

Banca Finnat Euramerica

Milano, 07.06.2016

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

IV

Risultati di esercizio al 31.03.2016

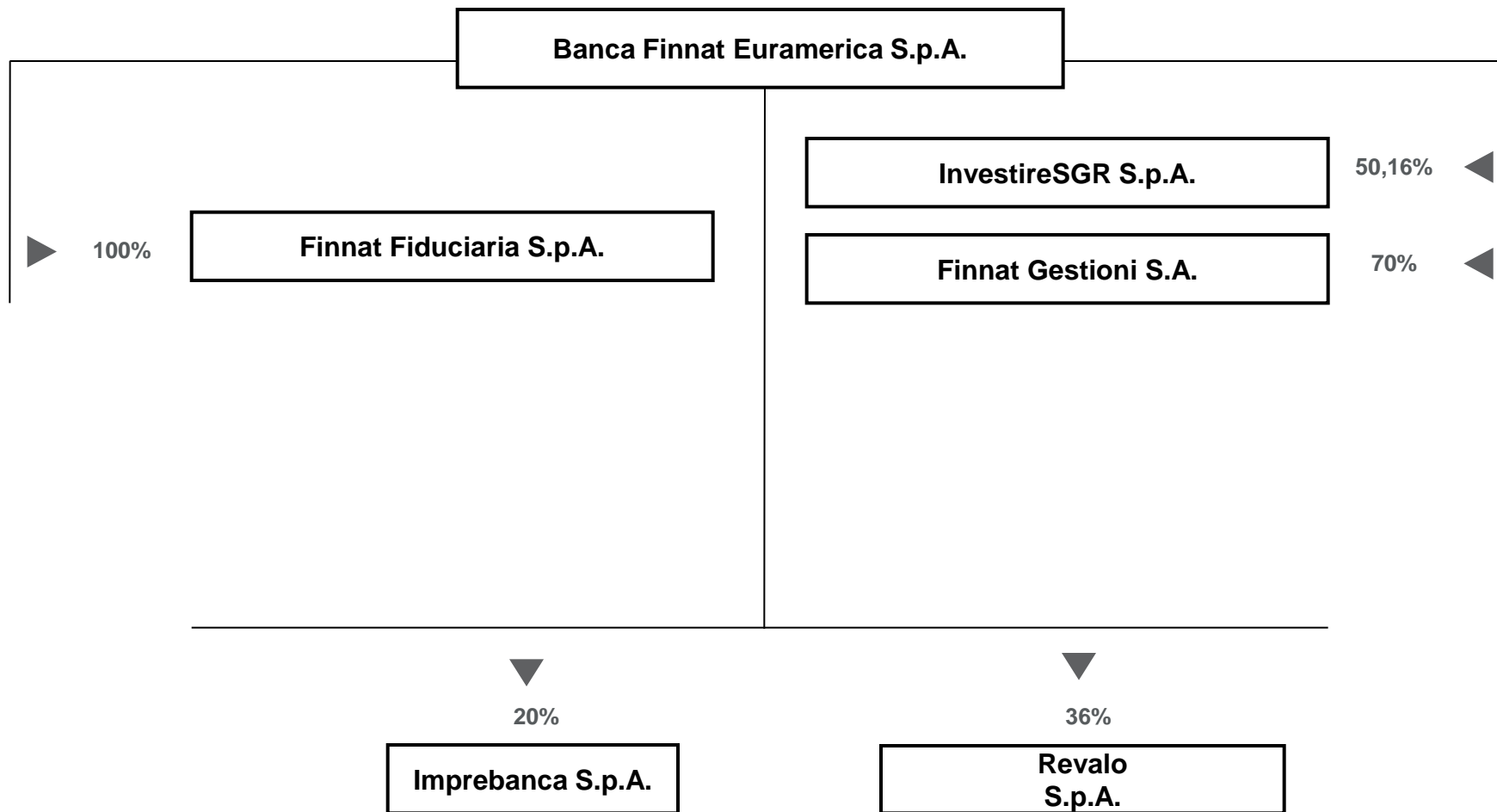
V

Linee guida strategiche

VI

I Targets del Piano Industriale al 2017

Il gruppo Banca Finnat



Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

IV

Risultati di esercizio al 31.03.2016

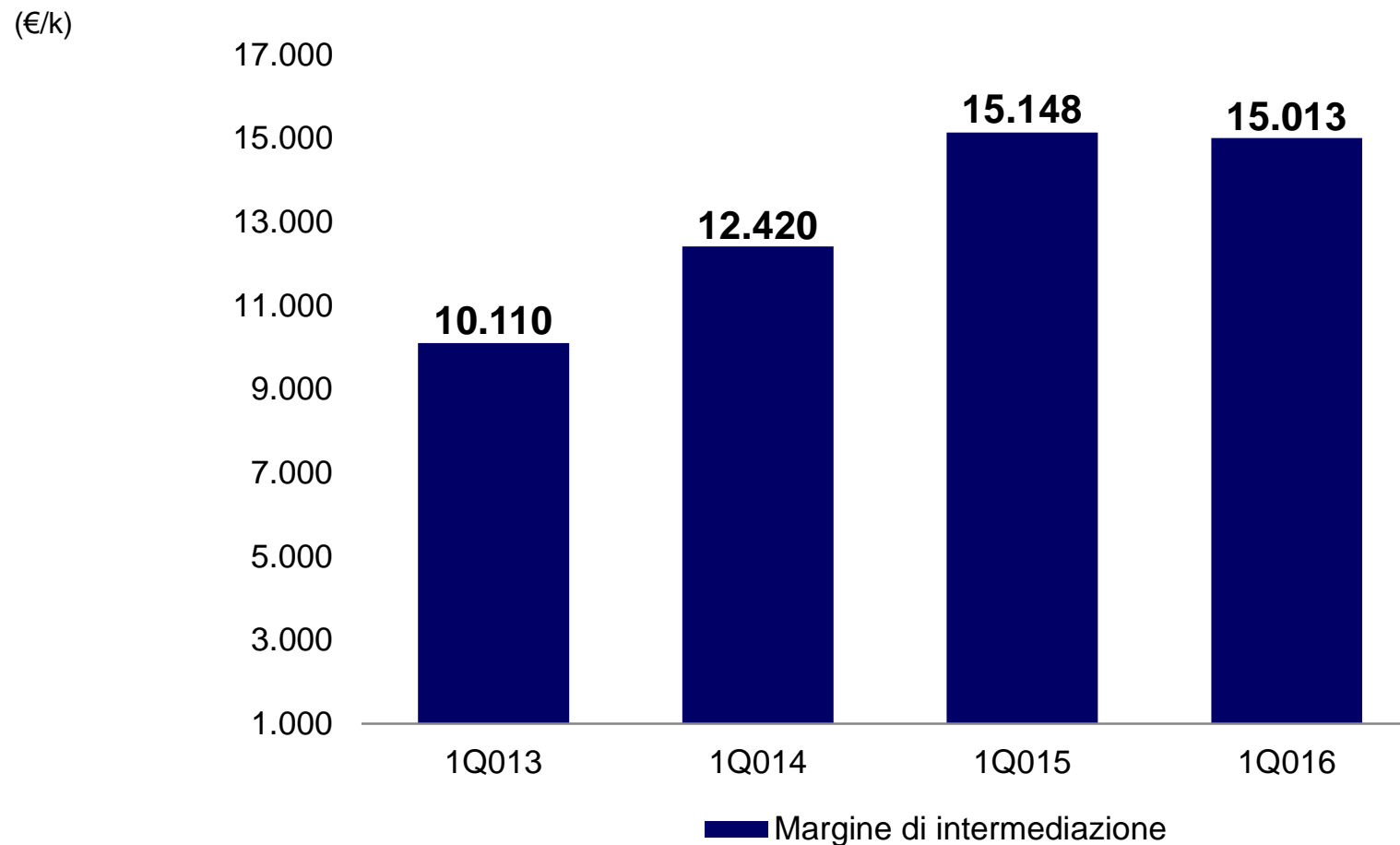
V

Linee guida strategiche

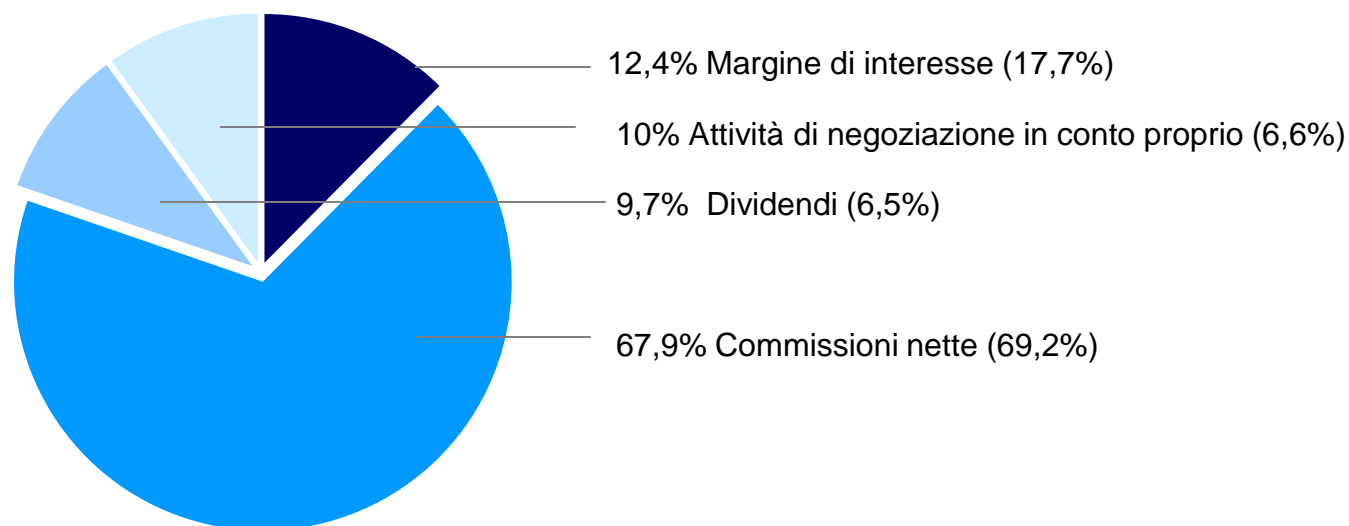
VI

