



Incontro con Azionisti

19/09/2023

Agenda



Risultati al 1° semestre 2023



Performance Vs. Target di Piano



Benchmarking. Vs. Peers



Scenario Macro e challenges attese



Indirizzi strategici di Piano



Agenda



Risultati al 1° semestre 2023



Performance Vs. Target di Piano



Benchmarking. Vs. Peers



Scenario Macro e challenges attese



Indirizzi strategici di Piano



I risultati del primo semestre mostrano un incremento della redditività e un miglioramento dei profili patrimoniali e di liquidità del Banco Desio

↑ REDDITIVITA'

- ❑ € 193,3 mln Risultato Netto del 1° semestre (+ 257% vs 1° semestre 2022)
- ❑ € 33,8 mln Risultato Netto del 2° trimestre (+59% vs 2° trimestre 2022)
- ❑ € 55,9 mln l'Utile al netto delle operazioni straordinarie (perimetro Stand Alone).
- ❑ ROE pari a 8,8% (ROE 8,1% escluso ramo Lanternina)

↑ EFFICIENZA & RISCHIO

- ❑ Cost/Income Ratio al 56,8%, in miglioramento rispetto a giugno 2022 (58%). (Cost/Income al 57,2% escluso l'apporto del ramo Lanternina)
- ❑ Costo del credito pari 36 bps annualizzato
- ❑ NPL Ratio costante al 3,3%

↑ PATRIMONIALIZZAZIONE

- ❑ Total Capital Ratio in crescita nel 1° semestre di 175 bps per il Gruppo Bancario e di 101 bps per Brianza Unione

↑ LIQUIDITA'

- ❑ Rafforzati indicatori di liquidità con LCR al 199% e NSFR al 131% grazie ad azioni lanciate in vista di sostituzione TLTRO

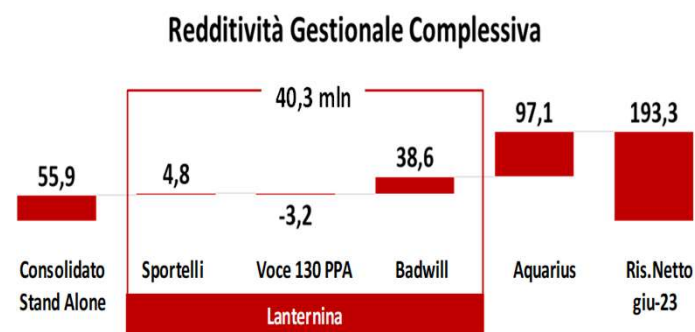
▬ CRESCITA

- ❑ Impieghi a Clientela (escluso ramo lanternina) in riduzione maggiore del sistema
- ❑ Buona ripresa della Raccolta Diretta nel secondo trimestre
- ❑ Buona Performance di Fides sui volumi CQ e Prestiti Personali



Utile Netto in forte crescita grazie alla dinamica positiva della Gestione Corrente (+27%) e al contributo delle operazioni straordinarie (134 mln)

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO RICLASSIFICATO (Analisi Gestionale)	giu-23	Δ % YOY	giu-22
<i>Euro / milioni</i>			
Gestione corrente			
PROVENTI OPERATIVI	274,0	14,3%	239,8
Clientela**	271,9	35,3%	200,9
Banche, Istituzionali & Partecipaz.	-44,0	-459,7%	12,2
Finanza	46,2	73,4%	26,6
ONERI OPERATIVI	-148,8	12,8%	-131,9
RISULTATO GESTIONE OPERATIVA	125,2	16,1%	107,9
RETTIFICHE, ACCANTON. e CONTRIB. AL SISTEMA	-36,9	-3,6%	-38,2
di cui: Costo del Credito	-26,7	-3,5%	-27,7
RISULTATO LORDO GESTIONE CORRENTE	88,3	26,8%	69,6
Imposte correnti	-29,1	26,0%	-23,1
RISULTATO NETTO GESTIONE CORRENTE	59,2	27,2%	46,5
di cui Ramo Lanternina Ordinario (netto effetto PPA)	4,8		
Gestione non ricorrente			
RISULTATO NETTO GESTIONE NON RICORRENTE	134,2	n.s.	7,6
Risultato di terzi	0,00	n.s.	0,00
RISULTATO NETTO	193,3	257,3%	54,1

