

Banca Finnat Euramerica

Piano Industriale 2018 – 2020

Risultati al 30.06.2018

Milano, 27.09.2018

Agenda

I

Piano Industriale 2018 – 2020

II

Principali linee di azione realizzate

III

Highlights risultati consolidati al 30.06.2018

Linee guida strategiche (1/3)

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 nel 2017.
- Sviluppo della nuova filiale di via Piemonte, Roma.
- Sviluppo e rafforzamento dell'area Nord Italia, eventualmente attraverso l'apertura di nuove filiali e valutando acquisizioni mirate di *team*, *family office*, SIM e fiduciarie.
- Perfezionamento di specifiche operazioni di posizionamento anche al fine di sfruttare eventuali opportunità derivanti da cambiamenti normativi (es. Svizzera).
- Sviluppo dei prodotti e dei servizi offerti a clientela *private* e istituzionale.
- Incremento degli impieghi a m/l termine attraverso nuove erogazioni garantite da *asset* di qualità, con *spread* in linea con quelli applicati negli ultimi anni.
- Incremento delle erogazioni a tassi più contenuti idonee a promuovere lo sviluppo della massa gestita.

Linee guida strategiche (2/3)

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*.
- Ampliamento del portafoglio servizi.

4

Altri servizi clienti istituzionali

- Sviluppo delle attività della Man.Co. Lussemburghese.
- Sfruttamento delle opportunità di *cross selling*.

Linee di azione

- Acquisizione di mandati su AIM Italia ed MTA per operazioni sul mercato primario e secondario ed operazioni di *translisting* sfruttando, da un lato, le filiera di servizi integrati offerti da BFE e, dall'altro, le potenziali opportunità derivanti da clienti già quotati.
- Ampliamento e consolidamento del piano di *marketing* rivolto alle PMI Italiane.
- 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.
- Offerta di servizi di natura amministrativa, di controllo, di *governance* e di gestione a SICAV eterogestite, sia in ambito UCITS che AIFMD.
- *Partnership* con gestori terzi per l'offerta di servizi amministrativi e di intermediazione.
- Consolidamento della base clienti e delle relazioni istituzionali per favorire l'adesione alle diverse proposte di servizio di BFE (*cross selling*).

Linee guida strategiche (3/3)

Linee guida strategiche

5

SGR immobiliare

- Consolidamento dei volumi e della redditività dei fondi esistenti.
- Sostituzione delle masse in uscita relative alle piattaforme degli investitori esteri con nuovi prodotti/masse rivenienti dal medesimo settore.
- Ampliamento graduale delle linee di *business* esistenti anche grazie alla conquista di nuovi investitori e quote di mercato.

6

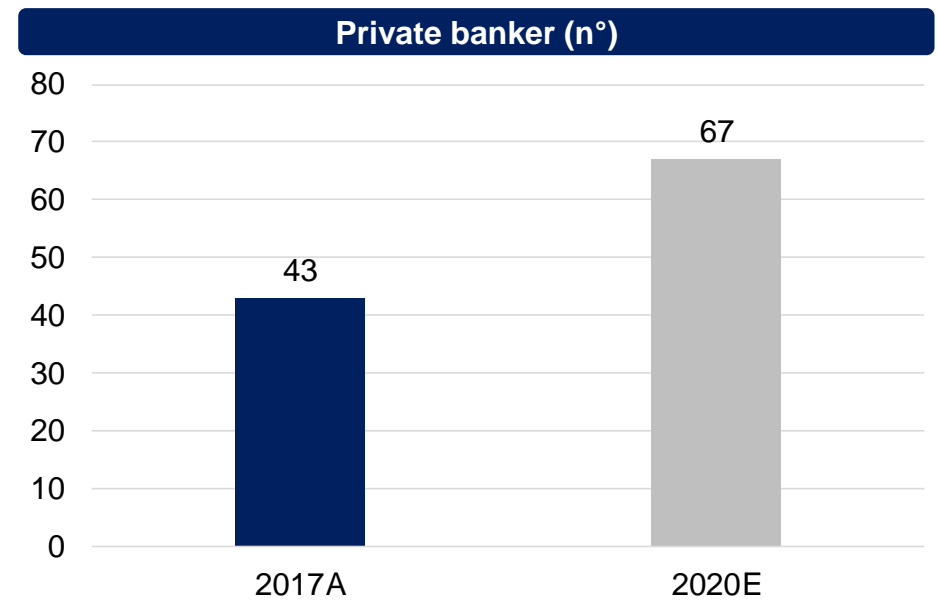
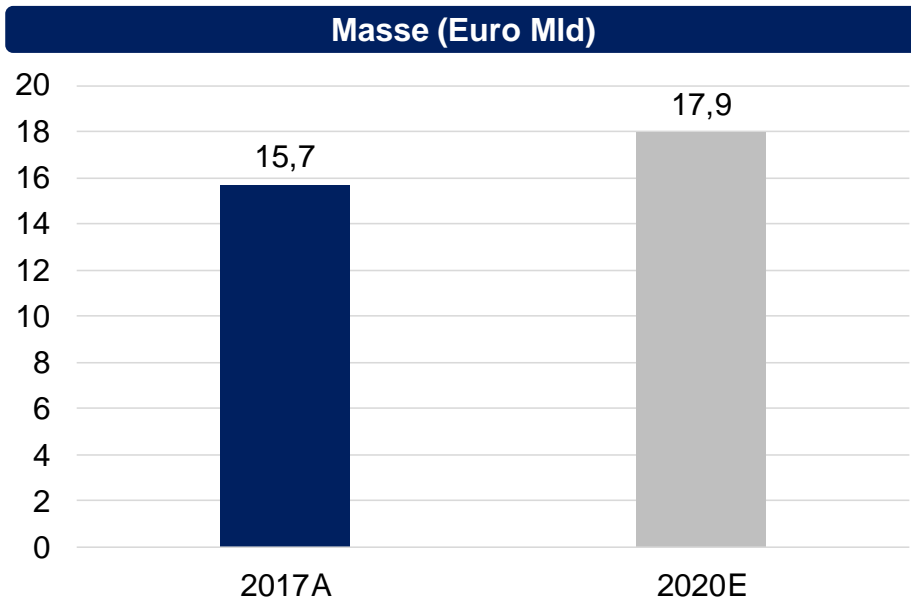
Proprietà

- Ricerca di nuove opportunità.