I Targets del Piano Industriale al 2017

Evoluzione del margine di intermediazione

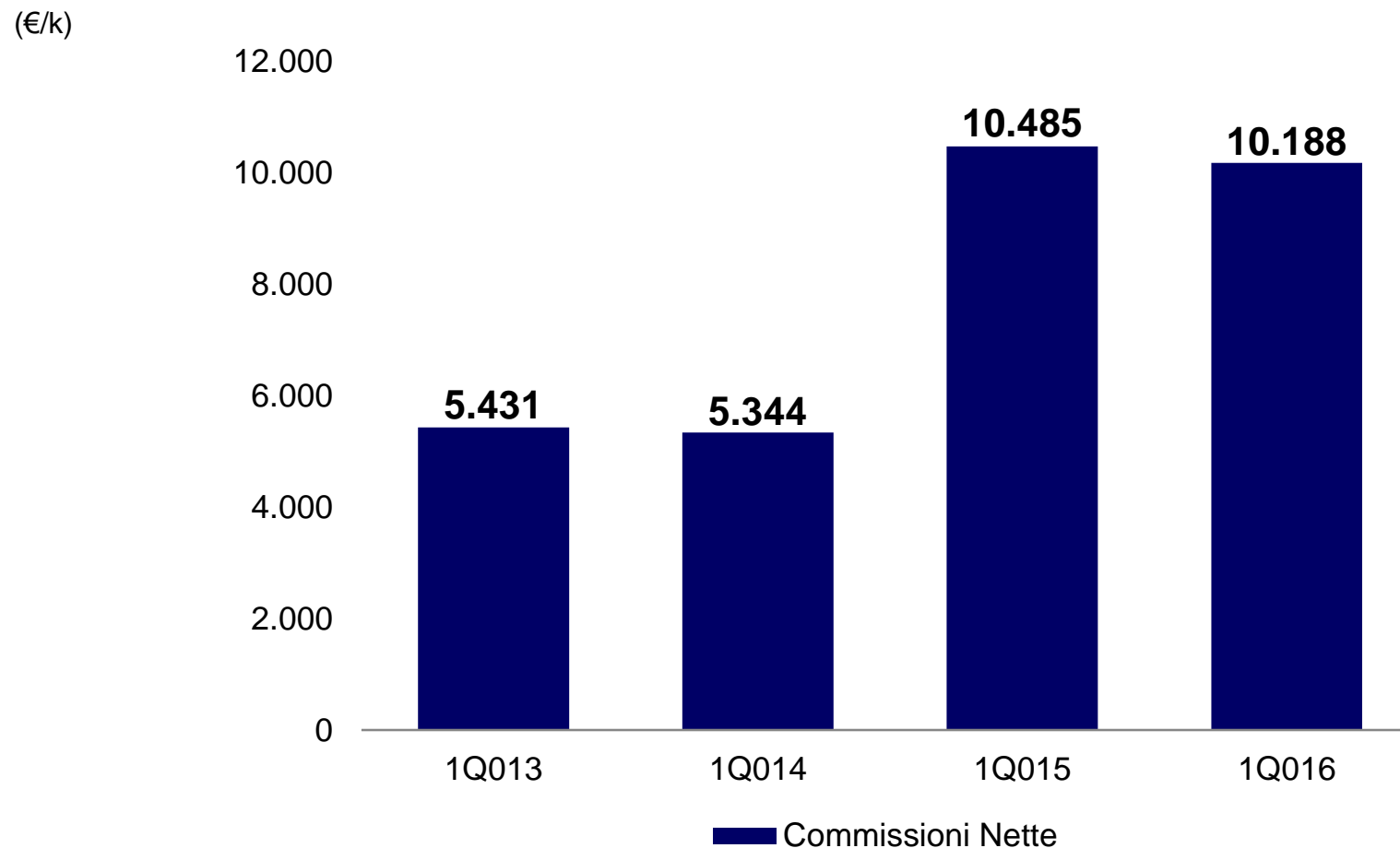


Classificazione dei ricavi (margine di intermediazione)

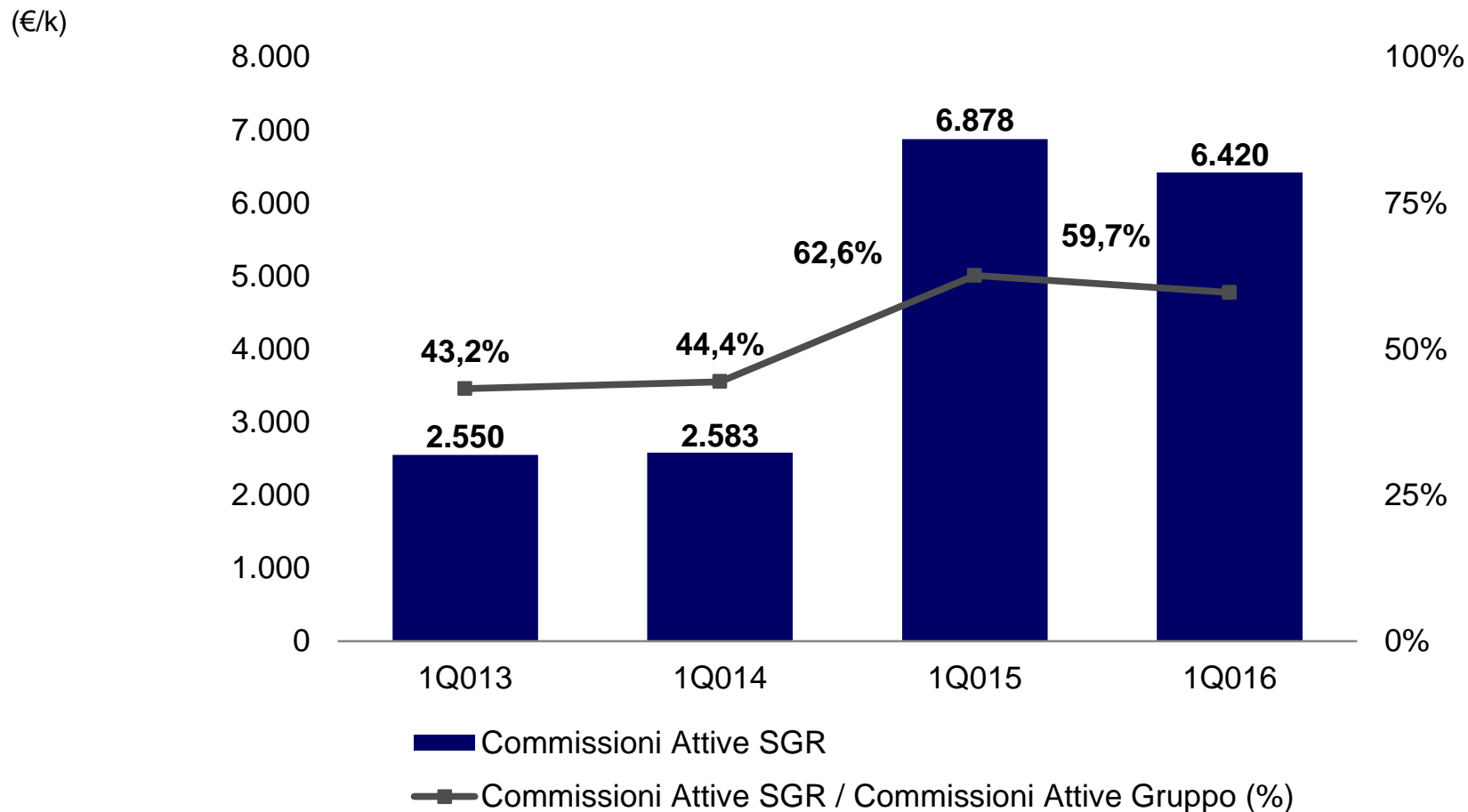


Ricavi (€/000)	1Q015	1Q016	Var %
Margine di interesse	2,677	1,864	-30.4%
Commissioni nette	10,485	10,188	-2.8%
Dividendi	990	1,461	47.6%
Attività di negoziazione in conto proprio	996	1,500	50.6%

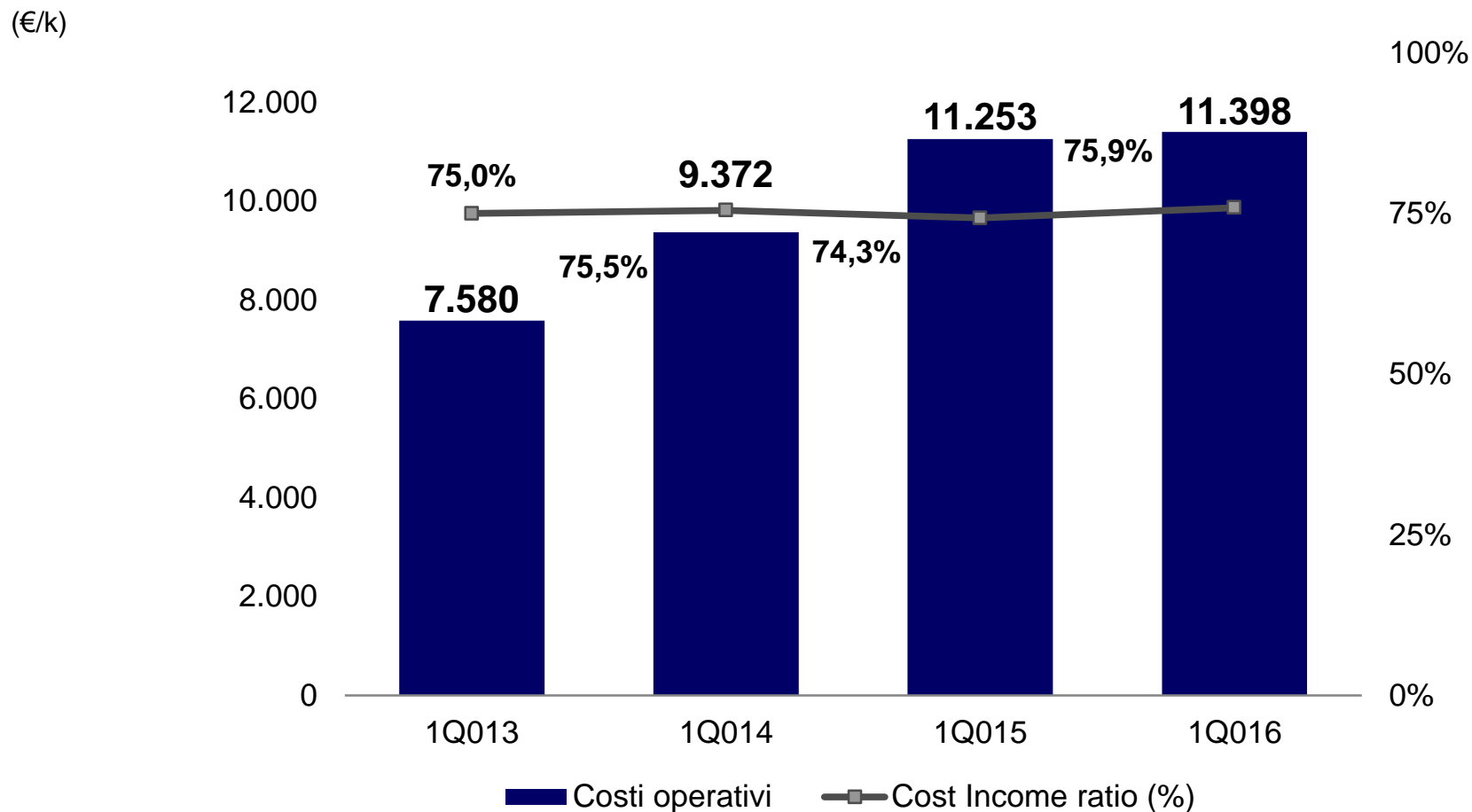
Evoluzione delle commissioni nette consolidate



