



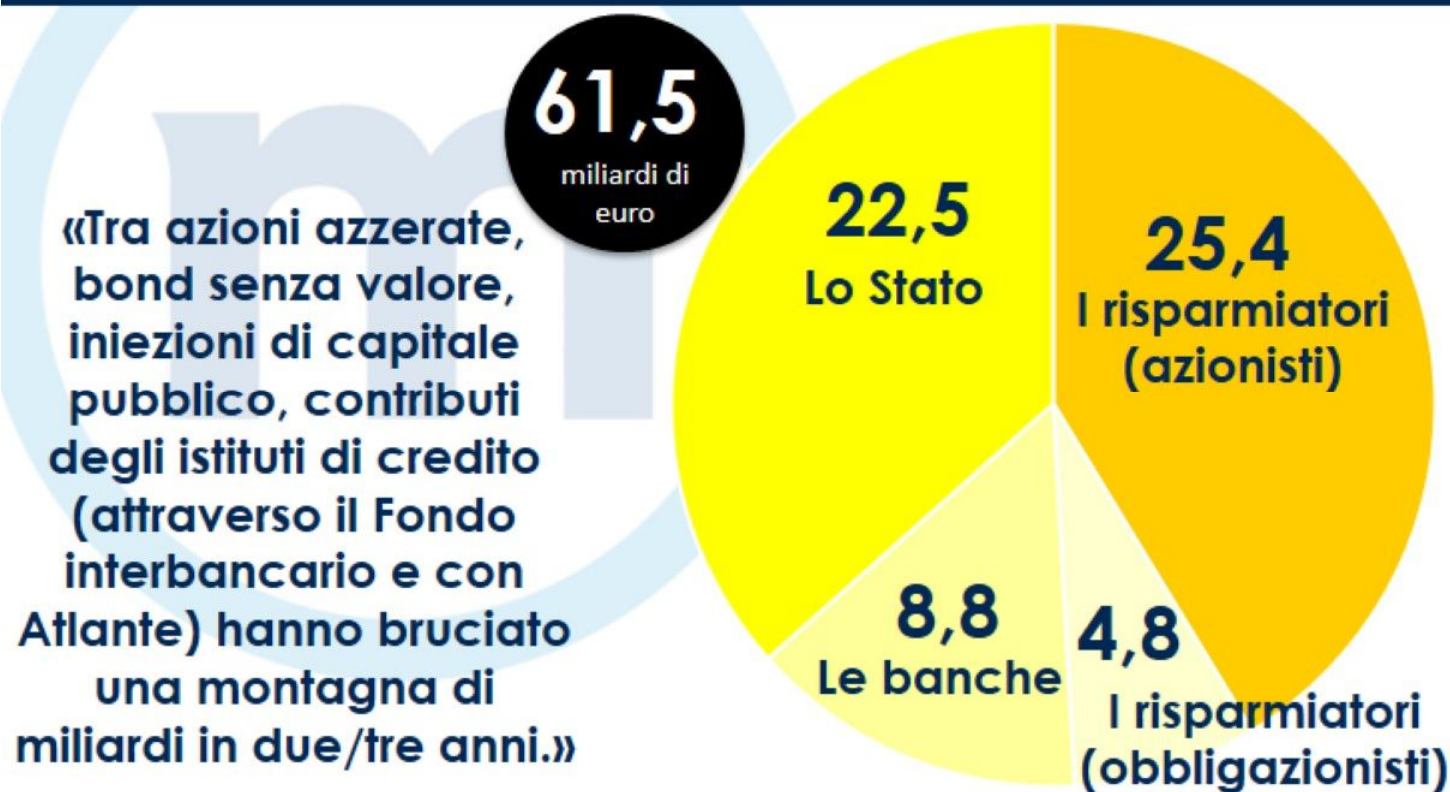
Dott. Sergio Ronconi

Wealth Advisor

Persona, banca e impresa :
dal Private Banking al Wealth
Management

LA SALUTE DEL SISTEMA BANCARIO ITALIANO

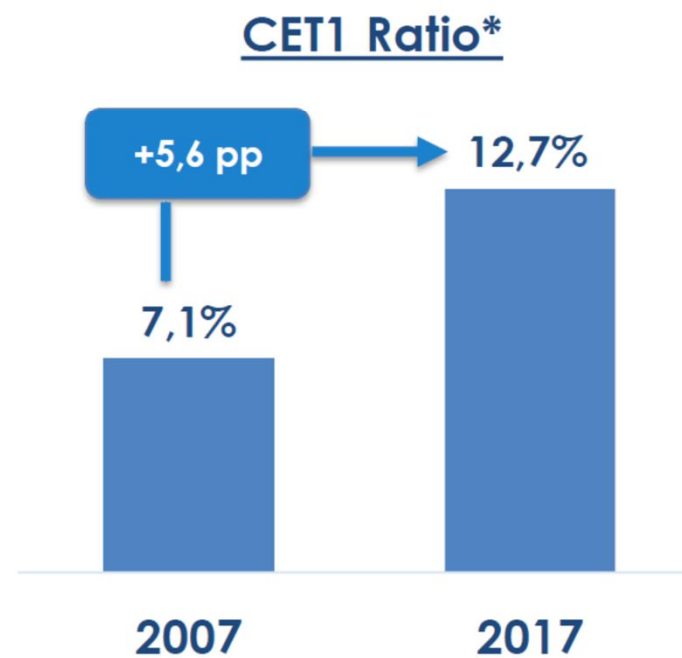
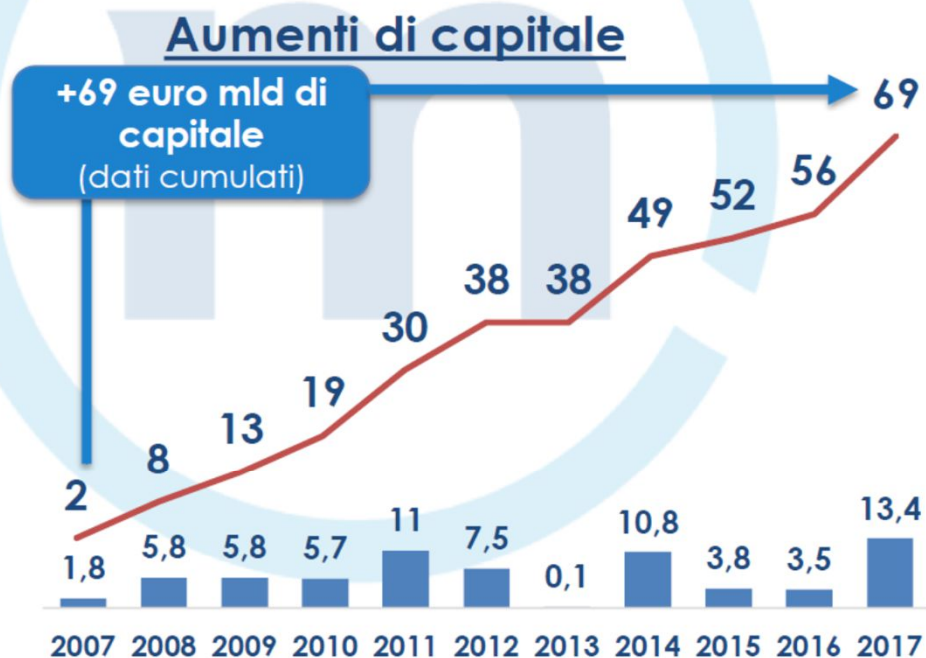
IL SALVATAGGIO DELLE BANCHE ITALIANE: UN CONTO SALATO



Fonte: Panorama del 5 ottobre 2017

Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum

IL RAFFORZAMENTO DELLE BANCHE ITALIANE



*Core tier 1 a fine 2007; Common equity tier 1 al 31 Dicembre 2017

Fonte: ABI, The Italian Banking Industry, Key Figures, trends, state of health, Agosto 2017 (inclusi aumenti di capitale in attesa)

Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum

mediolanum BANCA

LE TRE RIVOLUZIONI NELL'INDUSTRIA BANCARIA EUROPEA

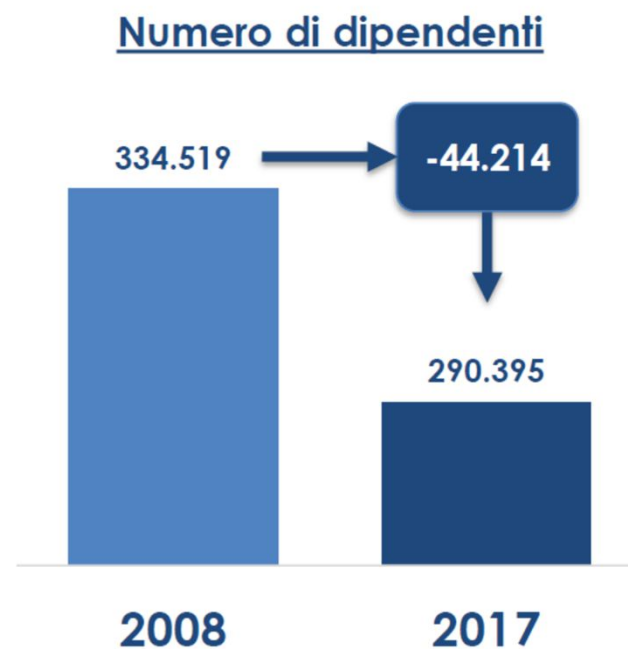


I margini perduti degli istituti europei

Fonte: Il Sole 24 Ore del 23 settembre 2016



GLI SFORZI DELLE BANCHE ITALIANE PER RECUPERARE PROFITTABILITA'

