



Incontro con Azionisti

20/09/2022

ESTRATTO DELLA PRESENTAZIONE

Agenda



Diagnostico Piano Industriale



Ambizione del Piano



Risultati al 1° semestre 2022



Il Piano ESG



Struttura Organizzativa & Management Team



Prossimi passi



Agenda



Diagnostico Piano Industriale



Ambizione del Piano



Risultati al 1° semestre 2022



Il Piano ESG



Struttura Organizzativa & Management Team



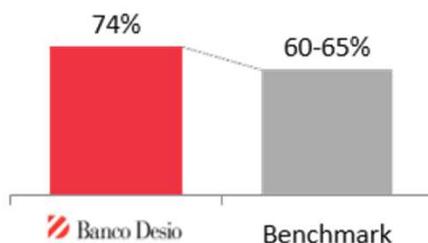
Prossimi passi



Il punto di partenza del Piano Industriale: opportunità di sviluppo commerciale e recupero di efficienza operativa

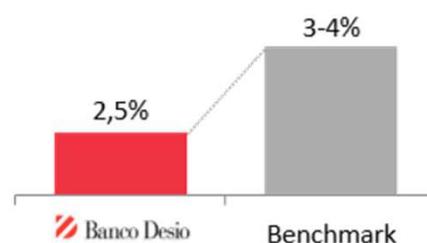
Cost / Income

Forecast 2020, %



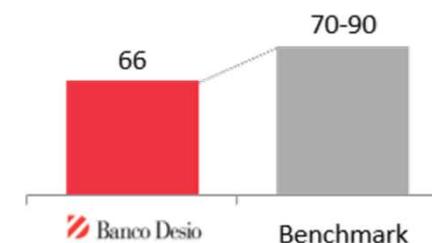
Return on Equity

Forecast 2020, %



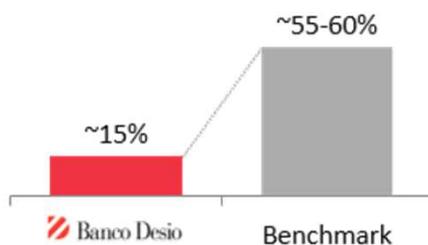
Costo del Rischio

Forecast 2020, bps



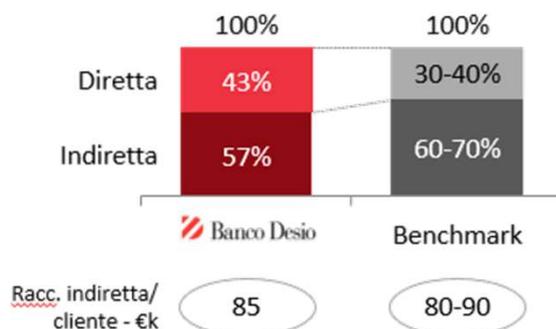
Tempo commerciale¹ risorse di filiale

Forecast 2020, %



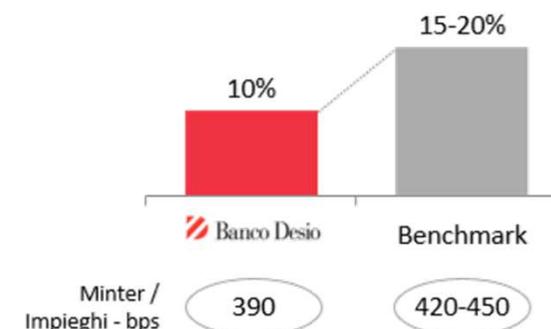
Asset mix: i.e. segmento Affluent