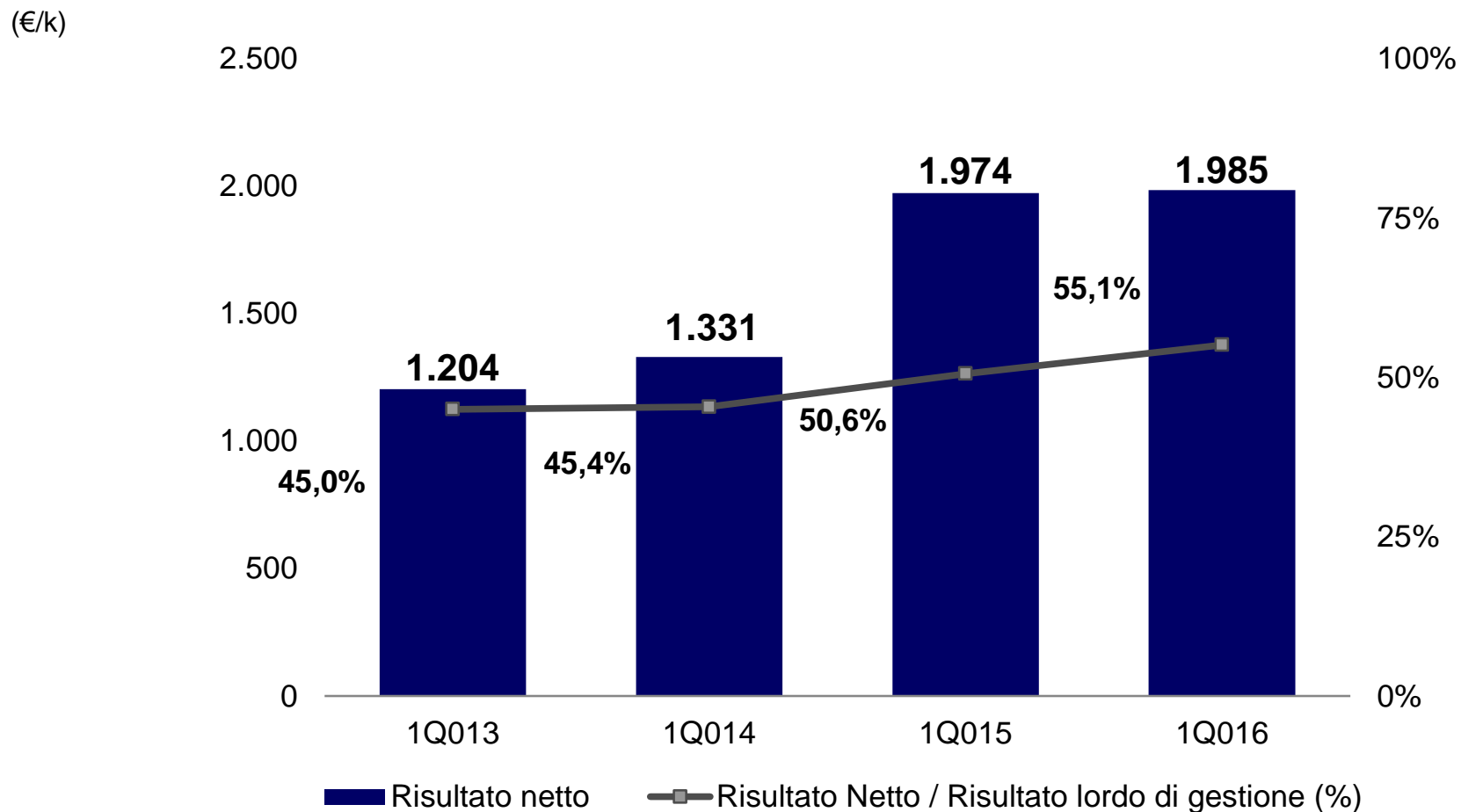
Evoluzione delle commissioni attive Investire SGR



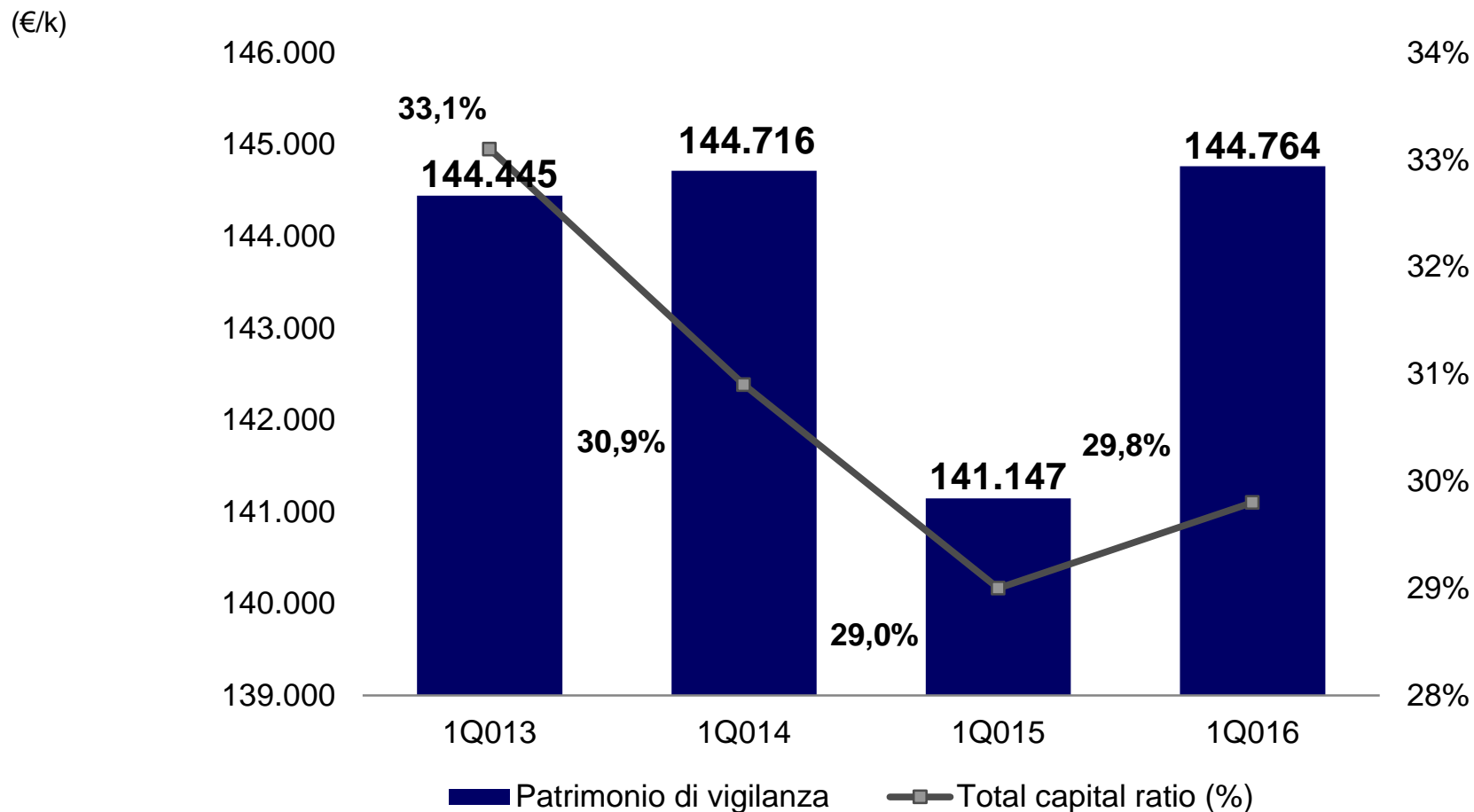
Evoluzione dei costi operativi / cost income ratio



