

COMUNICATO STAMPA

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DEL BANCO APPROVA IL PIANO INDUSTRIALE 2021-2023 DEL GRUPPO BANCO DESIO

Efficientamento, specializzazione e gestione proattiva del rischio spingono il ROE target al 5,4% ed il C/I ratio al 62% con rafforzamento patrimoniale e TCR oltre il 12% nel 2023.

Il Consiglio di Amministrazione del Banco di Desio e della Brianza S.p.A. (“Banco”) in data 17 Dicembre 2020 ha approvato il Piano Industriale (“Piano”) di Gruppo per il triennio 2021 – 2023.

Il Consiglio di Amministrazione del Banco ha ritenuto che esistessero i presupposti per l’approvazione del Piano anche all’interno di uno scenario macroeconomico incerto anche sulla base della risposta molto positiva che la struttura aziendale e la propria base clienti hanno saputo mostrare nel corso del 2020 rispetto alle sollecitazioni negative esterne.

Nel corso del 2020 il Banco ha difatti **saputo sostenere il difficile momento** economico-finanziario **attraversato dalla propria clientela realizzando con successo iniziative di rafforzamento della stabilità patrimoniale e del Conto Economico** i cui effetti si dispiegheranno ancora di più nei futuri esercizi.

In particolare, sono state avviate iniziative, in parte già completate e in parte con completa finalizzazione nei primi mesi del 2021, che possono idealmente essere divise in iniziative tattiche, volte a fronteggiare e minimizzare gli effetti della negativa congiuntura economica derivante dalla pandemia:

- Ottimizzazione Costi
- Rivisitazione dell’offerta dei prodotti bancari e rafforzamento della omnicanalità
- Sostegno alle imprese (ca 2 bio eur finanziamenti “Decreto Liquidità”)
- Ottimizzazione del funding

e iniziative strategiche, anticipatorie del Piano Industriale:

- Nuovo modello di servizio e segmentazione aree territoriali
- Restyling prodotti bancari
- Riorganizzazione Direzione Commerciale
- Approvazione Piano di uscite Volontarie e di riqualificazione del personale
- Efficientamento e semplificazione processi
- Aderenza ai migliori standards europei di sostenibilità (ESG) attraverso il rispetto delle Linee di Indirizzo in materia di Corporate social Responsibility di Gruppo

Il Piano Industriale 2021-2023

In dettaglio, il Piano Industriale, in continuità rispetto alla storia recente del Gruppo Banco Desio, conferma il percorso di rafforzamento delle direttrici di **rinnovamento e rifocalizzazione del modello di business** della Banca. La mission del Banco continuerà a svilupparsi attorno alla propria clientela con l’obiettivo di sostenere le famiglie, le PMI nelle loro attività e nella gestione del risparmio con una crescita programmata degli impieghi (+ 2.4% vs mercato 1.7%) e del risparmio gestito (+9% vs mercato 5.1%).

Con il nuovo Piano Industriale, il Banco rafforza la propria sostenibilità economica portando a fine 2023 i **principali indici di redditività (ROE al 5.4%; cost/income ratio al 62%)** in linea con le best performance di Sistema nel mantenimento di una **forte attenzione sulla qualità degli impieghi (NPL Ratio al 5.5%)**.

Dal punto di vista patrimoniale si riconferma la capacità del Banco di **mantenere un livello di CET1 ben superiore ai requisiti SREP** (CET1 fully loaded 2023: 10,4%), in un contesto economico particolarmente complesso e sfidante.

L'ambizione per il prossimo triennio è quella di rendere ancor più delineata la configurazione del Gruppo Banco Desio quale Gruppo indipendente in grado di competere con le migliori banche di media dimensione per solidità patrimoniale, resilienza economica e qualità dei servizi offerti alla clientela.

Con riguardo alla strategia di business, la stessa si poggia su tre principali pilastri prevedendo interventi strutturali su wealth management e imprese, con una strategia geografica più focalizzata sulle aree storiche di presenza della Banca ed un forte focus sulla crescita della controllata Fides (CQS e Credito al Consumo)

L'ambizione del Gruppo Banco Desio...

