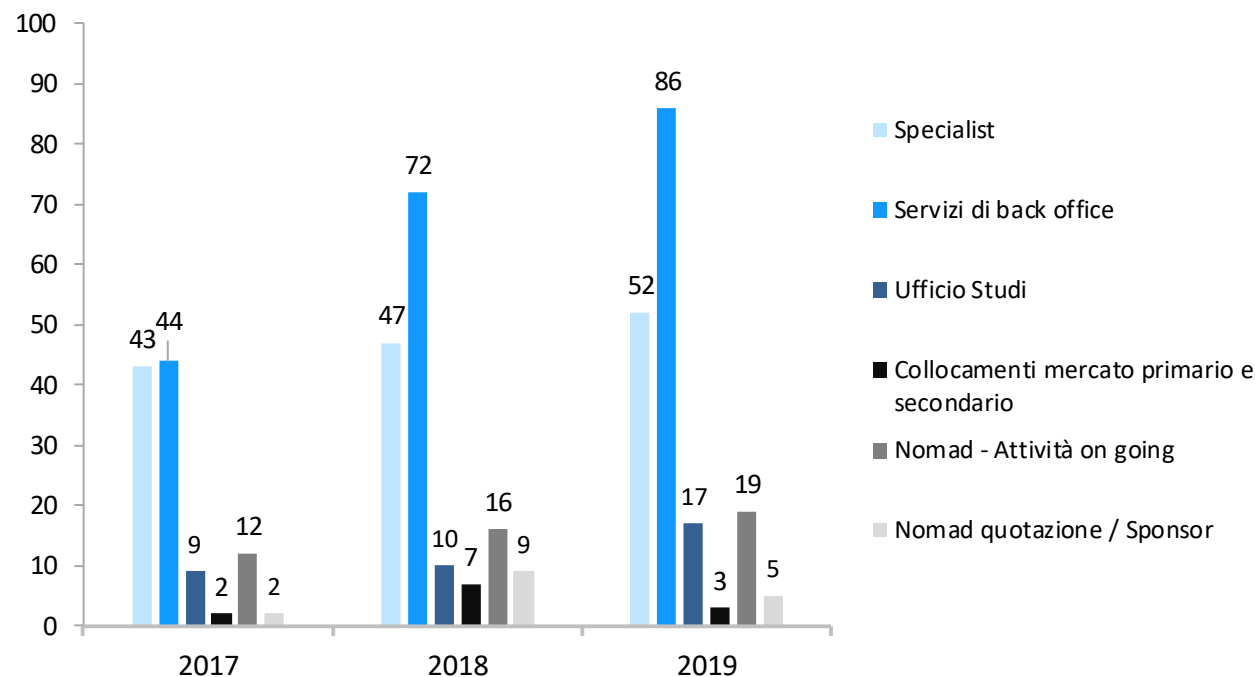
PROPRIETA'

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

Principali linee di azione realizzate (2/3)

- Consolidamento della leadership come specialist sul mercato AIM Italia;
- Acquisizione ad oggi, a partire dal 2018, di 10 mandati di collocamento sul mercato primario (AIM Italia), di 2 mandati di collocamento sul mercato secondario (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 attraverso l'Ufficio Studi svolta attualmente nei confronti di 15 società.

SERVIZI PMI



Principali linee di azione realizzate (3/3)

CLIENTI ISTITUZIONALI

- Natam Management Company, costituita nel 2016, è oggi pienamente operativa con oltre 1 Miliardo di Asset.
- Il fondo New Millennium Pir Bilanciato Sistema Italia è stato tra i primi PIR lanciati sul mercato (aprile 2017). Si caratterizzava sin dalla sua costituzione per una esposizione sulle società medio piccole superiore a quella minima prevista dalle prime norme sui PIR: per tale ragione il suo portafoglio è già conforme alle nuove regole entrate in vigore nel 2020.
- IL Fondo AIM Sistema Italia PIR - un comparto di SIF riservato ad investitori istituzionali - ha iniziato la propria attività il primo dicembre 2017 e negli anni 2018 e 2019 ha sovraperformato il proprio indice di oltre il 4%.

SGR IMMOBILIARE

- 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 5 fondi riservati, destinati a nuovi clienti, per un totale di oltre 360 milioni di Euro di Asset Under management.
- 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.

Agenda

I

Principali linee di azione realizzate

II

Highlights risultati consolidati al 31.12.2019

III

Highlights risultati consolidati al 30.06.2020

IV

Linee Strategiche

Sintesi risultati consolidati al 31.12.2019 (1/2)

1

MASSE

- Le masse del Gruppo sono pari a € 17 miliardi in aumento rispetto a € 16,4 miliardi al 31.12.2018.
- Per quanto concerne la Banca, le masse da raccolta indiretta, amministrata e gestita, sono pari a € 6,4 miliardi mentre quelle da raccolta diretta sono pari a € 0,8 miliardi, in aumento rispettivamente di € 0,3 miliardi e di € 0,1 miliardi rispetto alla fine dell'esercizio precedente.
- La crescita è attribuibile non solo allo sviluppo realizzato dalla struttura commerciale esistente 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 € 260 milioni.

2

RICAVI (1/2)

- Il margine di interesse e le commissioni nette si attestano rispettivamente a € 16,3 milioni e € 53 milioni, con un incremento del 30% e del 1% rispetto al precedente esercizio.
- Il margine di intermediazione risulta in crescita del 3% rispetto al precedente esercizio, si attesta infatti ad Euro € 70,3 milioni contro € 68,1 milioni del 31.12.2018.
- L'incremento delle commissioni nette riflette il positivo andamento della gestione caratteristica della Banca, si rileva in particolare una crescita delle commissioni derivanti dal collocamento di fondi e prodotti assicurativi e dai servizi di gestione (sia individuale che in delega) e consulenza finanziaria, a fronte di minori commissioni per attività di Advisory e Corporate Finance principalmente per effetto di minori operazioni di collocamento sul mercato AIM.

Sintesi risultati consolidati al 31.12.2019 (2/2)

2 RICAVI (2/2)

- Il margine d'interesse si attesta a € 16,3 milioni in aumento di € 3,7 milioni rispetto al precedente esercizio.
- L'incremento per € 0,7 milioni è attribuibile alla crescita degli interessi da finanziamenti verso la clientela che, pur mantenendo un limitato profilo di rischio, in coerenza con le linee guida del Piano Industriale, registrano una crescita del tasso medio applicato alle nuove erogazioni, pari a 2,08% per l'esercizio 2019 contro 1,97% del 2018.
- Il margine di interessi da investimenti in titoli di Stato italiani, a fronte di raccolta in pronti contro termine, è, inoltre, aumentato di € 3,6 milioni grazie ad elevati margini di redditività a cui sono state concluse le nuove operazioni di carry trade.

