Business Plan 2010-2012
Conference Call

Adolfo Bizzocchi

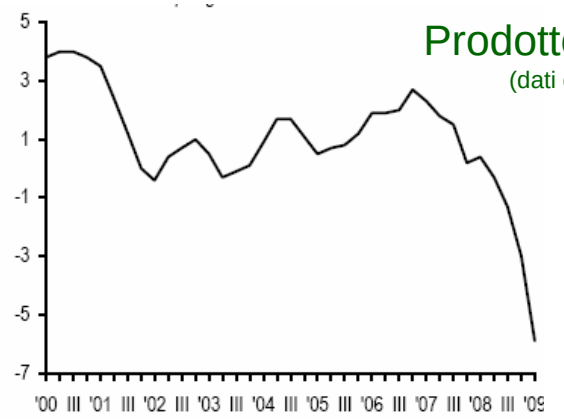
11/01/2010

Agenda

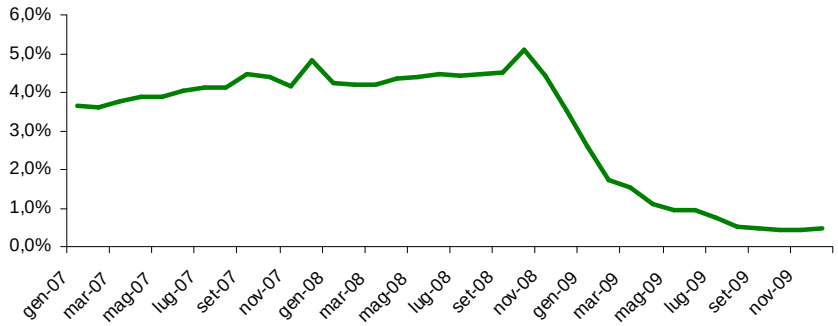
- **Il contesto attuale di mercato**
- La posizione competitiva di Credem
- Il piano 2010-2012

Il passato

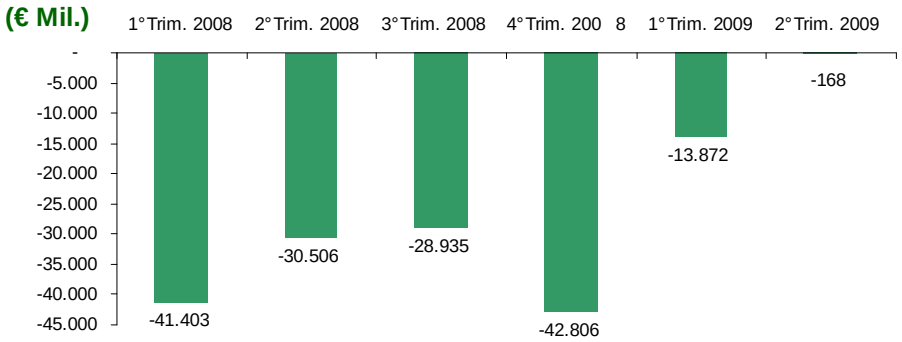
Prodotto interno lordo
(dati destagionalizzati)



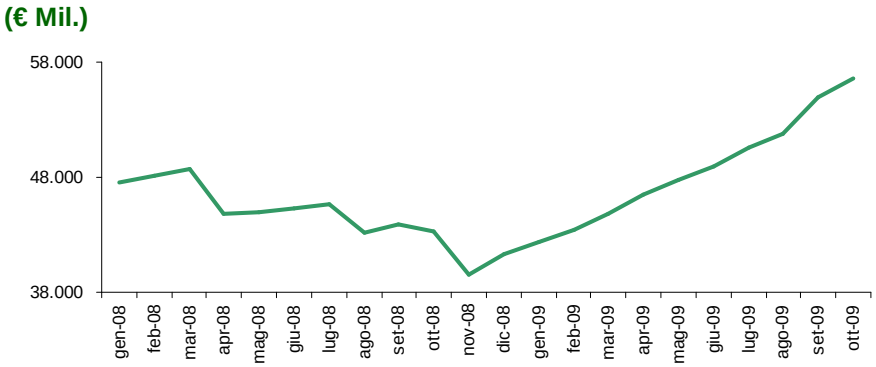
Evoluzione Euribor 1 Mese



Raccolta netta Fondi e Sicav



Sofferenze Bancarie

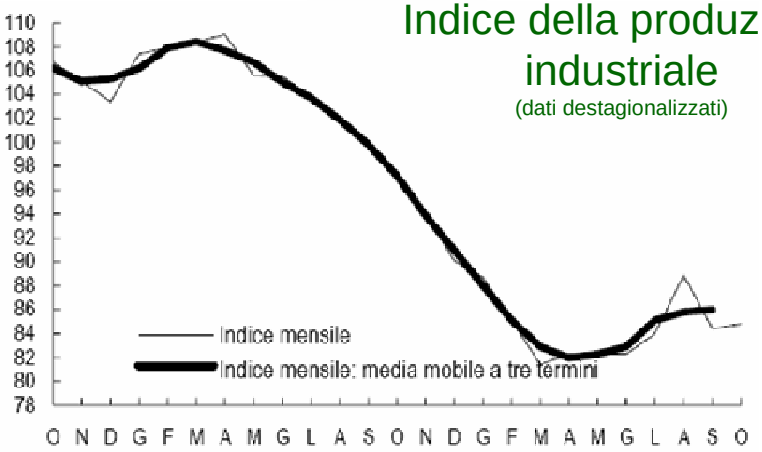


IL BIENNIO 2008-2009 E' STATO UN MOMENTO DI FORTE DISCONTINUITA' CHE HA PORTATO LE BANCHE A RIVEDERE RADICALMENTE I LORO OBIETTIVI E LE LORO STRATEGIE DI SVILUPPO

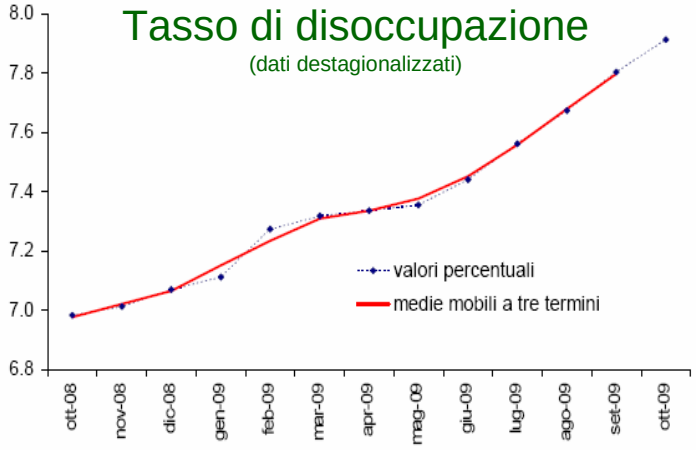
Fonti: Istat, ABI, Assogestioni

Il presente

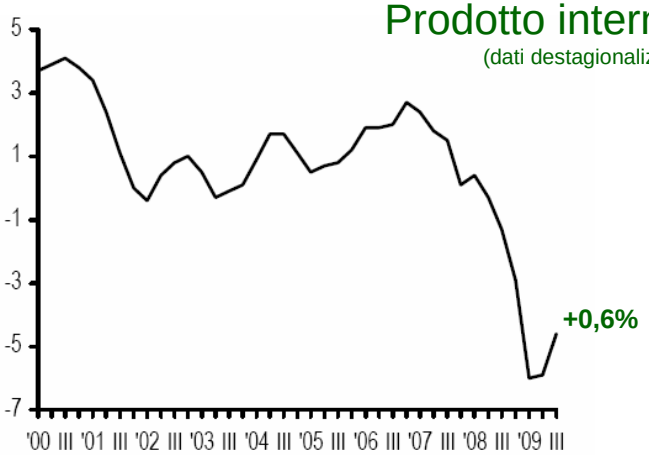
Indice della produzione industriale
(dati destagionalizzati)



Tasso di disoccupazione
(dati destagionalizzati)



Prodotto interno lordo
(dati destagionalizzati)