Linee di azione

- Individuazione di nuovi prodotti / fondi opportunistici sfruttando la struttura ed il *know-how* esistenti.
- Sviluppo di nuove iniziative in settori quali: *real estate private equity*, bancario, RSA, previdenziale e assicurativo, alberghiero.
- Crescita, potenziamento ed ampliamento dei fondi esistenti.
- Mantenimento di elevati volumi di operazioni di tesoreria.
- Eventuali operazioni speculative e/o piccole acquisizioni mirate strumentali allo sviluppo del *private banking*.

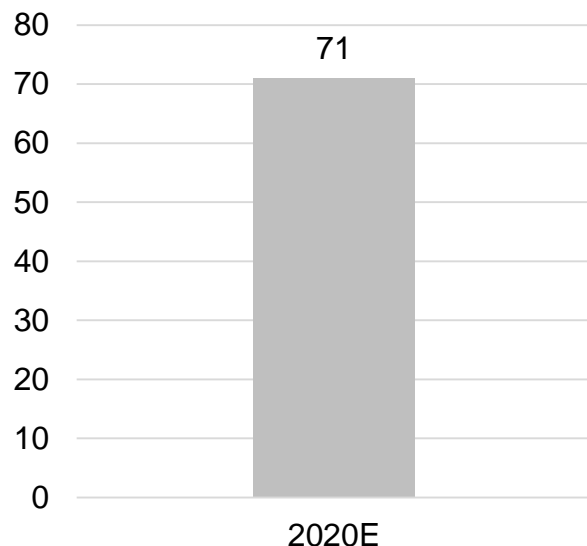
Target del Piano Industriale 2018 – 2020 (1/2)



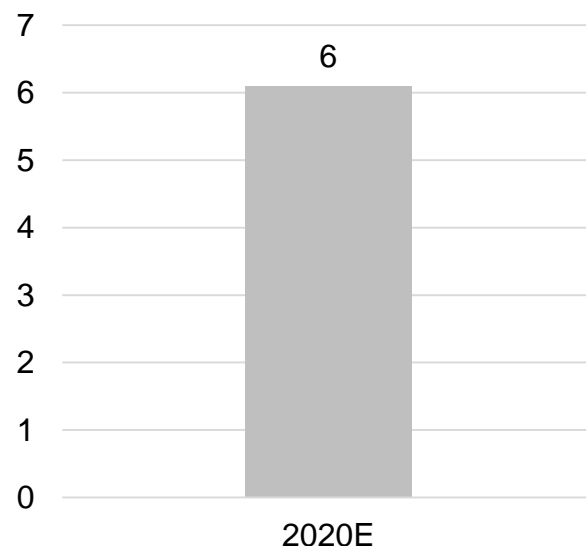
- Le **masse totali** registrano un **CAGR** del **5%** attestandosi nel 2020 a **Euro 17,9Mld**, principalmente grazie allo sviluppo delle masse mobiliari che passano da Euro 8,2Mld nel 2017 a Euro 10,0Mld nel 2020.
- Con riferimento all'area *private banking*, si prevede l'inserimento di **24 nuovi consulenti** tra il 2018 ed il 2020 da affiancare all'attuale *team* di 43 consulenti.

Target del Piano Industriale 2018 – 2020 (2/2)

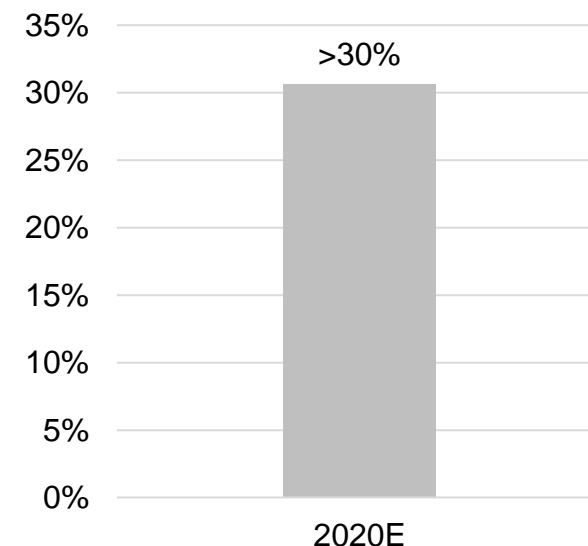
Margine di intermediazione (Euro M)



Utile netto (Euro M)



CET 1 ratio (%)



- Il **margin** di intermediazione e l'**utile netto** si attestano rispettivamente a **Euro 71M** ed **Euro 6M** al termine del periodo di Piano, evidenziando lo sviluppo delle commissioni derivanti dalla raccolta indiretta ed il consolidamento della redditività.
- Si evidenzia il mantenimento di un'elevata solidità patrimoniale accompagnata da un profilo di rischio che rimane sostanzialmente invariato, con un **CET 1 ratio** superiore al **30%** al termine del periodo di Piano.
- Si prevede, inoltre, il pagamento di un **dividendo** annuale in misura pari a 0,01 euro per azione.

Agenda

I

Piano Industriale 2018 – 2020

II

Principali linee di azione realizzate

III

Highlights risultati consolidati al 30.06.2018

Principali linee di azione realizzate (1/3)

PRIVATE BANKING

- **Rafforzamento** dell'**Area Nord**, avviato a fine 2017 con l'ingresso di un profilo di elevato *standing* a cui è stata affidata la responsabilità dello sviluppo commerciale nel Nord Italia, e proseguito nell'anno in corso con l'inserimento di **nuove figure professionali**.
- Lo sviluppo dell'Area Nord potrà passare sia dal rafforzamento delle filiali di Milano e Novi, sia eventualmente attraverso l'apertura di **nuove filiali** in altre aree strategiche.
- **Consolidamento** sul territorio di **Roma** che proseguirà nei prossimi mesi anche attraverso l'**ampliamento** dell'**organico** delle filiali e, in particolare, della filiale di via Piemonte, attiva dal quarto trimestre del 2017.

Principali linee di azione realizzate (2/3)

SERVIZI PMI

- Banca Finnat continua a mantenere un **importante posizionamento competitivo** nel settore dei servizi rivolti a PMI quotate e quotande.
- In particolare, la Banca ha:
 - accresciuto il proprio ruolo come **Nomad** e **Global Coordinator / Lead Manager** grazie al perfezionamento di **5 IPO** sul mercato AIM Italia (Fervi, Archimede, Grifal, Askoll EVA ⁽¹⁾, SOS Travel ⁽¹⁾);
 - consolidato la **leadership** come **operatore specialista** sul mercato AIM Italia;
 - consolidato l'attività di **Nomad on going**, svolta attualmente nei confronti di 16 emittenti;
 - perfezionato, in qualità di **Sponsor**, l'operazione di **translisting** che ha portato alla quotazione di Giglio Group sul mercato MTA;
 - sviluppato e ampliato l'attività di **ricerca** e dei **servizi post quotazione**.