Evoluzione del risultato netto

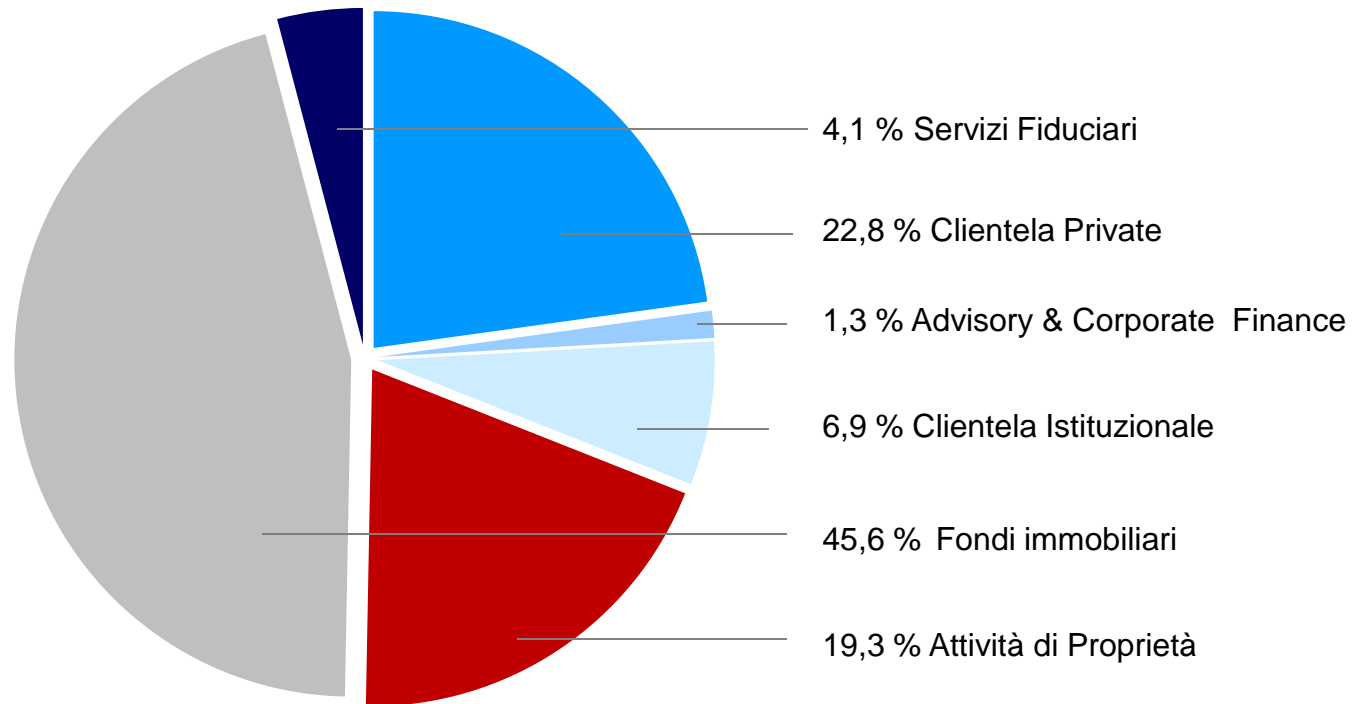


Evoluzione del patrimonio di vigilanza e total capital ratio



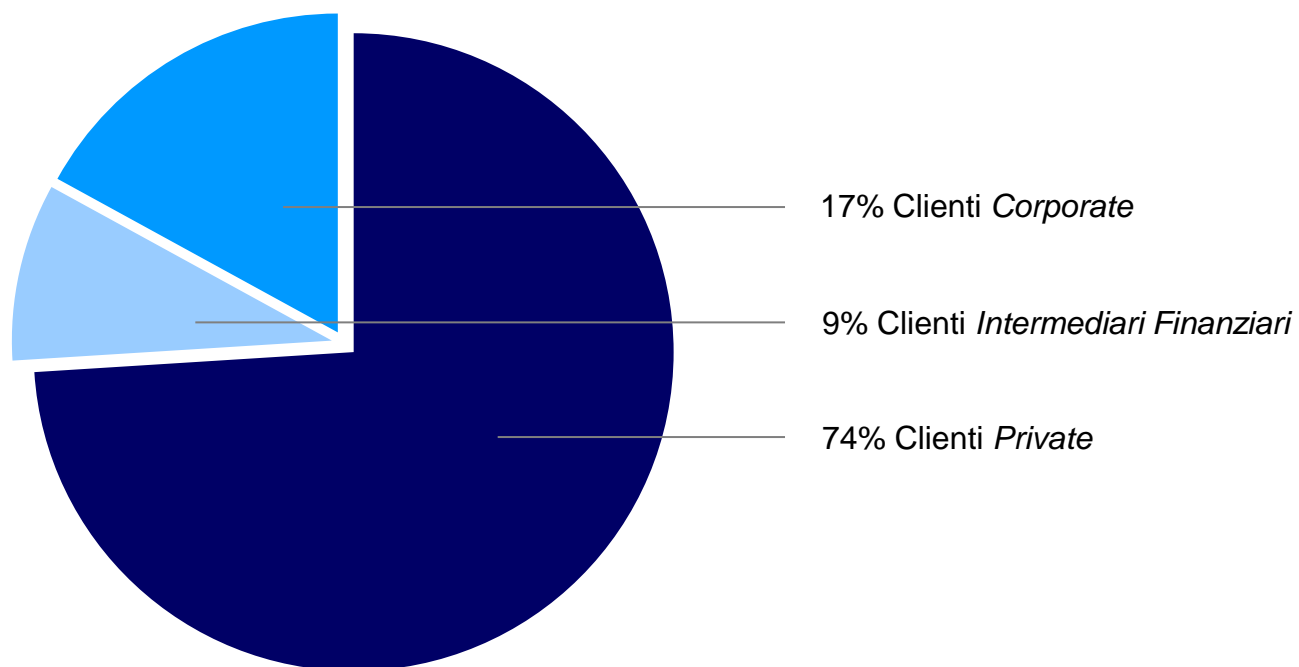
Incidenza dei business operativi sul margine di intermediazione

Al 31.12.2015

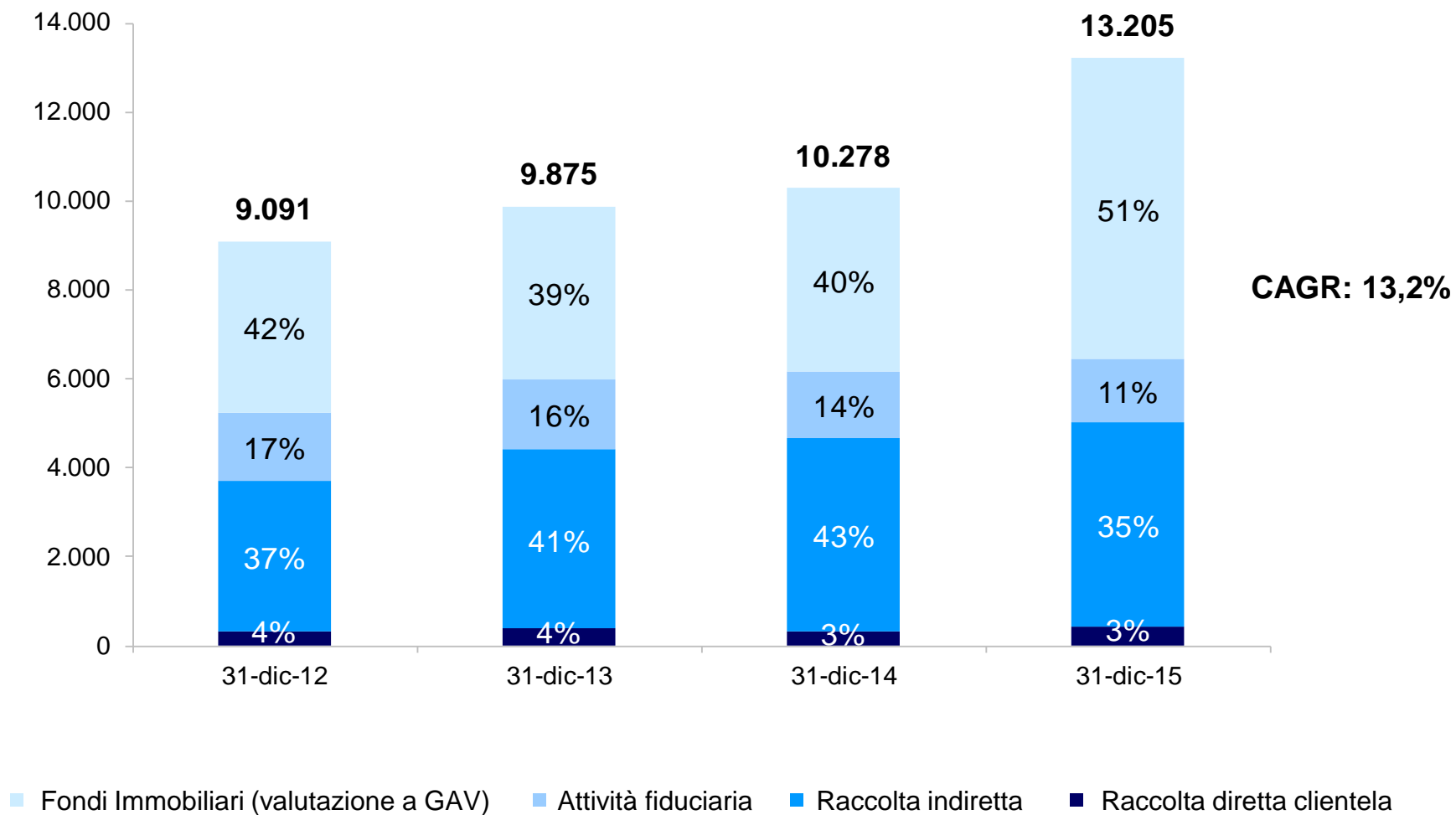


Ripartizione attività bancaria per tipologia di cliente

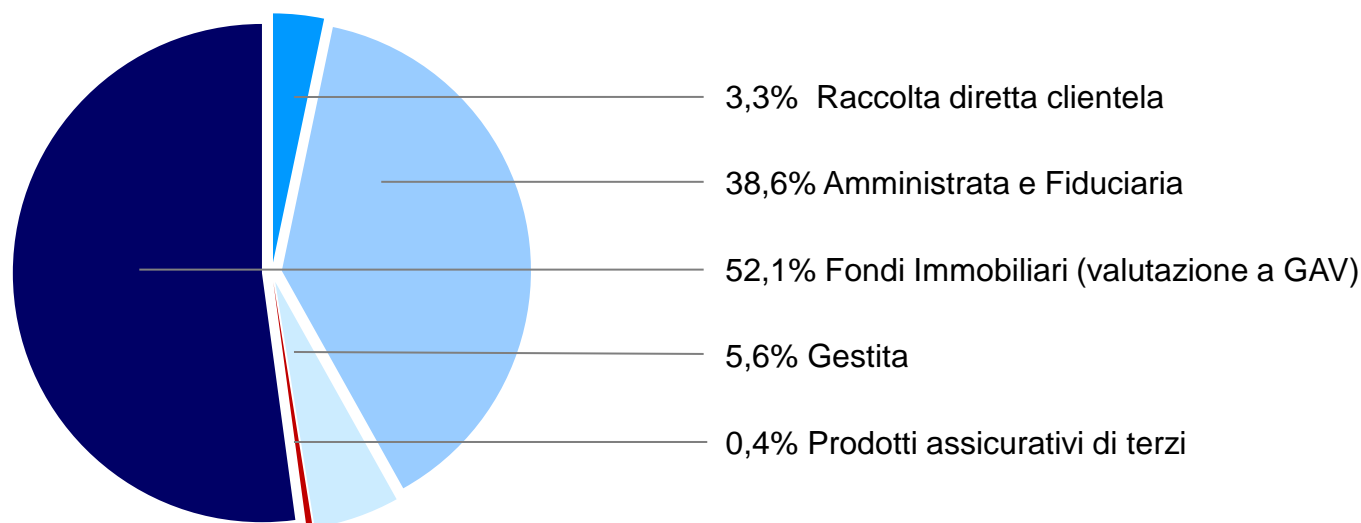
Al 31.12.2015



Andamento della raccolta del Gruppo (€/M)



Ripartizione ed andamento della raccolta totale



Composizione della raccolta (€/000)	1Q015	1Q016	Var %
Raccolta diretta clientela	407,498	427,009	4.8%
Amministrata e Fiduciaria	5,533,404	5,012,094	-9.4%
Gestita *	598,786	723,138	20.8%
Prodotti assicurativi di terzi	32,444	51,355	58.3%
Fondi Immobiliari (valutati a GAV)	7,074,419	6,769,365	-4.3%

* Comprensiva delle gestioni in delega

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

IV

Risultati di esercizio al 31.03.2016

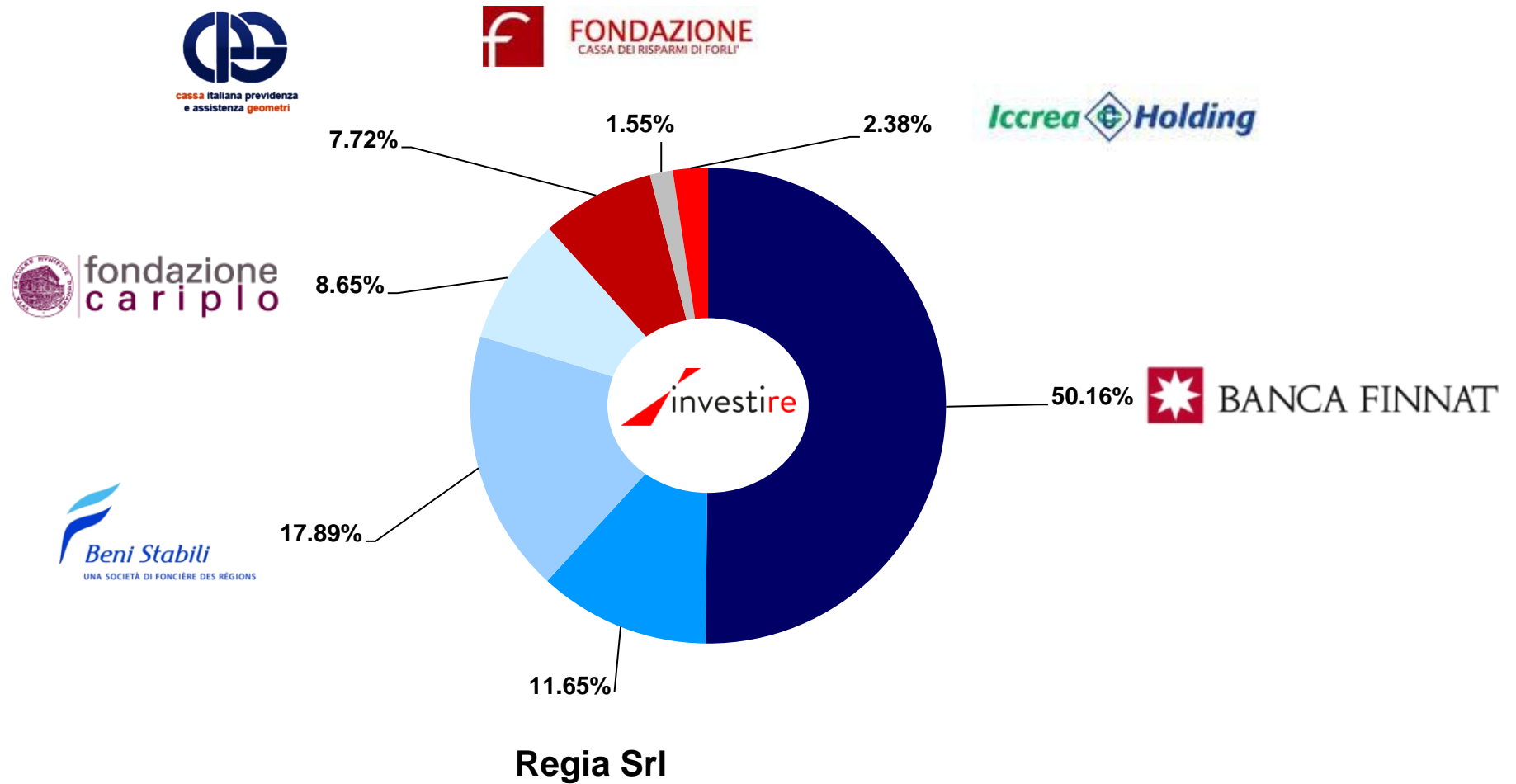
V

Linee guida strategiche

VI

I Targets del Piano Industriale al 2017

L'azionariato di Investire SGR



I Numeri di Investire SGR (1)