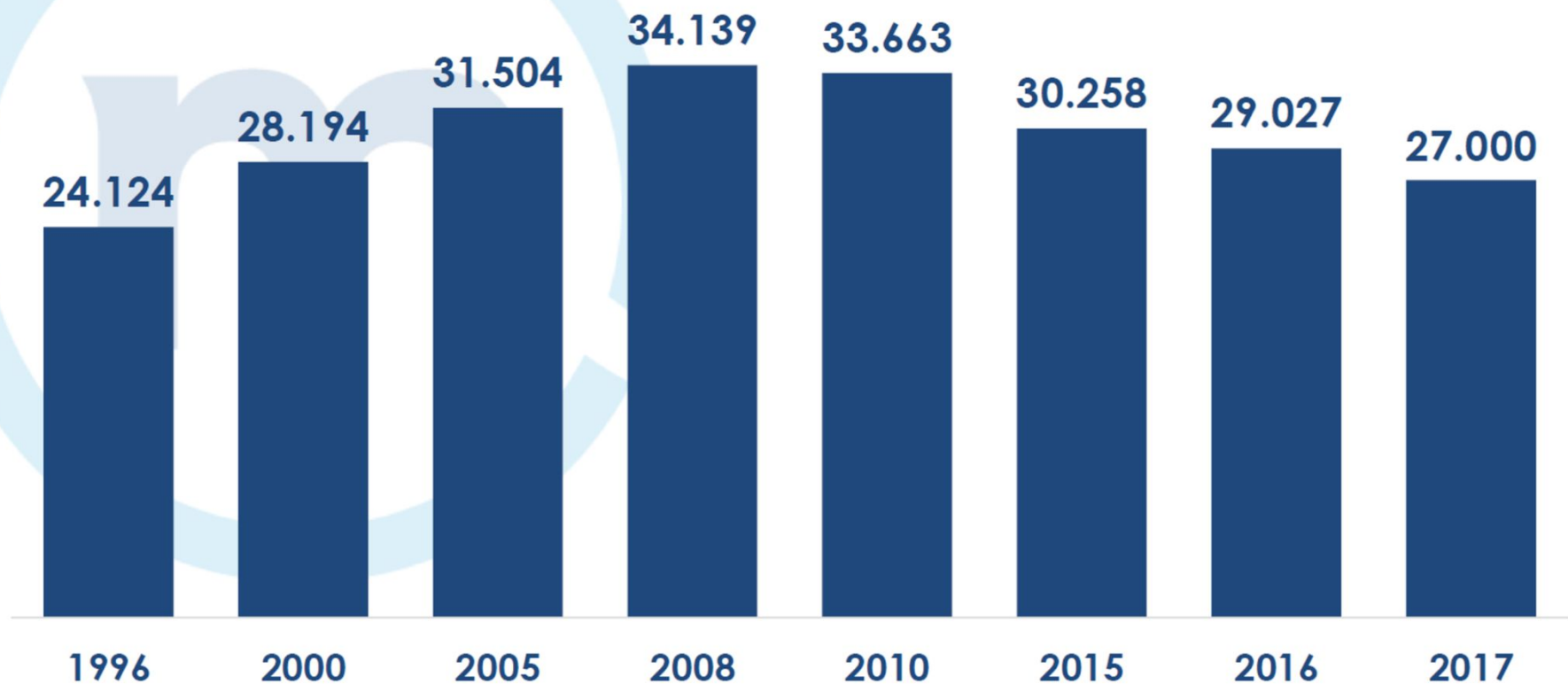


Fonte: ABI, The Italian Banking Industry, Key Figures, trends, state of health, Ottobre 2017. Elaborazioni ABI

Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum



BANCHE ITALIANE: N° SPORTELLI 1996 - 2016

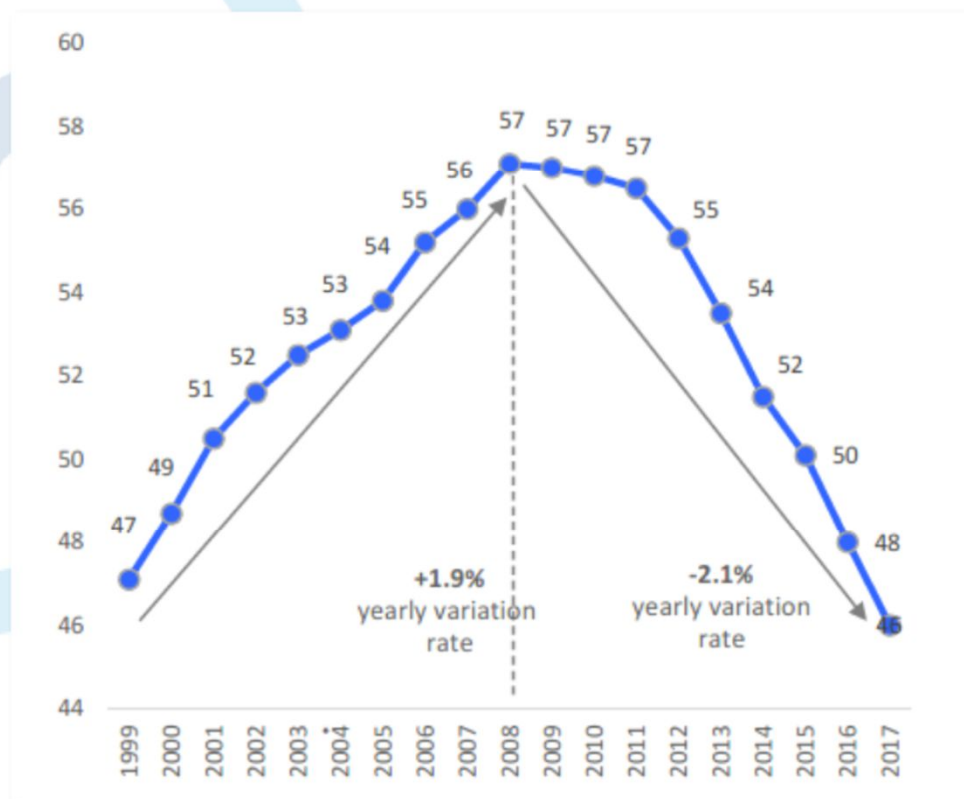


Fonte: Banca d'Italia

Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum

mediolanum BANCA

NUMERO FILIALI DI BANCHE PER 100.000 ABITANTI (1999-2017)



Fonte: ABI, The Italian Banking Industry, Key Figures, trends, state of health, Ottobre 2017

Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum

GLI EFFETTI DELLA RIVOLUZIONE DIGITALE



«Quasi il 90 per cento di tutti i processi bancari può essere automatizzato»

Il capo dell'istituto finanziario olandese ING prevede che la trasformazione digitale renderà superfluo il 50% dei posti di lavoro delle filiali bancarie.

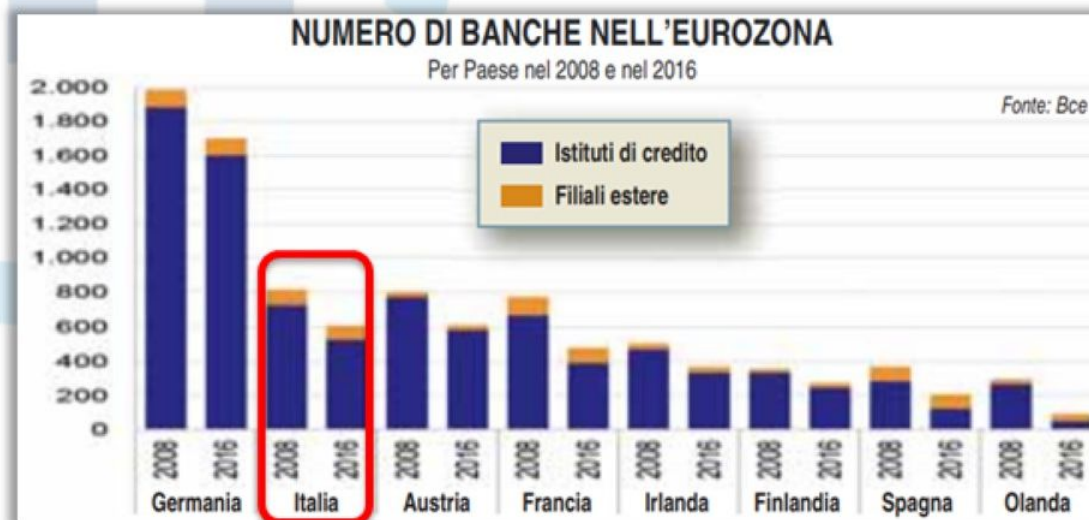
Fonte: handelsblatt.com del 14 febbraio 2018

LE CIFRE DEL CONSOLIDAMENTO IN EUROPA

Studio Bce. Dal 2008 al 2016 accelerazione del processo di consolidamento

Eurozona, è sceso del 25% il numero delle banche

Fonte: Il Sole 24 Ore del 24 ottobre 2017



Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum

Fonte: MF del 24 ottobre 2017

mediolanum BANCA

BANCHE E BIG TECH

APPLE, GOOGLE, FACEBOOK

HANNO TROPPO POTERE
(E ORA FICCANO IL NASO
NEI NOSTRI CONTI CORRENTI)

