

BANCA POPOLARE DI SPOLETO: APPROVAZIONE PIANO INDUSTRIALE 2011-2014

- Obiettivo di un utile netto nel 2014 pari a € 21,9 milioni (crescita media annua del 24,6% sul 2010)
- ROE a 8,6% nel 2014
- Core Tier 1 pari a 8,7% e Total Capital Ratio a 10,8% a fine piano grazie a un rafforzamento patrimoniale conseguito mediante autofinanziamento
- Diminuzione del cost/income ratio di circa 10,5 p.p. dal 66,0% a 55,5%
- Crescita media annua equilibrata dei volumi di raccolta e impiego: 7,7% raccolta diretta, 10,7% raccolta indiretta; 7% impieghi lordi a clientela
- Contenimento del costo del rischio di credito a 0,52% nel 2014
- Progressivo rafforzamento degli indicatori di liquidità in ottica Basilea III
- Apertura nel periodo di 20 nuovi sportelli
- Per la sua realizzazione il piano individua i seguenti indirizzi strategici;
 - ✓ Ottimizzazione della liquidità, del capitale e del costo del rischio al fine di conseguire la massima efficienza allocativa delle risorse;
 - ✓ Aumento dei ricavi e dell'offerta commerciale mediante la ricerca di aree di business con valore potenziale inespresso;
 - ✓ Forte razionalizzazione dei costi e dei processi operativi al fine di conseguire una marcata efficienza tecnica operativa;
 - ✓ Focalizzazione su competenze, capacità di relazione e comportamenti delle risorse umane
- Banca Popolare di Spoleto con l'approvazione del Piano Strategico 2011-2014 riafferma la propria mission di "crescita nell'autonomia".

Spoleto, 30 giugno 2011 - Il consiglio di Amministrazione della Banca Popolare di Spoleto SpA, presieduto da Nazzareno D'Atanasio, ha approvato il Piano Strategico 2011-2014 ("Piano Strategico" o "Piano") illustrato dal Direttore Generale Francesco Tuccari.

- I. Il Piano Strategico 2011-2014 elaborato dalla Banca Popolare di Spoleto si conferma essere ispirato, come intonazione di fondo, ai principi della "creazione di valore nel medio periodo per tutti gli stakeholders" ed al contestuale "rafforzamento del ruolo di banca autonoma del territorio".

Il Piano si sviluppa in uno scenario macroeconomico che continua ad essere:

- a) incerto e complesso vista la modesta crescita del PIL
- b) con tassi di interesse che, seppur in leggera ripresa, continuano ad attestarsi su livelli contenuti
- c) interessato da nuove disposizioni normative che, aggiungendosi a quelle già note, non potranno che incidere negativamente sulla redditività dell'attività bancaria.

SCENARIO MACROECONOMICO		2011	2012	2013	2014
Crescita GDP	(Var %)	2,00%	1,06%	1,07%	1,08%
Tasso Inflazione	(%)	2,90%	1,70%	1,70%	2,10%
Euribor 3 mesi medio	(%)	1,48%	2,06%	2,25%	2,35%
PROSPETTIVE SETTORE BANCARIO					
Depositi da Clientela	(Var %)	3,6%	3,6%	4,1%	4,2%
Impieghi a Clientela	(Var %)	5,9%	4,9%	4,8%	4,5%

Fonti: Prometeia; EIU

II. Per la sua realizzazione il piano individua i seguenti indirizzi strategici:

- Ottimizzazione della liquidità, del capitale e del costo del rischio al fine di conseguire la massima efficienza allocativa delle risorse;
- Aumento dei ricavi e dell'offerta commerciale mediante la ricerca di aree di business con valore potenziale inespresso;
- Forte razionalizzazione dei costi e dei processi operativi al fine di conseguire una marcata efficienza tecnica operativa;
- Focalizzazione su competenze, capacità di relazione e comportamenti delle risorse umane

Questi indirizzi strategici vengono declinati con precise iniziative così raggruppate:

