



SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 0856-56-2018	Data/Ora Ricezione 03 Dicembre 2018 08:25:43	MTA
--	--	-----

Societa' : BANCA GENERALI
Identificativo : 111463
Informazione
Regolamentata
Nome utilizzatore : BCAGENERALIN01 - Maggiolini
Tipologia : 2.2
Data/Ora Ricezione : 03 Dicembre 2018 08:25:43
Data/Ora Inizio : 03 Dicembre 2018 08:25:44
Diffusione presunta
Oggetto : CS: Investor Day 2018

Testo del comunicato

Vedi allegato.

**COMUNICATO
STAMPA**

Investor Day 2018

Banca Generali presenta al mercato le linee guide strategiche e i target finanziari per il triennio 2019-21

Crescita sostenibile, solidità, e remunerazione degli azionisti, i target finanziari al 2021:

- Masse totali attese nel range di €76-80 miliardi
- Raccolta netta totale nel periodo \geq €14,5 miliardi
- Ricavi 'core'¹/masse medie \geq 63 bps
- Costi operativi 'core': 3-5% CAGR²
- Confermata la politica di dividendi (pay-out al 70-80%) con floor in valore assoluto in linea al dividendo del 2017 (€1,25)

Eccellenza commerciale, accelerazione nel digitale e sviluppo mirato internazionale, i target strategici al 2021:

- Estensione dell'offerta "private" e diffusione delle best practice nella rete
- Nuova presenza digitale: sviluppo del brand e nuovi servizi focalizzati sui Clienti
- Lanciata partnership internazionale con SAXO Bank per ampliare le opportunità di servizi e crescita

Sviluppo per linee esterne:

- Firmata la binding offer per l'acquisizione di Valeur Fiduciaria S.A., boutique di wealth management in Svizzera

Londra, 3 Dicembre 2018 – Il management di Banca Generali presenta agli investitori istituzionali a Londra le linee guida strategiche e i target finanziari del triennio 2019-21.

CONTATTI:

www.bancagenerali.com

Media Relations
Michele Seghizzi
Tel. +39 02 6076 5683

michele.seghizzi@bancagenerali.it

Investor Relations
Giuliana Pagliari
Tel: +39 02 6076 5548

giuliana.pagliari@bancagenerali.it

L'amministratore delegato e direttore generale, Gian Maria Mossa, ha dichiarato: *"Stiamo entrando in una nuova fase di sviluppo con una serie di azioni strategiche che ci consentiranno di marcare ulteriormente il nostro posizionamento distintivo come banca private raggiungendo importanti obiettivi dimensionali e di redditività. Veniamo da un decennio di forte liquidità nel sistema finanziario e abbiamo davanti a noi una serie di incognite legate alle prospettive economiche e monetarie che ci hanno spinto a riflettere sulle migliori opportunità per una crescita sostenibile ben definita e bilanciata nel tempo. Crediamo fortemente nella validità del nostro modello di business*

¹ Margine di intermediazione 'core' ovvero al netto di performance fees e utili da trading

² Crescita stimata sul perimetro corrente, escludendo l'impatto delle recenti acquisizioni ed espansione internazionale. I costi operativi core sono calcolati al netto dei costi del personale di vendita

**COMUNICATO
STAMPA**

centrato sulla figura del consulente private per la protezione dei patrimoni che andiamo a rafforzare grazie all'arricchimento delle soluzioni di investimento e a nuovi servizi di wealth management. L'avvio dell'espansione all'estero e la spinta alla tecnologia non solo nelle piattaforme operative, ma anche nel brand e nei servizi digitali per i clienti, potenziano la nostra leadership e le opportunità nel settore. Questi elementi, uniti alla forza, la passione e la determinazione della nostra squadra, ci fanno guardare con grande fiducia ad un futuro sempre più da protagonista per Banca Generali nella sfera del private".

Eccellenza commerciale, trasformazione digitale e mirata apertura internazionale – Obiettivi strategici 2021

Le linee guida strategiche per il triennio 2019-21 hanno l'obiettivo di realizzare la Vision aziendale di essere la Prima Banca Private per valore del servizio, innovazione e sostenibilità.