3 UTILE NETTO

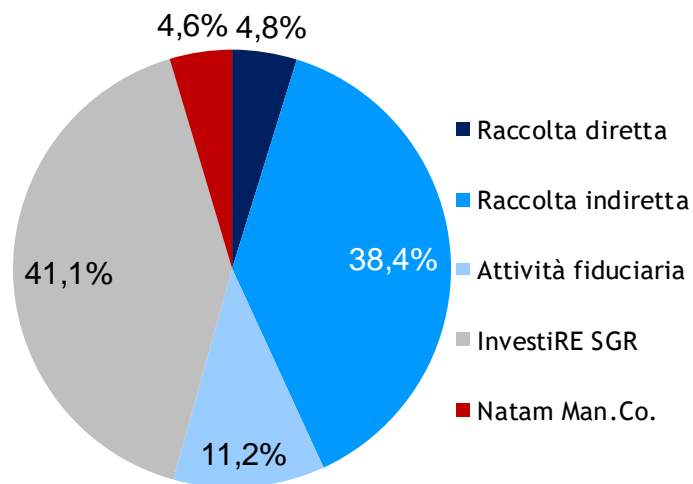
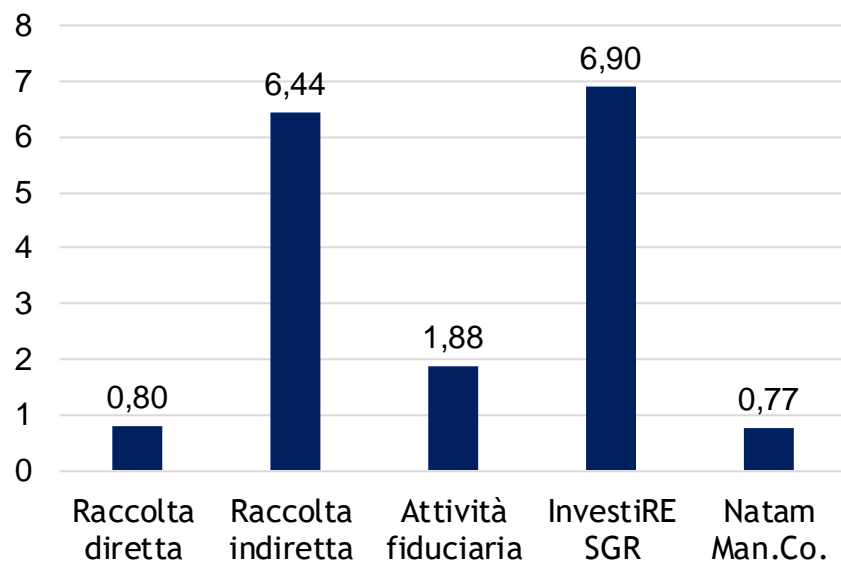
- Il Gruppo chiude il periodo con un risultato netto di esercizio pari a € 0,43 milioni, in diminuzione di € 4,9 milioni rispetto all'utile netto 2018, per effetto delle svalutazioni di partecipazioni in joint venture e delle rettifiche analitiche su finanziamenti effettuate dalla Banca.

4 CET 1

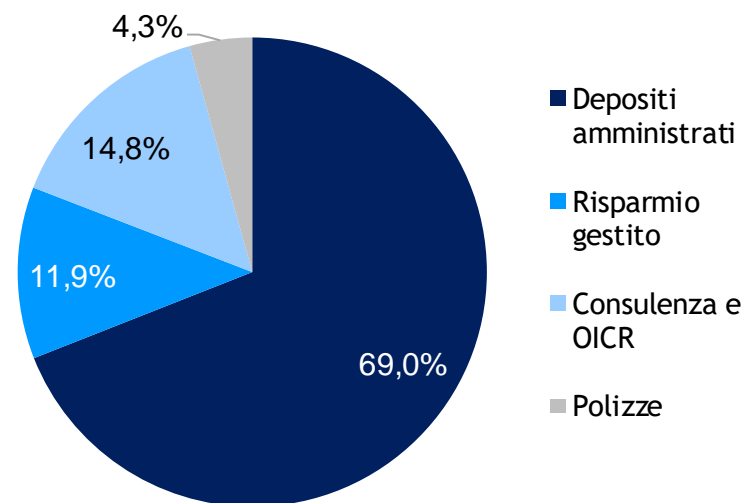
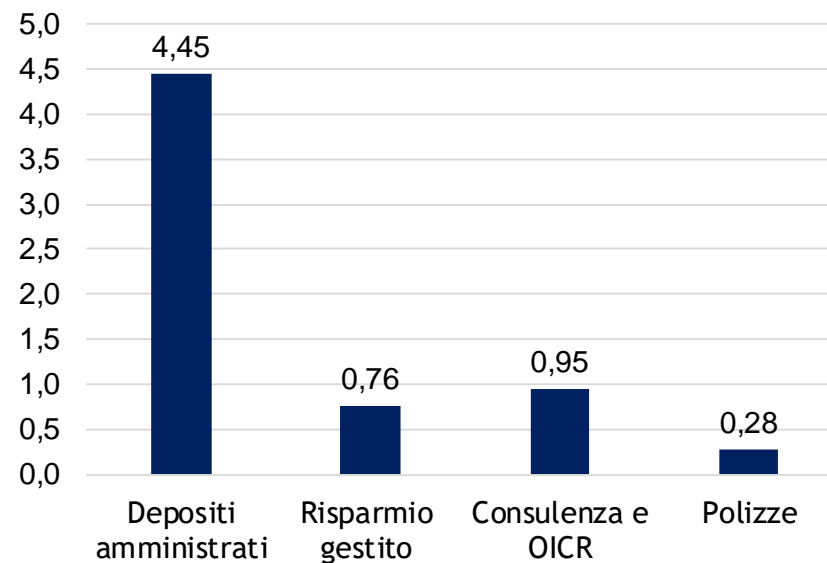
- Il Gruppo mantiene un'elevata patrimonializzazione ed una solidità patrimoniale tra le più elevate del mercato, con un CET 1 Capital Ratio consolidato pari al 31,6% al 31.12.2019 contro 29,7% al 31.12.2018.

Masse

Masse Gruppo 31.12.2019 (Euro Mld)

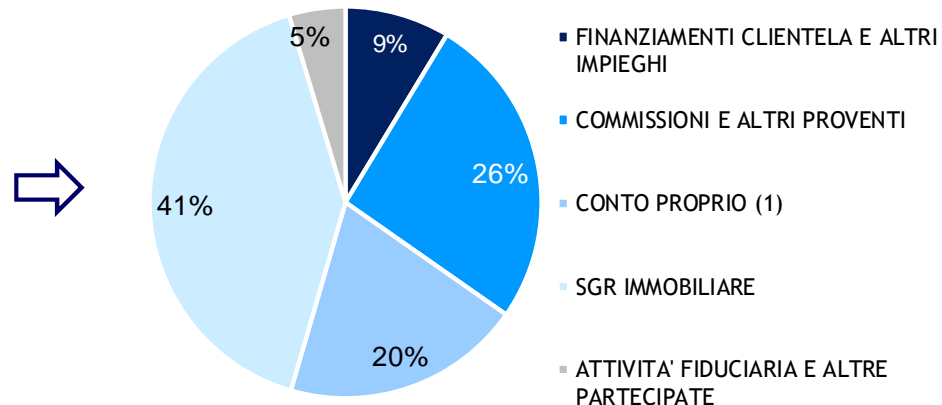
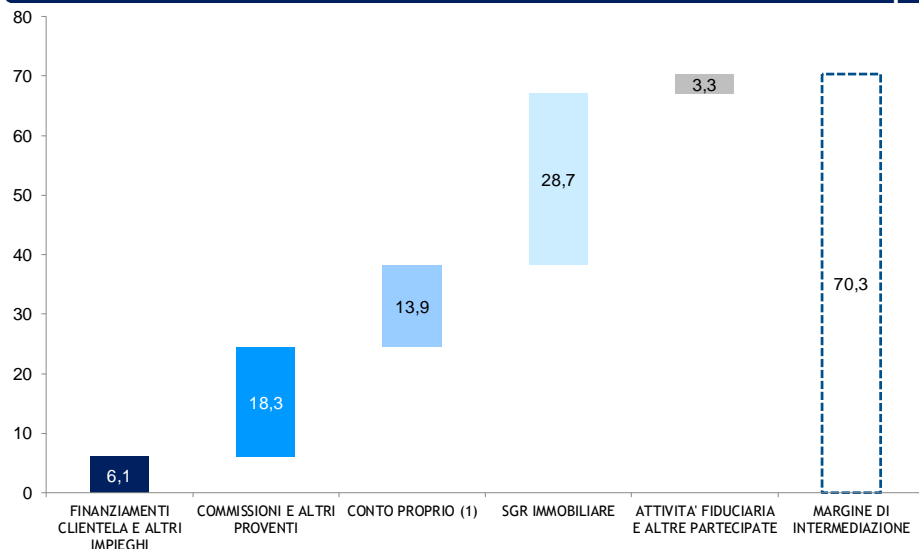


Breakdown raccolta indiretta 31.12.2019 (Euro Mld)