(1) Perfezionate nel secondo semestre 2018

Principali linee di azione realizzate (3/3)

SGR IMMOBILIARE

- L'attività di gestione di fondi immobiliari è risultata **in crescita del 7%** in termini di fatturato netto rispetto al corrispondente periodo del precedente esercizio.
- Avviati **due nuovi fondi destinati ad investitori istituzionali esteri**, per un totale di oltre 230 milioni di euro, di cui **uno specializzato in Centri Commerciali**.
- Prosegue l'**ampliamento** dei **fondi esistenti** e sono state poste, al contempo, le basi per **nuove operazioni** che si concretizzeranno nel secondo semestre.
- Raggiunto un totale **investito di oltre 930 milioni di euro** con fondi di investimento dedicati ad **investitori esteri** speculativi.
- Attività di **ampliamento e sponsorizzazione delle piattaforme** di gestione degli *asset «distressed»* destinate ai gruppi bancari ed alle società di leasing che oggi ammontano a circa 600 milioni di euro di *asset*.
- Sostituzione delle masse in uscita relative alle piattaforme degli investitori esteri con nuovi prodotti / masse rivenienti dal medesimo settore.
- Consolidamento e crescita dei fondi e della redditività dei fondi esistenti.
- Sviluppo di nuove iniziative in settori quali: real estate *private equity*, bancario, RSA, previdenziale e assicurativo, alberghiero.

Agenda

I

Piano Industriale 2018 – 2020

II

Principali linee di azione realizzate

III

Highlights risultati consolidati al 30.06.2018

Sintesi risultati consolidati al 30.06.2018 (1/2)

1

MASSE

- La **raccolta complessiva** del Gruppo è pari a **€ 16,1 miliardi** in aumento rispetto a € 15,7 miliardi al 31.12.2017.
- Per quanto concerne la Banca, la **raccolta indiretta** è pari a **€ 6,1 miliardi** mentre la **raccolta diretta** è pari a **€ 0,7 miliardi**, rispettivamente in aumento di € 0,5 miliardi e di € 0,2 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 del quarto trimestre dell'anno 2017.
- Si evidenzia, inoltre, l'incremento dell'incidenza della «**raccolta di qualità**» sul totale della raccolta indiretta.

2

RICAVI (1/2)

- Il **margin**e di **intermediazione** è pari a **€ 32,7 milioni** contro € 40,1 milioni al 30.06.2017 riesposto, su cui aveva inciso, per € 11,7 milioni, la plusvalenza realizzata per la vendita di titoli azionari classificati nel portafoglio AFS.
- Al netto di tale posta, il margine di intermediazione risulterebbe **in crescita di € 4,3 milioni**.
- Tale incremento è attribuibile principalmente alla crescita delle **commissioni nette (+18,7%)** e all'aumento del **margin**e di **interesse (+19,4%)**.
- L'incremento delle commissioni nette riflette in particolare il positivo andamento della **gestione caratteristica** della Banca. Le commissioni nette della Banca si attestano a € 9,8 milioni ⁽¹⁾, in aumento di **€ 2,8 milioni (+39,9%)** rispetto al corrispondente periodo del passato esercizio, grazie al contributo fornito dai servizi di collocamento titoli, negoziazione, collocamento prodotti assicurativi, consulenza e custodia e amministrazione titoli.

(1) Dato al netto delle rettifiche infragruppo.

Sintesi risultati consolidati al 30.06.2018 (2/2)

2

RICAVI (2/2)

- Risultano, inoltre, in crescita anche le commissioni nette delle altre società del Gruppo ed in particolare di **InvestiRE SGR**, aumentate da € 12,3 milioni a **€ 13,2 milioni (+7%)**.
- Il **marginе d'interesse** si attesta a € 5,1 milioni in aumento di **€ 829 migliaia** rispetto al corrispondente periodo del precedente esercizio. L'incremento è attribuibile prevalentemente a maggiori interessi per € 631 migliaia su **finanziamenti** verso la clientela (conti correnti e mutui) che, pur mantenendo un limitato profilo di rischio, in coerenza con le linee guida del Piano Industriale, sono aumentati in termini di volumi.
- L'ammontare delle **sofferenze** (al netto delle svalutazioni) è contenuto in una percentuale **inferiore all'1%** del totale dei crediti verso clienti.

3

UTILE NETTO

- Il Gruppo chiude il periodo con un **risultato netto** di esercizio pari a **€ 2,4 milioni** rispetto a € 11,9 milioni al 30.06.2017, su cui quale aveva inciso, per € 11,7 milioni al lordo delle imposte, la rilevante plusvalenza conseguita a seguito della vendita di titoli azionari classificati nel portafoglio AFS.
- Al netto di tale posta e del suo effetto fiscale il risultato dell'esercizio risulterebbe **in crescita di € 2 milioni**.

