

COMUNICATO STAMPA

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DEL BANCO APPROVA IL PIANO INDUSTRIALE 2018-2020 DEL GRUPPO BANCO DESIO

Il Consiglio di Amministrazione del Banco di Desio e della Brianza S.p.A. ha approvato il Piano Industriale di Gruppo 2018 – 2020 nel quale, in uno scenario di mercati particolarmente complesso e competitivo, presenta la propria strategia volta a riaffermare il modello di banca commerciale, a servizio della clientela privata e della piccola media impresa, declinato secondo un processo di continuo efficientamento delle linee di business e di graduale riorientamento del modello stesso per sostenere in modo profittevole l’offerta di servizi bancari sempre più correlata all’evoluzione tecnologica e comportamentale della clientela.

Modello distributivo

Il Piano prevede una significativa evoluzione del Modello Distributivo da realizzarsi mediante un approccio integrato «omnicanales», per rispondere alle esigenze della clientela, offrendo ciascun prodotto/servizio con il canale desiderato e con modalità sempre più flessibili, nonché sviluppando in particolare il supporto alle PMI. A tale scopo, il Gruppo investirà nel triennio circa euro 60 milioni per il processo di efficientamento e ammodernamento della Rete di Filiali e l’introduzione di nuova tecnologia, oltre a significativi investimenti nella formazione del personale.

Viene quindi previsto un percorso evolutivo dell’Offerta fuori sede con progressivo incremento dei ricavi da parte dei canali alternativi (canale dei Consulenti Finanziari e Canale OnLine) rispetto a quello delle filiali. Per il Canale dei Consulenti Finanziari, il programma di sviluppo prevede nel triennio di realizzare una rete di 100 Consulenti con un piano di investimenti specifico e masse aggiuntive (AUM) per oltre 700 milioni. Per il canale OnLine è previsto un forte arricchimento nelle funzionalità a disposizione della clientela retail & aziendale (attraverso i servizi di home & remote banking). Nel triennio verrà implementata l’offerta di prodotti e servizi acquistabili via Web, con particolare focus su prodotti aventi caratteristiche essenziali di fruibilità semplice e basso costo di accesso in coerenza con il target di clientela di riferimento (under 30 e clientela mass market).

Crediti

Si prevede che nel triennio gli impieghi crescano specificamente nei seguenti comparti: mutui ipotecari residenziali (+29%), prestiti verso le PMI (+17%), credito agrario, prestiti CQP-CQS. Con riferimento ai Crediti Non Performing, in coerenza con il contesto di Mercato anche in recepimento degli orientamenti in materia da parte della Vigilanza, il Piano Industriale prevede lo sviluppo di un programma di ulteriori cessioni, con possibile ricorso a GACS, volto a ridurre nel corso del triennio il rapporto NPE/Totale dei Crediti lordi a valori prossimi al 10% e quello NPE/Totale Crediti netti a valori prossimi al 5%, con un coverage ratio medio a fine triennio del 50% circa.

Funding

Il Piano prevede continuità nella politica di acquisizione di funding RETAIL nelle forme dei Time Deposit e dei Prestiti Obbligazionari Senior, supportata da una precisa politica di funding strutturale Istituzionale basata sul collocamento revolving (mediamente ogni 18-24 mesi) di Covered Bond. Viene peraltro prevista l'attivazione e il mantenimento di un EMTN (Euro Medium Term Notes) Program per essere pronti eventualmente al collocamento presso Investitori Istituzionali di Prestiti Obbligazionari Senior e/o Prestiti Subordinati o Bond Senior Mezzanine (ancorché non siano previsti nel Piano collocamenti specifici di tali prestiti).

Intermediazione e collocamento prodotti di terzi

In uno scenario di margini finanziari strutturalmente compressi, la business line dell'Intermediazione rappresenta la sfida strategica costante del Gruppo per lo sviluppo del margine da servizi; il necessario sviluppo delle masse sarà supportato da un potenziamento della macchina commerciale che si realizzerà, da un lato, attraverso la progressiva conversione del personale amministrativo di Filiale (a seguito dei processi di digitalizzazione/automazione) e l'impianto della Rete di Consulenti Finanziari, dall'altro, attraverso il potenziamento dei servizi di Wealth Management e dell'offerta di servizi alla clientela quali il credito al consumo e il risparmio gestito.

Le principali grandezze derivanti dalle ipotesi di sviluppo economico finanziario conseguenti alle linee guida delineate dal Piano Industriale 2018-2020, sono state sviluppate tenendo conto, in modo prudenziale, dello scenario macroeconomico previsionale. Le indicazioni relative all'andamento dei volumi e dei tassi d'interesse sono state assunte da recenti studi di settore e da previsioni di società specializzate, opportunamente ricondotti alla realtà del Gruppo negli specifici mercati di riferimento.

A livello consolidato le crescite patrimoniali previste dal Piano nel corso del triennio 2018-2020 sono di seguito sintetizzate:

Volumi	Crescita % 2017-2020
Crediti lordi a clienti dopo le cessioni di sofferenze	+ 14% + 8%
Raccolta diretta	+ 8%
Raccolta indiretta ordinaria	+ 19%
<i>di cui</i> Risparmio Gestito	+ 24%

Indicatori reddituali e patrimoniali	Target a fine triennio
ROE	8%
ROA	0,80%
Cost Income	62,5%

Liquidità a breve e strutturale	ben oltre il 100%
CET1 (fully phased)	12%
Total Capital Ratio (fully phased)	12,6%
Leverage (*)	oltre il 7%
Sofferenze nette/Crediti netti	2,3%

(*) calcolato come rapporto tra il CET1 e le attività di rischio di credito e di controparte

Desio, 11 gennaio 2018

BANCO DI DESIO E DELLA BRIANZA SPA
Il Presidente

Investor Relator
Giorgio Federico Rossin

Tel. 0362/613.469
Cell. 335/7764435
Fax 0362/613.219
g.rossin@bancodesio.it

Segreteria Generale e
Societaria

Tel. 0362/613.214
Fax 0362/613.219
segreteria@bancodesio.it

Marco Rubino di Musebbi
Community Srl
Consulenza nella comunicazione

Tel. 02.89404231
Cell. 335.6509552
Fax 02.8321605
marco.rubino@communitygroup.it