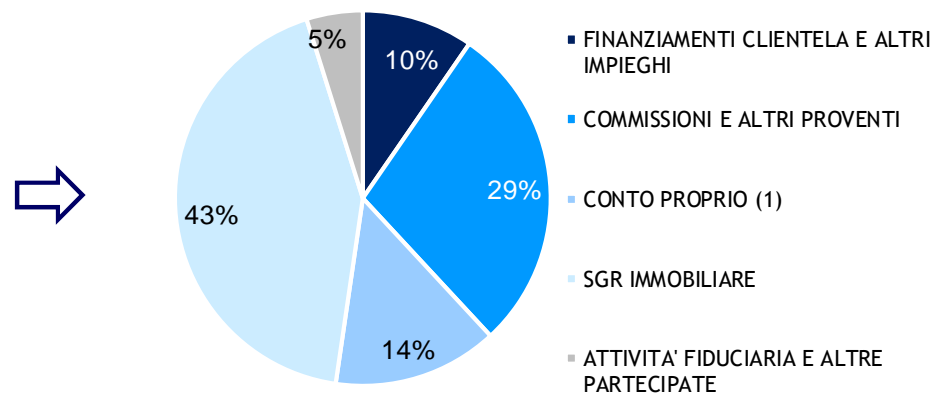
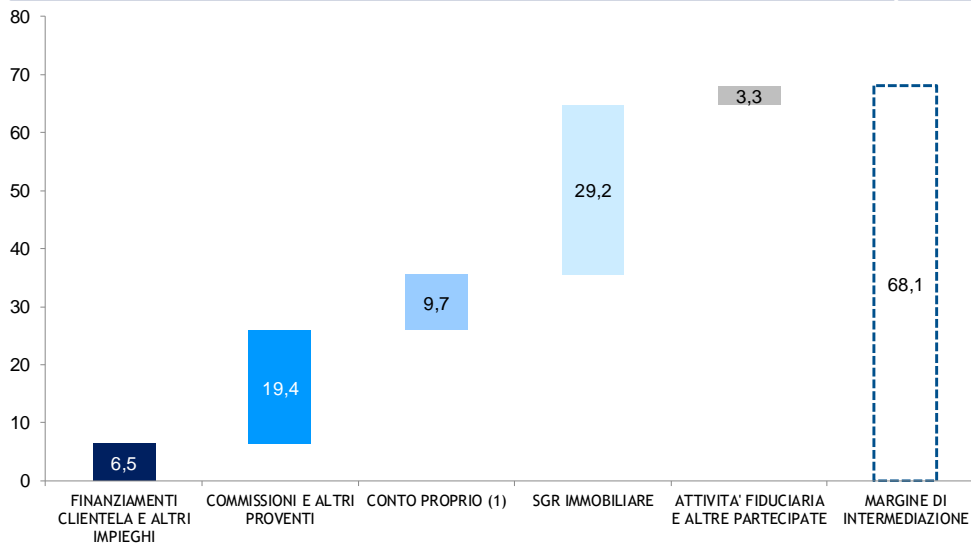
Ricavi (1/2)

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



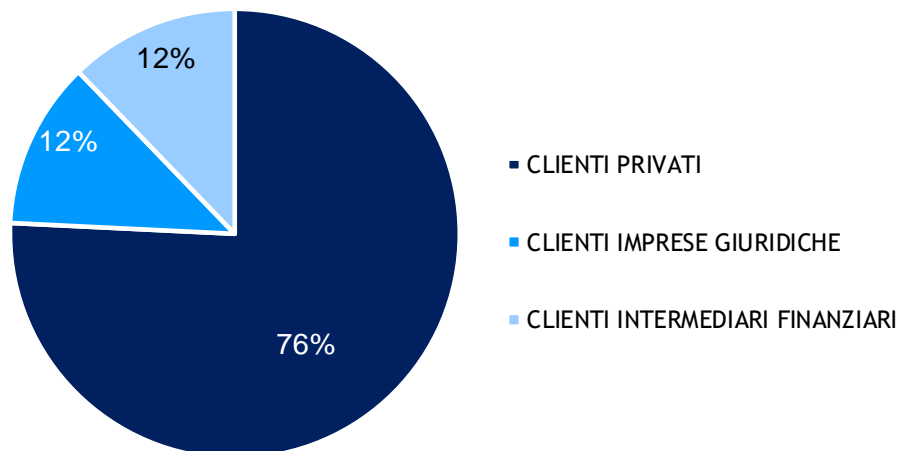
(1) Include: margine di interesse derivante da operazioni di PCT, risultato portafoglio *trading*, dividendi e altri proventi derivanti da titoli in portafoglio

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

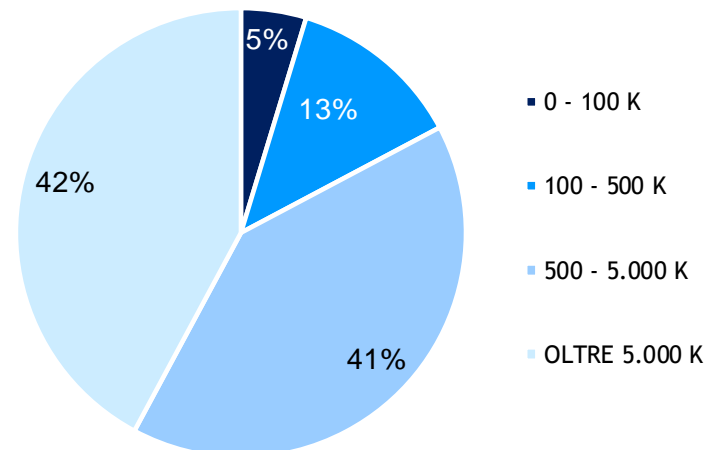


Ricavi (2/2)

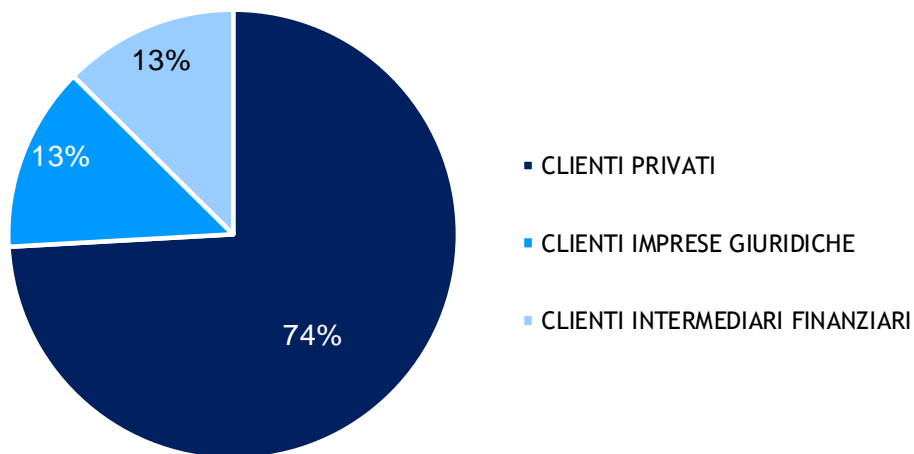
Breakdown ricavi per tipologia di clientela - 2019 (%)



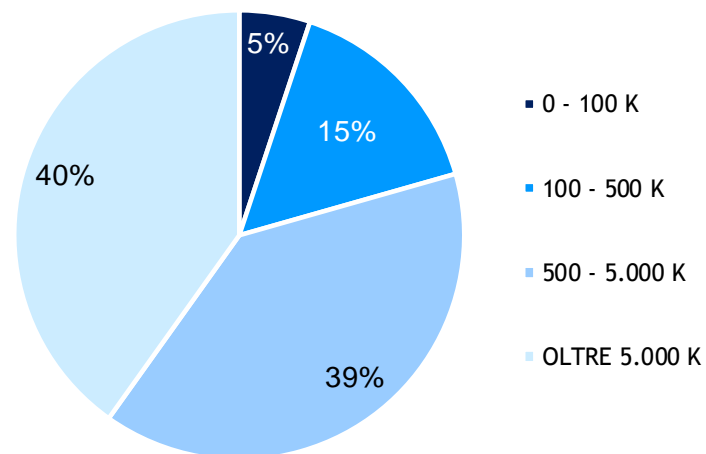
Breakdown ricavi da clientela private - 2019 (%)