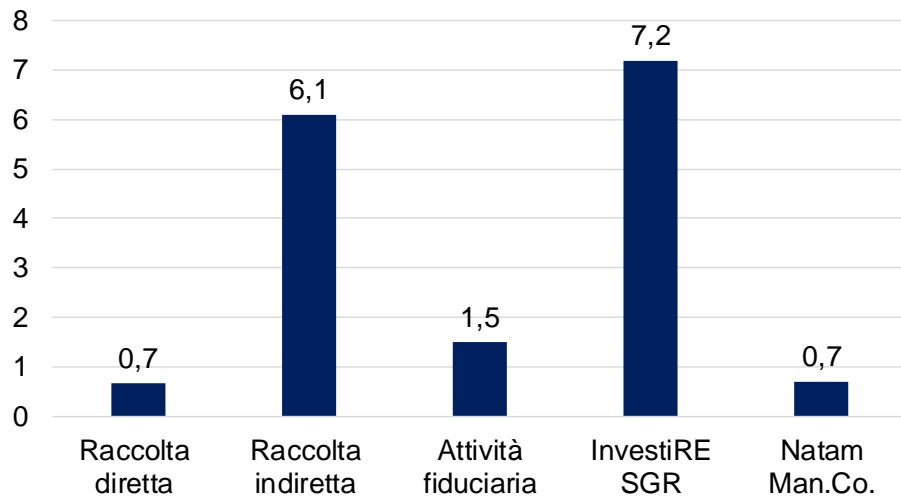
4

CET 1

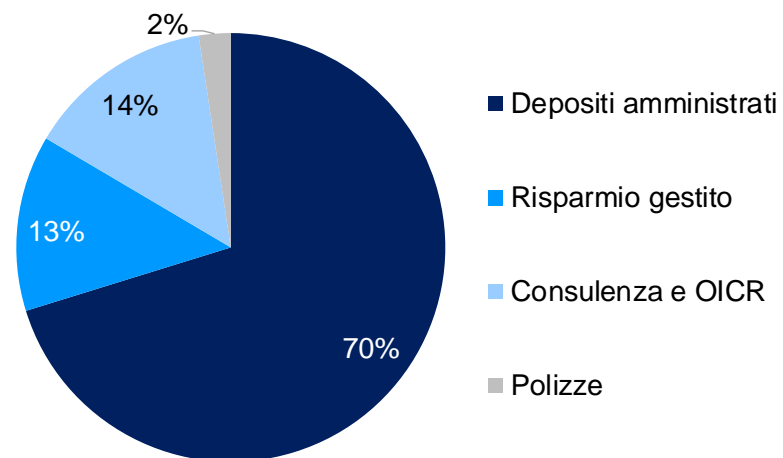
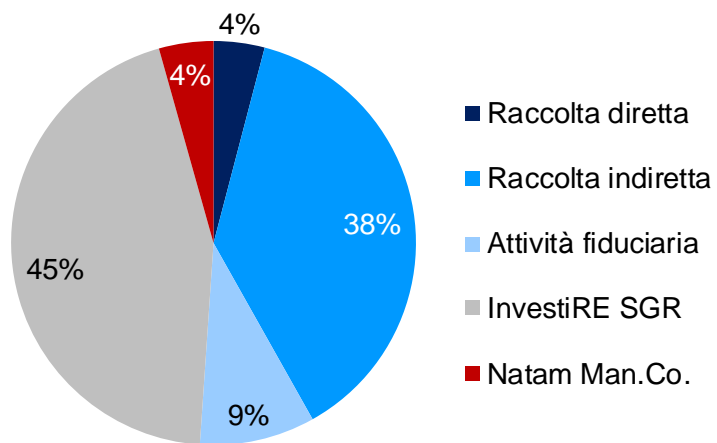
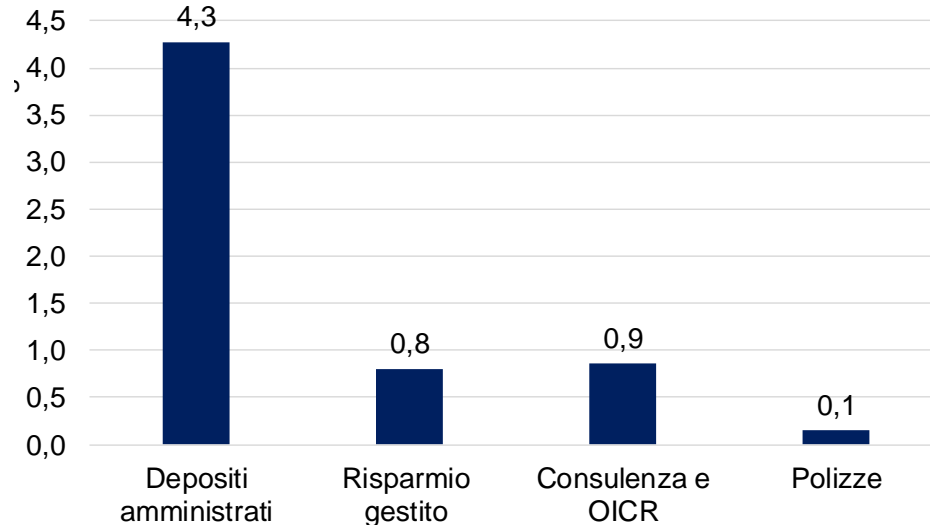
- Il Gruppo mantiene un'**elevata patrimonializzazione** ed una **solidità patrimoniale** tra le più elevate del mercato, con un **CET 1 Capital Ratio** consolidato pari al **29,6%** al 30.06.2018.

Masse

Masse Gruppo (Euro Mld)

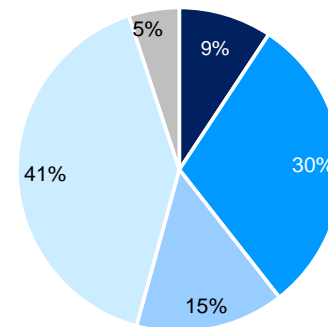
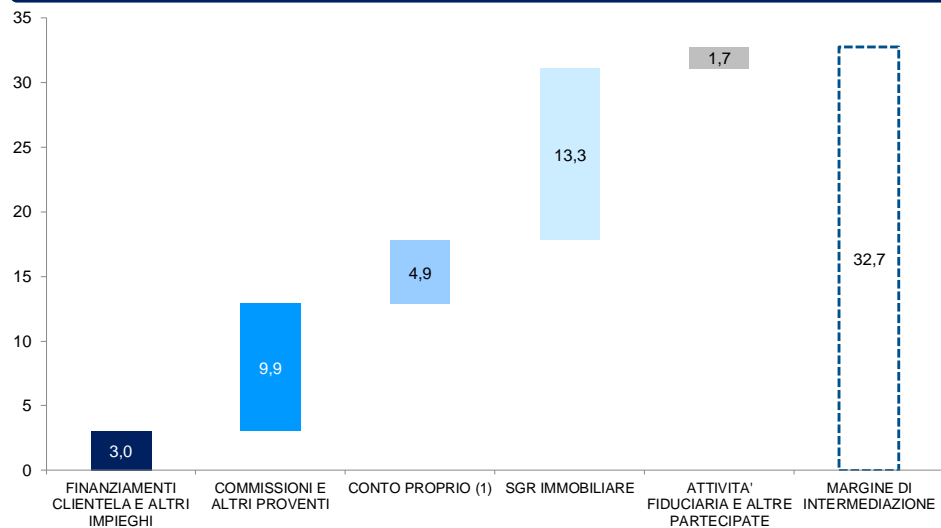


Breakdown raccolta indiretta (Euro Mld)



Ricavi (1/2)