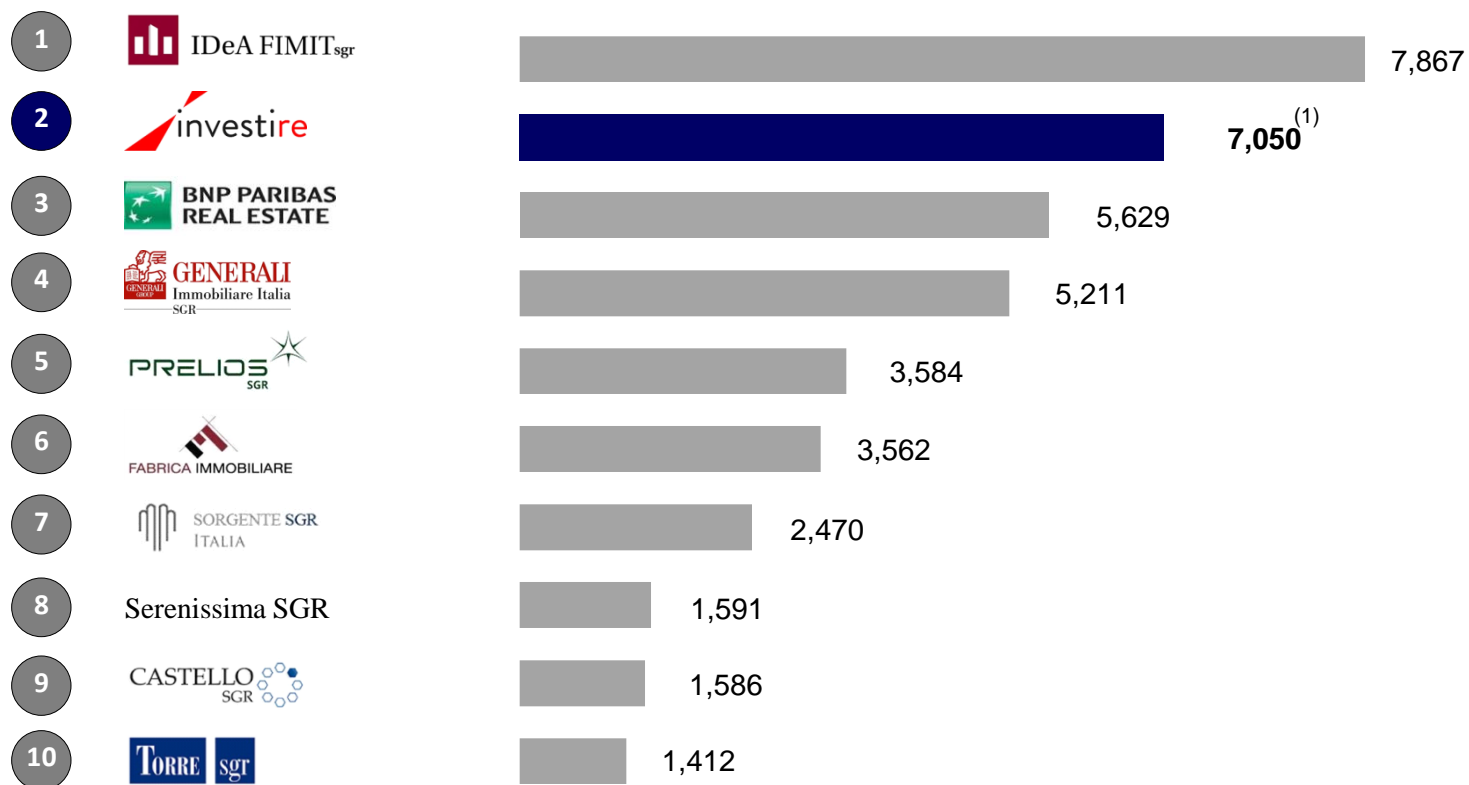


- 33 fondi immobiliari, di cui 4 quotati
- AUM pari ad oltre € 7 miliardi
- Ricavi lordi pari ad oltre € 29 milioni ed EBIT pari a circa € 7 milioni
- Oltre 130 professionisti attivi su due sedi operative a Roma e Milano
- Patrimonio immobiliare di circa 1,300 assets distribuiti su tutto il territorio nazionale
- Più di 200 investitori istituzionali nazionali e internazionali, tra cui assicurazioni, fondi pensione, *private equity* immobiliari e banche



(1) Dati al 31-dic-2015

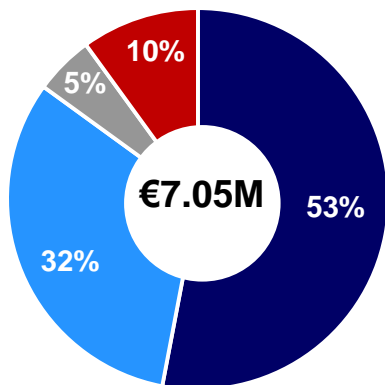
SGR immobiliari italiane – Ranking Assogestioni 2015



(1) Dati al 31-dic-15, incluso il mandato di consulenza di *asset management* per un fondo pensione per ca. €300 mln

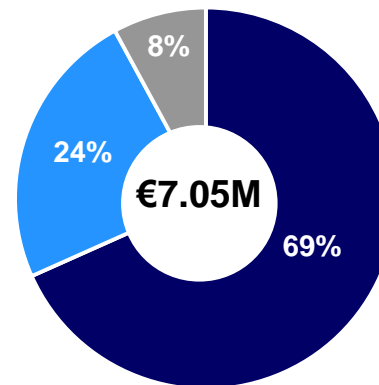
Investire SGR - AUM Asset breakdown

Destinazione d'Uso



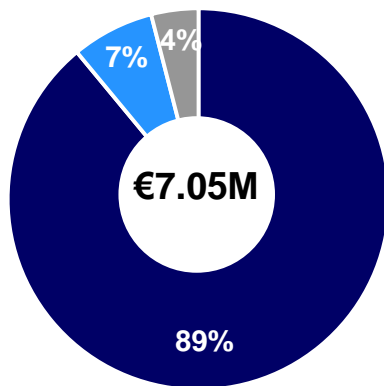
■ Uffici ■ Residenziale ■ Commerciale ■ Altro

Tipologia di Fondo



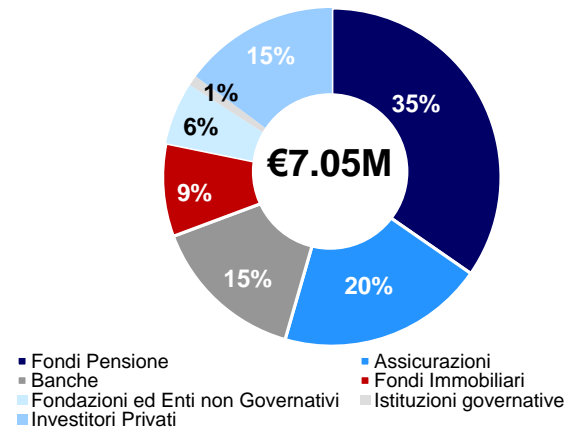
■ Core / Core + ■ Value Added ■ Opportunistic