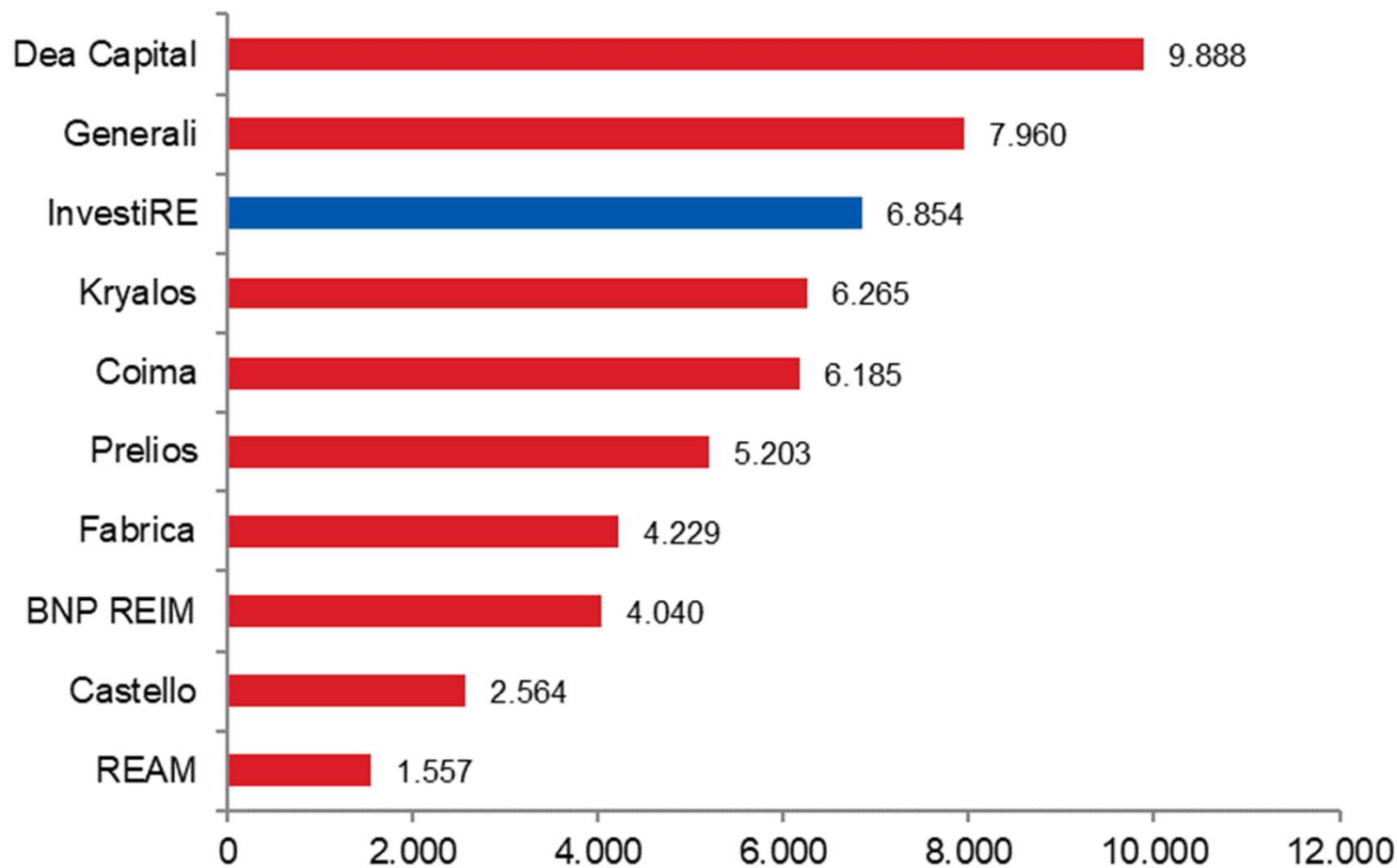
Breakdown ricavi per tipologia di clientela - 2018 (%)



Breakdown ricavi da clientela private - 2018 (%)