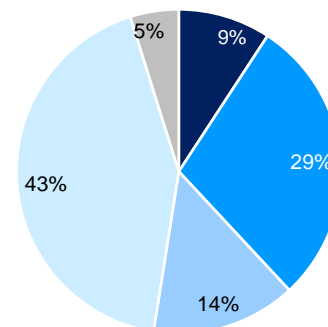
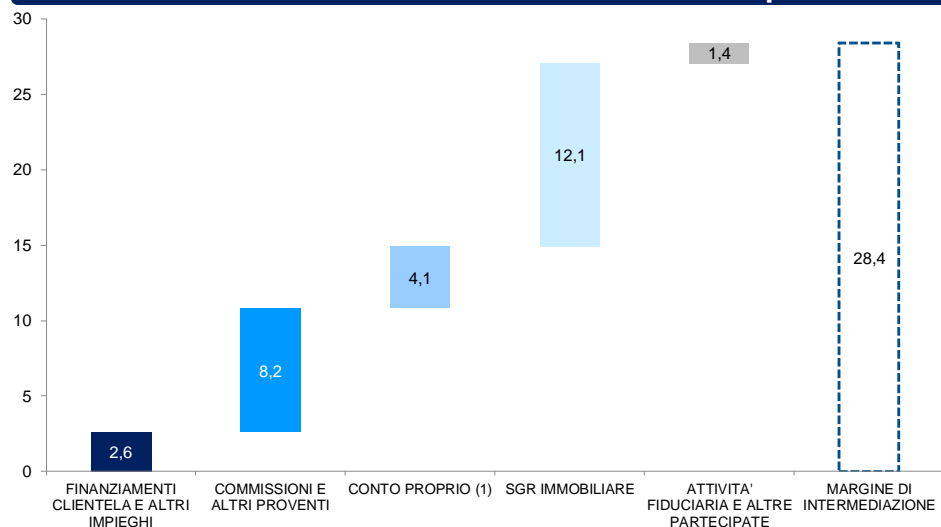
Breakdown per area – 1H 2018 (Euro M e %)



- FINANZIAMENTI CLIENTELA E ALTRI IMPIEGHI
- COMMISSIONI E ALTRI PROVENTI
- CONTO PROPRIO (1)
- SGR IMMOBILIARE
- ATTIVITA' FIDUCIARIA E ALTRE PARTECIPATE

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

Breakdown per area – 1H 2017 (Euro M e %) (2)

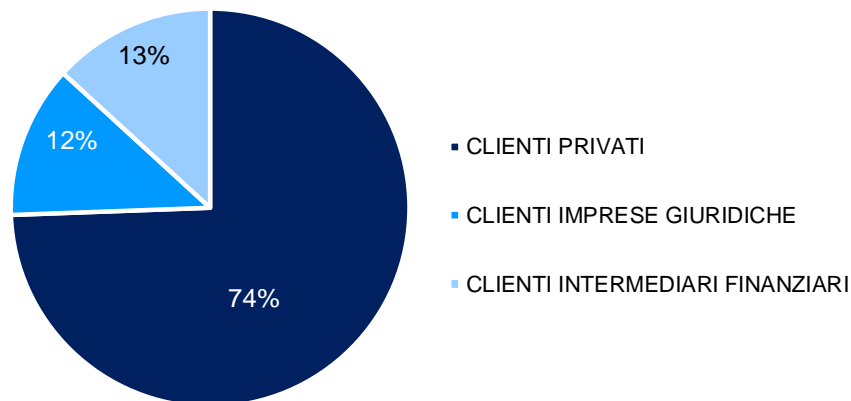


- FINANZIAMENTI CLIENTELA E ALTRI IMPIEGHI
- COMMISSIONI E ALTRI PROVENTI
- CONTO PROPRIO (1)
- SGR IMMOBILIARE
- ATTIVITA' FIDUCIARIA E ALTRE PARTECIPATE

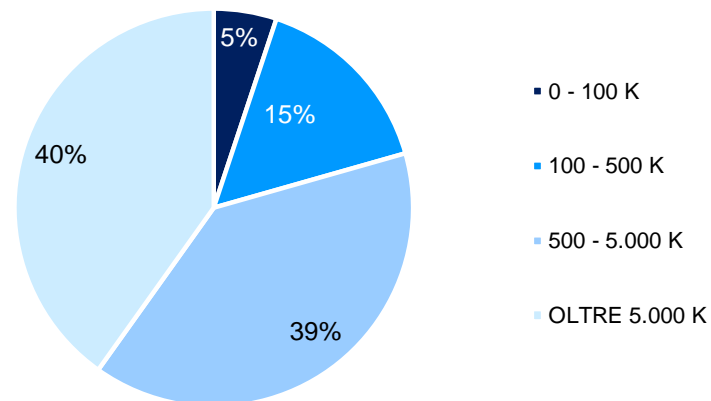
(2) Dato riesposto *adjusted*. Non include la plusvalenza realizzata dalla vendita di titoli classificati nel portafoglio AFS per circa Euro 11,7M.

Ricavi (2/2)

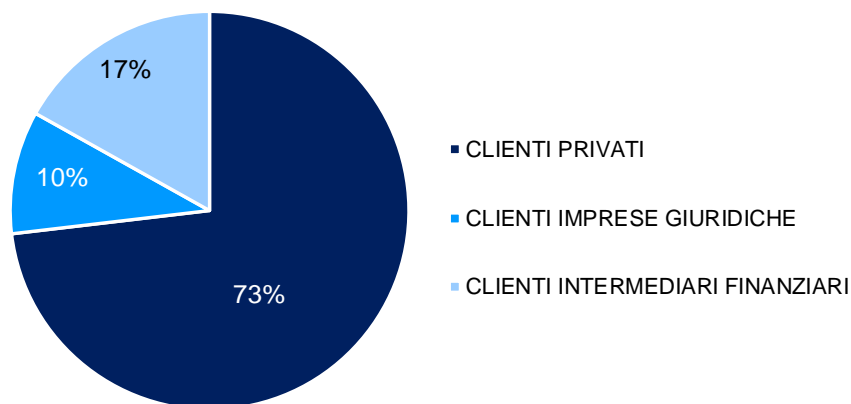
Breakdown per tipologia di clientela – 1H 2018 (%)



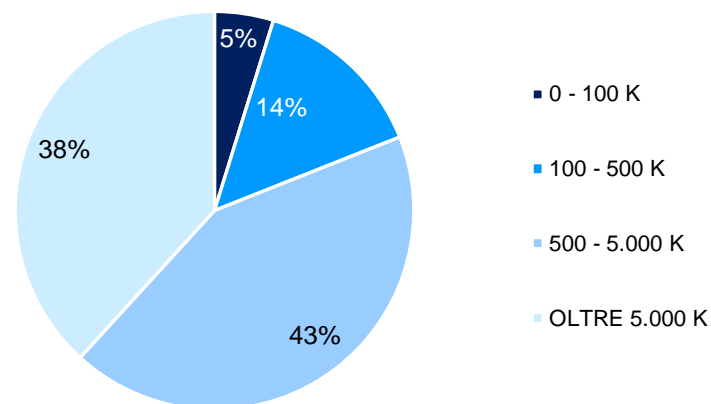
Breakdown clientela private – 1H 2018 (%)