La strategia si fonda sulla forte convinzione che il mercato del **Personal Financial Services** in Italia sia un mercato di ampie dimensioni, ancora non adeguatamente servito, in procinto di affrontare una grande trasformazione che rafforzerà l'attenzione alla qualità del servizio avvantaggiando le migliori professionalità, come appunto quelle di Banca Generali.

Banca Generali ha avviato dal 2013 ad oggi una profonda evoluzione che l'ha portata a distinguersi nel settore del private banking in Italia per l'eccellenza della crescita commerciale abbinata alla solidità patrimoniale e alla consistenza dei risultati economici. Il nuovo piano prosegue in questo senso **nella continuità** di sviluppo del precedente, sebbene prevedendo **elementi di discontinuità** che ne garantiranno rinnovato slancio di fronte alle nuove sfide del contesto economico, tecnologico e regolamentare. In questa direzione si inserisce la decisione di perseguire per la prima volta opportunità di crescita al di fuori dell'Italia.

Nel dettaglio, le linee guida strategiche individuate sono le seguenti sei:

Persone e organizzazione: Sviluppare a tutti i livelli la cultura del talento e del suo riconoscimento con una forte attenzione all'efficienza dell'organizzazione.

Eccellenza della rete: Promuovere nuove modalità di attività e favorire il confronto e la diffusione delle best-practice tra i propri circa 2 mila professionisti, tra Wealth Managers, Private Bankers, Financial Planners e Relationship Managers, rafforzando ulteriormente l'impegno nella formazione

Approccio di Wealth Management: Ampliare l'offerta di soluzioni per la diversificazione e protezione del capitale finanziario e non-finanziario (direttamente o tramite qualificate partnership) attivando nuovi servizi dedicati per il settore corporate di piccole e medie dimensioni, tra cui la copertura dal rischio cambio tramite la partnership con SAXO. Inoltre verrà ulteriormente sviluppata l'attività di credito controgarantito per la clientela.

CONTATTI:

www.bancagenerali.com

Media Relations
Michele Seghizzi

Tel. +39 02 6076 5683

michele.seghizzi@bancagenerali.it

Investor Relations
Giuliana Pagliari

Tel: +39 02 6076 5548

giuliana.pagliari@bancagenerali.it

**COMUNICATO
STAMPA**

Trasformazione digitale: Accelerare l'innovazione digitale dando enfasi alla nuova immagine e ai nuovi servizi. Al via una nuova offerta di strumenti e soluzioni direttamente studiati per la clientela, completando quel processo di trasformazione avviato inizialmente con il supporto dell'operatività dei consulenti e continuato successivamente con la digitalizzazione dei processi della banca.

Brand: Consolidare l'immagine d'eccellenza e rafforzare la presenza digitale del brand Banca Generali, facendo leva sulla qualità e le caratteristiche innovative nel servizio, così come sulla solidità e il prestigio della propria immagine.

Internazionalizzazione: Avviare una mirata espansione internazionale, allargando anche le soluzioni a disposizione dei propri consulenti, attraverso partnership con operatori internazionali di comprovata esperienza e reputazione.

La continua aspirazione alla leadership nel segmento delle banche private per le famiglie si traduce nella ricerca di nuovi servizi nel digital wealth management. In quest'ambito si inserisce la **Partnership con SAXO Bank**, leader mondiale nel settore del trading online e del fintech. Banca Generali e SAXO Bank hanno siglato infatti una partnership, BG SAXO, destinata a rappresentare un nuovo punto di riferimento nel trading per l'ampiezza nell'offerta di strumenti e la qualità della piattaforma personalizzata alle differenti esigenze. Uno strumento all'avanguardia sia per la clientela retail, sia per quella corporate. L'avvio della partnership è in attesa del rilascio delle necessarie autorizzazioni da parte di Banca d'Italia e Consob e vedrà nei primi mesi di vita una prima fase pilota prima del lancio ufficiale stimato per il primo trimestre 2019.

Crescita, sostenibilità e remunerazione degli azionisti – Obiettivi finanziari 2021

Sul fronte finanziario la Banca si è posta degli importanti traguardi che hanno come obiettivo finale la remunerazione di tutti i suoi stakeholders con una particolare attenzione alla sostenibilità e alla solidità del capitale.