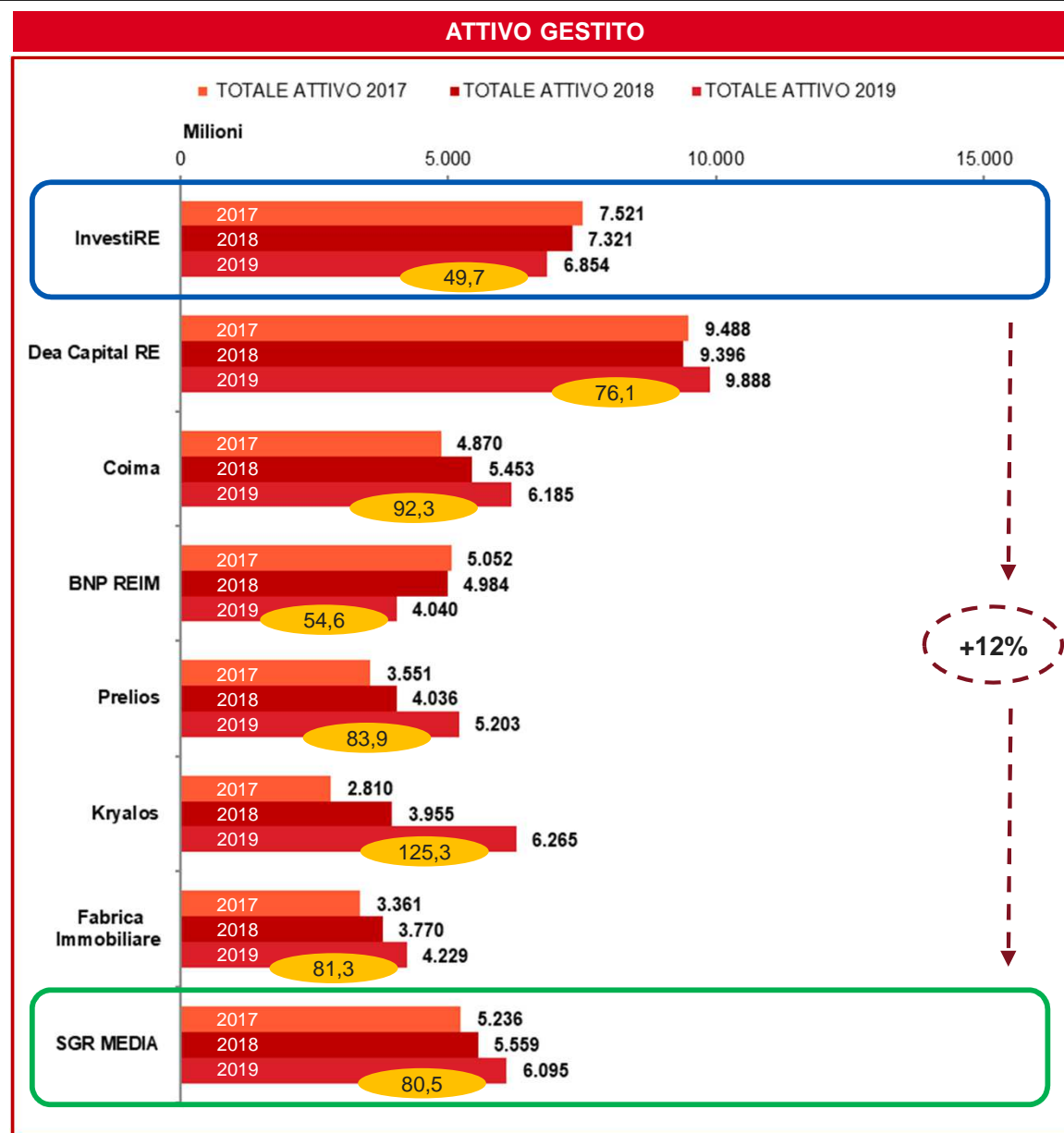


Le attività nel *real estate* 31/12/2019 - Posizionamento di InvestiRE

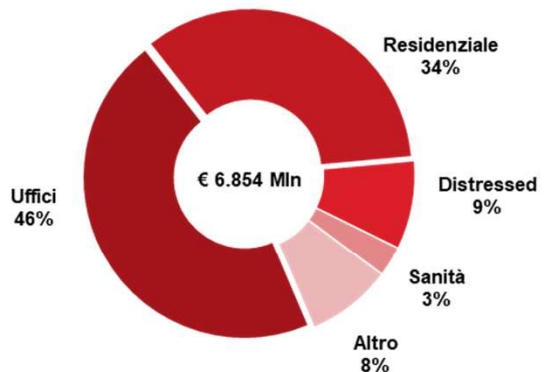


- i) per Coima inclusa Coima Res;
 - ii) per Generali considerate solo attività gestite in Italia, senza considerare i le gestioni in delega;
-

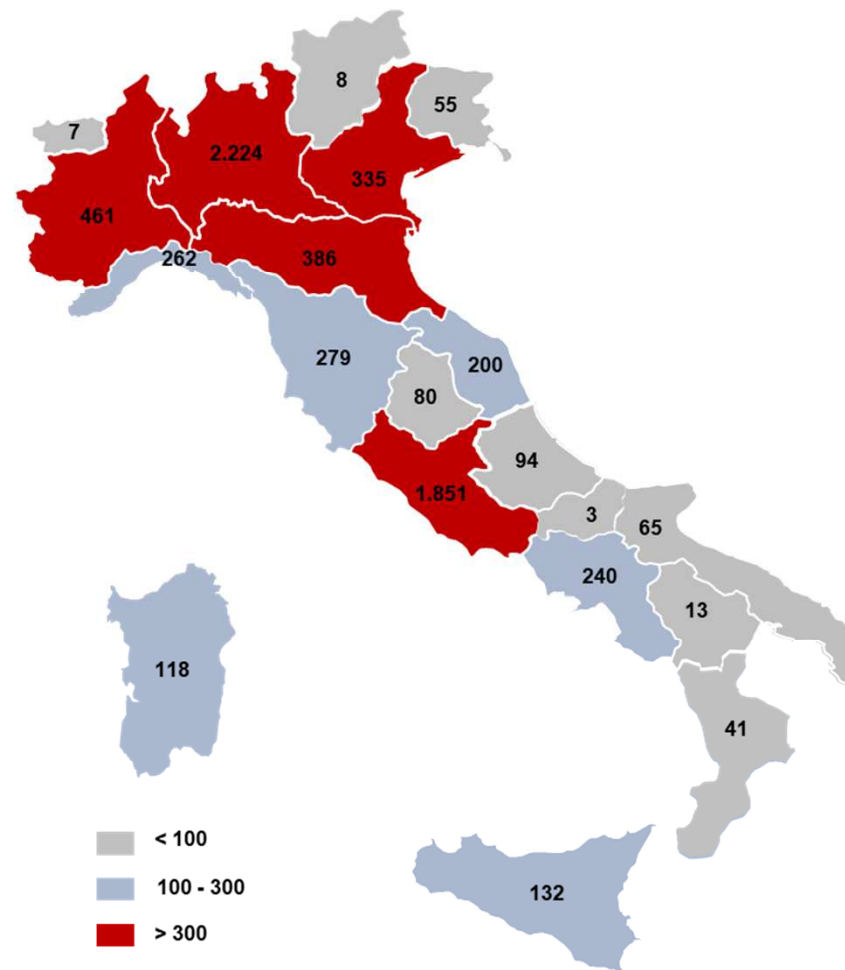
- Di seguito si riporta l'analisi del trend dell'attivo di InvestiRE e delle principali SGR attive sul mercato.
- La selezione del campione è avvenuta scegliendo le prime 7 SGR immobiliari in termini di attivo gestito, escludendo Generali SGR. Quest'ultima ha un modello di business molto differente dagli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



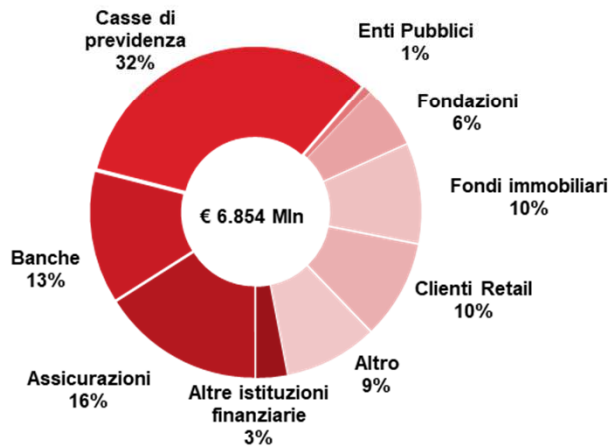
DESTINAZIONE D'USO



DISTRIBUZIONE TERRITORIALE - €6.854 Mln



TIPOLOGIA INVESTITORE



Conto economico consolidato riclassificato (€/000)	2018	2019	Δ 19 vs 18
Margine di interesse	12.531	16.286	30%
Dividendi	2.350	3.013	28%
Commissioni nette	52.441	52.982	1%
Risultato attività di negoziazione in conto proprio (*)	758	-1.957	-358%
Margine di intermediazione	68.080	70.324	3%
Spese amministrative	(56.181)	(54.000)	-4%
Rettifiche di valore (ammortamenti)	(646)	(3.656)	466%
Accantonamento al fondo rischi e oneri	(148)	682	-561%
Altri proventi (oneri) di gestione	5.534	5.430	-2%
Costi operativi	(51.441)	(51.544)	0%
Utili (Perdite) delle partecipazioni	(296)	(175)	-41%
Risultato lordo di gestione	16.343	18.605	14%
Rettifiche di valore su crediti / attività finanziarie (**)	(4.003)	(12.009)	200%
Risultato operativo netto	12.340	6.596	-47%
Imposte sul reddito di esercizio	(4.027)	(3.094)	-23%
Utile di pertinenza di terzi	(2.970)	(3.068)	3%
Utile netto di esercizio	5.343	434	-92%

(*) 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

Principali linee di azione realizzate

II

Highlights risultati consolidati al 31.12.2019

III

Highlights risultati consolidati al 30.06.2020

IV

Linee Strategiche

Covid-19: Iniziative a favore della clientela

1 Private Banking

- Garantita la continuità operativa in tutti i centri Private e rafforzati i contatti con i clienti.
- Implementata nuova app per i servizi bancari.
- Investimento in comunicazione: - nota settimanale su evoluzione pandemia, mercati e misure economiche; - clip con interviste di esponenti di primo livello del mondo sanitario e economico; - proposte di investimento a lungo termine.

2 Clientela Istituzionale e Corporate

- Mantenimento dei presidi in sede per dealing room, asset management e Tesoreria
- Iniziative commerciali volte a ridurre gli impatti sui clienti corporate, maggiormente colpiti dalla crisi, attraverso revisione delle fees.

3 Credito

- Adesione tempestiva alle misure di sostegno introdotte dal legislatore (Cura Italia e Decreto Liquidità)
- Iniziativa commerciale con facilitazioni rivolte alla clientela in bonis che non necessita di misure di sostegno, rivolta a persone fisiche e imprese

Sintesi risultati consolidati al 30.06.2020 (1/2)

1

MASSE

- Le masse del Gruppo sono pari a € 15,1 miliardi in diminuzione rispetto a € 16,7 miliardi al 30.06.2019* e a € 17 miliardi al 31.12.2019.
- Per quanto concerne la Banca, le masse da raccolta indiretta, amministrata e gestita, sono pari a € 5,4 miliardi in diminuzione di € 1,3 miliardi rispetto al 30.06.2019 e € 1 miliardo rispetto al 31.12.2019, mentre quelle da raccolta diretta sono pari a € 0,64 miliardi.
- La diminuzione è principalmente attribuibile alla significativa correzione dei mercati a livello globale determinatasi per effetto della pandemia Covid-19 nonostante i buoni risultati raggiunti dalla struttura commerciale esistente. La flessione risente anche del procrastinamento dell'inserimento di nuovi consulenti a causa della pandemia.