Fonte: L'Economia del Corriere del 26 Febbraio 2018

Pagamenti, banche vs BigTech

Fonte: Il Sole 24 Ore Plus del 17 Febbraio 2018

Hi tech. Nuovo passo dopo supermercati, farmacie e ospedali

Amazon diventa anche banca:
alleanza con BofA sui prestiti

Fonte: Il Sole 24 Ore del 16 Febbraio 2018

PayPal Invests in German Deposit Fintech, Raisin

Fonte: Bankinnovation.net 22 Dicembre 2017



PRIMO PIANO

A GENNAIO SONO ARRIVATE A 59,3 MILIARDI AL NETTO DELLE RETTIFICHE IN BILANCIO

Banche, sofferenze giù del 32%

Abi: la flessione è superiore alle previsioni di un anno fa. L'attenzione dei supervisori però resta focalizzata sui crediti deteriorati. Oggi comitato esecutivo dei banchieri sull'addendum della Bce

DI FRANCESCO NINFOLE

Le sofferenze nette delle banche italiane a gennaio sono scese per la prima volta negli ultimi anni sotto i 60 miliardi, con un calo del 32% rispetto al picco di fine 2016. È quanto emerso nell'ultimo rapporto mensile dell'Abi. Nel dettaglio, le sofferenze nette alla fine dello scorso gennaio si sono attestate a 59,3 miliardi di euro, in diminuzione rispetto ai 64,1 miliardi del mese precedente e in calo di 27,5 miliardi rispetto al dato di dicembre 2016 (86,8 miliardi). La flessione è stata «superiore rispetto a quanto previsto un anno fa», ha commentato il vicedirettore generale dell'Abi Gianfranco Torriero. Di conseguenza è sceso anche il rapporto tra le sofferenze nette e gli impieghi totali, ridotto al 3,4% a gennaio (era 4,9% a fine 2016), e quello tra sofferenze nette e capitale (al 13,4% dal 19,7% del 2016). Il dato netto sulle sofferenze è quello più preciso perché considera gli accantonamenti già effettuati in bilancio dalle banche. Entro metà 2018 secondo la Banca d'Italia il rapporto netto tra npl (sofferenze, incagli e scaduti) e impieghi calerà invece al 7,8% contro il 10,8% del 2015. Riguardo ai crediti deteriorati resta centrale la questione della velocità dello smaltimento. Sulla base dei dati ufficiali non si può dire che le banche non stiano muovendo. È vero che i dati sono influenzati da alcune maxi-operazioni e che ci sono ancora spazi di miglioramento per alcuni istituti. Era difficile però pensare a una riduzione più veloce. Anche perché, come ha ricordato la Banca d'Italia, occorre sì velocizzare la soluzione del problema, ma nello stesso tempo esiste un limite di velocità, del quale banche e vigilanti devono tener conto. Un principio che è stato ribadito nei giorni scorsi

LE SOFFERENZE DELLE BANCHE ITALIANE

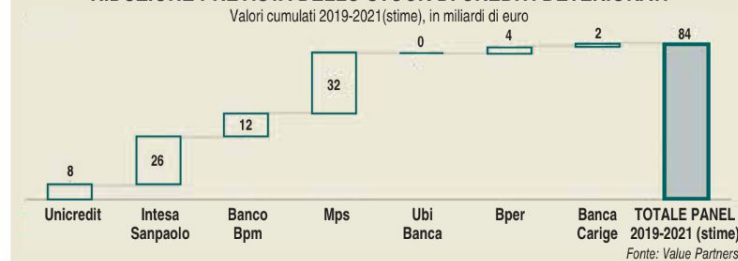
	Sofferenze nette in milioni di euro	Sofferenze nette su impieghi in %	Sofferenze nette su capitale e riserve in %
dic-16	86.814	4,89	19,69
gen-17	77.320	4,42	17,19
feb-17	77.024	4,41	16,69
mar-17	77.350	4,40	16,83
apr-17	77.375	4,43	17,39
mag-17	76.501	4,38	16,96
giu-17	71.237	4,08	16,11
lug-17	65.970	3,83	15,40
ago-17	65.643	3,85	15,00
set-17	65.651	3,81	14,98
ott-17	65.868	3,78	15,03
nov-17	65.914	3,71	14,97
dic-17	64.085	3,70	14,64
gen-18	59.334	3,41	13,36

Fonte: elaborazione Abi su dati Banca d'Italia

GLI OBIETTIVI SUI CREDITI DETERIORATI NEI PIANI DELLE BANCHE

	Incidenza dei crediti deteriorati lordi sul totale dei prestiti				
	2016	2017	2018	2020	2021
● Unicredit	12%	10%	-	8%	-
● Intesa Sanpaolo	15%	12%	-	-	6%
● Banco Bpm	21%	21%	-	12%	-
● Mps	34%	38%	-	14%	13%
● Ubi	14%	13%	-	12%	-
● Bper	22%	20%	-	14%	-
● Carige	35%	27%	-	8%	-
● Totale Panel	17%	15%	-	-8,5%	-

RIDUZIONE PREVISTA DELLO STOCK DI CREDITI DETERIORATI



anche dal premio Nobel per l'Economia Jean Tirole: «Da una parte ci sono le regole, che devono essere rigide, e dall'altra la transizione, che a volte rischia di essere brutale e che invece deve essere basata su un approccio empirico. Le banche non possono rimettersi in se da un giorno all'altro. Se si cerca di correggere i problemi del settore troppo in fretta si riduce la crescita». Nonostante il calo dei crediti deteriorati, l'attenzione dei supervisori è concentrata sui non performing loan. La Vigilanza della Bce non ha annunciato soglie quantitative sugli stock, su cui però agisce attraverso il pressing della supervisione ordinaria. Le banche italiane hanno già messo in conto nei piani industriali, tra cessioni e gestione interna, uno smaltimento di crediti deteriorati lordi per 84 miliardi tra il 2019 e il 2021, secondo i calcoli di Value Partners. La settimana scorsa sono state annunciate invece le misure sulle svalutazioni dei nuovi npl da parte di Commissione Ue e Bce. Oggi il comitato esecutivo dell'Abi, come annunciato dal presidente Antonio Patuelli, esprimerà «una valutazione complessiva e approfondita» sulle due normative. Le nuove regole avranno l'effetto di ostacolare il credito in una fase di ripresa e di aumentare i tassi ai clienti, soprattutto alle piccole imprese. I dati Abi hanno mostrato a gennaio una crescita annua dei prestiti alle famiglie del 2,8% e alle aziende dell'1,9%, anche se questi ultimi dati sono stati influenzati dalla scadenza valida per i conteggi dei rifinanziamenti Tltro (31 gennaio). Il tasso medio sui prestiti, per effetto della politica monetaria della Bce, è arrivato a gennaio al minimo storico del 2,7%. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/banche

PROPOSTA SU LINEE GUIDA BCE GESTIONE NPL

ADDENDUM ALLE LINEE GUIDA BCE SU NPL

L'Autorità di Vigilanza europea ha posto in consultazione un **Addendum alle proprie linee guida sugli NPL**. L'Addendum dichiara di voler **fornire indicazioni relativamente alla classificazione e ai livelli minimi di accantonamenti per i nuovi NPL**. La Vigilanza europea in accordo con la Commissione Europea fornirà disposizioni operative **entro il primo trimestre 2018**.

L'Addendum prevede:

- ✓ Copertura al 100% dopo **2 anni** di anzianità per le **esposizioni non garantite**.
- ✓ Copertura al 100% dopo **7 anni** di anzianità per le **esposizioni garantite**.

Npl, così la Ue accelera sulla riduzione

Otto anni per coprire le nuove sofferenze, possibile l'istituzione di bad bank nazionali

LE DIFFERENZE

La sofferenze non coperte da garanzia andranno invece completamente smaltite entro 2 anni. La proposta non riguarda lo stock

Una stretta all'erogazione di crediti non garantiti dalle nuove regole sulla svalutazione di sofferenze

La mappa delle sofferenze in Europa

Npl ratio:
rapporto fra Npl
e totale crediti.
Dati a settembre
2017.
In percentuale