Breakdown per tipologia di clientela – 1H 2017 (%) ⁽¹⁾

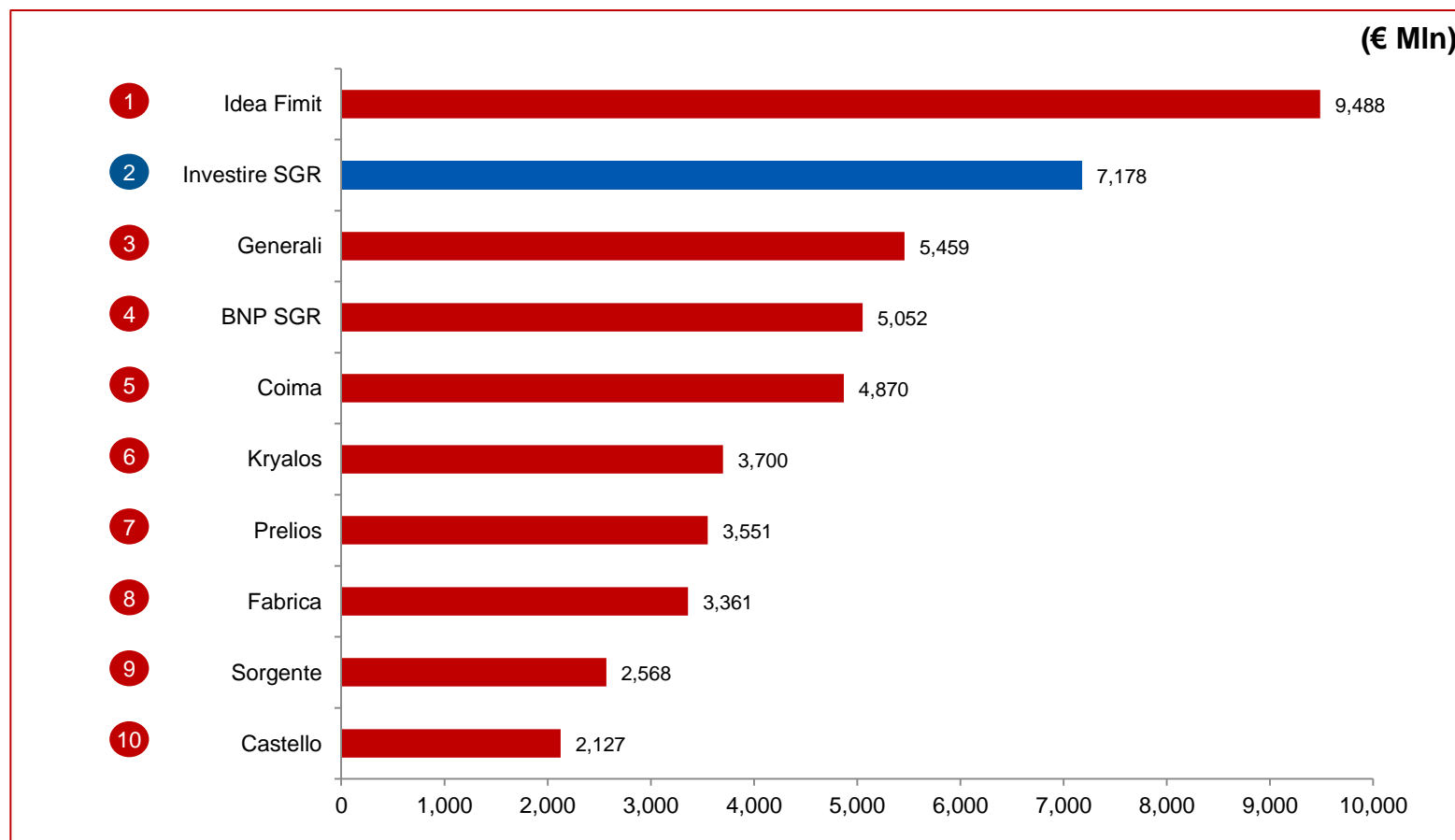


Breakdown clientela private – 1H 2017 (%) ⁽¹⁾



(1) Dato riesposto *adjusted*. Non include la plusvalenza realizzata dalla vendita di titoli classificati nel portafoglio AFS per circa Euro 11,7M.

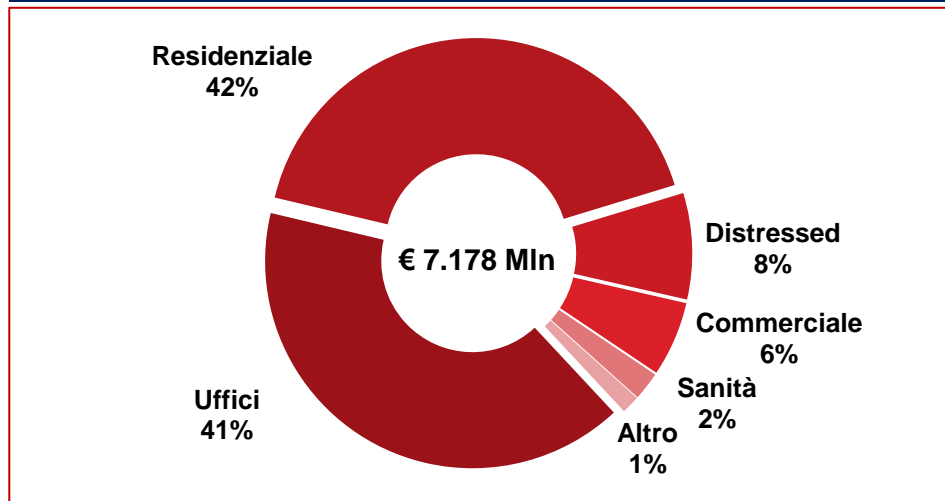
Le attività nel *real estate* – Posizionamento di InvestiRE