Indici del valore delle vendite del commercio fisso al dettaglio

	Destagionalizzati			Grezzi		
	Indici	Variazioni congiunturali		Indici	Variazioni tendenziali	
	Set 09	Set 09 / Ago 09	Lug-Set 09 / Apr-Giu 09	Set 09	Set 09 / Set 08	Gen-Set 09 / Gen-Set 08
Alimentari	**102,1**	**- 0,2**	**- 0,6**	**100,6**	**- 1,4**	**- 1,7**
Grande distribuzione				106,0	- 0,1	- 0,5
Imprese operanti su piccole superfici				92,8	- 3,4	- 3,5
Non alimentari	**98,7**	**- 0,1**	**- 0,5**	**98,8**	**- 1,7**	**- 2,2**
Grande distribuzione				103,7	- 0,2	- 0,4
Imprese operanti su piccole superfici				96,7	- 2,3	- 3,1

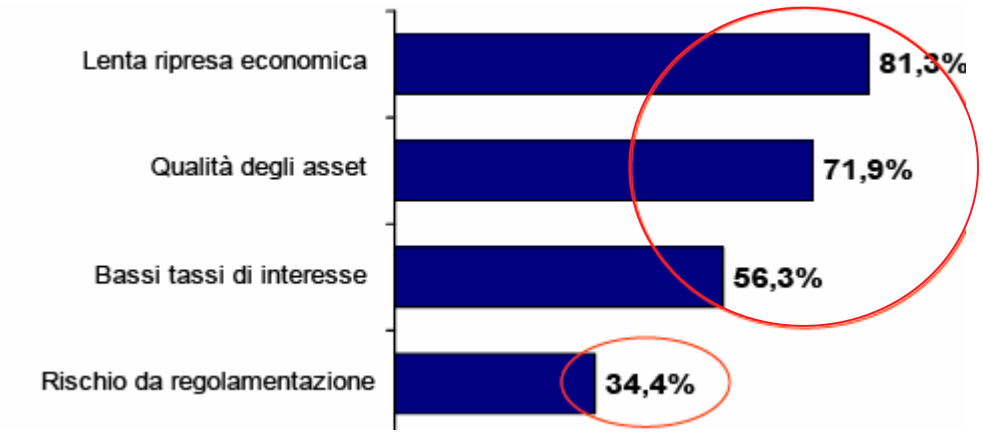
NON SIAMO PIÙ NEL PIENO DELLA CRISI MA LA RIPRESA E' INCERTA E NON ANCORA CONSOLIDATA

Fonte: Istat

Il presente

L'ASPETTATIVA DI UNA LENTA RIPRESA ECONOMICA, CON UN CONSEGUENTE DETERIORAMENTO DEGLI ASSET SPECIALMENTE PER LE BANCHE MEDIO-PICCOLE, È CONDIVISA DALLA MAGGIOR PARTE DEI CEO BANCARI ITALIANI

Quali sono, per 32 CEO bancari italiani, i **principali rischi per le banche nei prossimi tre anni**?
(Indagine Osservatorio EBR (ABI) e UBS)



Fonte: 33° Forum Osservatorio EBR

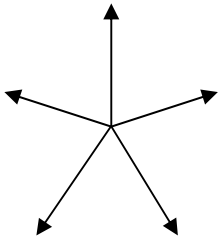
Il presente

Lo scenario di incertezza è inoltre alimentato dalla **forte attività di regolamentazione** in atto, sia a livello internazionale che a livello locale, **su tutte le principali aree di business**

Commissioni Bancarie:

- Cancellazione della CMS
- Nuova Direttiva Europea per la regolamentazione dei servizi di pagamento (SEPA)

Asset Management:
Piena attuazione della direttiva MIFID



Requisiti patrimoniali:
Attesa delle nuove indicazioni in materia di requisiti patrimoniali, liquidità, effetto leva

Impieghi:
Nuovi criteri Bankit di rilevazione dei Tassi ai fini del rispetto della soglia di "usura"

Concorrenza:
Nuova disciplina Bankit sulla trasparenza bancaria

LE NUOVE NORMATIVE AUMENTERANNO LA PRESSIONE SUI RICAVI: L'ELEVATA REGOLAMENTAZIONE E' STATA INDICATA COME UNO DEI PRINCIPALI RISCHI PER LE BANCHE ITALIANE DAL GRUPPO DI CEO INTERVISTATI NELL'ULTIMA INDAGINE DELL'EBR

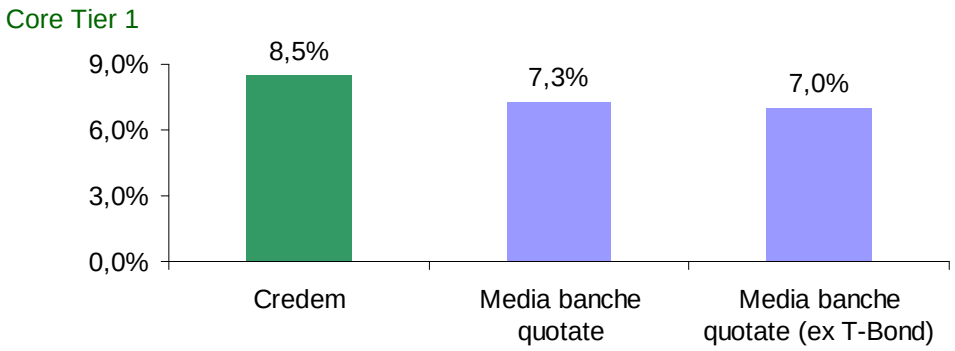
Agenda

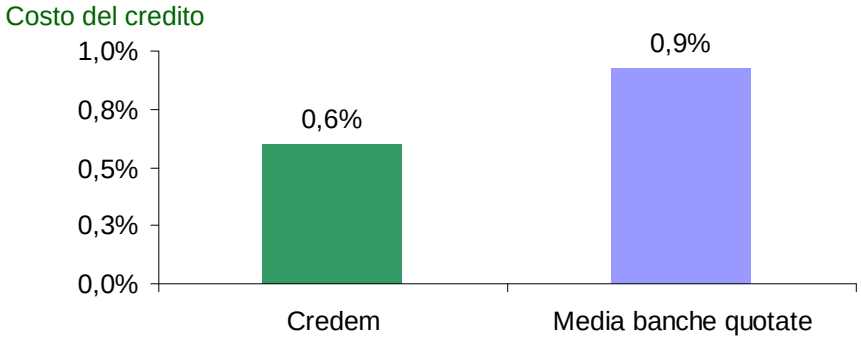
- Il contesto attuale di mercato
- **La posizione competitiva di Credem**
- Il piano 2010-2012

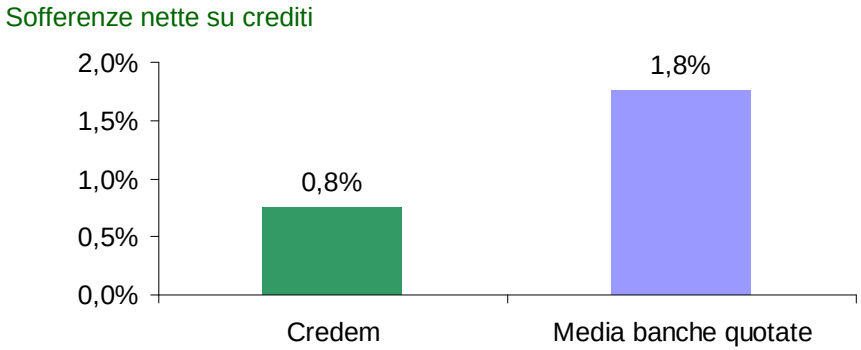
I punti di forza di Credem – Le leve “hard” (1/3)

- Elevata solidità patrimoniale testimoniata da un **Core Tier 1 tra i più alti del sistema**. Tier 1 non influenzato da strumenti ibridi di capitale

- **Consolidata attenzione alla qualità degli assets** confermata da un costo del credito ed un’incidenza delle sofferenze tra i più bassi del sistema