Tipologia di Investimento



■ Fondi Riservati ■ Fondi Quotati ■ Mandati di Gestione

Tipologia di Investitore

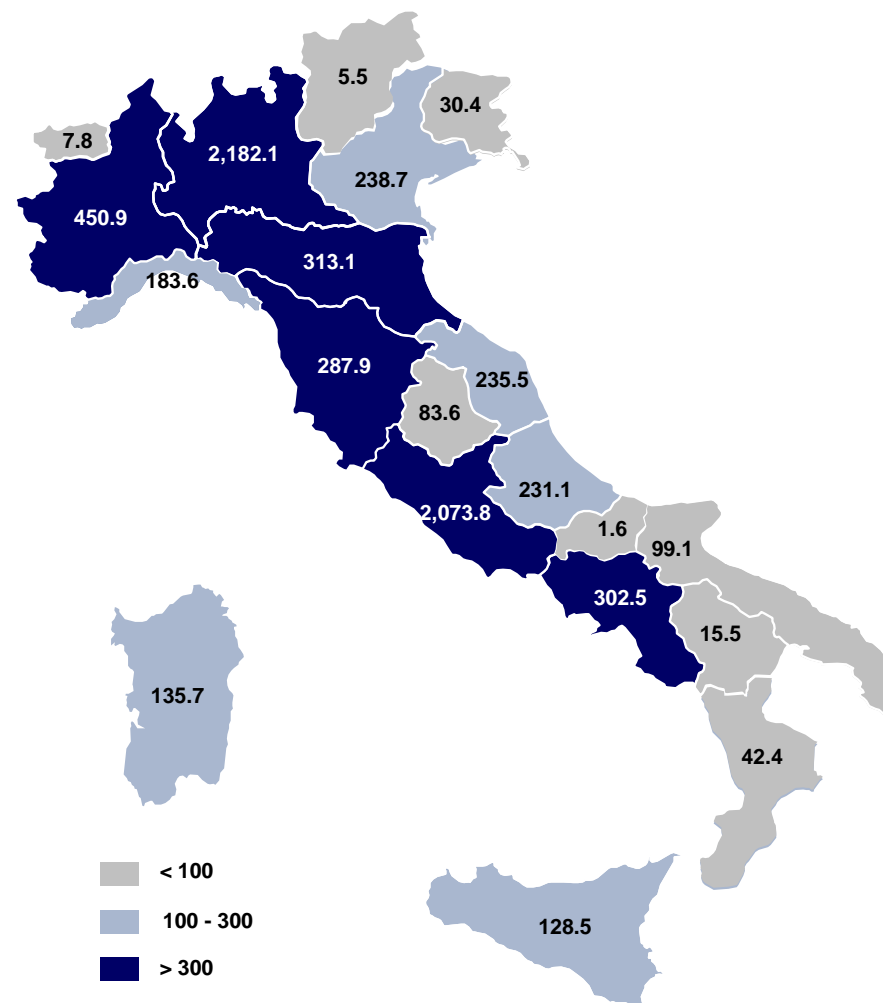
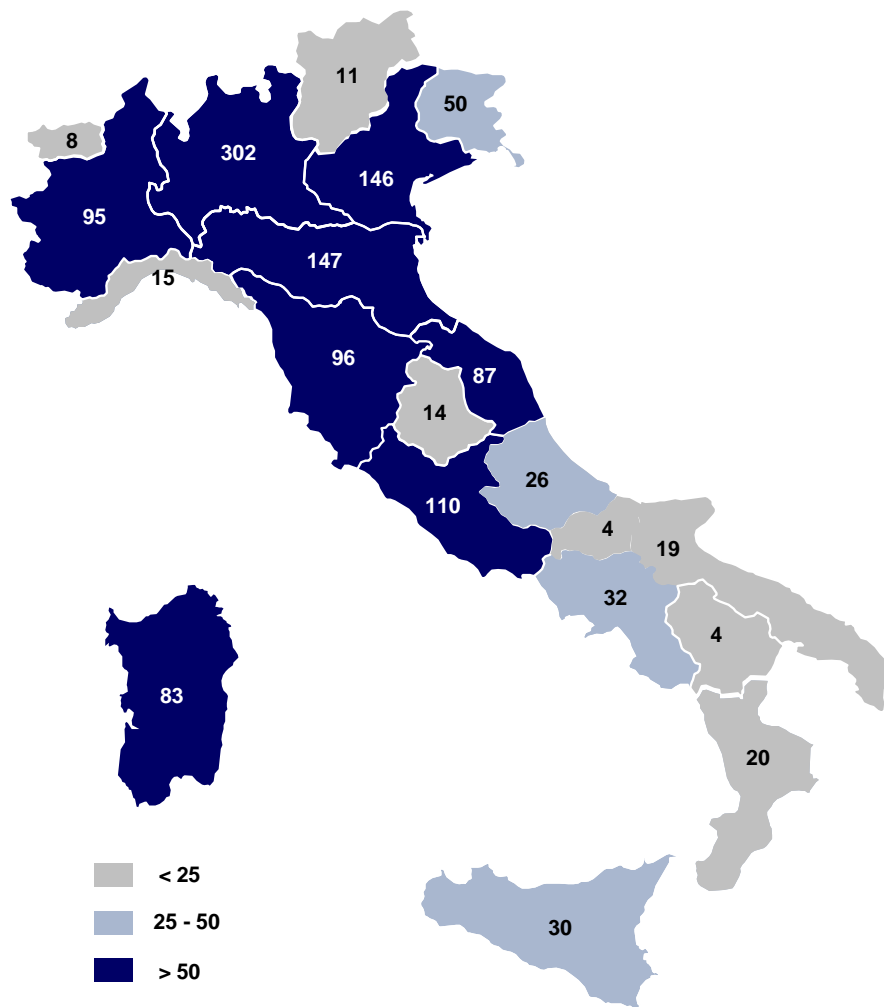


■ Fondi Pensione ■ Assicurazioni
 ■ Banche ■ Fondi Immobiliari
 ■ Fondazioni ed Enti non Governativi ■ Istituzioni governative
 ■ Investitori Privati

Investire SGR - AUM Breakdown geografico

Breakdown per Asset (#) - Tot. 1.312 Immobili

Breakdown per Valore (€ Mln) – €7.050,0 mln



Investire SGR – Elementi distintivi

Azionariato costituito interamente da soggetti istituzionali con prospettive di lungo termine sulla società

Massa gestita in progressivo incremento con elevata durata residua per la maggioranza dei fondi

Capacità operativa multidisciplinare su tutto il territorio nazionale:

- Sviluppo, valorizzazione e riposizionamento di immobili;
- Posizione di leadership nel segmento Social Housing (team di Project Management interno);
- Gestione attiva di tipo tradizionale;
- Gestione di progetti integrati con servizi a valore aggiunto anche in segmenti non tradizionali (es. housing sociale, RSA, distressed assets, etc.).

Capacità di strutturare *partnership* ad hoc con investitori internazionali su specifici progetti (es. TH Real Estate, etc.)

Track record su tutto il territorio nazionale con operazioni concluse/in corso in oltre 200 comuni italiani

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

IV

Risultati di esercizio al 31.03.2016

V

Linee guida strategiche

VI

I Targets del Piano Industriale al 2017

Conto economico riclassificato consolidato

Conto economico consolidato (€/000)	1Q015	1Q016	Var %
Margine di interesse	2,677	1,864	-30.4%
Dividendi	990	1,461	47.6%
Commissioni nette	10,485	10,188	-2.8%
Profitti (perdite) su att. di negoziazione in c/proprio	996	1,500	50.6%
Margine di intermediazione	15,148	15,013	-0.9%
Spese amministrative	(11,502)	(11,358)	-1.3%
Rettifiche di valore (ammortamenti)	(156)	(168)	7.7%
Fondo rischi ed oneri	0	0	-
Altri proventi (oneri) di gestione	405	128	-68.4%
Costi operativi	(11,253)	(11,398)	1.3%
Utili (perdite) delle partecipazioni	5	(13)	-360.0%
Risultato lordo di gestione	3,900	3,602	-7.6%
Rettifiche di valore su crediti/attività finanziarie	(192)	46	-124.0%
Risultato operativo netto	3,708	3,648	-1.6%
Imposte sul reddito di esercizio	(944)	(1,028)	-
Utile di pertinenza di terzi	(790)	(635)	-
Utile netto di esercizio	1,974	1,985	0.6%

Dati di sintesi del Gruppo

Dati di sintesi del gruppo	1Q014	1Q015	1Q016
Margine di interesse / Margine di intermediazione	27.9%	17.7%	12.4%
Commissioni nette / Margine di intermediazione	43.0%	69.2%	67.9%
Cost / Income ratio	75.5%	74.3%	75.9%
Risultato lordo di gestione / Margine di intermediazione	23.6%	25.7%	24.0%
Risultato operativo netto / Risultato lordo di gestione	98.7%	95.1%	101.3%
Utile netto / Risultato lordo di gestione	45.4%	50.6%	55.1%

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

IV

Risultati di esercizio al 31.03.2016

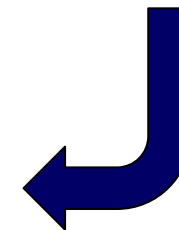
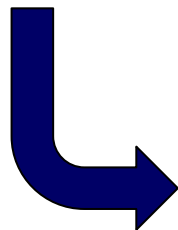
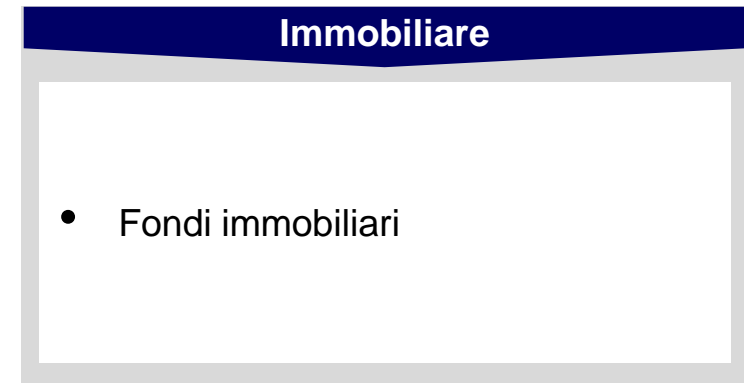
V

Linee guida strategiche

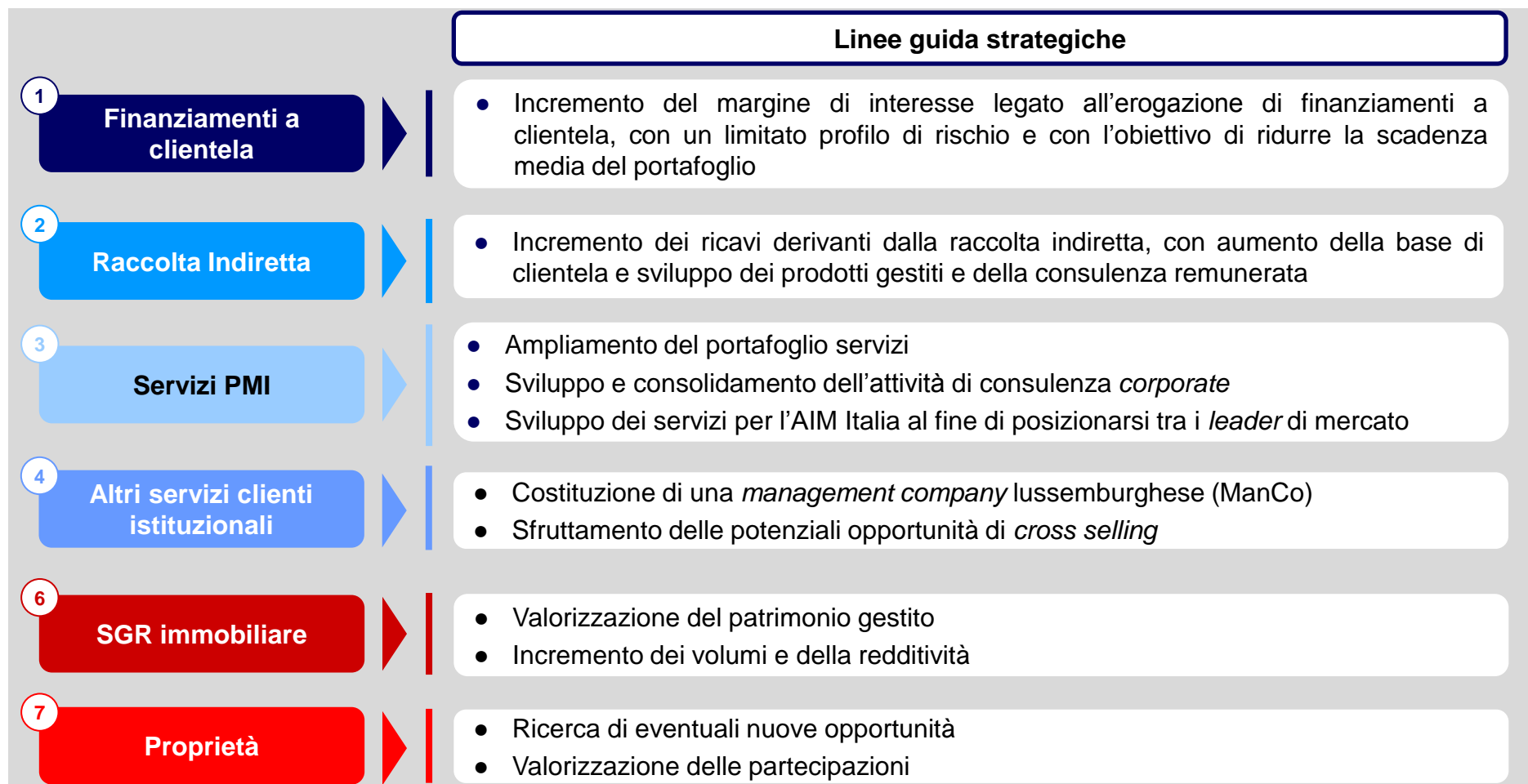
VI

I Targets del Piano Industriale al 2017

Obiettivi del Gruppo



Linee guida strategiche



Linee di azione (1/3)