- Essere un Gruppo che può competere alla pari con le migliori banche di medie dimensioni
- Preservare i fattori distintivi e caratteristici di **stabilità**, presenza sul **territorio** e **relazione** con la clientela
- Far leva su un **modello distributivo e operativo agile, snello e digitale**
- Servire al meglio i clienti con un **modello omnichannel** e con **customer journey digitali**
- Rinnovare il **modello tecnologico** per renderlo il propellente della trasformazione
- Crescere su segmenti ad alti margini oggi sotto penetrati
- Creazione di valore nel pieno rispetto della **Corporate and Social Responsibility**

...declinata sui 3 segmenti core e aree geografiche storiche

- Wealth Management**
Diventare il **punto di riferimento** nella gestione del risparmio per la propria clientela storica, sfruttando **indipendenza della fabbrica**, nuove **competenze**, nuovi **servizi e tool**
- Consumer Banking**
Servire i clienti in modalità lean ed efficiente, al **minor cost-to-serve** possibile, coniugando **relazione e digitale** e spingendo su **prodotti ad alta marginalità** sotto penetrati (es. bancassicurazione)
- Imprese**
Far leva su vicinanza al territorio politica creditizia orientata alla clientela più meritevole, con focus su ottimale **allocazione** degli **impieghi**, **spinta ambiziosa** su servizi specialistici (es. factoring) e **massimizzazione del RARORAC** migliorando **RWA density**
- Aree storiche**
Incrementare il **focus commerciale** sulle **aree storiche** (in particolare Nord Italia), in quanto a maggior **valore attuale e potenziale** per il Gruppo Banco Desio

2

Sul versante della trasformazione tecnologica ed organizzativa il Piano incorpora, in qualità di fattori abilitanti della strategia commerciale:

- uno **sviluppo tecnologico responsabile finalizzato al miglioramento e snellimento** dei processi informatici e operativi per ribilanciare il peso tra attività amministrativa e commerciale
- una **forte attenzione al capitale umano** grazie al dialogo continuo con i dipendenti del Gruppo ed al lancio di nuovi programmi di incentivazione e di formazione nel rispetto delle diversità come elemento di valore aggiunto per conseguimento degli obiettivi strategici secondo le linee guida ESG.

Modello distributivo

Per rispondere sempre più proattivamente alle esigenze della clientela, viene data primaria importanza alla continua evoluzione del Modello Distributivo, da realizzarsi mediante un approccio integrato «omnicanales», offrendo ai nostri clienti ciascun prodotto/servizio con il canale desiderato e con modalità sempre più flessibili.

Particolare rilevanza è posta al riassetto della rete commerciale che prevede una **diversa segmentazione/modello di coverage Wealth Management e Imprese**, con conseguente revisione dei ruoli commerciali e la ricerca di sinergie tra gestori Private ed Imprese al fine di intercettare i bisogni finanziari degli imprenditori, tramite un processo commerciale strutturato, con obiettivi e monitoraggio dedicati.

L'efficientamento della rete distributiva passerà anche attraverso la razionalizzazione ed il consolidamento della presenza sul territorio da realizzarsi con attività che porteranno **all'accorpamento/chiusura di 25 filiali** e ad **azioni commerciali di rilancio delle performances in aree a minor contribuzione per il Gruppo**.

Crediti

Il Gruppo Banco Desio, in linea con i migliori standards ESG considera l'integrazione dei temi di Corporate and Social Responsibility nel processo creditizio un elemento decisivo per perseguire la creazione di valore economico-finanziario e, al contempo, sociale e ambientale.

Nel triennio si prevede che gli impieghi crescano in particolare nei comparti mutui ipotecari residenziali (+5%), prestiti verso le PMI (+8.5%), credito agrario, credito al consumo mentre è prevista una riduzione mirata dell'esposizione verso clienti Corporate ad alto assorbimento di capitale e limitata marginalità.

Per quanto attiene al credito al consumo, il Piano prevede un importante programma di sviluppo della controllata **Fides Spa che porterà la stessa a diventare la "fabbrica" di prodotti consumer lending** del Gruppo (+11% in arco Piano), anche grazie all'avvio della distribuzione dei prestiti personali attraverso una rete proprietaria di agenti.

Una nota a parte merita la gestione del rischio di credito. Tenuto conto dello scenario di Mercato, il Piano Industriale, in linea con le passate gestioni, prevede un ulteriore rafforzamento dei sistemi di controllo, della qualità del credito e di monitoraggio delle performance degli impieghi alla clientela, includendo uno specifico programma di gestione proattiva del rischio su settori e controparti identificate di maggior rischio e di cessioni di crediti Non Performing (245 mio eur) volto a contribuire al miglioramento, nel corso del triennio, del rapporto NPE lordi/Totale dei Crediti lordi, puntando al 5,5% e quello NPE netti/Totale Crediti netti a valori prossimi al 3%.