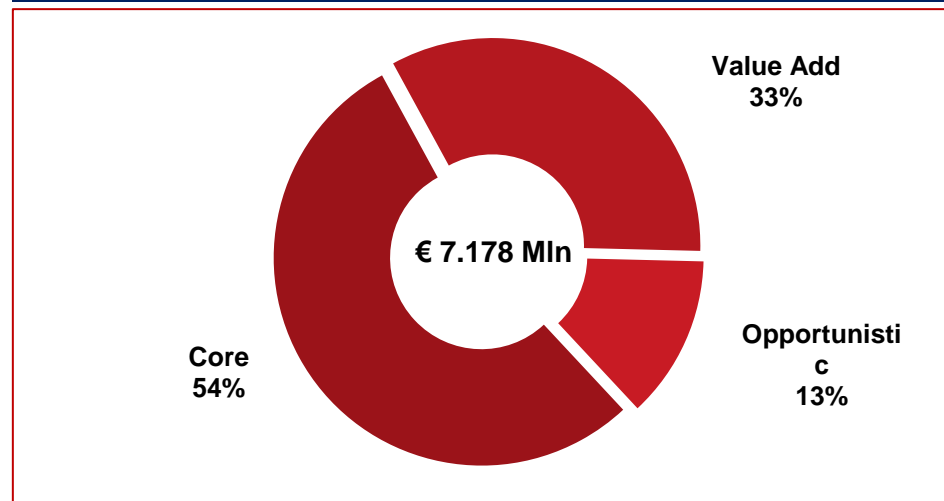
Dati al 31/12/2017, per InvestiRE dati al 30/06/2018
In Coima inclusa Coima Res

Le attività nel *real estate* – Breakdown AuM (1/2)