2

RICAVI (1/2)

- Il margine di interesse si attesta a € 8,3 milioni con un incremento del 6% rispetto al precedente esercizio, mentre le commissioni nette si attestano a € 23,4 milioni da € 25,7 milioni ma risentono di minori commissioni per € 1,5 milioni derivanti dal conferimento del ramo d'azienda da parte della controllata Investire Sgr a Redo Sgr.
- Il margine di intermediazione è pari a € 32,5 milioni contro € 35,2 milioni al 30.06.2019, in diminuzione del 7,7% .
- Le commissioni di negoziazione, riferibili a Banca Finnat, risultano in crescita del 29% rispetto al primo semestre del 2019, con un contributo pari a € 2,7 milioni al margine di intermediazione mentre il Risultato netto dell'Attività di Negoziazione, pari a € -612 migliaia è risultato in diminuzione di € 1.046 migliaia anche a causa della contrazione delle quotazioni dovuta alla crisi.
- Il Risultato Netto delle altre Attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value ha fatto registrare un saldo negativo di € 418 migliaia contro un saldo parimenti negativo di € 1,25 milioni (a fronte, tuttavia, di una diminuzione di dividendi per € 1,2 milioni).

* Dato riclassificato esposto al netto dei fondi immobiliari trasferiti a Redo Sgr a fine 2019

Sintesi risultati consolidati al 30.06.2020 (2/2)

2

RICAVI (2/2)

- Il margine d'interesse si attesta a € 8,3 milioni in aumento di € 0,5 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, inoltre, aumentato di € 575 migliaia, attestandosi a € 4,4 milioni anche grazie ai margini sulle operazioni concluse negli ultimi sei mesi.
- Il margine tra impieghi e raccolta verso la clientela riferito alla Banca risulta in lieve flessione (-2%) pari a € 3,1 milioni, per effetto della diminuzione degli impieghi che, per la componente conti correnti e mutui, sono passati da € 364 milioni al 30.06.2019 a € 302 milioni al 30.06.2020, mantenendo tuttavia un limitato profilo di rischio, in coerenza con le linee guida del Piano Industriale. Tale diminuzione si stima venga più che compensata entro fine anno.

3

UTILE NETTO

- Il Gruppo chiude il semestre con un risultato netto di esercizio pari a € 2,1 milioni, in diminuzione di € 2,25 milioni rispetto all'utile netto dello stesso periodo del 2019. A tale risultato hanno contribuito significativamente le rettifiche di valore nette per rischio di credito relativo ad attività finanziarie che si attestano a € 1,8 milioni a fronte di corrispondenti Riprese di valore su attività finanziarie per complessivi € 0,7 milioni del 2019. La crisi economica generata dalla epidemia Covid-19 ha indotto la Banca ad adottare un aggiornamento dello scenario macroeconomico ai fini della determinazione delle perdite attese sulle attività finanziarie. Il modello statistico ha recepito le previsioni al ribasso della crescita sia per l'economia globale che, in particolare, per l'Italia.

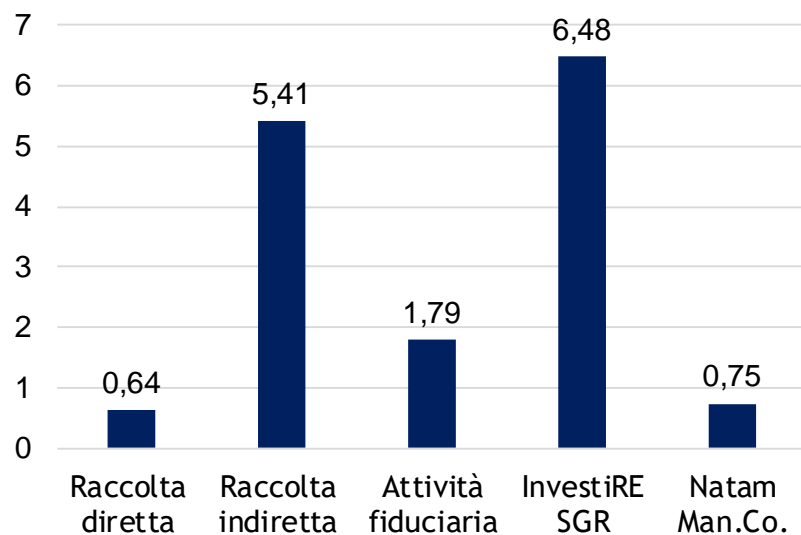
4

CET 1

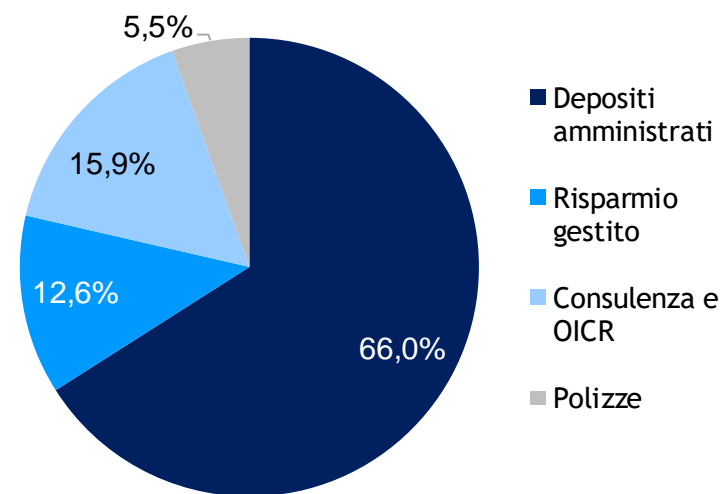
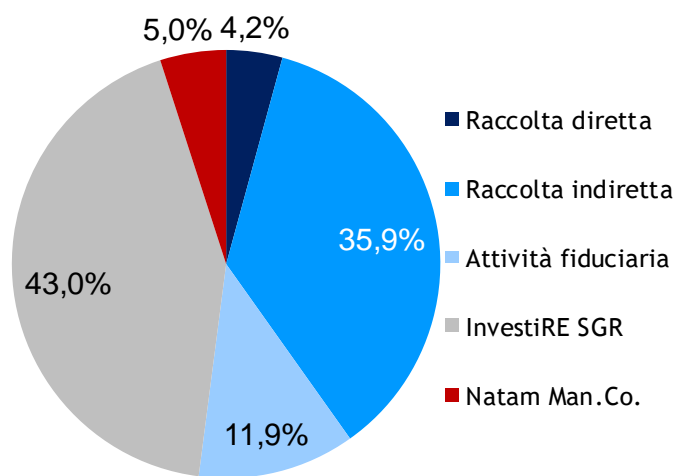
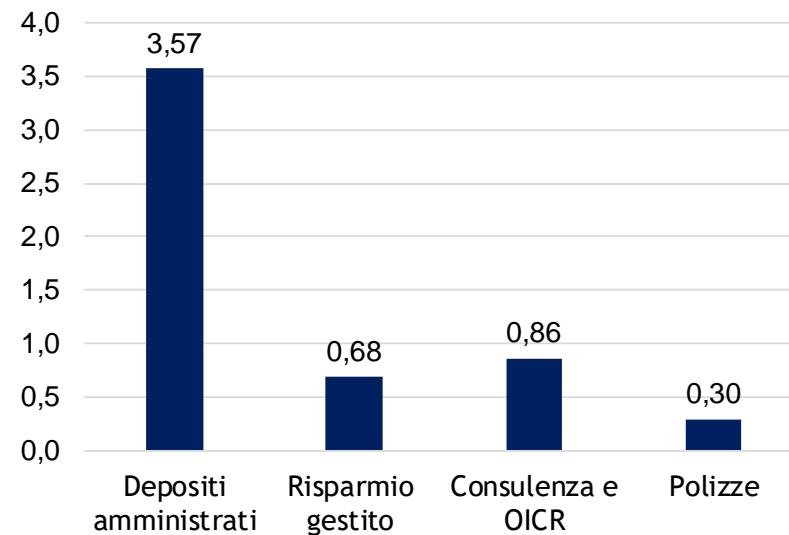
- Il Gruppo migliora una già elevata patrimonializzazione ed una solidità patrimoniale tra le più elevate del mercato, con un CET 1 Capital Ratio consolidato pari al 35,7% al 30.06.2020.