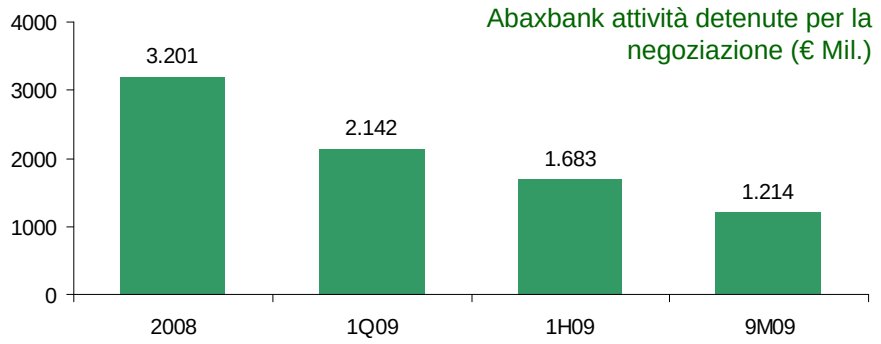


USCIAMO DALLA CRISI PRONTI PER TORNARE A CRESCERE

Fonte: resoconti intermedi di gestione delle banche al 30 settembre 2009. Il dato di Core Tier 1 Credem non considera accantonamenti per eventuali dividendi

I punti di forza di Credem – Le leve “hard” (2/3)

- **Completata la riorganizzazione delle aree Investment Banking e Wealth Management** (ristrutturazione di Abaxbank ed Euromobiliare Alternative Investments, cessione di Euromobiliare SIM, aggiornamento della gamma d’offerta di Euromobiliare Sgr e Euromobiliare Fund Sicav) con benefici in termini di minor assorbimento del capitale e rilancio del risparmio gestito

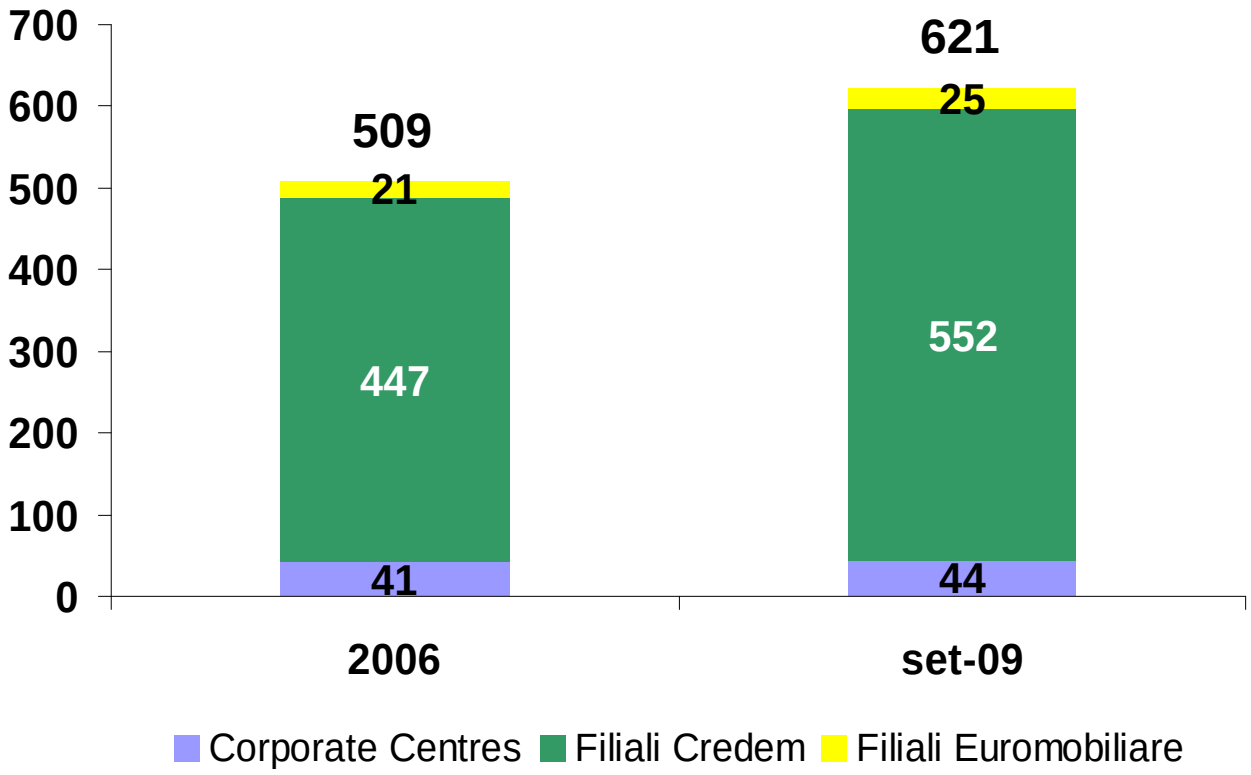


- **Lanciata nuova gamma di offerta dei conti correnti**, e riviste le caratteristiche di quelli in essere, per migliorare il costo del funding e la **reattività a futuri rialzi dei tassi**

USCIAMO DALLA CRISI PRONTI PER TORNARE A CRESCERE

I punti di forza di Credem – Le leve “hard” (3/3)

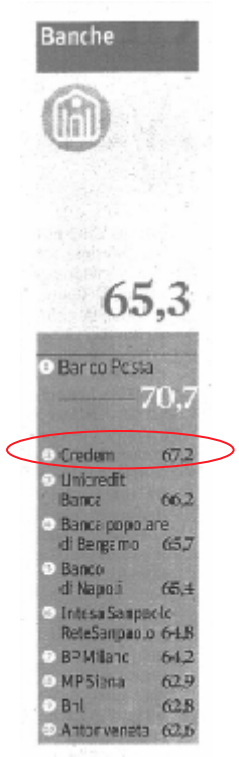
- **Forte crescita, negli ultimi anni, della rete** distributiva (crescita del **numero di filiali negli ultimi 3 anni**: **+22%**; crescita del numero di dipendenti negli ultimi 3 anni: +15%) attraverso un mix di acquisizioni e nuove aperture



FORTI OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO LEGATE AD UNA RETE CRESCIUTA SIGNIFICATIVAMENTE NEGLI ULTIMI ANNI E CHE NON HA ANCORA ESPRESSO TUTTO IL SUO POTENZIALE

I punti di forza di Credem – Le leve “soft”

- **Solido presidio della relazione con i clienti** grazie ad un’elevata qualità del servizio e ad un approccio uniforme su tutto il territorio nazionale:



Credem **prima tra le banche tradizionali**, a **livello nazionale**, (e seconda solo a Banco Posta) per soddisfazione della propria clientela
(Indagine Busacca & Associati, 2008)

Le cinque aree analizzate nella terza puntata dell’indagine sul Marketing Territoriale

L’eccellenza di Credem

L’area del Triveneto e dell’Emilia Romagna si contraddistingue per le buone e ravvicinate performance di Credem, UniCredit e Bper. I tre gruppi bancari riescono a garantire un soddisfacente livello di servizio durante tutto il processo relazionale. Il mix tra struttura di filiale (elegante e sobria allo stesso tempo) e competenze e capacità dei gestori rende Credem l’attore di riferimento dell’area

1° Classificata nel 2009 e nel 2008 per Qualità e Omogeneità del servizio offerto, nel **Nord-Est**, e **2° Classificata nel 2009 e nel 2008** per Qualità e Omogeneità del servizio offerto, nel **Sud Italia**, tra i principali 10 player a livello locale
(Rilevazioni ed elaborazioni Resolving StrategyFinance)*

LA RELAZIONE CON I NOSTRI CLIENTI È LA SOLIDA BASE SU CUI COSTRUIRE IL NOSTRO SVILUPPO

*L’area del Nord-Est comprende anche l’Emilia Romagna. Per il Nord-Ovest ed il Centro, Credem non rientra nei primi 10 player a livello locale

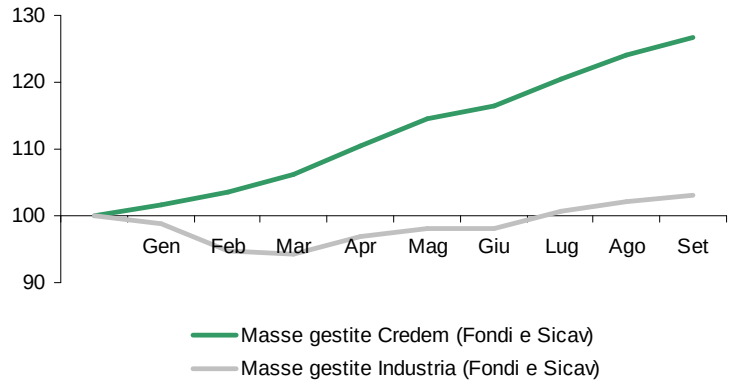
Fonti: Il Sole24Ore, AziendaBanca

I punti di forza di Credem – Le leve “soft”