Grecia



46,6



Cipro



40,6



Portogallo



16,7



Italia



11,8



Polonia



6,0



Spagna



4,8



Media
Europa



4,2



Austria



4,0



Francia



3,2



Belgio



2,7



Olanda



2,4



Danimarca



2,1



Germania



2,1



Regno
Unito



1,6

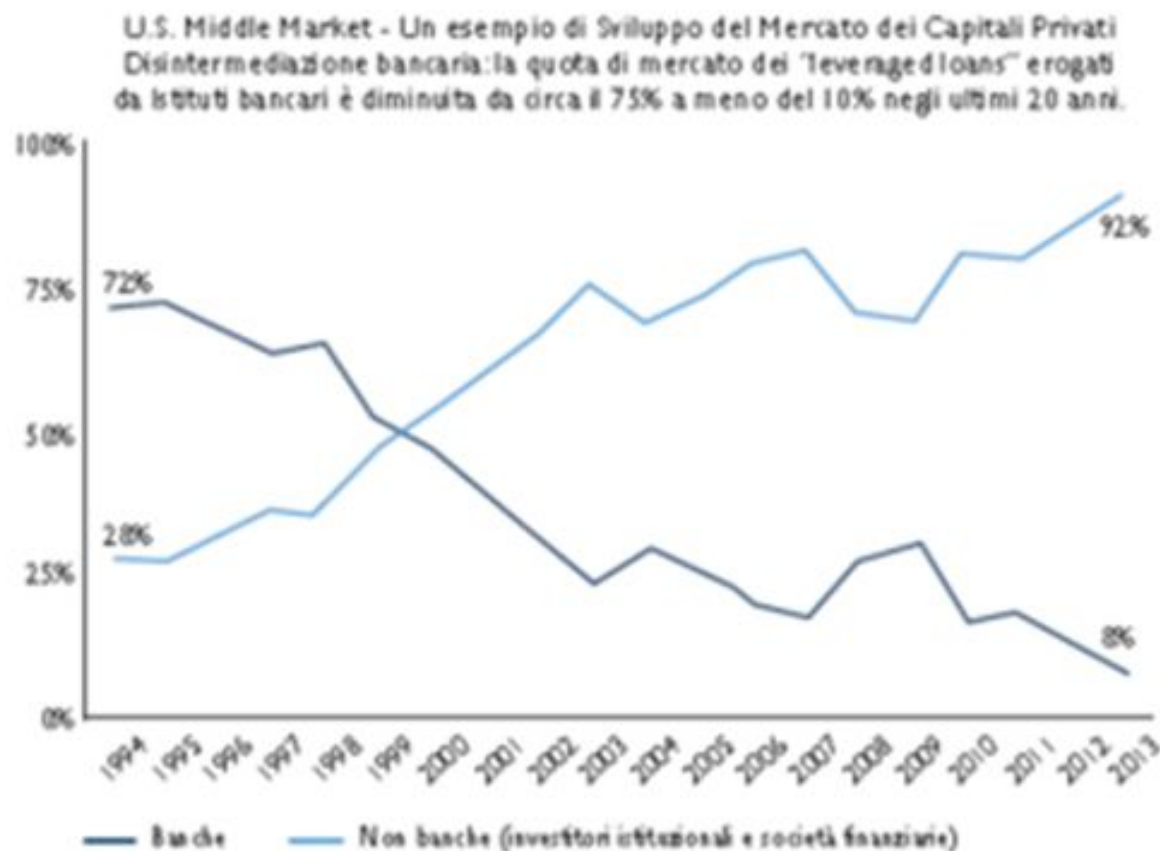


Lussemburgo



1,2

Negli Stati Uniti i Credit Funds intermediano circa l'80% del credito alle imprese e alle famiglie; in un momento in cui, in Europa, il credito bancario è in significativa e prolungata contrazione, il ruolo di questi attori può rivelarsi di supporto al rilancio dell'economia.



Fonte: Leveraged Commentary & Data, una divisione di S&P Capital IQ. Dati al 31 marzo 2013.

LA STIMA EMERGE DA UNO STUDIO DI INTERMONTE SIM SUI PIANI INDIVIDUALI DI RISPARMIO

Pir verso 60 miliardi entro il 2021

Almeno 11,5 mld di euro dovrebbero confluire sulle mid-small cap quotate a Piazza Affari. Effetti nel primo anno

DI VALERIO TESTI

L'industria dei Pir ha un bacino di potenziali risorse di 60 miliardi entro il 2021 (come anticipato da *MF-Milano Finanza* del 17 marzo), di cui almeno 11,5 potrebbero confluire sulle mid-small cap quotate. Questo il futuro sviluppo dei Piani Individuali di Risparmio (Pir) in base alle stime elaborate da Intermonte sim e presentate ieri dal partner Gianluca Parenti in un report dal titolo «Pir, gli effetti su domanda e offerta di capitale nel mercato borsistico italiano», elaborato in collaborazione con il Politecnico di Milano (dipartimento di Ingegneria Gestionale). Che cosa è accaduto sul listino azionario italiano nel primo anno di attività dei Pir, la cui norma istitutrice risale alla fine del 2016? In linea generale l'introduzione dei Pir ha consentito di mobilitare nel primo anno 10,9 miliardi (dati Assogestioni), dando ossigeno al risparmio gestito in Italia. In termini di prezzi, nel 2017 si è avuto un rendimento «anomalo» medio significativo, per effetto dei Pir, compreso fra il 12 e il 18% per i titoli non compresi nell'indice Ftse Mib; le small cap italiane hanno registrato performance simili alle azioni di pari categoria di Francia e Germania, mentre sono andate meglio le mid cap e soprattutto i titoli inclusi nel segmento Star. Quelli dell'Aim invece hanno ottenuto rendimenti in media positivi, ma meno elevati. Dove si osserva un effetto lievitazione è su volumi e scambi, in calo sui titoli dell'indice Ftse Mib a vantaggio degli altri titoli, soprattutto dell'Aim Italia, dove la media mensile degli scambi

è lievitata dai 27 milioni del 2016 ai 165 del 2017, più di sei volte tanto; allo stesso modo il segmento Star è passato da 977 milioni a 1,775 miliardi, quasi un raddoppio. Nel complesso si stima un calo medio dell'8% per i volumi di scambio dei titoli del Ftse Mib e un aumento del 71% per gli altri titoli, non considerati blue chip. Secondo gli esperti è presto per riscontrare un rapporto di causa-effetto tra introduzione dei Pir e offerta di nuove ipo, ma ci sono



segnali per essere fiduciosi nel medio termine. Nel 2017 le matricole sul listino principale sono state otto e 23 su Aim, di cui 16 solo nell'ultimo semestre. Anche il controvalore collocato in borsa è aumentato e un contributo è giunto dalle spac (sette sull'Aim Italia e una sul listino principale negli ultimi 12 mesi, per una raccolta totale di 1,43 miliardi di euro). «Mi aspetto un anno molto buono soprattutto per la sfida di fare dei Pir un investimento costante nel tempo, mese dopo mese, in maniera tale che il mercato possa godere di questa stabilità di afflussi», è stato il commento di Ennio Doris, a capo di Banca Mediolanum, tra i soggetti che hanno puntato con più decisione sullo strumento dei Pir proponendoli ai propri investitori. «I Pir devono essere valutati sul lungo termine e quindi non è la performance del singolo anno quella che conta».

Sirti si trasforma e punta a 750 mln di ricavi nel 2020

di Stefania Peveraro

Sirti cambia pelle e si prepara a crescere in ricavi e redditività nei prossimi tre anni, par arrivare a 743 milioni nel 2020 dai 673 milioni del 2017, con un margine di ebitda al 7,8% dal 4,4% attuale, dopo un fatturato previsto stabile quest'anno, con una marginalità in crescita al 5,1% e con ricavi a 696 milioni nel 2019 con un ebitda margin al 6,7%. Lo ha annunciato ieri Roberto Loiola, ad del gruppo delle infrastrutture per le tlc e l'energia, in carica dallo scorso settembre, in occasione della presentazione del piano strategico 2018-2020 a un anno e mezzo dall'accordo di ristrutturazione del debito con le banche e il passaggio sotto il completo controllo della piattaforma di turnaround Pillarstone Italy. «Non abbiamo piani specifici. Dobbiamo lavorare duramente. Abbiamo una visione a lungo termine, siamo pazienti. Se faremo bene, tra qualche anno avremo a disposizione varie opzioni, tra cui la quotazione, l'ingresso di altri investitori, un'operazione di consolidamento», ha spiegato John Davison, ad di Pillarstone

Italia e presidente di Sirti. Il tutto grazie alle nuove risorse immesse da Pillarstone e grazie al nuovo assetto organizzativo basato su quattro business unit: Telco Infrastructures, Energy&Utilities, Ict e Trasporti. E questo per cogliere le necessità di trasformazione tecnologica che oggi hanno tutti i clienti del gruppo. Secondo Loiola, infatti, lo scenario di mercato che si prospetta «evidenzia profondi cambiamenti in tutti i settori nei quali operiamo. IoT, 5G, Alta Velocità, Ultra Broadband, Smart City sono le principali grandi trasformazioni tecnologiche e infrastrutturali attese per questi anni. E Sirti è posizionata in modo eccellente in ognuna di esse». Loiola e Davison hanno sottolineato che il gruppo potrà crescere anche per acquisizioni, in particolare nel settore energy e utility e nell'ict. Quest'ultima business unit già supera da sola 100 milioni di ricavi, ma è proprio quella per la quale l'attività di m&a «è la priorità numero uno», ha detto Loiola, aggiungendo di voler crescere nel settore banche e assicurazioni, appunto «magari tramite un'acquisizione». (riproduzione riservata)

Atlantia

INTEGRAZIONE DELL'AVVISO DI CONVOCAZIONE ASSEMBLEA ORDINARIA

Con riferimento all'Assemblea Ordinaria degli azionisti di Atlantia S.p.A. già convocata - con avviso pubblicato in data 9 marzo 2018 sul sito internet della Società (<http://www.atlantia.it/it/investor-relations/assemblee.html>), sulla piattaforma di stoccaggio autorizzato 1info (www.1info.it) nonché per estratto sul quotidiano MF Milano Finanza (di seguito l'«Avviso») - presso la sede legale in Via Antonio Nibby n. 20, Roma, il giorno 20 aprile 2018 alle ore 11.00 in unica convocazione.