Masse

Masse Gruppo 30.06.2020 (Euro Mld)

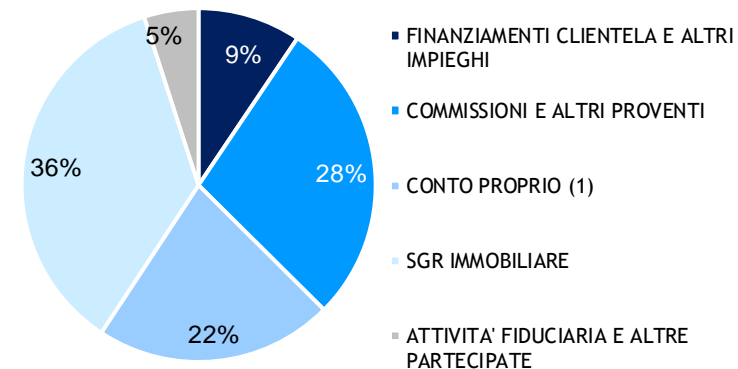
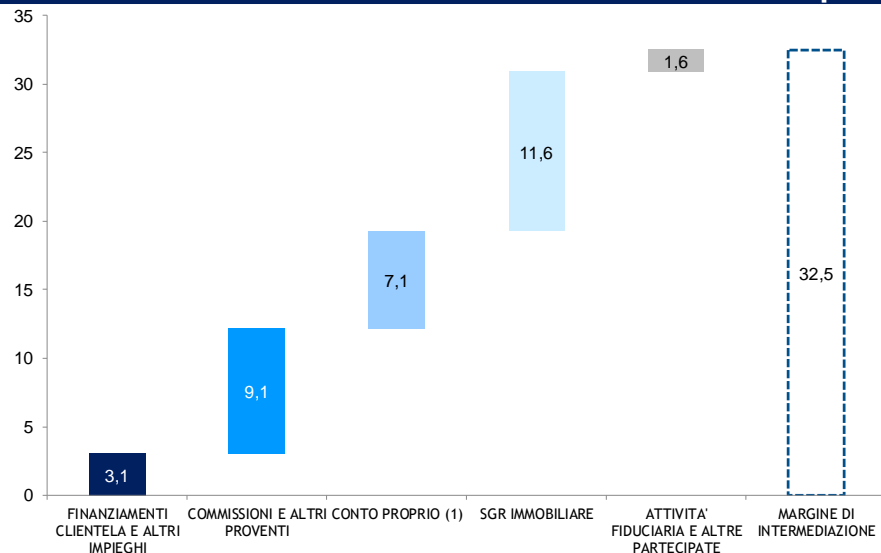


Breakdown raccolta indiretta 30.06.2020 (Euro Mld)



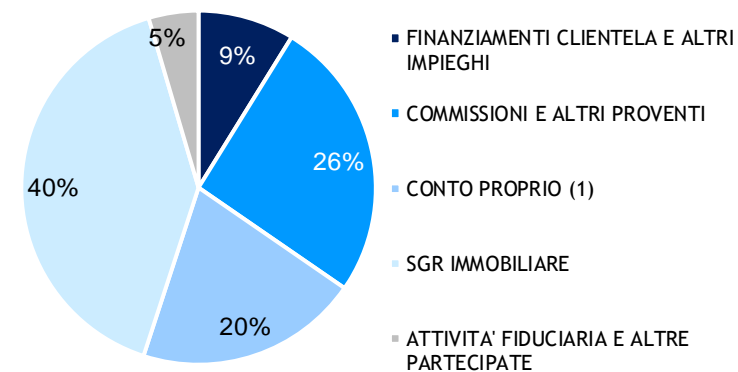
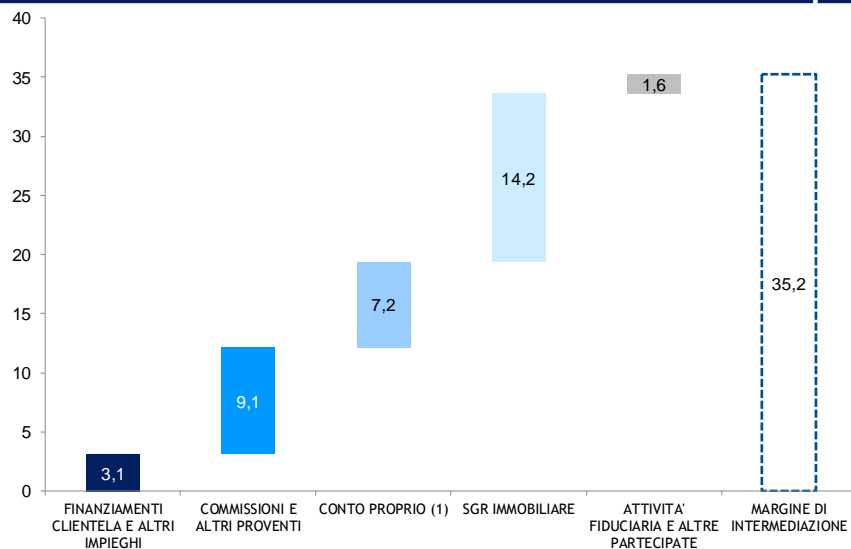
Ricavi (1/2)

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



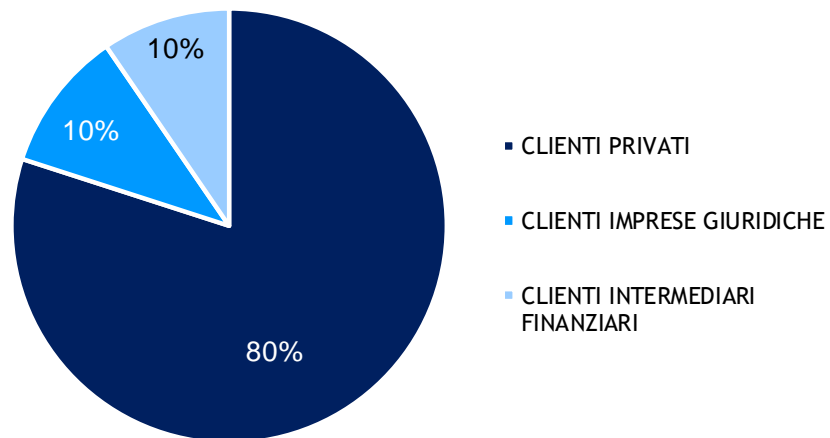
(1) Include: margine di interesse derivante da operazioni di PCT, risultato portafoglio *trading*, dividendi e altri proventi derivanti da titoli in portafoglio

Breakdown ricavi per area - 30.06.2019 (Euro M e %)