Forecast 2020, %

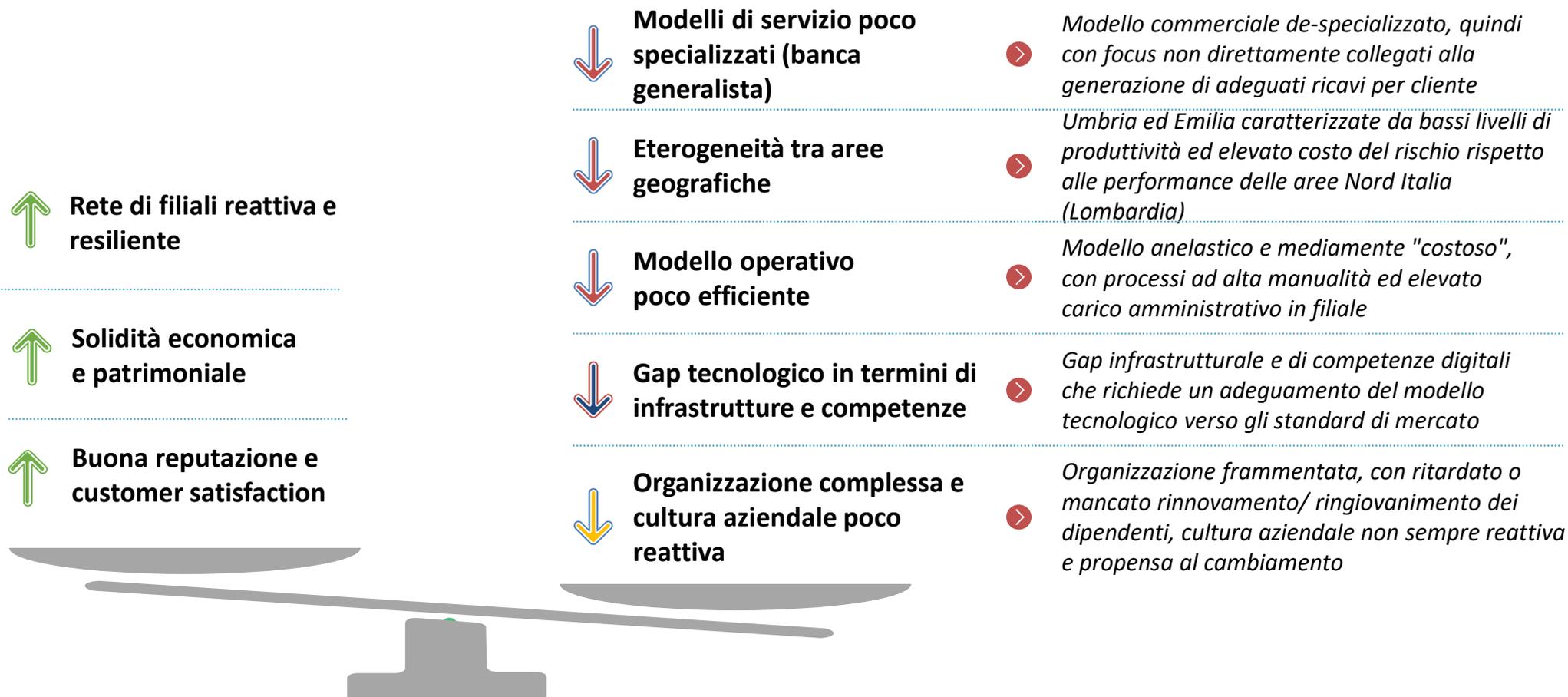


SoW Imprese

Forecast 2020, %



Diverse aree da indirizzare per cogliere le opportunità identificate



Aree identificate per interventi di recupero livelli di efficienza e marginalità

Modelli di servizio poco specializzati: Ridotta marginalità e limitata capacità di generare ricavi per cliente

Wealth Management

Ridotta marginalità dovuto alla mancanza di un modello professionale concatenato Sede-Rete, che spiega una limitata estrazione di valore su raccolta indiretta Private, inferiore rispetto al benchmark

Consumer banking

Prodotti ad alto valore sotto-penetrati per volumi vs potenzialità delle Reti e cross-selling, ad esempio bancassicurazione danni, che necessita di maggior focus commerciale in filiale

Imprese

Limitata capacità di generazione di ricavi per cliente su segmento Imprese, dove il segmento PMI presenta livelli più bassi vs. peers; elevato costo del credito per politica creditizia ancora troppo generalista