SI COMUNICA CHE

il Consiglio di Amministrazione, in data 14 marzo 2018, ha deliberato di integrare l'elenco delle materie che l'Assemblea dovrà trattare, prevedendo l'inserimento del seguente ulteriore punto 6, all'ordine del giorno:

6. «Aggiornamento del piano addizionale di incentivazione a lungo termine deliberato dall'Assemblea del 2 agosto 2017 basato su strumenti finanziari in favore di amministratori esecutivi e dipendenti della Società e di sue controllate dirette e indirette. Deliberazioni inerenti e conseguenti.»

L'Assemblea è pertanto convocata per deliberare sul seguente

ORDINE DEL GIORNO

1. Bilancio dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017. Relazioni del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e della Società di Revisione Legale. Destinazione dell'utile di esercizio. Presentazione del bilancio consolidato al 31 dicembre 2017. Deliberazioni inerenti e conseguenti.
 2. Proposta di integrazione dei corrispettivi per l'incarico di revisione legale dei conti relativo agli esercizi 2017 - 2020. Deliberazioni inerenti e conseguenti.
 3. Autorizzazione ai sensi e per gli effetti degli articoli 2357 e seguenti del Codice Civile nonché dell'articolo 132 del Decreto Legislativo del 24 febbraio 1998 n. 58 e dell'articolo 144-bis del Regolamento Consob adottato con delibera n. 11971/1999 e successive modificazioni, per l'acquisto e l'alienazione di azioni proprie, previa revoca dell'autorizzazione concessa dall'Assemblea del 21 aprile 2017. Deliberazioni inerenti e conseguenti.
 4. Nomina dei Sindaci e del Presidente del Collegio Sindacale per gli esercizi 2018-2019-2020. Determinazione della retribuzione del Presidente del Collegio Sindacale e dei Sindaci Effettivi. Deliberazioni inerenti e conseguenti.
 5. Deliberazione in merito alla prima sezione della Relazione sulla remunerazione ai sensi dell'art. 123-ter del Decreto Legislativo del 24 febbraio 1998 n. 58.
 6. Aggiornamento del piano addizionale di incentivazione a lungo termine deliberato dall'Assemblea del 2 agosto 2017 basato su strumenti finanziari in favore di amministratori esecutivi e dipendenti della Società e di sue controllate dirette e indirette. Deliberazioni inerenti e conseguenti.
- Documentazione**
- La presente delibera, unitamente alle relazioni illustrative e ai documenti che ne costituiscono l'oggetto, è pubblicata sul sito internet della Società (<http://www.atlantia.it/it/investor-relations/assemblee.html>) e sulla piattaforma di stoccaggio autorizzato 1info (www.1info.it) nonché per estratto sul quotidiano MF Milano Finanza (di seguito l'«Avviso») - presso la sede legale in Via Antonio Nibby n. 20, Roma, il giorno 20 aprile 2018 alle ore 11.00 in unica convocazione.

Le vie della crescita

RISPARMIO E IMPRESE

«Cannibalizzate» le big

Il boom di scambi indotto dai nuovi fondi sulle Pmi ha penalizzato le «blue chip»

Matrice

L'incentivo è stato co

Dai Pir un potenziale di 500 Ipo

Per ora successo a due facce: raccolta record ma benefici limitati alle (poche) Pmi quotate

Maximilian Cellino

Il successo dei Pir è indiscutibile. Quei poco meno di 11 miliardi di euro raccolti nel primo anno di vita dai Piani individuali di risparmio lanciati con la Legge di bilancio 2017 e i circa 60 miliardi di masse gestite che si attendono entro il 2021 per gli strumenti a loro collegati rappresentano un biglietto da visita per certi versi inatteso e sicuramente significativo. Non mancano però i dubbi sul fatto che questo tipo di prodotti, creati con l'idea di far affluire il risparmio degli italiani verso le piccole e medie imprese, abbia davvero raggiunto lo scopo.

La risposta a tale quesito, fino a questo momento, assume infatti le classiche sembianze del bicchiere riempito a metà: i fondi che hanno raccolto il denaro, quelli creati *ad hoc* o quelli preesistenti semplicemente «riconvertiti», hanno effettivamente destinato a termini di Legge almeno il 21% delle risorse investite in titoli non compresi nell'indice azionario Ftse Mib. Questo fiume di denaro ha contribuito a migliorare la liquidità sui titoli già presenti a Piazza Affari, segnatamente in

spetto a quanto registrato in precedenza, mentre su Aim Italia sembra esserci stato un timido aumento nella seconda parte dell'anno (8 in ciascuno degli ultimi due trimestri) anche grazie al fenomeno delle Spac, i veicoli appositamente costituiti per raccogliere capitali sul mercato attraverso la quotazione delle loro azioni in Borsa. Non a sufficienza però per ricevere l'ingente flusso di denaro proveniente dai Pir senza creare pericolose distorsioni sul mercato.

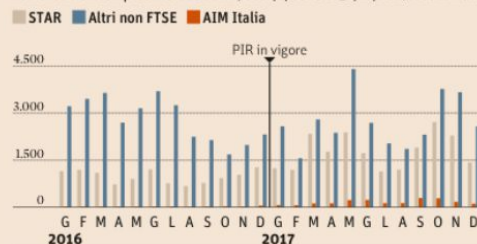
In attesa delle Ipo

A onor del vero non ci si poteva certo attendere tutto e subito perché, come rileva Guglielmo Manetti, vice direttore generale di Intermondo Sim, «il processo di quotazione richiede una preparazione che non è immediata e che anzi si protrae per diversi mesi». Impossibile in effetti pensare che la risposta fosse altrettanto rapida a quella data dal risparmio gestito, considerato l'iter previsto per lo sbarco in Borsa e ancora di più il tempo necessario per convincere le aziende, in genere piuttosto restie verso una scelta simile. Qualcosa però si sta muovendo: «Il miglioramento della liquidità sui titoli delle Pmi attualmente quotati contribuisce a eliminare uno dei dubbi principali avanzati dagli stessi imprenditori - prosegue Manetti - e osservando anche l'incremento delle società italiane iscritte nel 2017 al programma Elite di Borsa Italia-

Gli scambi a Piazza Affari

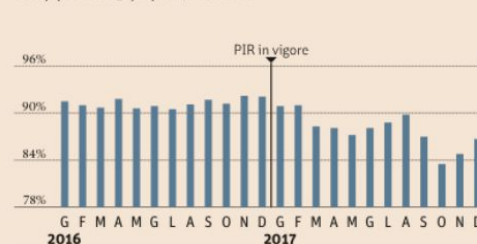
L'IMPEGNATA DEI VOLUMI DELLE PMI

Controvalore degli scambi sui segmenti STAR, AIM Italia e sugli altri titoli nazionali non compresi nel FTSE MIB, dal 1/1/2016 al 31/12/2017. Val in mln €



EFFETTO "CANNIBALIZZAZIONE" PER LE BLUE CHIP

Volumi di contrattazione mensili generati dai titoli dell'indice FTSE MIB, dal 1/1/2016 al 31/12/2017. Val. in %



ESPERIENZE ESTERE

In Europa strumenti simili esistono in Gran Bretagna e Francia, dove le Borse sono però più sviluppate rispetto all'Italia