I **benefici** di una **buona conoscenza** dei propri clienti si **riflettono nei risultati**: è anche grazie alla vicinanza con la clientela che è stato possibile sostenere e guidare il passaggio dei loro assets dalla raccolta gestita ai depositi nel 2008 e dai **depositi alla raccolta gestita nel 2009**

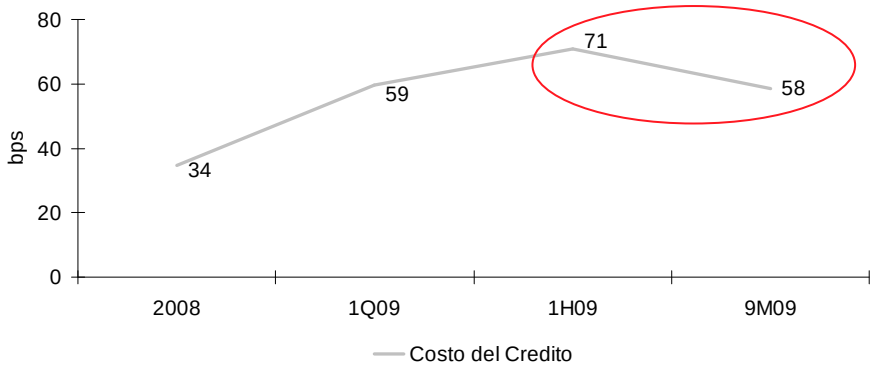
€Mil.	2007	2008	9M09
Depositi e PCT	**12.040**	**15.935**	**12.727**
Raccolta Gestita	**14.305**	**11.476**	**14.352**

Evoluzione della raccolta gestita: 100=totale masse su Fondi e SICAV’s al 1/1/2009



Analogamente è sempre attraverso il presidio della relazione che è possibile **identificare** le **posizioni più critiche** dal lato dei **crediti**

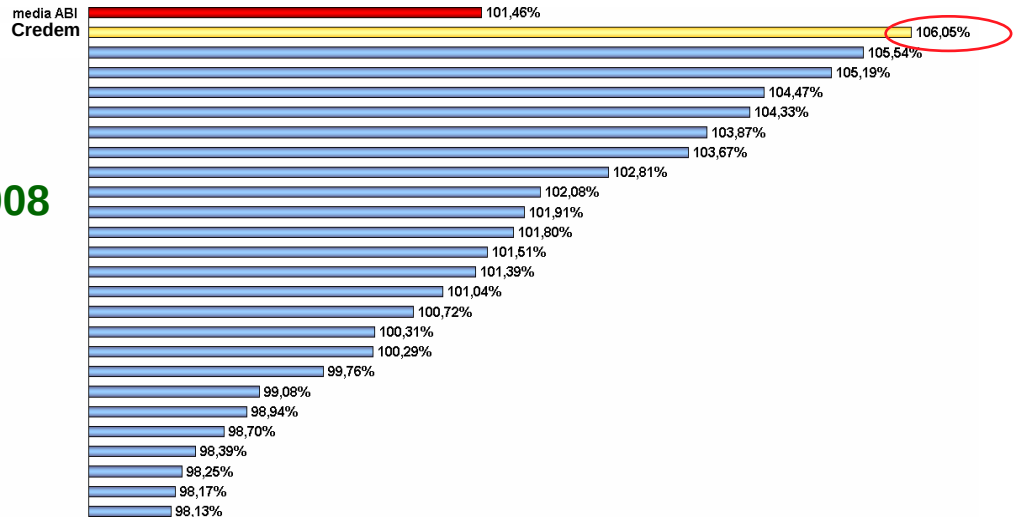
€Mil.	2008	1Q09	1H09	9M09
Rettifiche su crediti	**58,1**	**25,9**	**60,9**	**75,2**



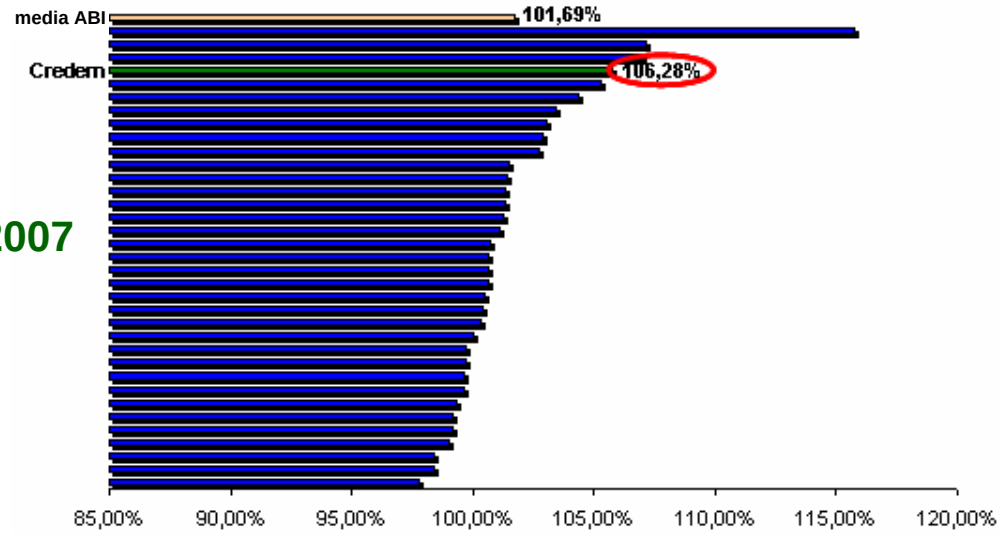
I punti di forza di Credem – Le leve “soft”

L’elevata qualità del servizio e **della relazione** è testimoniata anche dai **tassi di crescita della clientela** che, negli ultimi anni, vedono Credem sempre ai primi posti dell’osservatorio ABI sulla **clientela privata**

Tasso di sviluppo* 2008



Tasso di sviluppo* 2007



(*) Acquisizioni, al netto dei clienti persi, in percentuale della base clienti iniziale

Fonte: Elaborazioni ABI sui dati forniti dalla banche aderenti all’osservatorio

Agenda

- Il contesto attuale di mercato
- La posizione competitiva di Credem
- **Il piano 2010-2012**

Lo scenario di previsione

Parametri macro economici	2008	2009	2010E	2011E	2012E
MSCI Europa (var a/a)	-45,5%	25%*			
FTSE Italia all-share index (var a/a)	-48,8%	19,7%*			
PILUEM	0,6%	-4,0%	0,7%	1,2%	1,6%
PIL Italia	**-1,0%**	**-4,9%**	**0,5%**	**1,2%**	**1,5%**
Raccolta da residenti (var a/a sugli stock di fine periodo)	13,8%	11,0%	4,2%	4,1%	4,1%
Risparmio gestito banche (var a/a sugli stock di fine periodo)	**-30,4%**	**3,8%**	**5,8%**	**7,4%**	
Impieghi bancari (var a/a sugli stock di fine periodo)	**4,9%**	**1,6%**	**4,4%**	**5,5%**	**5,4%**
Media annua Euribor 1 mese	**4,27%**	**0,92%**	**0,94%**	**1,92%**	**2,68%**

PREVISTA UNA RIPRESA MOLTO LENTA E GRADUALE CON TASSI DI INTERESSE, NEL 2012, ANCORA INFERIORI DI OLTRE 150 bps RISPETTO AL 2008

(*) Consuntivo al 18 novembre 2009

Fonti: Prometeia “Rapporto di Previsione” (Ott. 2009) e “Previsione dei Bilanci Bancari” (Ott. 2009), Tassi (Set. 2009)

Focus strategico

Nel breve termine si privilegerà un piano di razionalizzazione e messa a reddito della rete distributiva esistente, in coerenza con uno scenario economico difficile ma, proprio per questo, in grado di rompere posizioni consolidate e offrire nuove opportunità di sviluppo

Nel medio e lungo termine confermiamo un obiettivo di ulteriore espansione territoriale, anche per linee esterne, da finanziare esclusivamente con la gestione operativa: la distribuzione, e quindi il contatto diretto con i clienti, rimane al centro della nostra strategia di crescita