Modello operativo poco efficiente: Filiali focalizzate su attività amministrative e gap tecnologico vs. standard di mercato

Tempo commerciale

Filiali ad elevato carico amministrativo, legate a transazionalità, basso livello di automazione e concentrazione su attività di back-office, lasciando spazio ridotto ad attività di sviluppo commerciale e professionalizzazione

Processi

Processi di filiale e di back-office generalmente manuali (es. 1h per apertura C/C) e con spazi di revisione e automazione per ridurre al minimo le attività a basso valore

Tecnologia

Divario tecnologico vs. competitor, che dipende da infrastrutture obsolete e mancanza di competenze, ampliato dal gap simmetrico di competenze in ambito business

Organizzazione complessa e cultura aziendale poco reattiva: Età media elevata, gap di competenze e sovra-dimensionamento su specifiche funzioni

Dimensionamento

Specifiche funzioni aziendali sopra benchmark in termini di sizing, se confrontate con un panel di banche di medie-grandi dimensioni. Possibile ulteriore spazio di efficientamento su personale di sede (30-40 risorse)

Competenze ed età media

Organico del Gruppo (in particolare in sede centrale), caratterizzato da elevata età media, limitati livelli di produttività e competenze costruite «on the job»



Agenda



Diagnostico Piano Industriale



Ambizione del Piano



Risultati al 1° semestre 2022



Il Piano ESG



Struttura Organizzativa & Management Team



Prossimi passi



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**

...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

Il nuovo Gruppo Banco Desio

Liberazione tempo commerciale

Creare efficienza e liberare tempo commerciale con revisione dei processi e adeguamento del modello tecnologico, mantenendo livelli elevati di servizio al cliente

Ottimizzazione costi

Ottimizzare la base costi tramite la revisione della rete distributiva, l'efficientamento dei costi ASA e turnover generazionale

Supporto ai ricavi

Massimizzare l'efficacia commerciale e la marginalità delle masse, su tutti i segmenti di Business del Gruppo

Evoluzione e crescita

Sviluppare le aree di business a maggior valore tramite iniziative "di rottura", in particolare su WM, PMI e Credito al Consumo

Cambio della cultura aziendale

Puntare su giovani talenti per accompagnare il ricambio generazionale e costruire percorsi di carriera e sistemi incentivanti per premiare e spingere il raggiungimento dell'eccellenza

Agenda



Diagnostico Piano Industriale



Ambizione del Piano



Risultati al 1° semestre 2022



Il Piano ESG



Struttura Organizzativa & Management Team

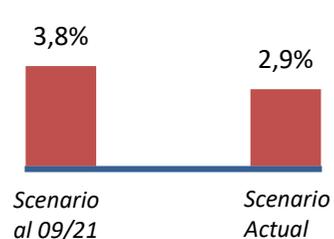


Prossimi passi

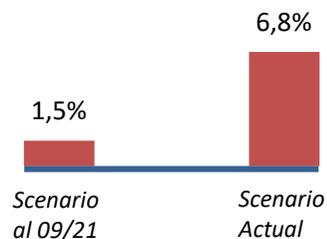


Nonostante un contesto Macroeconomico incerto...

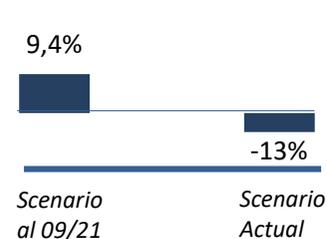
Variazione (22/21) del PIL reale in Italia (%)