- **Area Organizzativa:** **a)** massivo sviluppo dell'intercanalità integrata (rete di filiali, promotori finanziari, canale telematico e mediatori creditizi) finalizzata all'incremento del valore medio del prodotto bancario per addetto; **b)** intervento di riequilibrio nella distribuzione del personale con significativo shifting dalla direzione alla rete.
- **Area Commerciale:** **a)** affinamento del modello di servizio per il segmento Imprese (Small business e PMI ad alto potenziale) e valorizzazione del segmento Private mediante maggiore differenziazione dei servizi offerti (consulenza allargata a protezione del patrimonio, gestione dei passaggi generazionali, governo e presidio dei rischi di portafoglio) e l'ingresso/ rafforzamento delle aree ad alto potenziale (Roma, Firenze, Bologna, Milano, Torino) con ausilio di un "partner" esterno; **b)** allineamento della produttività degli sportelli all'interno delle singole Aree Territoriali mediante la riduzione dei gap esistenti rispetto a quelle più produttive da conseguire mediante l'acquisizione di nuovi clienti, l'incremento delle masse

gestite, il remix di prodotto (up selling) e una forte spinta al cross selling; **c)** sviluppo di una offerta mirata indirizzata agli immigrati regolari che nella sola Umbria costituiscono un bacino di utenza potenziale pari al 10% della popolazione.

- > **Area Redditività:** **a)** interventi di "cost cutting" e "lean management" finalizzati all'individuazione di opportunità di risparmi di tempi e risorse ; **b)** sul fronte ricavi ottimizzazione del pricing degli impieghi mediante l'effettiva applicazione di prezzi "risk based" (cioè rapportati al rating della controparte) sia in fase di vendita che di post vendita.
- > **Area Rischio:** gestione proattiva del credito finalizzata a un migliore presidio e gestione del rischio connesso attraverso l'ottimizzazione del portafoglio crediti (in termini di qualità, diversificazione e redditività) ed una profonda riforma organizzativa dei processi e delle strutture dedicate al presidio dei crediti in bonis e di quelli deteriorati.

III. Gli Obiettivi

La tabella seguente illustra i principali obiettivi patrimoniali ed economici individuati dal Piano Strategico 2011-2014.

	2010	2014	Cagr 10-14
Raccolta diretta (€ mln)	2.438	3.276	7,7%
Raccolta indiretta (€ mln)	1.363	2.049	10,7%
Raccolta totale (€ mln)	3.802	5.326	8,8%
Impieghi a clientela (€ mln)	2.274	2.980	7,0%
Utile netto (€ mln)	9,1	21,9	24,6%
Patrimonio netto (€ mln)	213	255	4,6%
Cost Income	66,0%	55,5%	-10,5 pp
Costo del rischio	0,74%	0,51%	-23 bps
ROE	4,3%	8,6%	+ 4,3 pp
Core Tier 1	9,4%	8,7%	
Total Capital Ratio	11,4%	10,8%	

CAGR= compound annual growth rate; tasso composto medio annuo di crescita

Tra il 2010 e il 2014 le masse complessivamente intermedie (impieghi, raccolta diretta, raccolta indiretta), previste in crescita dell'8,1% annuo, si attesterebbero a € 8.305milioni, con la componente della Raccolta Totale in aumento dell'8,8% annuo, dai €3.802 milioni del 2010 ai € 5.326 milioni del 2014, e gli impieghi lordi a clientela in crescita dai €2.274 milioni del 2010 ai €2.980 milioni nel 2014, con un incremento medio annuo del 7,0%.

Per finanziare lo sviluppo degli impieghi è prevista una crescita equilibrata e progressiva della raccolta diretta che si attesterebbe nel 2014 a €3.276 milioni con un

CAGR 10-14 del 7,7%; in tale ambito è previsto oltre allo sviluppo dei tradizionali prodotti di raccolta anche una operazione di cartolarizzazione di mutui in bonis, da concludersi entro i primi mesi del 2012 con un contributo alla crescita della raccolta diretta per circa €150 milioni e ulteriori €250 milioni disponibili per operazioni di rifinanziamento.