Le linee guida

INCREMENTO DELLE QUOTE DI MERCATO ANTICIPANDO I TREND IN ATTO

ULTERIORE EFFICIENTAMENTO DELLA STRUTTURA

PRESIDIO RISCHI E ADEGUATEZZA PATRIMONIALE

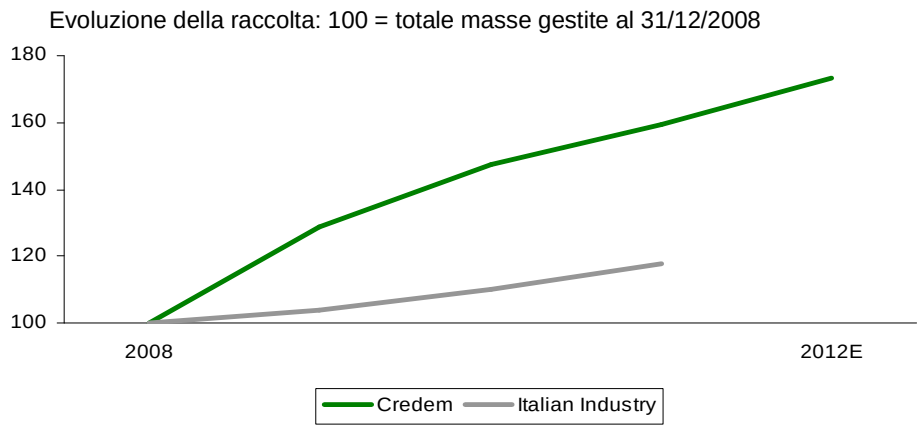
Generazione di valore attraverso una crescita superiore al sistema e a costi invariati

Incremento delle quote di mercato anticipando i trend in atto

Risparmio Gestito

Da **11,5 €mld** (fine 2008) a **19,9 €mld** (fine 2012E):

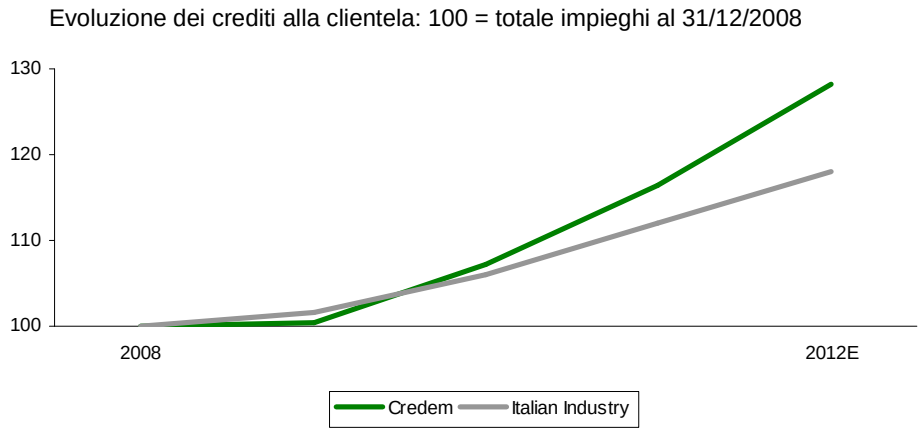
- **CAGR piano Credem 2010-2012: 10,4%**
- CAGR stimato del sistema 2010-2011: 6,6%



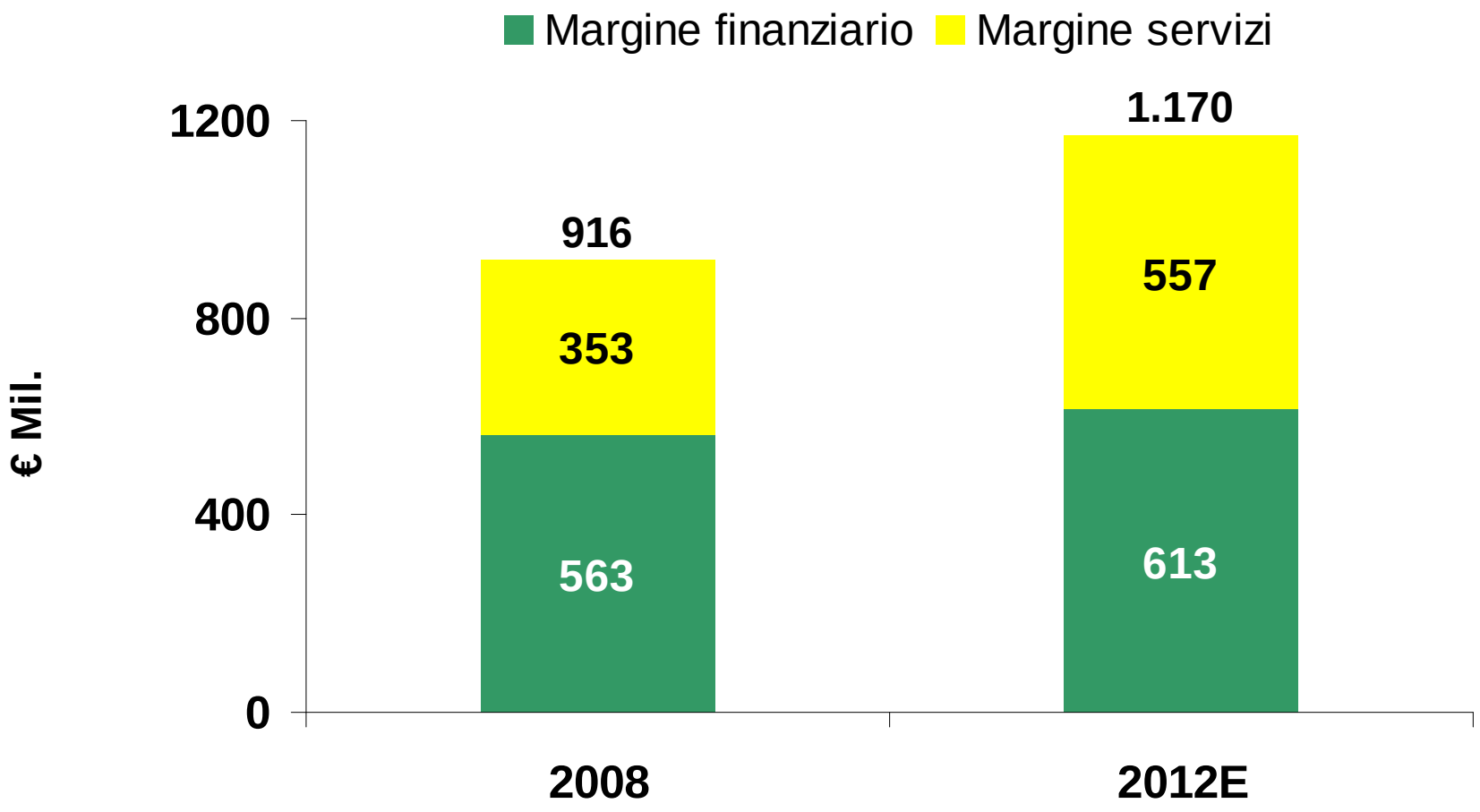
Impieghi Bancari

Da **17,6 €mld** (fine 2008) a **22,6 €mld** (fine 2012E):

- **CAGR piano Credem 2010-2012: 8,5%**
- CAGR stimato del sistema 2010-2012: 5,1%