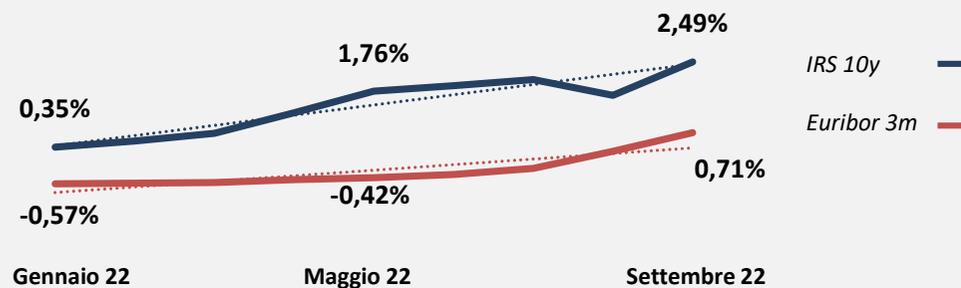
Tasso di inflazione medio 22 (%)



Variazione (22/21) indice azionario Italia

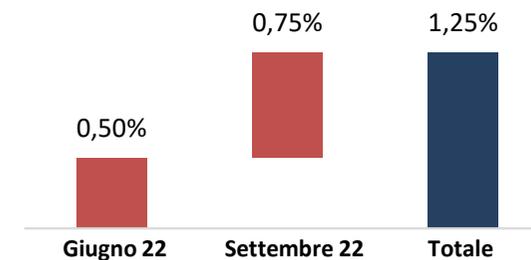


Trend 2022
IRS 10y
Euribor 3m



Previsioni Prometeia	Scenario al 09/21	Scenario Actual
Crediti verso Clientela (val. fruttiferi lordi, 22/21)	+1,5%	+0,2%
Rettifiche di valore (22/21)	+60%	+19%
Rettifiche su crediti / crediti al netto delle sofferenze (22)	1,06	0,79
Raccolta Amministrata (var. 22/21)	-0,8%	-7,0%
Raccolta Gestita (var. 22/21)	+4,9%	-1,6%

Tasso di policy BCE



...I risultati del Banco Desio si dimostrano in continuo miglioramento: Highlights Giugno 2022

Contribuzione Gestionale Annuata



↓ RATIO PATRIMONIALI

Ratios solidi ma in lieve peggioramento (CET1 Gruppo Bancario -47bps YTD) per effetto del progressivo riassorbimento del phase-in IFRS9, della dinamica RWA (Credito + Derivati) e dell'effetto sul portafoglio.

↑ REDDITIVITA'

Redditività in aumento (ROE al 9,0% ex 5,3% nel 2021) grazie ai contributi annui positivi dei Ricavi, del Costo del Credito e alla stabilità dei Costi Operativi.

↑ MARGINE OPERATIVO

Trend annuo in sensibile miglioramento (+18%): Ricavi in crescita (+7%) accompagnati dalla stabilità degli Oneri Operativi (-0,3%) comprensivi degli oneri straordinari Covid (1,4 mln complessivi, invariati rispetto al 2021). Cost Income al 58% (ex 62% a giugno 2021) grazie alla dinamica dei ricavi.

↑ RICAVI

Ricavi complessivi in crescita annua (+7%). La dinamica annua è positiva su tutte le principali Business Lines (Clientela, Banche, Finanza) mentre la crescita su Banca Commerciale e Wealth management risente sul lato commissionale dell'andamento negativo dei mercati

I Principali indicatori economico finanziari confermano l'evoluzione positiva in buon anticipo rispetto agli obiettivi di Piano (anche per contesto macro economico più positivo)

KPI		2021	06/2022	PI 2023
	Roe	5,3%	9%	5,4%
	C/I Ratio ¹	62%	58%	62%
	Crescita Impieghi ²	5%	6%	2,3% ³
	Margine servizi/Margine interessi	80,0%	80,9%	84%
	CET1			
	BU	11,6%	11,2%	10,3%
	Gruppo Bancario	15,6%	15,2%	
	NPL Ratio	4,2%	3,7%	5,5%

¹Incluse oneri di sistema; ²Valori di gruppo incluso acquisti da Sigla, 3CAGR Piano Industriale



Evoluzione Conto Economico: mostra forte crescita dei ricavi, commissioni e redditività nonostante derisking.