Linee guida strategiche

1

Finanziamenti a clientela

- Incremento del margine di interesse legato all'erogazione di finanziamenti a clientela, con un limitato profilo di rischio

2

Raccolta Indiretta

- Incremento dei ricavi derivanti dalla raccolta indiretta, con aumento della base di clientela e sviluppo dei prodotti gestiti e della consulenza remunerata

3

Servizi PMI

- Ampliamento del portafoglio servizi
- Sviluppo e consolidamento dell'attività di consulenza *corporate*
- Sviluppo dei servizi per l'AIM Italia al fine di posizionarsi tra i *leader* di mercato

Linee di azione

- Incremento del rendimento medio degli impieghi a m/l termine attraverso un ammontare di nuove erogazioni lorde (con spread in linea con quelli applicati negli ultimi anni) che permettano la progressiva sostituzione dei finanziamenti in scadenza e un lieve aumento dei volumi
- Incremento delle erogazioni a breve termine sotto forma di aperture di credito in conto corrente garantite
- Acquisizione di nuovi clienti ed incremento delle masse sia attraverso l'attuale organico commerciale, sia attraverso l'inserimento di nuovi consulenti
- Sviluppo della consulenza *private* remunerata
- Perseguimento di eventuali strategie di crescita per linee esterne (es. acquisizione di *competitor*)
- Consolidamento e sviluppo del portafoglio di prodotti / servizi offerto nei confronti della clientela istituzionale
- Ampliamento e consolidamento del piano di *marketing* rivolto alle PMI Italiane, anche attraverso il *network* di studi professionali e fondi connessi a minibond o capitale mezzanino
- Implementazione delle sinergie commerciali con altri settori della banca per l'acquisizione di potenziali nuovi clienti

Linee di azione (2/3)

Linee guida strategiche	Linee di azione
<p>3</p> <p>Servizi PMI</p> <ul style="list-style-type: none">● Ampliamento del portafoglio servizi● Sviluppo e consolidamento dell'attività di consulenza <i>corporate</i>● Sviluppo dei servizi per l'AIM Italia al fine di posizionarsi tra i <i>leader</i> di mercato	<ul style="list-style-type: none">● Acquisizione di mandati sul mercato AIM Italia sfruttando la <i>leadership</i> che BFE sta acquisendo sul mercato, anche alla luce delle operazioni effettuate negli ultimi anni● Analisi e sviluppo di potenziali attività di <i>financial advisory</i> in settori finanziari e fonti di finanziamento innovative (<i>minibond</i>, <i>mezzanine</i>, <i>non performing loan</i>)
<p>4</p> <p>Altri servizi clienti istituzionali</p> <ul style="list-style-type: none">● Costituzione di una <i>management company</i> lussemburghese (ManCo)● Sfruttamento delle potenziali opportunità di <i>cross selling</i>	<ul style="list-style-type: none">● Offerta di servizi di natura amministrativa, di controllo e di <i>governance</i> a SICAV estero-gestite lussemburghesi● Consolidamento della base clienti e delle relazioni istituzionali per favorire l'adesione alle proposte di servizio di BFE nei diversi settori di attività del Gruppo

Linee di azione (3/3)

Linee guida strategiche	Linee di azione
<p data-bbox="78 411 111 434">6</p> <p data-bbox="99 419 524 515">SGR immobiliare</p> <ul data-bbox="120 582 731 682" style="list-style-type: none">• Valorizzazione del patrimonio gestito• Incremento dei volumi e della redditività	<ul data-bbox="936 462 1960 791" style="list-style-type: none">• Dismissione del patrimonio immobiliare esistente, con particolare riferimento al fondo FIP• Crescita fisiologica dei fondi attualmente gestiti e sviluppo di prodotti su <i>asset class</i> esistenti• Sviluppo di nuove iniziative con individuazione di potenziali opportunità di <i>business</i> in settori quali: immobili <i>corporate</i>, RSA e residenze protette, crediti bancari in sofferenza, alberghiero, <i>social housing</i>, <i>spin-off</i> di portafogli non strategici di soggetti pubblici
<p data-bbox="78 872 111 895">7</p> <p data-bbox="99 889 540 976">Proprietà</p> <ul data-bbox="120 1025 712 1115" style="list-style-type: none">• Ricerca di eventuali nuove opportunità• Valorizzazione delle partecipazioni	<ul data-bbox="936 905 1960 1153" style="list-style-type: none">• Perseguimento di eventuali strategie di crescita per linee esterne (es. acquisizione di <i>competitor</i>)• Acquisizione di nuove partecipazioni e/o dismissione delle partecipazioni attualmente in portafoglio• Incremento e sviluppo delle operazioni di tesoreria

Agenda

I

Profilo del Gruppo

II

Dinamica delle attività

III

Le attività nel Real Estate

IV

Risultati di esercizio al 31.03.2016

V

Linee guida strategiche

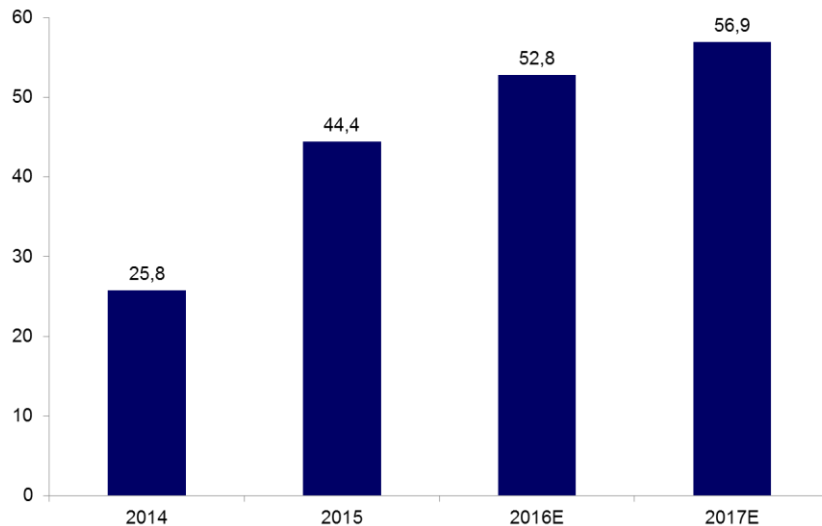
VI

I Targets del Piano Industriale al 2017

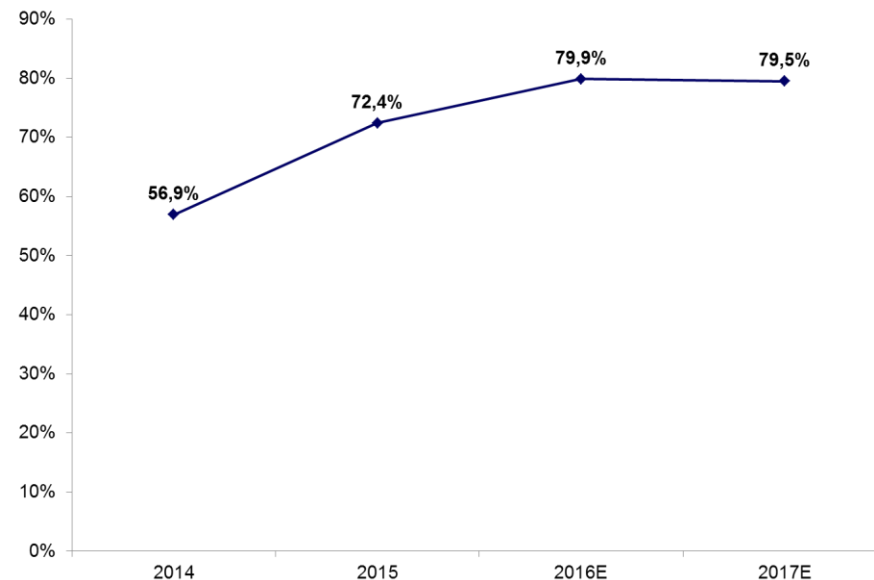
Andamento delle commissioni nette totali

- Le commissioni nette passerebbero da Euro 25,8M nel 2014 a Euro 56,9M nel 2017.
- Si evidenzia una crescita dell'incidenza delle commissioni nette sul margine di intermediazione consolidato fino a circa l'80% nel biennio 2016/2017 contro il 57% nel 2014.
- Tali dinamiche saranno riconducibili principalmente al piano di sviluppo commerciale previsto per l'area *private banking* ed alle ipotesi di sviluppo, valorizzazione e dismissione del portafoglio gestito dalla SGR immobiliare.

Commissioni nette totali (Euro M)

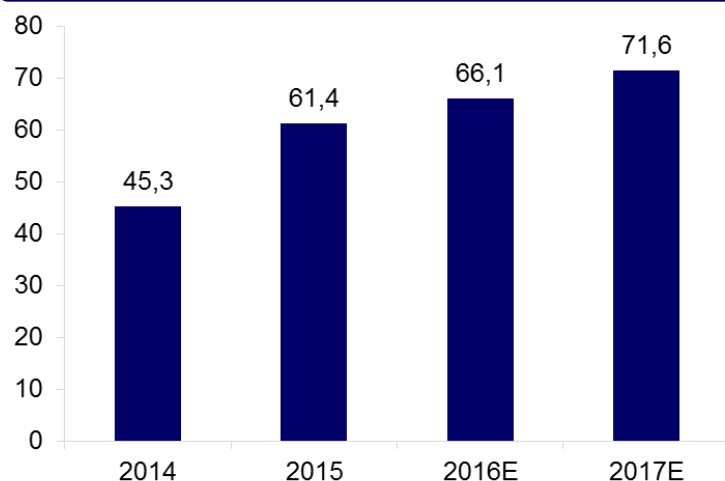


Commissioni nette / Margine di intermediazione (%)

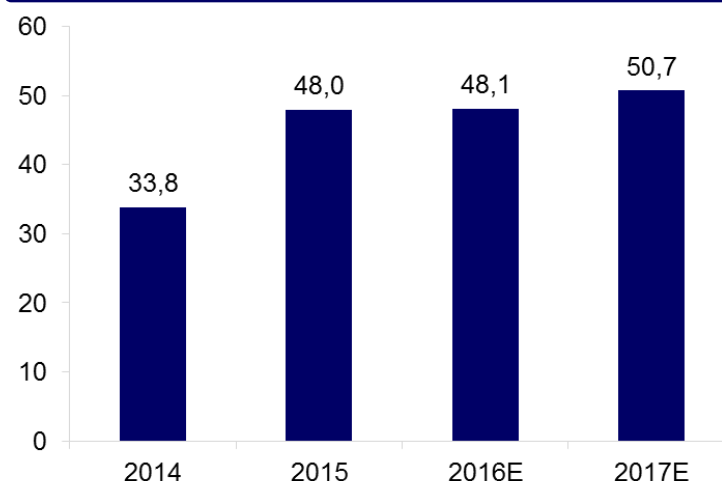


Target di Piano – Principali dati economici

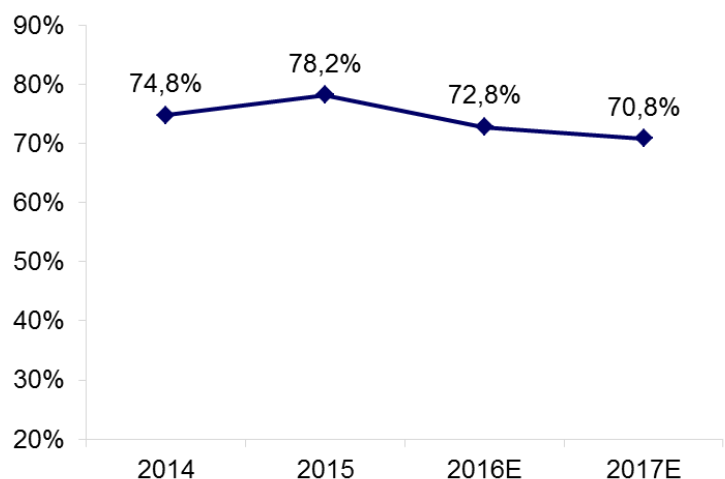
Margine di intermediazione (Euro M)