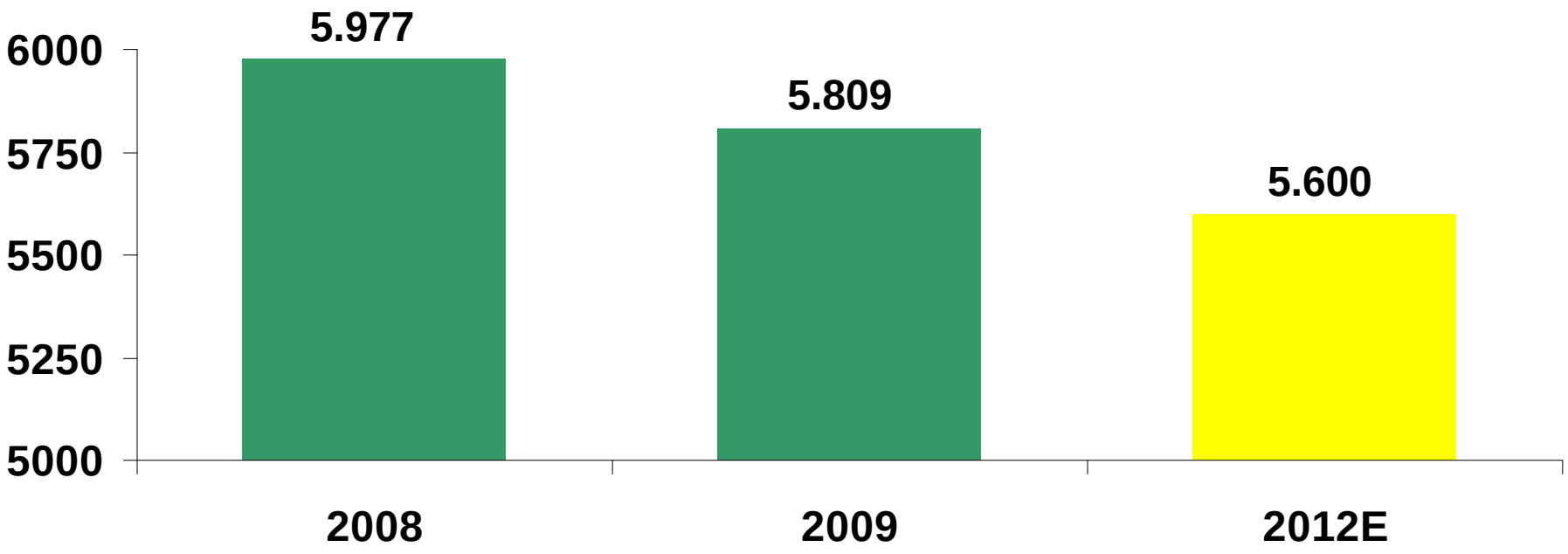
Evoluzione Margine di Intermediazione



	2008	2012E
Margine finanziario su MIN	61%	52%
Margine servizi su MIN	39%	48%

Efficientamento della struttura

Evoluzione n° dipendenti



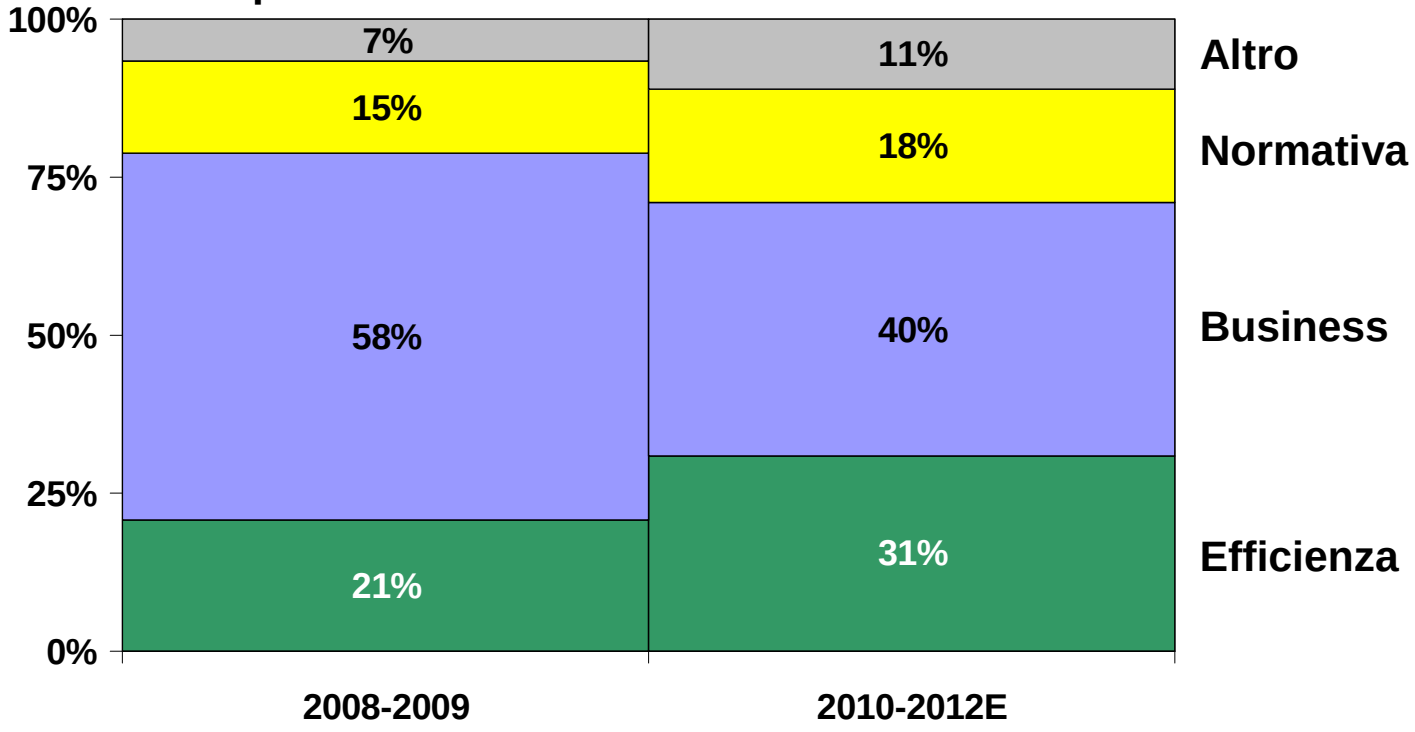
L'obiettivo è quello di **recuperare efficienza** all'interno delle strutture centrali e di ottimizzare i recenti investimenti distributivi

Numero di dipendenti da **5.809** (fine 2009 post ristrutturazione di Abaxbank) a **5.600** (fine 2012E)

(**CAGR 2010-2012: -1,2%**)

Efficientamento della struttura

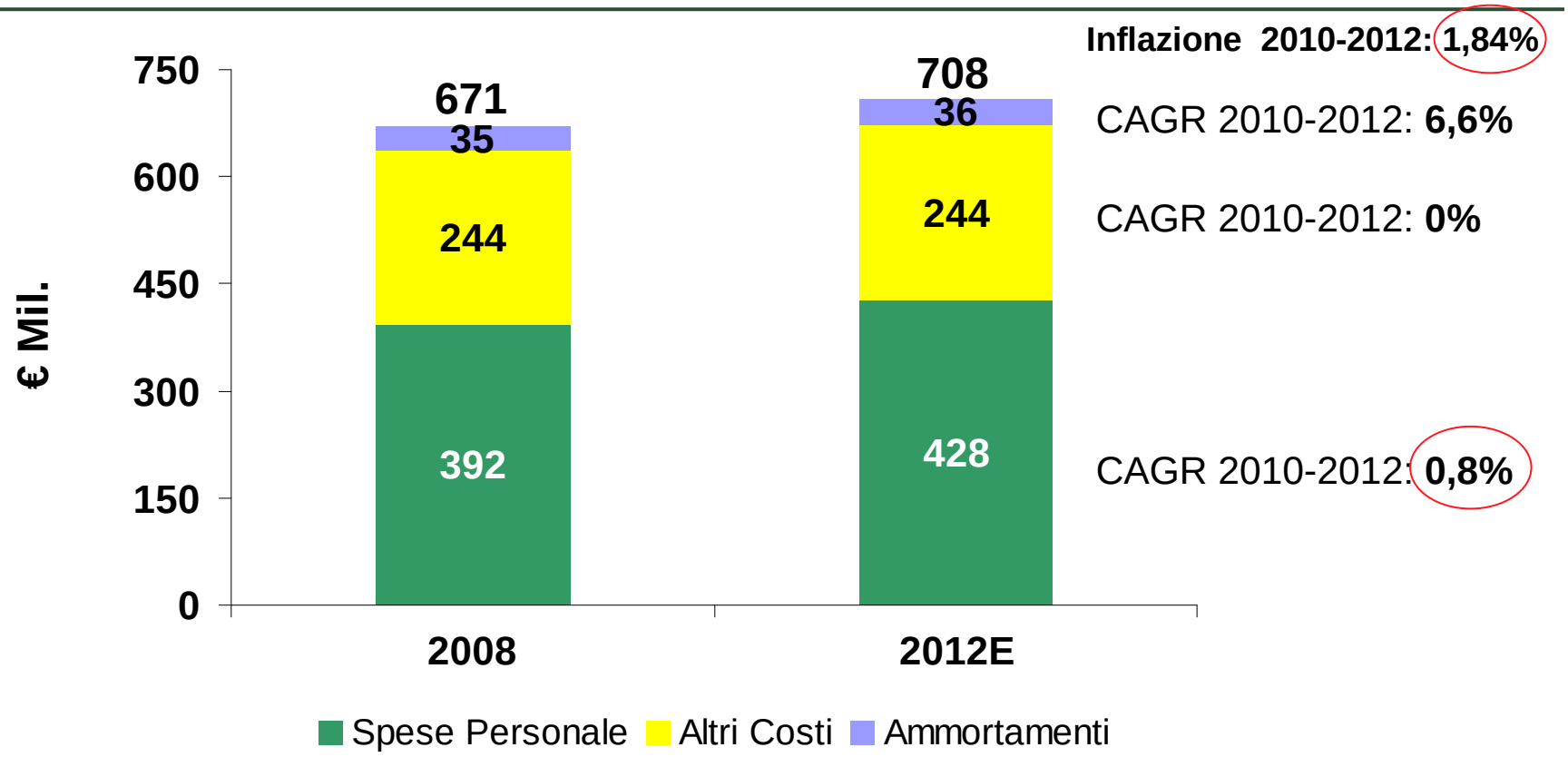
Ripartizione investimenti IT per destinazione