KPI (€m)	2019	2021
Margine di intermediazione	389,8	449,3
Commissioni nette	167,1	197,1
Risultato della gestione finanziaria	336,6	362,8
Utile lordo	57,7	69,1





Focus Umbria:

Razionalizzazione della presenza sul territorio con prodotto bancario lordo in crescita nell'ultimo triennio.

KPI	2019	08/2022
Numero Filiali	55	41
Numero Clienti	101k	101k
Numero Dipendenti*	324	293
Totale Impieghi clientela	1,376 mln	1,466 mln
Totale Raccolta Diretta	1,483 mln	1,605 mln
Totale Raccolta Indiretta	887 mln	1,016 mln

* Non include i dipendenti della Sede di Spoleto

Agenda



Diagnostico Piano Industriale



Ambizione del Piano



Risultati al 1° semestre 2022



Il Piano ESG



Struttura Organizzativa & Management Team



Prossimi passi



L'ambizione del 2022 – Piano ESG (1/2)

Risultati di sostenibilità consolidati al 30 giugno 2022 (operazioni dirette)

Dimensione Ambientale - Impatti ambientali diretti e indiretti

Considerazioni sulla complessiva performance Ambientale: Sulla base dei consuntivi al 30 giugno 2022, sul presupposto che la tendenza prosegua anche nel secondo semestre 2022, al 31 dicembre 2022 è ragionevole ipotizzare un sostanziale raggiunto dei target previsti.

- **Utilizzo responsabile delle risorse:** Sensibile riduzione dei consumi di materie prime (-27% consumi di carta -30% consumi di toner vs 1H 2019) con forte impegno all'utilizzo di materiali e soluzioni organizzative più eco-friendly (81% carta riciclata, 100% toner riciclato)
- **Riduzione dei consumi e delle emissioni di gas serra:** Decisa riduzione dei consumi energetici (-13% vs 1H 2019) e delle emissioni climalteranti (-22% vs 1H 2019) relative a riscaldamento, elettricità e mobilità
- **Gestione responsabile dei rifiuti:** 93% dei rifiuti destinati al riciclo/recupero (1H 2022 vs 91% 1H 2019)
- **Sensibilizzazione ambientale:** Partecipazione del Gruppo a iniziative e progetti nazionali e internazionali volte a sviluppare azioni nella lotta al cambiamento climatico (Adesione a "M'illumino di meno")

Dimensione Sociale - Impatti relativi a people, diversity & inclusion

Considerazioni sulla complessiva performance Sociale: Sulla base dei consuntivi al 30 giugno 2022, sul presupposto che la tendenza prosegua anche nel secondo semestre 2022, al 31 dicembre 2022 è ragionevole ipotizzare un sostanziale raggiunto dei target previsti.

- **Work-life balance:** 2 gg settimanali di SW post emergenza per i dipendenti di sede
- **Work-life balance:** Ampliamento degli strumenti di incentivazione del congedo parentale maschile
- **Work-life balance:** Arricchimento strumenti/convenzioni rivolte alla cura della famiglia
- **Talent Attraction:** 41% assunzioni di Under30 (agosto 2022 vs 35% Y 2019)
- **Diversity & inclusion:** 53% assunzioni di genere femminile (1H 2022 vs 26% Y 2019)
- **Diversity & inclusion:** Adesione all'iniziativa "Donne in banca – ABI", all'associazione "Valore D" ed entro fine 2022 all'iniziativa "STEAMiamoci"
- **Diversity & inclusion:** ulteriore miglioramento nella % di donne dirigenti (13% 1H 2022 vs 12% Y 2019) e donne quadri direttivi (29% 1H 2022 vs 27% Y 2019) oltre che nel rapporto retributivo donne/uomini è atteso ad esito del processo di Salary Review del mese di ottobre p.v.
- **Diversity & inclusion:** In materia di Gender Pay Gap (0% 1H 2022 vs 12% Y 2019) il Gruppo Banco Desio risulta avere una performance particolarmente virtuosa



L'ambizione del 2022 – Piano ESG (2/2)

L'integrazione della sostenibilità nell'operatività della banca (attività di business)