Funding

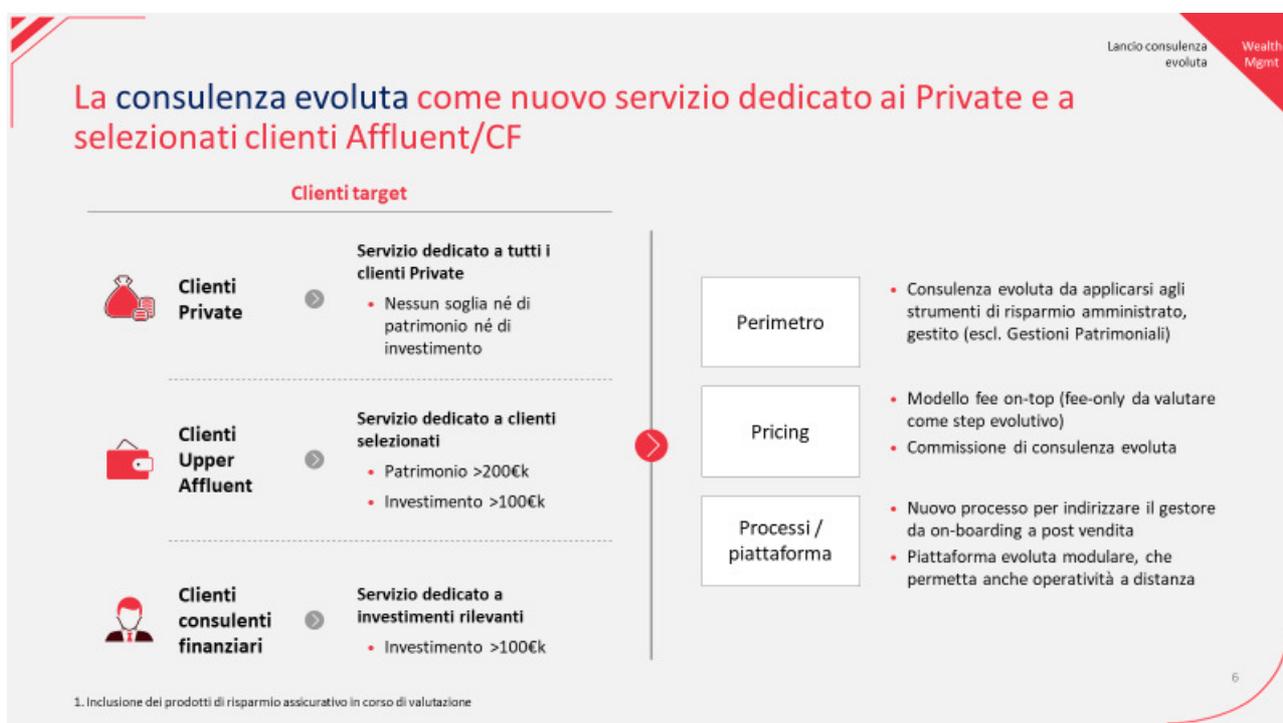
Il Piano prevede il mantenimento di una solida liquidità ed il sostegno alla crescita degli impieghi grazie alla provata stabilità della raccolta "Retail" e a un'attenta politica di funding strutturale che trova principale declinazione nel Piano, oltre che nel collocamento di strumenti finanziari a medio termine (fra i quali i covered bond) anche nella mirata ed aumentata partecipazione ai programmi di rifinanziamento del sistema da parte della Banca Centrale Europea (TLTRO).

Intermediazione e collocamento prodotti di terzi

In uno scenario di margini finanziari strutturalmente compressi, il forte impulso a tutte le attività d'intermediazione mobiliare rappresenta la sfida strategica del Gruppo per la **crecita del margine commissionale da servizi**.

Il previsto sviluppo delle masse gestite (CAGR 21-23 raccolta indiretta >5%) sarà guidato dal **potenziamento delle linee di business del Wealth Management e Bancassicurazione** che beneficeranno di investimenti mirati in termini di professionalità e tecnologia e di un percorso di professionalizzazione e valorizzazione del personale che sarà facilitato da un programma di digitalizzazione/automazione dei processi.

In questo contesto particolare rilevanza verrà data ai servizi di "consulenza evoluta" dedicati ai clienti Private e upper affluent che consentirà di **migliorare il servizio alla clientela** affrontando e risolvendo in maniera mirata i bisogni specifici di questi segmenti di clientela.