	2008-2009	2010-2012E
Investimenti medi annui (€ Mil.)	**15,1**	**18,6**
Investimenti totali nel periodo (€ Mil.)	**30,2**	**55,8**

Forte **incremento**, nel prossimo triennio, degli **investimenti IT destinati a supportare un significativo aumento dell'efficienza**

Evoluzione Costi Operativi ed Ammortamenti

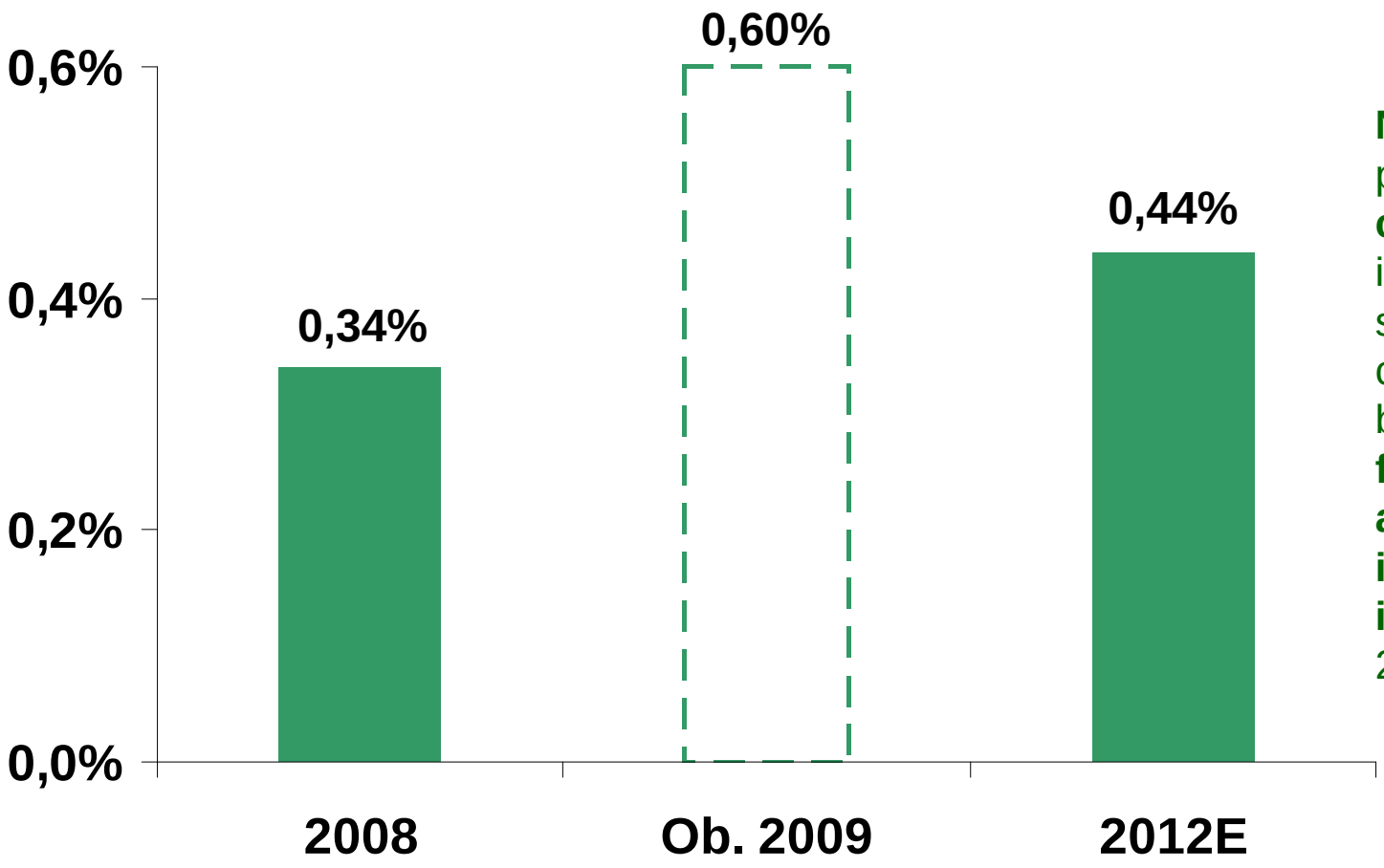


COST-INCOME con ammortamenti	**73,2%**	**60,5%**
COST-INCOME senza ammortamenti	**69,4%**	**57,4%**
Risk-adj C/I*	**78,6%**	**66,2%**

(*) Calcolato nettando i ricavi delle perdite attese e degli accantonamenti per rischi

Fonte: Prometeia

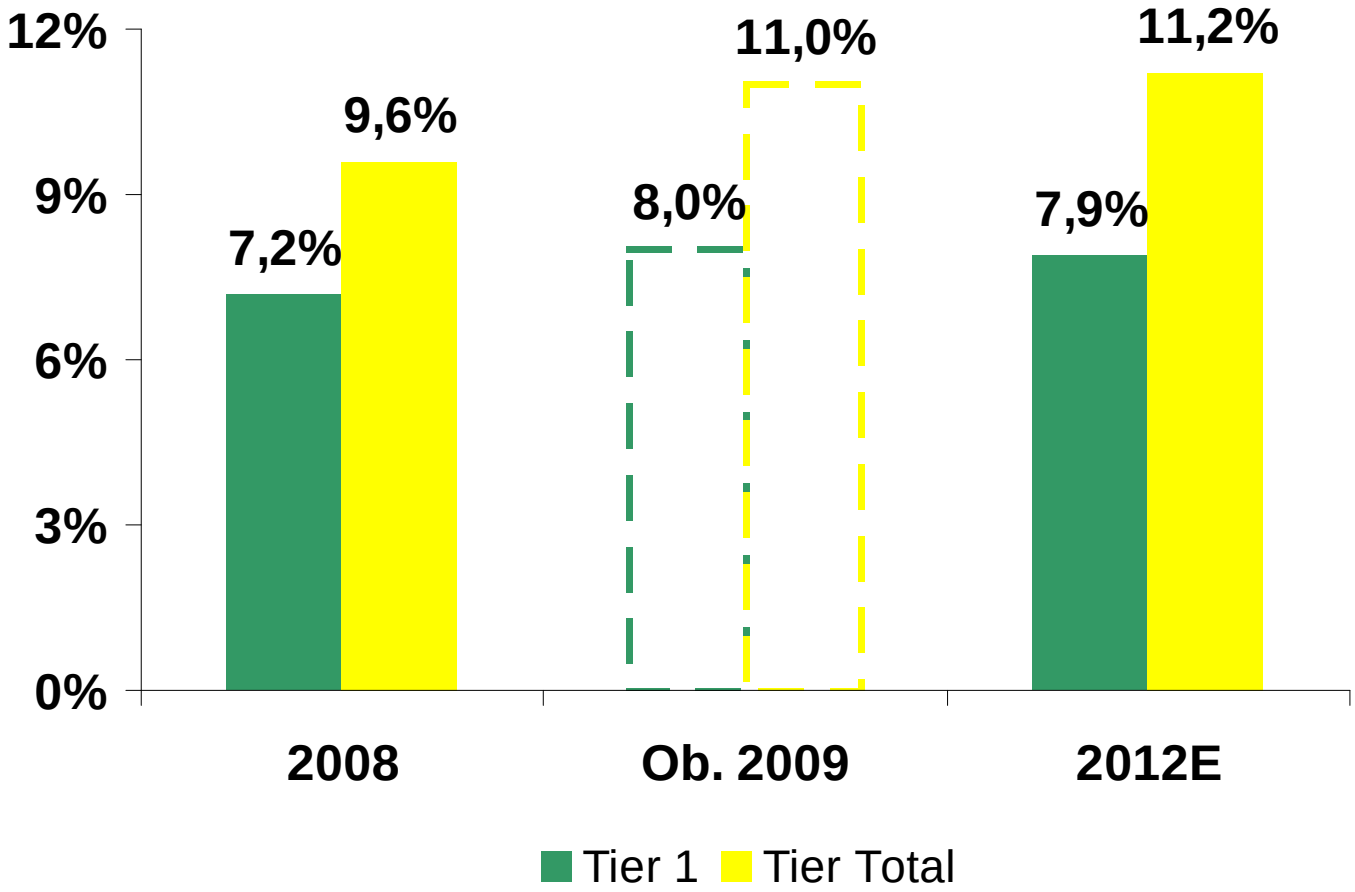
Presidio dei rischi e adeguatezza patrimoniale