Dal quarto trimestre 2021 il Banco è impegnato nel progetto "Masterplan E(SG)", un piano di trasformazione della durata di 3 anni (fino al 2024) finalizzato all'integrazione dei fattori di sostenibilità nelle attività di business, ovvero nel processo di erogazione del credito, nel processo di investimento del portafoglio titoli di proprietà e nel processo di prestazione dei servizi d'investimento alla clientela, finalizzato a raggiungere progressivamente tre obiettivi:

- A. Supportare le comunità del territorio nella transizione verso un'economia circolare e a basse emissioni di carbonio
- B. Assicurare la progressiva conformità delle prassi di gestione dei rischi climatici-ambientali rispetto alle aspettative definite dalle autorità di vigilanza
- C. Pubblicare un'informativa integrata in tema di sostenibilità per il periodo 2021-2024, conforme ai requisiti minimi definiti dalla Commissione europea

Riconoscimenti e premi



In data 14 aprile 2022 l'agenzia ha aggiornato il corporate rating di Banco Desio confermato in "EE-", in area *sustainable grade*, riconoscendo altresì l'incremento di un *notch* per il *Long Term Expected SER* dall'attuale "EE-" al "EE", grazie alla continua implementazione delle linee guida internazionali di sostenibilità in tutte e tre le dimensioni ESG (Environmental, Social, Governance), con impatto sulla gestione del rischio ESG, sulle politiche di investimento, sulle linee guida di allocazione del credito e, in generale, sul modello organizzativo e di business. La rendicontazione non finanziaria è allineata alle migliori pratiche di settore e il ricorso a politiche di sostenibilità volontarie è diffuso. La visione a lungo termine è positiva.

Per il relativo comunicato stampa si rimanda alla pagina web: <https://standardethics.eu/media-en/press-releases/standard-ethics-upgrades-the-long-term-expectedrating-to-banco-desio-brianza/viewdocument/663>

Premi ricevuti



Premio sponsorizzato



Agenda



Diagnostico Piano Industriale



Ambizione del Piano



Risultati al 1° semestre 2022



Il Piano ESG



Struttura Organizzativa & Management Team



Prossimi passi



La struttura organizzativa della Sede e della rete commerciale del Banco Desio ha subito un profondo processo di razionalizzazione e semplificazione

❑ **Organizzazione di Sede:**

- Semplificazione della struttura attraverso l'eliminazione del ruolo di Vice Direttore Generale
- Riduzione del numero delle Direzioni, attraverso accorpamento di funzioni, dalle precedenti 16 a 8
- Razionalizzazione della Direzione Commerciale al fine di riflettere una migliore attribuzione delle competenze e obiettivi

❑ **Organizzazione di Rete:**

- Riduzione delle aree componenti la rete distributiva da 13 a 8
- Nuovo modello di servizio e coverage della clientela

❑ **Creazione della Direzione Wealth Management e Banca Commerciale** per servire al meglio i bisogni specialistici

❑ **Management Team**

Innesto di nuovi manager a diretto riporto dell'Amministratore Delegato garantendo continuità di efficacia operativa



Agenda



Diagnostico Piano Industriale



Ambizione del Piano



Risultati al 1° semestre 2022



Il Piano ESG



Struttura Organizzativa & Management Team



Prossimi passi



Prossimi passi

- **Prosecuzione nel trend di crescita della Banca coniugando specializzazione, efficienza ed attenzione al cliente**
- **Digitalizzazione dei processi di front-end e dell'offerta di prodotti senza spersonalizzare il rapporto con il cliente**
- **Focus su clientela Wealth Management e POE/PMI come punto cardine della strategia di servizio alla clientela**
- **Crescita esterna come fattore di accelerazione della strategia in presenza di presupposti economici e finanziari sostenibili e su segmenti di interesse (Wealth Management, Consumer lending, sportelli a condizioni attrattive)**
- **Rafforzamento ulteriore del team manageriale e delle competenze (formazione e sviluppo)**