Nel dettaglio, la società si aspetta di proseguire il proprio percorso di crescita, continuando ad acquisire nuove quote di mercato. Le previsioni indicano per il prossimo triennio 2019-2021 un **flusso cumulato di raccolta netta** superiore ai €14,5 miliardi di cui €12,6-14,4 miliardi riferiti all'attuale perimetro e €2,1-3,4 miliardi riferiti alla raccolta netta delle nuove attività in Svizzera.

Le **masse gestite e amministrate per conto della clientela a fine 2021** vengono stimate in un range di €76-€80 miliardi. Il dato include il contributo della Svizzera pari a €3,1-4,4 miliardi, includendo sia l'acquisizione del gestore patrimoniale Valeur, sia il piano di sviluppo organico sul mercato elvetico. Le masse riferite ai contratti di consulenza evoluta sono attese a €5,5-6,0 miliardi.

CONTATTI:

www.bancagenerali.com

Media Relations

Michele Seghizzi

Tel. +39 02 6076 5683

michele.seghizzi@bancagenerali.it

Investor Relations

Giuliana Pagliari

Tel: +39 02 6076 5548

giuliana.pagliari@bancagenerali.it

**COMUNICATO
STAMPA**

La banca si attende inoltre di generare una **redditività della attività 'core'**³ non inferiore ai 63 bps. Tale previsione si basa su una crescente diversificazione delle voci ricorrenti e sostenibili che possono contare sulle nuove iniziative come il lancio della piattaforma BG SAXO, e i rinnovati servizi di consulenza dedicati alle imprese, non da ultimo la maggiore erogazione di crediti. Le stime tengono conto di un contesto di mercato dove ci si attende un moderato rialzo dei rendimenti nel portafoglio di tesoreria.

Nell'ambito delle nuove linee guida strategiche si intende inoltre confermata un'attenta politica di gestione dei costi con una proiezione del 3-5% del tasso annuo medio composto per i **costi operativi 'core'**⁴.

Per quanto attiene infine la remunerazione degli azionisti, Banca Generali conferma la sua politica di dividendi (pay-out al 70%-80% degli utili) e stabilisce un livello minimo per il **dividendo** annuale che non risulti inferiore a quanto distribuito nel 2018 a valere sui risultati dell'esercizio 2017 e pari a €1,25 per azione.

Avviato l'ingresso sul mercato svizzero - Presentata una binding offer per l'acquisizione di Valeur Fiduciaria S.A.

Nel piano di crescita triennale Banca Generali contempla nuove opportunità strategiche sui mercati esteri. In questo senso si comunica la formalizzazione di un'offerta vincolante - accettata da parte delle rispettive controparti - finalizzata all'acquisizione del 90,1% di Valeur Fiduciaria S.A., boutique finanziaria attiva nel private banking con sede a Lugano in Svizzera.

L'operazione riflette l'obiettivo di crescita su mercati favorevoli all'industria della consulenza private come quello Svizzero che beneficia del mutato contesto di mercato e regolamentare. .

Valeur Fiduciaria è stata costituita nel 2009 da gestori indipendenti con significativa esperienza nel settore del private banking in Svizzera, e gestisce masse pari a CHF 1.326 milioni⁵.

L'acquisizione sarà sottoposta alle autorizzazioni e agli usuali adempimenti normativi e regolamentari previsti.

CONTATTI:

www.bancagenerali.com

Media Relations
Michele Seghizzi
Tel. +39 02 6076 5683

michele.seghizzi@bancagenerali.it

Investor Relations
Giuliana Pagliari
Tel: +39 02 6076 5548

giuliana.pagliari@bancagenerali.it

Il Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari (Tommaso Di Russo) dichiara, ai sensi del comma 2 dell'art. 154 bis del TUF, che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili. Tommaso Di Russo (CFO di Banca Generali)

³ Margine di intermediazione 'core' = margine d'interesse, management, banking e front fees al netto delle relative commissioni passive. La voce non include le voci di ricavo variabili legate alle dinamiche dei mercati (performance fees e utili da trading)

⁴ I costi operativi 'core' sono al netto del costo del personale di vendita

⁵ Al 30 giugno 2018

Fine Comunicato n.0856-56

Numero di Pagine: 6