Verso una ricomposizione della struttura finanziaria per le PMI

STRUTTURA FINANZIARIA ATTUALE

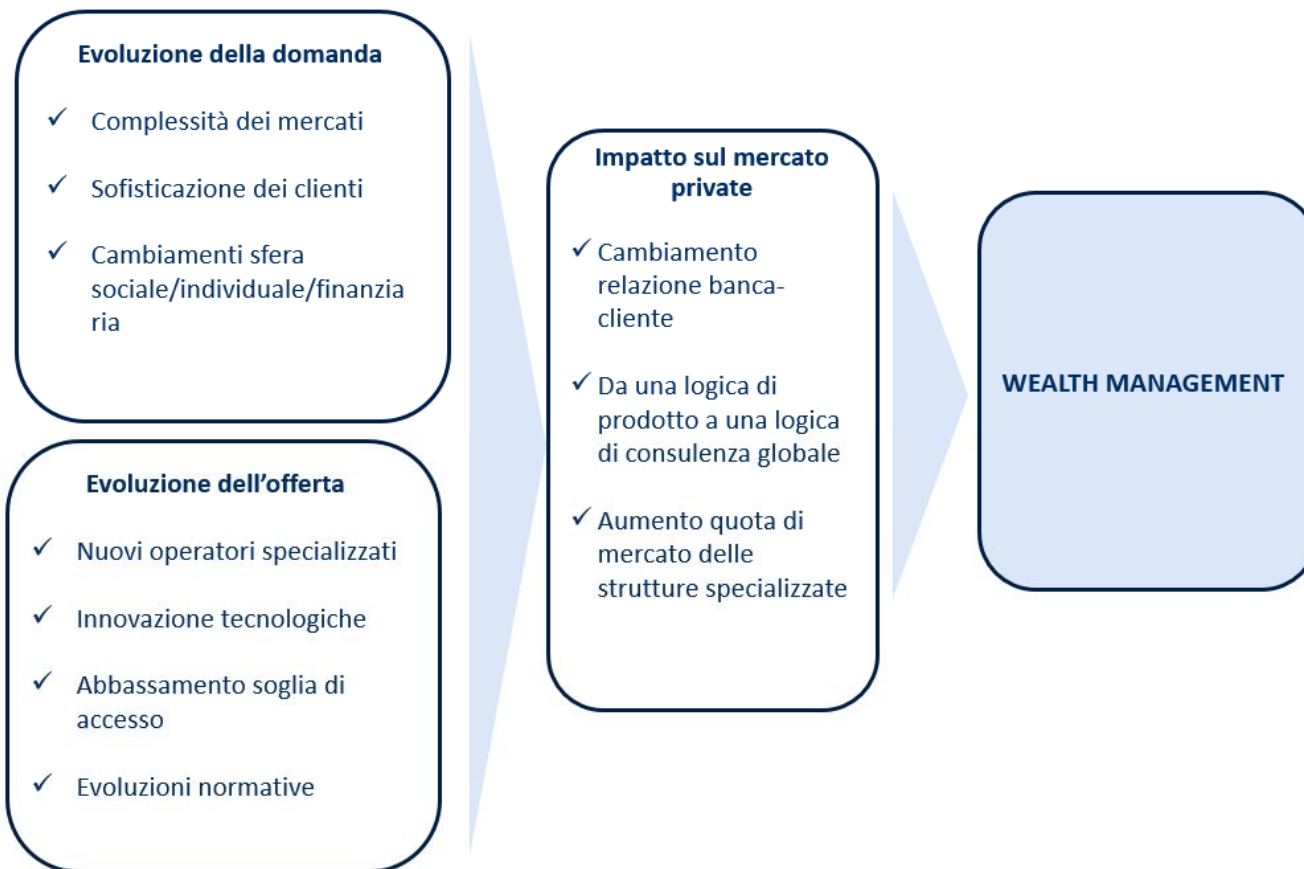
<i>CREDITI</i>	<i>DEBITI COMMERCIALI</i>
	<i>BANCHE A BREVE</i>
<i>MAGAZZINO</i>	<i>BANCHE A M/L. TERMINE E TFR</i>
<i>IMMOBILIZZAZIONI NETTE</i>	<i>PATRIMONIO NETTO</i>



STRUTTURA FINANZIARIA IDEALE

<i>CREDITI</i>	<i>DEBITI COMMERCIALI</i>
	<i>BANCHE A BREVE</i>
<i>MAGAZZINO</i>	<i>BANCHE A M.L. E TFR</i>
<i>IMMOBILIZZAZIONI NETTE</i>	<i>PATRIMONIO NETTO</i>

Il nuovo contesto competitivo nel mercato del Private Banking





Dott. Alfredo Bulla

Wealth Advisor

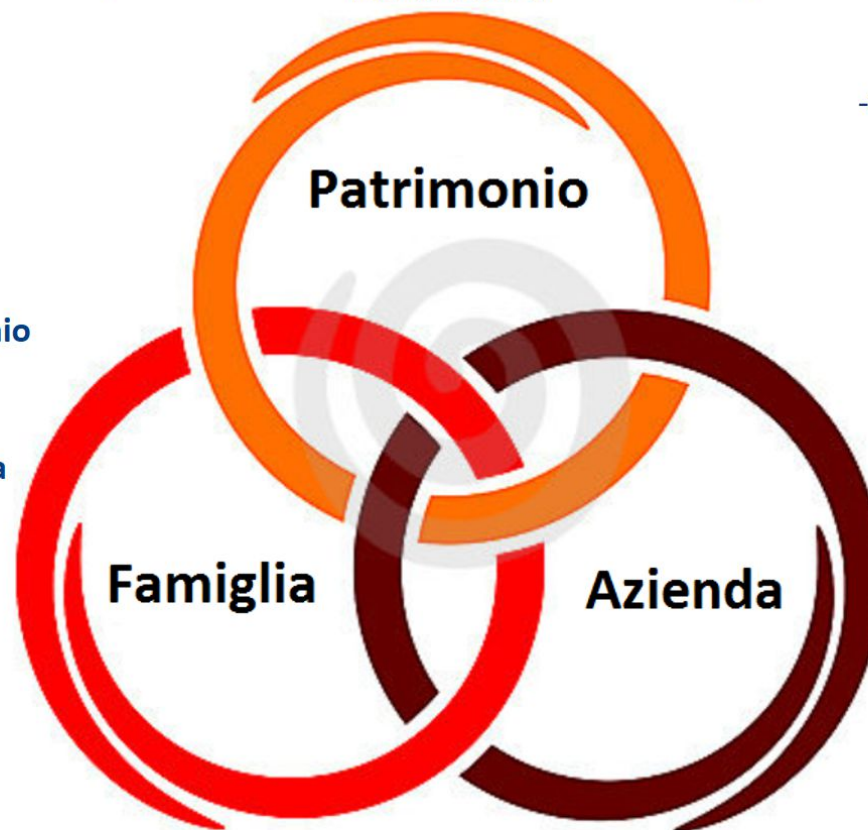
**Il Wealth Management e le
sinergie con i professionisti
sul territorio**

I bisogni del cliente Private imprenditore

PERSONA

- Servizi bancari e di credito
- Remunerazione della liquidita'
- Education Planning
- Pianificazione finanziaria
- Pianificazione previdenziale
- Ottimizzazione fiscale del risparmio
- Segregazione del Patrimonio
- Protezione del Patrimonio
- Passaggio generazionale ricchezza
- Pianificazione testamentaria
- Consulenza legale e fiscale
- Consulenza assicurativa
- Consulenza immobiliare
- Risk Management
- Art Advisory

BANCA



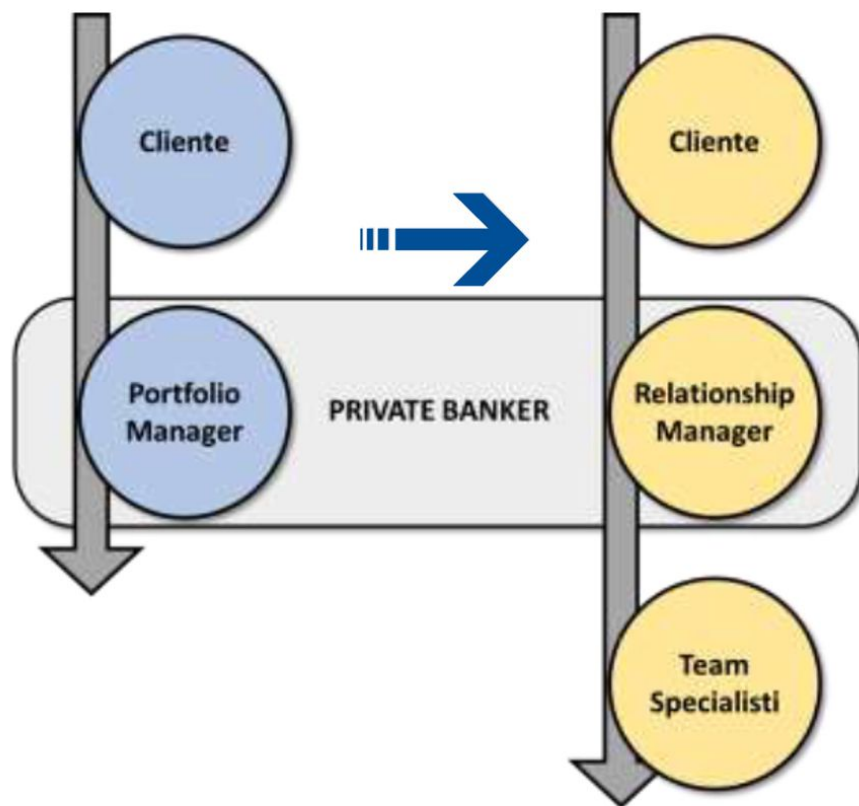
IMPRESA

- Gestione della tesoreria aziendale
- Accesso al credito bancario
- Accesso al mercato dei capitali
- Quotazione in borsa
- Emissione Minibond
- Riduzione costi No Core
- Passaggio generazionale azienda
- Merger & Acquisition
- Ricerca partner industriali
- Ricerca partner finanziari
- Risk Management
- Vendita dell'azienda
- Internazionalizzazione
- Delocalizzazione

L'evoluzione delle Banche e delle Reti

	BANCHE RETI - PRIVATE BANKING	WEALTH MANAGEMENT
Business Model	Focus sul patrimonio finanziario	Gestione del patrimonio «globale»
Cliente Target	Private	Private e High Net Worth Individuals
Value Proposition	Ottimizzazione della gestione finanziaria, con servizi non-finanziari di natura prevalentemente accessoria	Affiancamento alla pianificazione finanziaria di servizi e non-finanziari
Gestore	Interfaccia relazionale con clientela	Problem solver nei confronti dei bisogni finanziari e non
Offerta	Standardizzata e solo per alcuni aspetti con maggiore personalizzazione	Altamente personalizzata sulla base delle esigenze dei singoli clienti
Leva Competitiva	Principalmente sul prezzo e sul servizio	Differenziazione dei prodotti e global advisory
Approccio	Centralità del prodotto	Centralità del cliente

L'evoluzione del ruolo del Private Banker nel Wealth Management



Il Private Banker deve

- possedere competenze adeguate non solo in ambito finanziario;
- conoscere in modo approfondito la famiglia del cliente, le dinamiche , le sfide e gli obiettivi ;
- comprendere in modo esaustivo la ricchezza e le dinamiche del patrimonio complessivo (mobili, immobili, partecipazioni etc) ;
- individuare e fare emergere le esigenze spesso latenti, complesse ed in continua evoluzione ;
- fornire un supporto non solo tecnico ma anche psicologico ;
- e , supportato da un team di specialisti, sapere orientare il cliente verso le migliori strategie per la gestione della totalita' del patrimonio ;

E BANCA MEDIOLANUM?