Nel periodo di tempo considerato il mix della Raccolta Totale si evolverà a favore della raccolta indiretta per la quale si prevede uno sviluppo del 10,7% annuo a €2.049 milioni nel 2014 (€ 1.363 milioni nel 2010). Nel dettaglio, si prevede una crescita contenuta del risparmio amministrato pari al 5% medio annuo (da €724 milioni a €780 milioni) mentre il risparmio gestito è atteso in crescita del 16,3% annuo grazie anche alle previste di aperture di sportelli con vocazione "di raccolta" e alla intensificazione dell'attività di collocamento di prodotti del partner Monte dei Paschi.

Per effetto del previsto sviluppo delle masse intermedie e tenuto conto di una buona tenuta degli spread a clientela che dovrebbero attestarsi a fine periodo a 3,08%, il margine di interesse è atteso in crescita a €85,9 milioni (€71,5 milioni nel 2010), corrispondente a un incremento annuo pari al 4,7%.

Le commissioni nette sono previste in crescita da € 36,1 milioni nel 2010 a € 57,6 milioni nel 2014, evidenziando un sostenuto sviluppo annuo del 12,3% principalmente grazie al contributo dei comparti gestito, crediti e servizi di pagamento.

Il contributo delle poste finanziarie (dividendi, utili/perdite da negoziazione, plus/minus da valutazione) è stimato sostanzialmente stabile nel periodo.

Il margine di intermediazione, pertanto, è previsto attestarsi a € 144,8 milioni nel 2014, corrispondente a una crescita media annua del 7,3% nell'arco del piano.

Grazie ad un importante rafforzamento del processo di controllo andamentale del rischio di credito e all'acquisizione di posizioni maggiormente presidiate è previsto un significativo contenimento del costo del credito che dovrebbe passare da 0,74% nel 2010 a 0,52% nel 2014. Le rettifiche di valore su crediti, pertanto, dovrebbero attestarsi a €16,4 milioni nel 2014 (€18,2 nel 2010) Il grado di coverage medio complessivo, peraltro, è previsto in progressivo incremento nel periodo (da 5,06% nel 2010 a 5,71% nel 2014).

Dal lato dei costi, i costi operativi evidenzieranno una crescita dai €73,5 milioni del 2010 a €85,4 milioni nel 2014, in crescita ad un tasso annuo del 3,4%. Le spese del personale sono previste attestarsi a €53,9 milioni nel 2014 per effetto di un massiccio potenziamento delle rete esistente e dell'apertura di 20 nuovi sportelli nel triennio. La crescita prevista viene peraltro contenuta ad un tasso annuo del 4% grazie al soddisfacimento di circa il 50% delle nuove esigenze della rete territoriale mediante consistente alleggerimento della struttura della Direzione Generale. Le altre spese amministrative pari a € 38,1 milioni a fine 2014 aumenteranno ad un tasso medio annuo del 2,7% esclusivamente per effetto della crescita dimensionale. A perimetro

invariato, infatti, è previsto un contrazione delle altre spese amministrative con un CAGR 01-14 di -0,3%.

Sulla base delle suddette previsioni in cost/income ratio risulterebbe pari a 55,5% nel 2014 in diminuzione rispetto al 66% nel 2010.

L'utile dell'operatività corrente al lordo delle imposte è previsto attestarsi a € 43,0 milioni nel 2014 mentre l'utile netto è atteso a €21,9 milioni, segnando così una crescita media annua del 24,6%.

Nel periodo di piano, pertanto, il ROE (Return on equity) è previsto in crescita dal 4,3% nel 2010 all'8,6% nel 2014.

Dal punto di vista del patrimonio il piano prevede un rafforzamento del core tier 1 di circa € 27 milioni da conseguirsi esclusivamente mediante autofinanziamento. Nel 2014 il Core Tier 1 Ratio è previsto attestarsi a 8,7% mentre il Total Capital Ratio a 10,8%.

Il presente comunicato sarà pubblicato integralmente sul portale della Banca www.bpspoleto.it