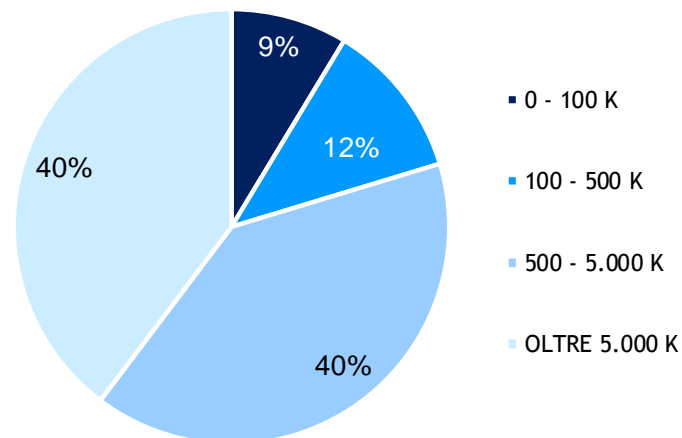


Ricavi (2/2)

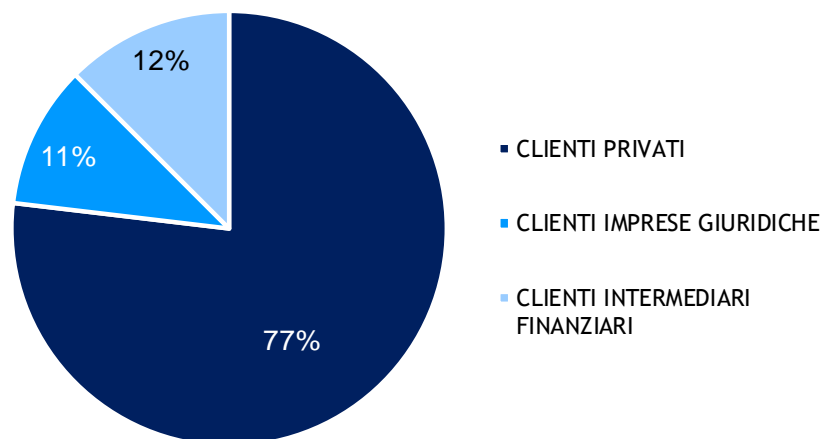
Breakdown ricavi per tipologia di clientela - giu-20 (%)



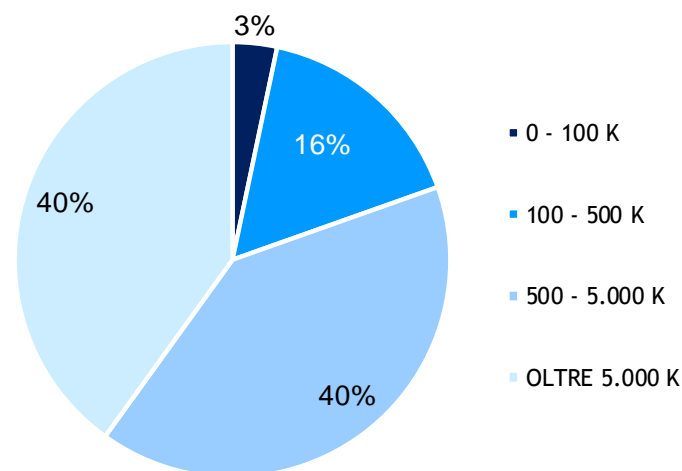
Breakdown ricavi da clientela private - giu-20 (%)



Breakdown ricavi per tipologia di clientela - giu-19 (%)



Breakdown ricavi da clientela private - giu-19 (%)



Conto economico consolidato riclassificato (€/000)	1° semestre 2019	1° semestre 2020	Δ
Margine di interesse	7.822	8.316	6%
Dividendi	2.304	1.081	-53%
Commissioni nette	25.737	23.394	-9%
Risultato attività di negoziazione in conto proprio (*)	(626)	(276)	-56%
Margine di intermediazione	35.237	32.515	-8%
Spese amministrative	(28.654)	(26.203)	-9%
Rettifiche di valore (ammortamenti)	(1.773)	(1.815)	2%
Accantonamento al fondo rischi e oneri	247	(67)	-127%
Altri proventi (oneri) di gestione	3.241	2.512	-22%
Costi operativi	(26.939)	(25.573)	-5%
Utili (Perdite) delle partecipazioni	(219)	(163)	-26%
Risultato lordo di gestione	8.079	6.779	-16%
Rettifiche di valore su crediti / attività finanziarie (**)	700	(1.968)	-381%
Risultato operativo netto	8.779	4.811	-45%
Imposte sul reddito di esercizio	(2.949)	(1.580)	-46%
Utile di pertinenza di terzi	(1.517)	(1.168)	-23%
Utile netto di esercizio	4.313	2.063	-52%

(*) 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

Principali linee di azione realizzate

II

Highlights risultati consolidati al 31.12.2019

III

Highlights risultati consolidati al 30.06.2020

IV

Linee Strategiche

Linee guida strategiche (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 con seniority medio-alta, proseguendo nell'attuazione della strategia avviata.
 - Ulteriore potenziamento della divisione Asset Management dopo l'assunzione del nuovo responsabile e valutazione dell'inserimento di ulteriori figure professionali esterne nel comitato di gestione.
 - Sviluppo e rafforzamento dell'area Nord Italia, anche grazie alla nuova sede della filiale di Milano, monitorando il mercato al fine valutare l'apertura di nuove filiali.
 - Monitoraggio del mercato al fine di valutare 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.
 - Apertura al mercato dei prodotti illiquidi.
-
- Cogliere l'opportunità di supportare alcuni selezionati clienti nell'erogazione di finanziamenti con la garanzia Mediocredito Centrale.
 - 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 (2/5)

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 con focus su finanza strutturata e minibond.
- Ampliamento del portafoglio servizi.

Linee di azione

- Ampliamento e consolidamento del piano di marketing rivolto alle PMI Italiane anche attraverso relazioni con partner strategici e con azioni più ampie e mirate sul territorio.
- 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.

4

Altri servizi clienti istituzionali

- Sviluppo attività di asset management per gestori istituzionali con focus su assicurativi.
- Specializzazione in servizi e attività di nicchia complementari o accessori ai servizi di investimento prestati da altri intermediari.

- Implementazione servizi per soddisfare esigenze di gestione finanziaria nel rispetto di specifiche normative (i.e. Solvency II).
- Adeguamento dei processi di gestione con rinnovato focus sui temi della sostenibilità e del sostegno all'economia reale considerando adeguatamente anche i rischi di natura ESG.
- Sinergie con NATAM SA: costituzione e amministrazione di veicoli per investitori istituzionali (Ucits/FIA).
- Offerta di servizi di natura amministrativa, di controllo, di governance a supporto di gestori terzi.

Linee guida strategiche (3/5)

Linee guida strategiche

5

SGR Immobiliare

- 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 portafogli 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.
- Partecipazione diretta, da parte di InvestiRE SGR, nell'equity di nuovi fondi gestiti, anche al fine di reinvestire la liquidità disponibile.

Linee guida strategiche (4/5)

Linee guida strategiche

6

Fiduciaria

- Consolidamento dell'attività e sviluppo captive.

Linee di azione

- Consolidamento dell'attività di intestazione fiduciaria e sviluppo delle operazioni di escrow.
- Crescita dei servizi fiduciari e del financial planning nel Nord Italia anche grazie a cross selling con il private banking della Banca.
- Rafforzamento delle strutture amministrative e investimenti IT.

7

Finnat Gestioni CH

- Rafforzamento struttura di controllo e sviluppo attività.

- 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.
- Crescita delle masse gestite nell'orizzonte di piano grazie all'inserimento di nuovi banker/gestori di clientela.
- Sviluppo delle attività di cross-border.
- Investimenti IT per miglioramento del sistema operativo informatico con relativo application management.

Linee guida strategiche (5/5)

Linee guida strategiche

8

Proprietà

- Ricerca di nuove opportunità.

Linee di azione

- Mantenimento di elevati volumi di operazioni di tesoreria.
- Conclusione di nuove operazioni mirate al rafforzamento del business ed alla valorizzazione delle partecipazioni.

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

UFFICIO STAMPA

COMIN & PARTNERS

Giuseppe Stamegna

Tel. +39 06 90255523 - 392 0240063

E-mail: giuseppe.stamegna@cominandpartners.com