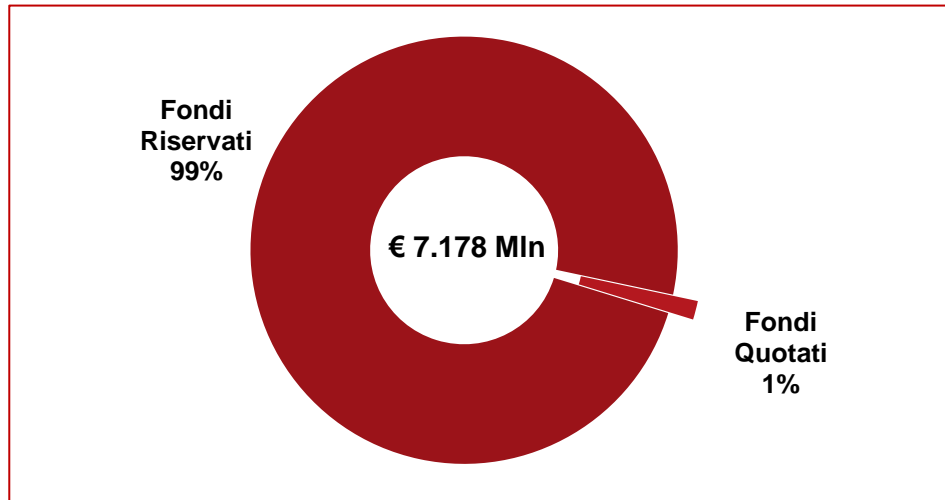
Destinazione d'uso



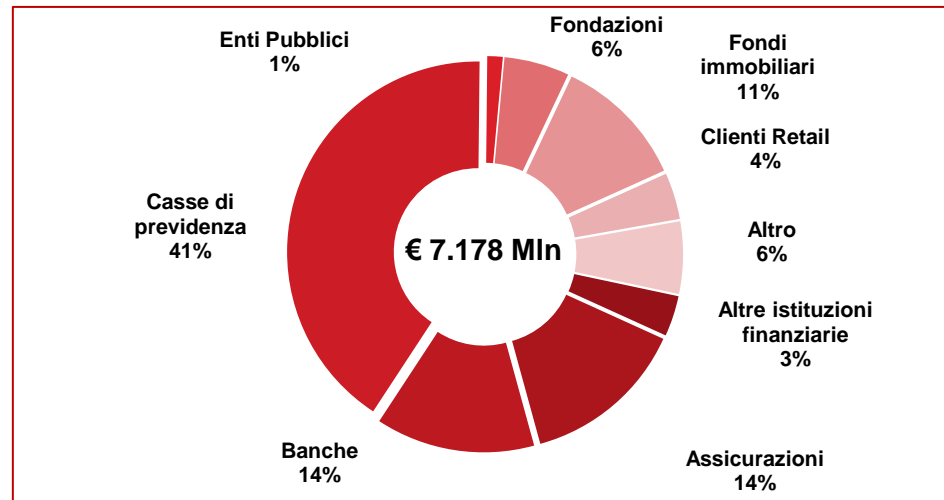
Tipologia di Fondo



Tipologia di investimento

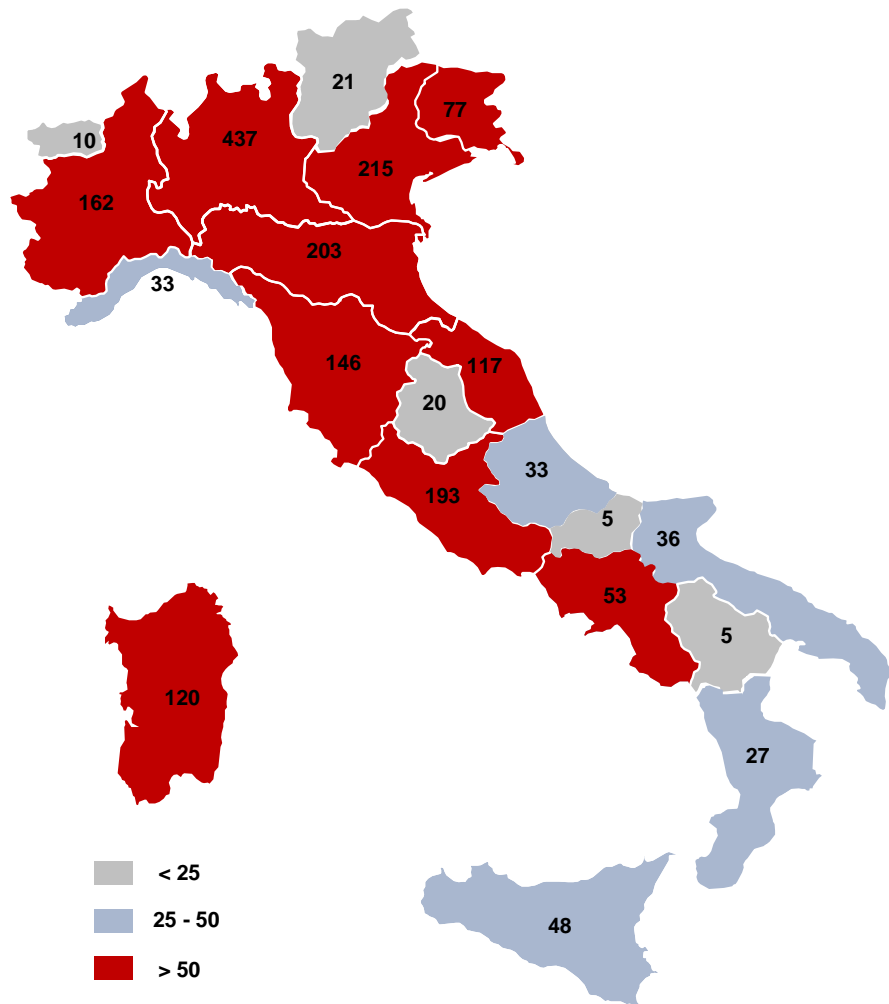


Tipologia di investitore

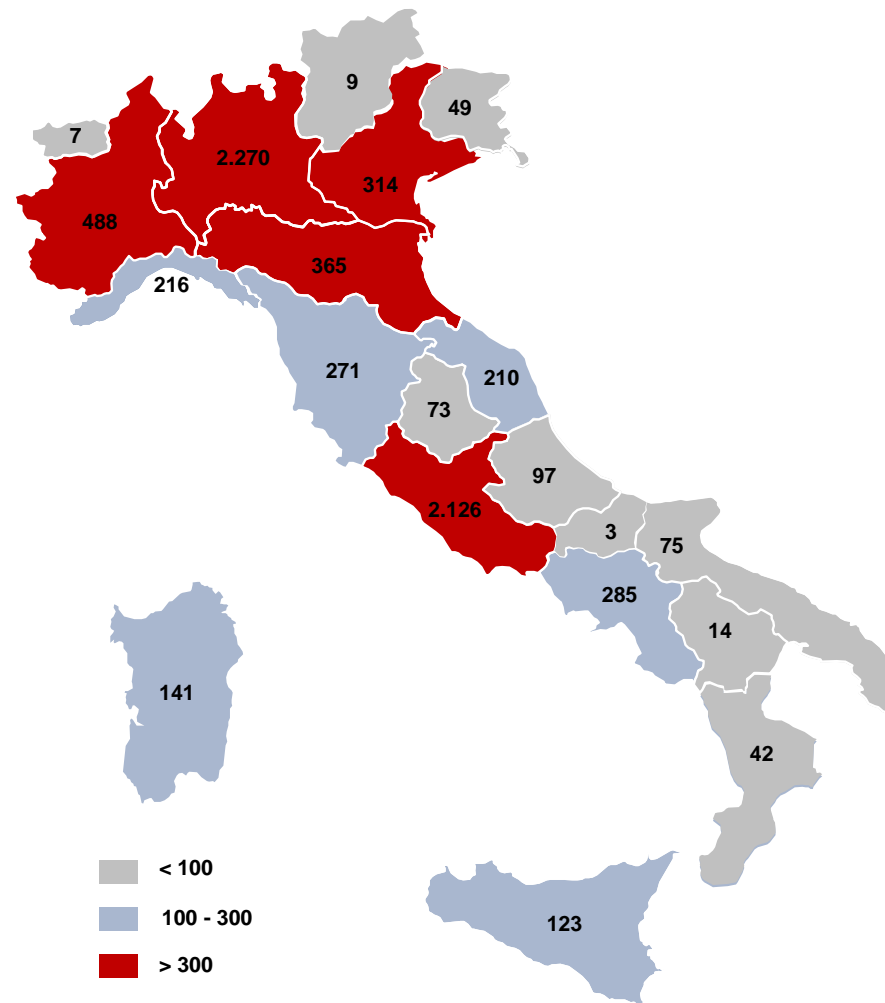


Le attività nel *real estate* – Breakdown AuM (2/2)

Breakdown per Asset (#) - Tot. 1.949 Immobili



Breakdown per Valore (€ Mln) – €7.178 mln



Conto economico riclassificato consolidato

Conto economico consolidato (€/000)	1H 2017	1H 2017 <i>adj</i> ⁽¹⁾	1H 2018	Δ 18 vs 17	Δ 18 vs 17 <i>adj</i>
Margine di interesse	4.269	4.269	5.098	19%	19%
Dividendi	2.354	2.354	1.993	-15%	-15%
Commissioni nette	20.953	20.953	24.863	19%	19%
Profitti (perdite) su attività di negoziazione in c/proprio	12.531	859	790	-94%	-8%
Margine di intermediazione	40.107	28.435	32.744	-18%	15%
Spese amministrative	(25.710)	(25.710)	(28.415)	11%	11%
Rettifiche di valore (ammortamenti)	(312)	(312)	(314)	1%	1%
Fondo rischi e oneri	0	0	(258)	n.a.	n.a.
Altri proventi (oneri) di gestione	2.984	2.984	3.223	8%	8%
Costi operativi	(23.038)	(23.038)	(25.764)	12%	12%
Utili (Perdite) delle partecipazioni	(33)	(33)	(72)	n.s.	n.s.
Risultato lordo di gestione	17.036	5.364	6.908	-59%	29%
Rettifiche di valore su crediti / attività finanziarie	(2.141)	(2.141)	(1.441)	-33%	-33%
Risultato operativo netto	14.895	3.223	5.467	-63%	70%
Imposte sul reddito di esercizio	(1.654)	(1.502)	(1.863)	13%	24%
Utile di pertinenza di terzi	(1.336)	(1.336)	(1.217)	-9%	-9%
Utile netto di esercizio	11.905	385	2.387	-80%	520%

(1) Non include la plusvalenza realizzata dalla vendita di titoli classificati nel portafoglio AFS per circa Euro 11,7M.

DISCLAIMER:

IL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI (GIULIO BASTIA) 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 FINALITA' DEL DOCUMENTO E' ESCLUSIVAMENTE INFORMATIVA. IL PRESENTE DOCUMENTO E LA SUA CONSEGNA NON COSTITUISCONO O INTENDONO COSTITUIRE O CONTENGONO ALCUNA OFFERTA O INVITO A COMPRARE O VENDERE TITOLI O STRUMENTI FINANZIARI COLLEGATI. OGNI EVENTUALE OFFERTA O SOLLECITAZIONE SARA' EFFETTUATA NEL RISPETTO DELLE MODALITA' PREVISTE DALLA NORMATIVA PER TEMPO VIGENTE. 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 PREVISTI DIPENDE DA MOLTI FATTORI AL DI FUORI DEL CONTROLLO DEL MANAGEMENT. I RISULTATI EFFETTIVI POTRANNO QUINDI DIFFERIRE SIGNIFICATIVAMENTE (ED ESSERE ANCHE NEGATIVI) DA QUELLI PREVISTI 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.

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