Impieghi a fine anno	**17,6 € Mld**		**22,6 € Mld**

Normalizzazione progressiva del **costo del credito**, in coerenza con gli storici principi di cautela della banca, **pur a fronte di un aumento degli impieghi di oltre il 28%** rispetto al 2008

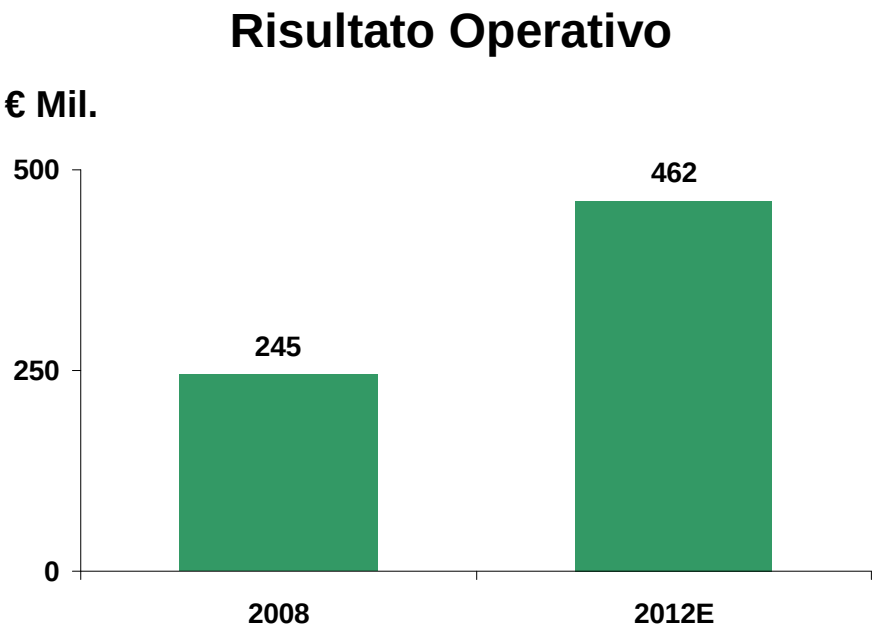
Presidio dei rischi e adeguatezza patrimoniale

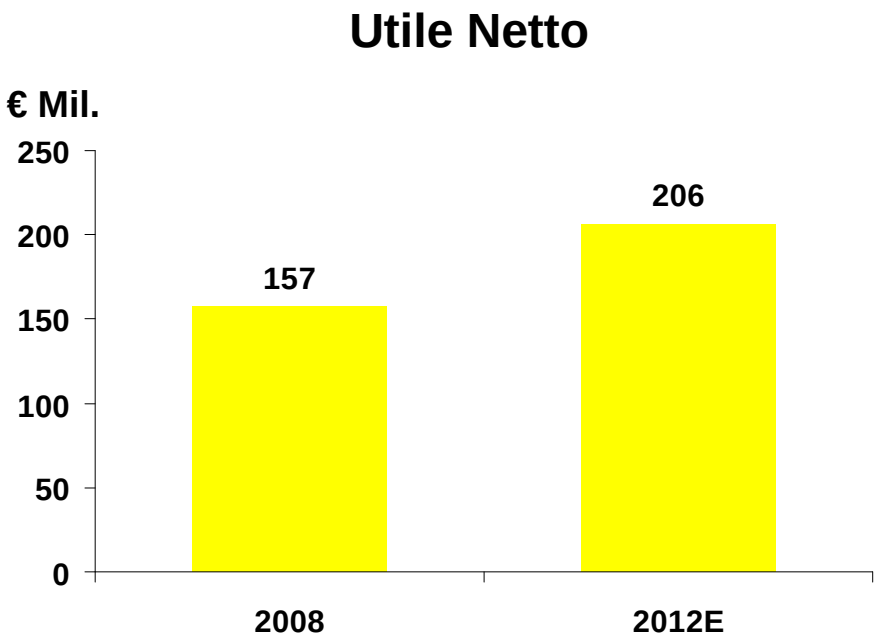


Stabilità dei ratio patrimoniali nonostante un obiettivo di crescita degli impieghi al tasso medio annuo dell'8,5%

Elevata patrimonializzazione "autofinanziata" dalla normale gestione operativa

Generazione di valore per gli azionisti





Forte incremento del **Risultato Operativo** nel periodo 2010-2012E

Utile Netto obiettivo di **206 € Mil.** in significativa crescita rispetto ai **157 € Mil. del 2008**, considerando **l'ipotesi di tassi di interessi inferiori di oltre 150bps**

Il conto economico del 2012

€ Mil.	2008	2012E	CAGR 09-12
Margine Finanziario	***563***	***613***	***2,1%***
Commissioni Nette	*295*	*445*	*10,8%*
Trading	*-6*	*57*	*n.a.*
Altro	64	55	-3,7%
Margine da Servizi	***353***	***557***	***12.1%***
Margine di Intermediazione	**916**	**1.170**	**6,3%**
Spese per il personale	*-392*	*-428*	*2,2%*
Altri costi operativi	*-244*	*-244*	*0,0%*
Spese Generali	***-636***	***-672***	***1,4%***
Risultato Operativo Lordo	**280**	**498**	**15,5%**
Ammortamenti	*-35*	*-36*	*0,7%*
Risultato Operativo	**245**	**462**	**17,2%**
Oneri/proventi straordinari	*-0*	*-14*	*143,2%*
Rettifiche nette di valore su crediti	*-58*	*-99*	*14,3%*
Accantonamenti per rischi	*-4*	*-1*	*-28,9%*
Utile prima delle Imposte	**183**	**348**	**17,4%**
Imposte sul reddito	*-26*	*-142*	*52,9%*
Utile Netto	**157**	***206***	***7,1%***

Il **margine di intermediazione si prevede in crescita del 6,3% annuo**, rispetto ai dati del 2008, trainato dallo **sviluppo delle commissioni nette** (CAGR 2009-2012 pari al 10,8%)

Lo sviluppo sarà a costi pressoché costanti: le spese generali sono previste in aumento **solo dell'1,4% annuo**, pur considerando che il 2008 include solo parzialmente i costi legati alle filiali acquisite a Settembre e a Dicembre dello stesso anno

Della **positiva dinamica derivante da maggiori ricavi a parità di costi**, ne beneficia il **risultato operativo (CAGR 2009-2012: +17,2%)** e **l'utile prima delle imposte (CAGR 2009-2012: +17,4%)**

L'utile netto si attesterà sui **206 € Mil.** rispetto ad un risultato di 157 € Mil. del 2008, influenzato da componenti non ricorrenti