Costi operativi (Euro M)



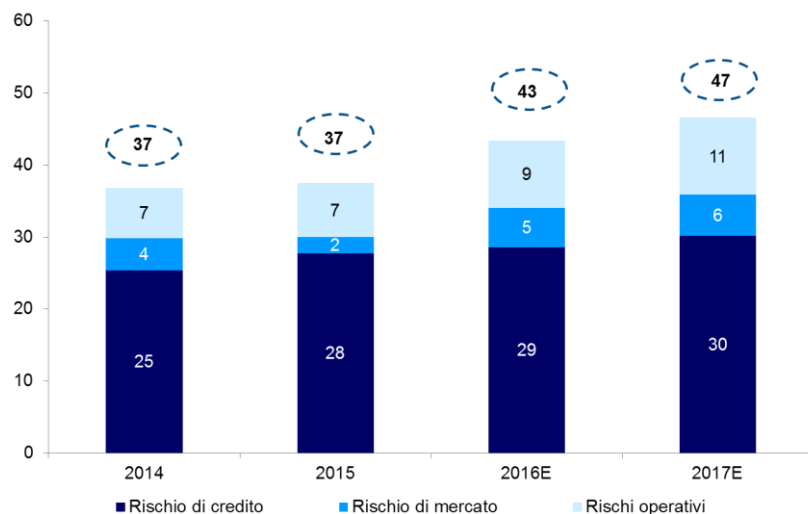
Cost / Income ratio (%)



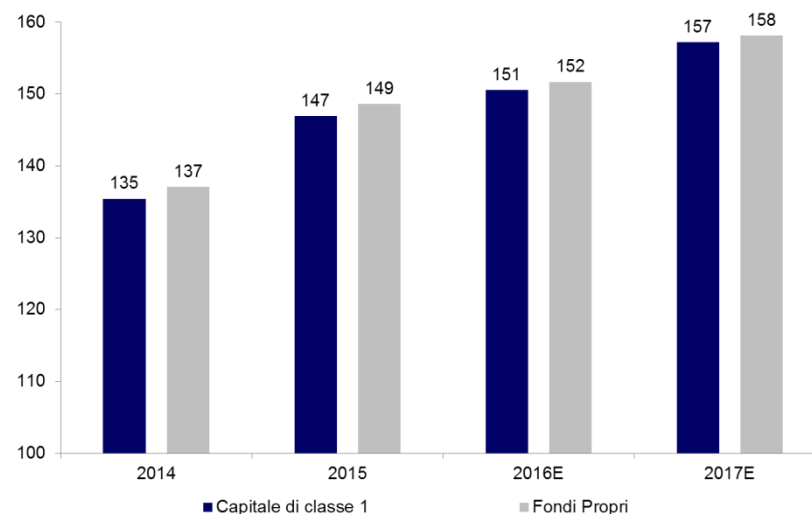
- Al 2017 il margine di intermediazione ed i costi operativi dovrebbero attestarsi, rispettivamente, ad Euro 71,6M ed Euro 50,7M.
- Lo sviluppo dei ricavi è riconducibile, principalmente, all'incremento delle commissioni nette.
- L'andamento dei costi operativi riflette i piani di assunzione previsti da parte della capogruppo e delle società controllate.
- Si evidenzia un decremento del *cost / income ratio* che passerebbe dal 74,8% nel 2014 al 70,8% nel 2017.

Target di Piano – Solidità patrimoniale

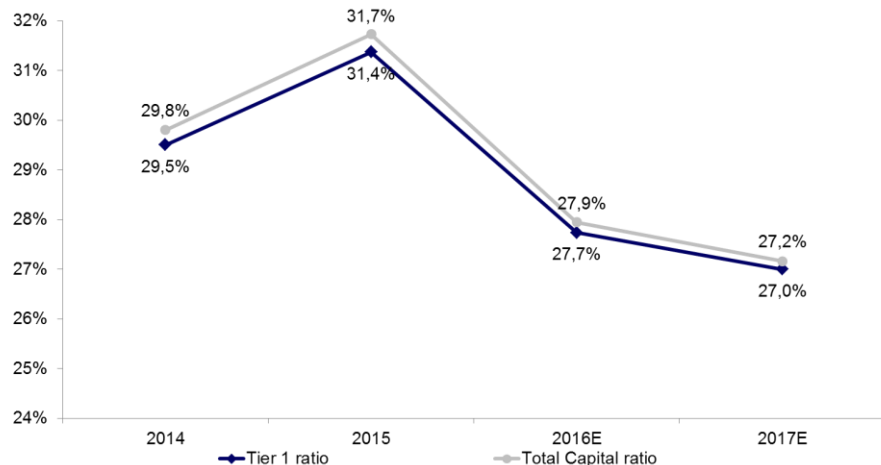
Rischi di primo pilastro RWA (Euro M)



Capitale di classe 1 e Fondi Propri (Euro M)



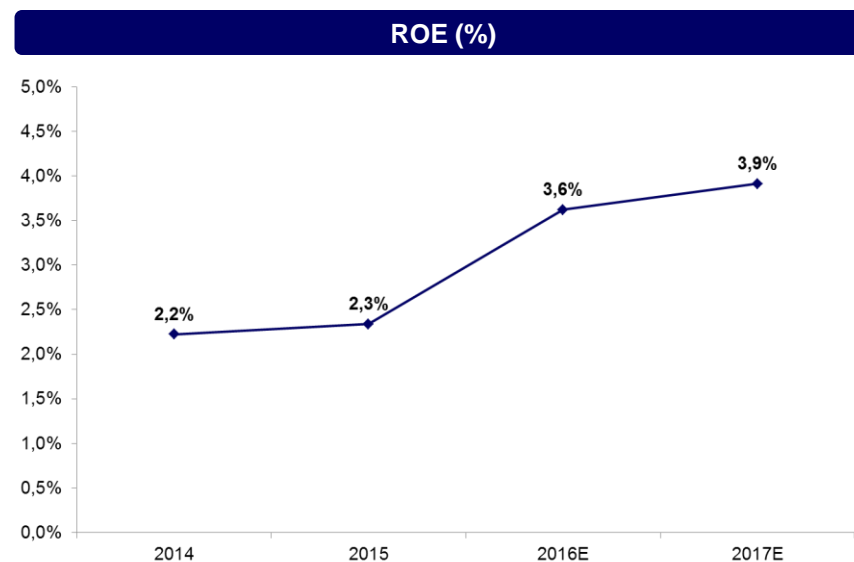
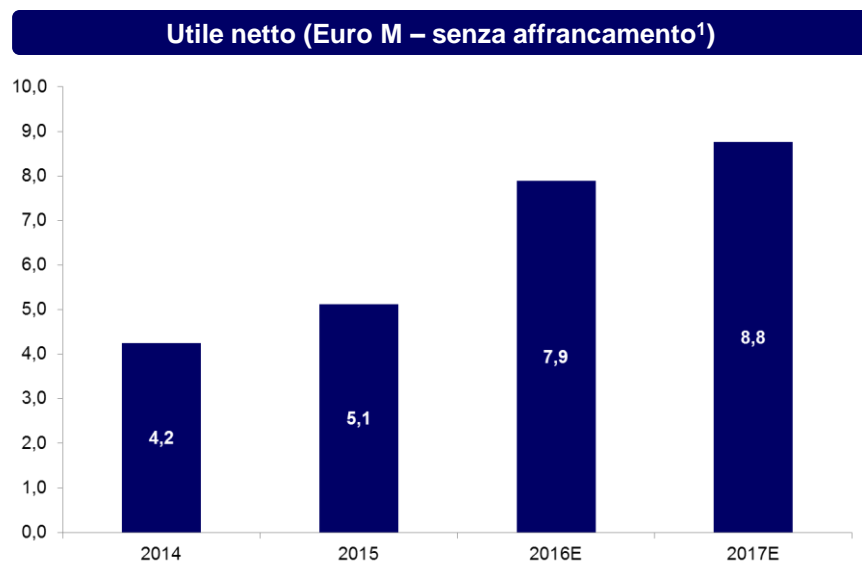
Tier 1 ratio e Total Capital ratio (%)



- Al termine dell'orizzonte di piano si evidenzia il mantenimento di un'elevata solidità patrimoniale accompagnata da un profilo di rischio che rimane sostanzialmente invariato.
- Nel 2017, il Capitale di classe 1 ed i Fondi Propri saranno pari, rispettivamente, ad Euro 157M ed Euro 158M, a fronte di rischi pari, complessivamente, ad Euro 47M.
- Il *Tier 1 ratio* ed il *Total Capital ratio* si manterranno su livelli elevati per tutto il periodo di Piano, attestandosi nel 2017, entrambi, a circa il 27,0%.

Target di Piano – Redditività del capitale

- Nel periodo di piano si evidenzia un recupero della redditività, in termini di ROE, che si attesterà al 3,9% nel 2017, a fronte di un utile netto pari ad Euro 8,8M.
- L'incremento del ROE risulta significativo, tenuto conto anche del mantenimento di un'elevata solidità patrimoniale.



(1) Non include gli effetti contabili derivanti dall'affrancamento dell'avviamento iscritto a seguito della fusione della SGR immobiliare il cui impatto a conto economico è risultato pari a Euro 3,2M nel 2015.

DISCLAIMER:

IL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI (PAOLO COLLETTINI) 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 PRESENTAZIONE IN OGGETTO NON COSTITUISCE OFFERTA DI VENDITA O SOLLECITAZIONE DI OFFERTA DI ACQUISTO DI AZIONI BANCA FINNAT.

LE INFORMAZIONI CONTENUTE IN QUESTO DOCUMENTO, IN PARTICOLARE LE INFORMAZIONI ATTINENTI ALLE FUTURE PERFORMANCE DI BANCA FINNAT, SONO PREVISIONI E STIME CHE RIFLETTONO LE ATTUALI OPINIONI DEL MANAGEMENT DI BANCA FINNAT IN MERITO AD EVENTI FUTURI E QUINDI, COME TALI, SONO SOGGETTE A RISCHI ED INCERTEZZE. LA CAPACITA' DI BANCA FINNAT DI RAGGIUNGERE I RISULTATI PREVISTI DIPENDE DA MOLTI FATTORI AL DI FUORI DEL CONTROLLO DEL MANAGEMENT. I RISULTATI EFFETTIVI POSSONO DIFFERIRE SIGNIFICATIVAMENTE (ED ESSERE ANCHE NEGATIVI) DA QUELLI PREVISTI O IMPLICITI NEI DATI PREVISIONALI. 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@segrp.it