Financials

Le principali grandezze derivanti dalle ipotesi di sviluppo economico finanziario conseguenti alle linee programmatiche delineate nel Piano Industriale 2021-2023, sono state sviluppate tenendo conto, in modo prudenziale, dello scenario macroeconomico previsionale che ingloba una previsione degli effetti prospettici legati all'emergenza COVID-19. Questo, in particolare, in materia di rischio di credito.

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.

Volumi e masse

A livello consolidato le crescite patrimoniali previste dal Piano nel corso del triennio 2021-2023 sono di seguito sintetizzate:

Mantenimento del **portafoglio titoli** in coerenza con un adeguato mix di rendimento e duration.

Incremento dei **crediti verso la clientela** (2,3% cagr 2020-23) sostenuti dalla crescita dei finanziamenti a piccole medie imprese cui fa da contraltare un progressivo alleggerimento della posizione sui clienti corporate.

Spinta ambiziosa su servizi specialistici (eg factoring) volta al miglioramento del Rarorac e di RWA density

Maggiori volumi su prodotti di consumer finance (in particolare Prestiti Personali) attraverso il potenziamento di Fides (modello di fabbrica In -House per credito al consumo).

Raccolta diretta da clientela stabile in arco piano con switch di parte della raccolta diretta in scadenza verso raccolta a vista e raccolta indiretta.

Ampliamento della partecipazione al programma TLTRO per garantire l'atteso sviluppo degli impieghi e per ottimizzare il costo della raccolta.

Rafforzamento degli **indici patrimoniali** in uno scenario di incertezza macroeconomica e di riorientamento strategico.

€Mld		2019	2023	CAGR 19-23
Stato Patrimoniale	Crediti Vs. Clientela	9,6	11,1	3,7%
	Debiti Vs. Banche	1,6	3,0	17%
	Debiti Vs. Clientela	11,2	11,3	-0,5%
	Raccolta Indiretta	15,6	17,6	3,1%
KPI	NPL Ratio lordo (%)	5,5%	5,5%	Inv.
	Coverage Deteriorato (%)	45,5%	46,3%	+1,3
	CET1 Ratio Holding (fully)	9,7%	10,4%	+0,7
	TCR Ratio Holding (fully)	11,7%	12,1%	+0,4

Redditività

Dal punto di vista economico, il Piano Industriale si caratterizza per una **forte generazione dei ricavi** (CAGR 21-23 **Margine di intermediazione** >4%) con un margine di interesse in aumento del 3.9% ed un netto miglioramento (attività verso la clientela ordinaria) del **peso della componente commissionale** rispetto al NIM, ottenuto grazie all'aumentata rilevanza dei comparti Wealth Management e Bancassurance e all'offerta di servizi aggiuntivi a maggior valore (eg consulenza evoluta).

Lo sviluppo atteso dei ricavi permette di fronteggiare l'aumentato **costo del credito** che, per mantenersi sostanzialmente in linea con le attuali coperture, **riteniamo possa attestarsi nel biennio 2021/22 attorno ai 100bps** con apprezzabile miglioramento solo a partire dal 2023. **Particolare attenzione viene riposta alla proattiva gestione del portafoglio NPL** anche attraverso un importante piano di cessioni mirate (245 mio eur in arco piano).

Il **Costo del personale** è previsto in **progressiva diminuzione grazie ai risparmi** derivanti dalla riduzione di organico (-175 risorse) che più che compensano i costi addizionali dovuti al rafforzamento della struttura organizzativa (+60 risorse).

Le **Altre Spese Amministrative** sono sostanzialmente stabili per l'effetto combinato delle previste iniziative di a) efficientamento della struttura organizzativa b) rinegoziazione di contratti con specifici fornitori c) mirata e rigorosa attività di cost management e procurement, che permetterà di bilanciare i costi derivanti dagli investimenti addizionali a sostegno del piano di sviluppo commerciale e di miglioramento dei processi operativi della Banca.

	€M	2019	2023	CAGR 19-23
Conto economico	Margine d'intermediazione	390	449	3,6%
	Costi operativi	-278	-280	0,2%
	Rettifiche rischio di credito	-53	-89	14%
	Utile al lordo imposte	58	81	8,7%
	Utile netto	40	54	7,8%
KPI	RoE (%)	4,3%	5,4%	1,1 p.p.
	Cost/Income Ratio (%)	71%	62%	-9 p.p.
	Costo del Credito (%) – Vers. BKI	0,57%	0,80%	+0,23

Desio, 17 Dicembre 2020

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

Marco Rubino di Musebbi
Community Srl
Consulenza nella comunicazione

Tel. 02/89404231
Cell. 335/6509552
Fax 02/8321605
marco.rubino@communitygroup.it

Area Affari Societari

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