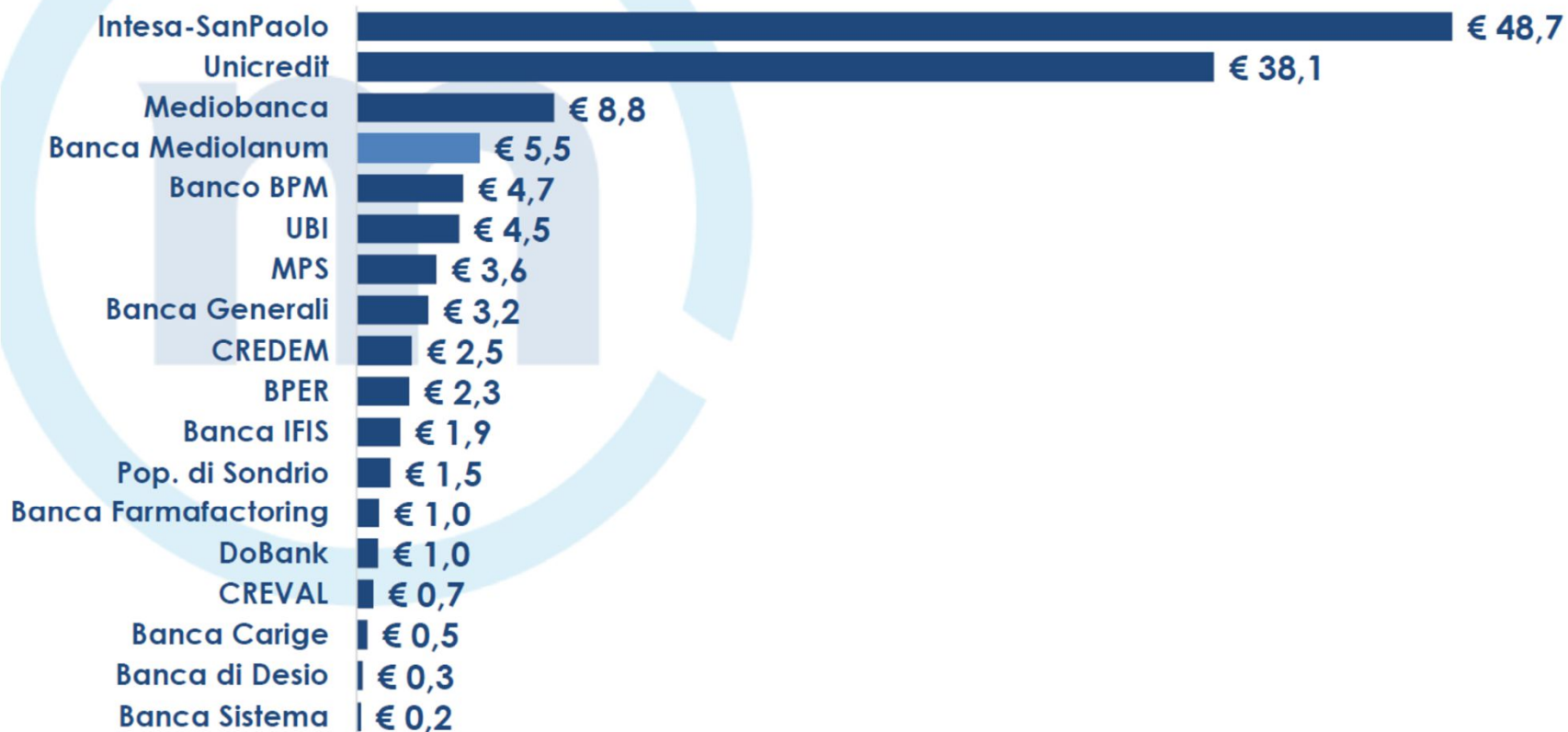
BANCA
mediolanum

Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum



BANCA
mediolanum

LE BANCHE ITALIANE: BANCA MEDIOLANUM TRA LE TOP PER CAPITALIZZAZIONE



Elaborazione Banca Mediolanum su fonte Thomson Reuters - Dati aggiornati al 26.02.2018

Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum



AUMENTI DI CAPITALE

BANCA/GRUPPO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	TOTALE
Unicredit	0	7.499	0	0	0	0	12.999	20.498
MPS	2.152	0	4.071	5.000	2.993	0	0	14.216
Intesa San Paolo	5.000	0	0	0	0	0	0	5.000
Banco Popolare	1.988	0	0	1.500	0	996	0	4.484
BPM	1.259	0	0	500	0	0	0	1.759
Carige	0	0	0	800	850	0	498	2.148
UBI	1.000	0	0	0	0	0	400	1.400
BPER	0	0	0	750	0	0	0	750
Creval	0	0	0	400	0	0	(700)*	400
Pop. Sondrio	0	0	0	350	0	0	0	350
BANCA MEDIOLANUM	0	0	0	0	0	0	0	0

*In corso di finalizzazione nel 2018

Fonte: Borsa Italiana – Operazioni di aumento di capitale a pagamento, dati in eu mln

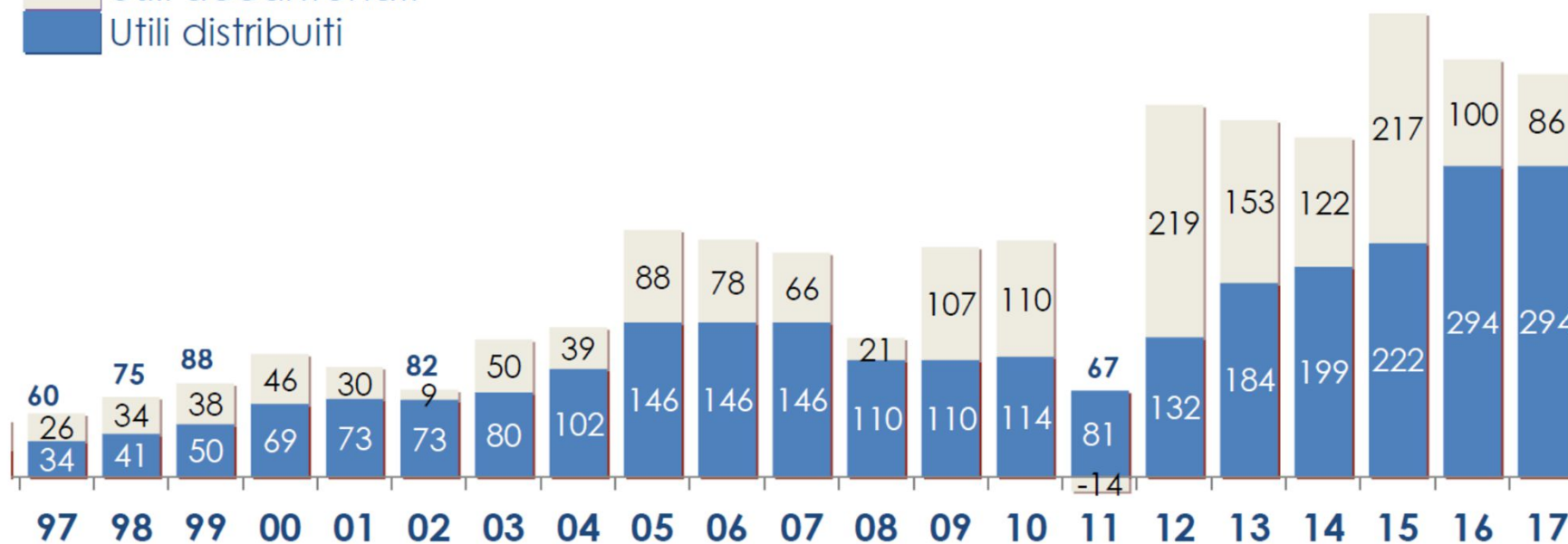
Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum



BANCA MEDIOLANUM: POLITICA DEI DIVIDENDI

Utile netto (€ MLN)

Utli accantonati
Utli distribuiti



LA QUALITA' DEL CREDITO IN BANCA MEDIOLANUM

	31/12/2017	31/12/2016	Variazione
Mutui	5.713	5.210	+10%
Prestiti personali e commerciali	1.445	1.267	+14%
Linee di credito	276	378	-27%
Prestiti Totali (eu, mln)	7.435	6.855	+8%

% sul totale dei prestiti

	Banca Mediolanum	Banche Italiane*
NPL Lordi	1,56%	14,2%
NPL Netti	0,81%	8,4%

AI 30/09/2017

AI 30/06/2017

*Fonte: Banca d'Italia – «Banche e Istituzioni finanziarie: condizioni del credito e rischio per settore e aree geografiche -3Q 2017» e «Financial Stability Report No. 2 2017»

Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum



LA SOLIDITA' PATRIMONIALE

CET1
Banca
Mediolanum
21,90%
al 31 Dicembre 2017

	CET 1
Banca Mediolanum	21,90%
MPS	14,80%
BPER	13,89%
Unicredit (incl. Fineco)	13,73%
Credem	13,31%
Intesa Sanpaolo (incl. Fideuram)	13,30%
Mediobanca (incl. CheBanca!)	12,90%
Banca Carige	12,40%
Banco BPM	12,36%
Banca Sella	12,25%
CariAsti	12,15%
Cariparma Credit Agricole	11,60%
Popolare di Sondrio	11,60%
UBI Banca	11,56%
Banco Desio	11,52%
Creval	10,60%
Banca Popolare di Bari	9,92%

CET1
Banche
Italiane
12,73%
al 31 Dicembre 2017

Fonte: Corriere Economia del 19 Febbraio 2018

Ad uso esclusivo dei collaboratori e Family Banker® di Banca Mediolanum



CONCLUSIONI

Banca Mediolanum affronta i nuovi scenari e impegni regolamentari con:

1. Una **solidità patrimoniale al top** (CET1 21,9%), senza richiedere interventi aggiuntivi di rafforzamento patrimoniale.
2. Un **livello contenuto di rischio dei crediti** che la rende indenne dalle nuove disposizioni in merito al trattamento degli NPL.
3. Un modello basato sulla **relazione col consulente finanziario**, esente dall'aggravio dei costi di struttura superflui (personale e sportelli).
4. Un **presidio dell'evoluzione tecnologica** nel settore bancario incorporata nel suo modello di business.
5. Una **struttura societaria solida e stabile** grazie all'**impegno costante e duraturo della famiglia Doris**.



MEDIOLANUM WEALTH MANAGEMENT

Il punto di riferimento per i patrimoni più importanti



Mediolanum Wealth Management offre la propria esperienza nella gestione del patrimonio, sia personale che relativo all'esercizio dell'attività professionale, attraverso molteplici servizi, con l'intento di soddisfare qualunque obiettivo di gestione, nel modo più coerente e funzionale agli obiettivi del cliente e della sua famiglia. Questi servizi sono rivolti a tutte le componenti familiari: asset finanziari, asset immobiliari, patrimonio artistico e partecipazioni societarie.

Servizi Bancari

Banca Mediolanum mette a disposizione dei propri clienti diverse tipologie di conti corrente oltre al conto deposito e a un'ampia gamma di strumenti di pagamento.



Mediolanum ForYou Club

Ai clienti con patrimoni importanti è inoltre dedicato il Mediolanum ForYou Club, l'iniziativa che riserva eventi, vantaggi e condizioni speciali.

Servizi Fiduciari

In un contesto economico e normativo in costante evoluzione la tutela del proprio patrimonio di natura mobiliare o immobiliare è diventata un'esigenza sempre più sentita. Mediolanum Fiduciaria offre alla propria clientela un efficace servizio basato su scelte responsabili, così da offrire soluzioni innovative e trasparenti con il massimo standard di sicurezza e discrezione. Mediolanum Fiduciaria è competente nel conferimento in amministrazione di:

- Liquidità sul conto corrente;
- Strumenti finanziari depositati nei dossier titoli;
- Quote di fondi comuni di investimento;
- Gestioni patrimoniali;
- Polizze assicurative a contenuto finanziario;
- Partecipazioni in società non quotate.



Art Advisory

Il servizio di Art Advisory di Mediolanum Wealth Management, grazie al supporto di un network di qualificati esperti, offre un supporto competente per effettuare investimenti in campo artistico e per affiancare la clientela suggerendo soluzioni concrete alle diverse attività di gestione e valorizzazione delle opere d'arte.

Asset Protection e passaggio generazionale

I patrimoni rilevanti spesso richiedono soluzioni specifiche volte ad organizzare e pianificare nel lungo termine esigenze. Mediolanum Wealth Management, grazie ai suoi servizi di Asset Protection e pianificazione del passaggio generazionale, è in grado di rispondere a esigenze complesse con esperti anche esterni che assistono il cliente nei seguenti ambiti:

- Ottimizzazione dell'assetto patrimoniale;
- Disciplina e governo dei rapporti familiari;
- Pianificazione successoria;
- Pianificazione patrimoniale;
- Valutazione del portafoglio immobiliare.



Servizi di Corporate Advisory

Mediolanum Wealth Management è il partner ideale per operazioni aziendali importanti e strategiche: specializzata nella gestione di operazioni straordinarie su aziende familiari, mette a disposizione dei clienti imprenditori risorse dedicate e un network di consolidata esperienza, rispondendo alle loro esigenze nei seguenti ambiti:

- Acquisizione e cessione di aziende;
- Ricerca di partner finanziari;
- Altre operazioni straordinarie.

“Mediolanum banca d'affari per le piccole e medie imprese”

L'annuncio di Ennio e Massimo Doris alla convention annuale



Massimo Doris

ANSA

Mission e Posizionamento con il Cliente

- **Supportare i clienti imprenditori di Banca Mediolanum** (esistenti o *prospect*) nel gestire al meglio le esigenze di finanza straordinaria delle proprie aziende
- **Competenze specialistiche** di Investment Banking in primis finalizzate **ad essere per il Private Banker un'ulteriore leva per rafforzare la propria relazione con il cliente** imprenditore e massimizzarne l'attività di gestione
- **Approccio** molto **diverso** rispetto alla banca d'affari tradizionale: logica non guidata dal focus su singole operazioni ma dall'**orientamento alla relazione col cliente di lungo periodo**
- Valori differenzianti dell'approccio Mediolanum:
 - Forte spirito di **"imprenditorialità"** a tutti i livelli
 - **Rapporto fiduciario** rigoroso prima, durante e dopo l'operazione
 - Presenza territoriale capillare / **prossimità al cliente e sua conoscenza**
 - **"Semplicità"** e **capacità di ascolto** dei bisogni

L'INVESTMENT BANKING E' STRUMENTALE ALLO SVILUPPO DEL CORE BUSINESS DEL GRUPPO

Criteri di Selezione delle Opportunità Target

SETTORE



AZIENDA



DIMENSIONI
MINIME



ECCEZIONI



- Tutti i settori di produzione di beni e servizi, con alcune eccezioni:
 - NO immobiliare, start-up, NPLs
- Temi di attualità nel mondo PMI: meccatronica, *Made in Italy*, tecnologia, medicale, fintech...
- Società in crescita, con buon posizionamento di mercato, con fattori distintivi/di successo per prodotto, brevetto, marchio, etc.
- Situazioni con criticità relative al passaggio generazionale
- Progetto di "BUILD UP" (ad esempio consolidamento nei distretti)
- Raccolta di capitali o di debito con progetto industriale e strategico chiaro
- MOL di EUR 5 ML / Fatturato di 20 ML
- M&A: valore dell'azienda di 20 ML
- IPO: offerta da 15-20 ML
- Debito: offerta da 5 ML
- Possibilità di lavorare su dimensioni più piccole

Finanza Straordinaria: Opportunità Unica di Dialogo con l'Imprenditore

- **Un'operazione di finanza straordinaria** è quasi sempre **un passaggio molto delicato nella vita dell'impresa e dell'imprenditore**:
 - a volte **occasione di grande crescita** della cultura e maturità dell'azienda e dei dipendenti (ad esempio nel caso di quotazione)
 - altre volte può essere il **risultato di decisioni anche forzate** e molto "sofferte" (ad esempio nel caso di vendita)
- **lavorare assieme alla struttura di Investment Banking sull'operazione** e affiancarsi al cliente imprenditore **in tutte le fasi chiave può rappresentare un vero e proprio "cambio di passo" per il professionista** :
 - migliora il **dialogo "strategico" col cliente** relativo agli **obiettivi di lungo periodo**
 - consente di replicare **con altri clienti** sulla base dell'esperienza acquisita in presa diretta
 - la raccomandazione di un cliente soddisfatto è il più efficace strumento di marketing in assoluto

Esempi **Positivi** – Caso 1: Quotazione su AIM



CLIENTE

ESIGENZA

- Società operante nel settore *automotive*
- Fornitore di primo livello del gruppo FCA
- **Fatturato 30-40 ML; MOL 5-7 ML**
- **Raccogliere capitale di rischio per realizzare un impianto produttivo** in Est Europa
- **Collocamento di 10 - 12 ML**

Esempi **Positivi** – Caso 2: Bond + Quotazione



CLIENTE

ESIGENZA

- Operatore di parchi tematici **leader nel proprio settore**
- **Fatturato** prospettico **60 ML; MOL 15-20 ML**
- **Candidato per quotazione AIM con alto potenziale**
- Raccogliere **capitale di debito** per **l'ampliamento delle strutture** a tema
- **Collocamento 10 - 15 ML**

Esempi **Positivi** – Caso 3: Quotazione o Vendita



CLIENTE

ESIGENZA

- Importante operatore italiano nel **settore IT**
- **Fatturato di circa 100 ML, MOL 10 ML**
- Iniziale progetto di **quotazione su AIM** per raccolta di capitale
- Approccio successivo da parte di **un fondo di PE** per acquisire l'azienda

Grazie per
l'attenzione