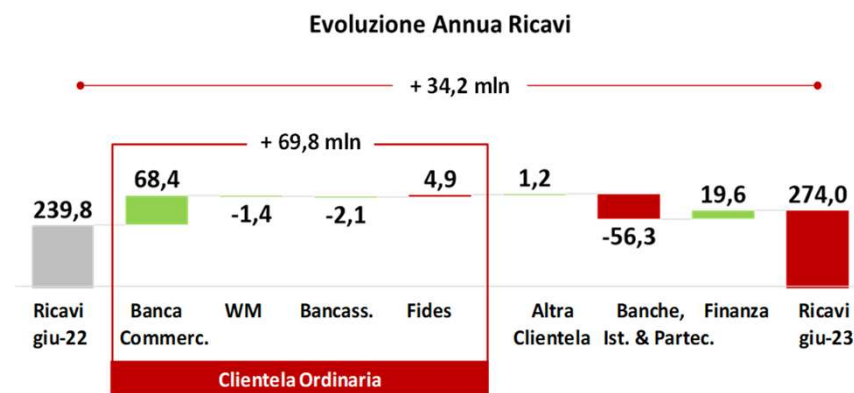


Il Risultato della gestione corrente, al netto delle componenti straordinarie relative ai progetti Acquario e Lanternina pari a ca 151 mln lordi, presenta sensibile miglioramento con Giugno 22 (+27%). La contribuzione al risultato delle filiali del perimetro Lanternina ammonta a 4,8 mln

** al netto del Covered Bond

Quasi tutte le Business Unit hanno registrato un miglioramento della performance. La dinamica dei tassi di interesse e il nuovo trattamento della TLTRO hanno generato un significativo incremento del costo del funding

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO RICLASSIFICATO (Analisi Gestionale)			
	giu-23	Δ % YOY	giu-22
<i>Euro / milioni</i>			
Gestione corrente			
PROVENTI OPERATIVI	274,0	14,3%	239,8
Banca Commerciale	220,6	44,9%	152,3
Wealth Management	15,4	-8,2%	16,8
Bancassicurazione	13,1	-13,9%	15,2
Fides	19,7	33,5%	14,8
Altra Clientela	3,0	n.s.	1,9
Banche, Istituzionali & Partecipazioni	-44,0	n.s.	12,2
Finanza	46,2	73,4%	26,6



Costi operativi complessivamente sotto controllo nonostante le forti spinte inflazionistiche

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO RICLASSIFICATO (Analisi Gestionale)	giu-23	Δ % YOY	giu-22
<i>Euro / milioni</i>			
<u>Gestione corrente</u>			
PROVENTI OPERATIVI	274,0	14,3%	239,8
Spese del personale	-94,6	10,7%	-85,5
Altre spese amministrative	-49,0	18,2%	-41,4
Ammortamenti	-5,3	5,7%	-5,0
ONERI OPERATIVI	-148,8	12,8%	-131,9
RISULTATO GESTIONE OPERATIVA	125,2	16,1%	107,9

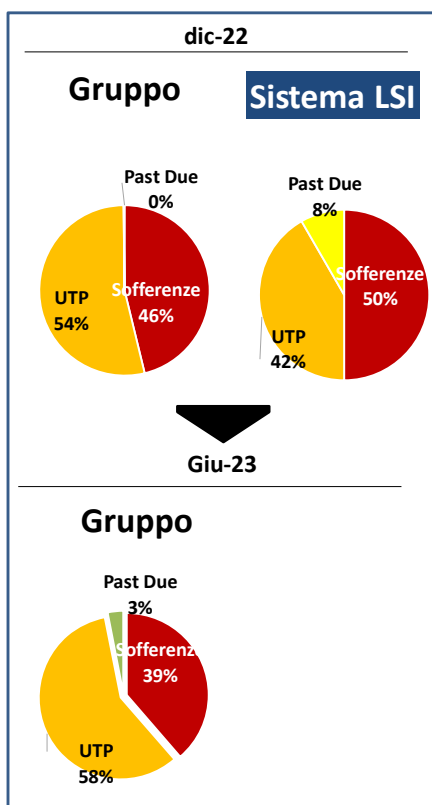
Oneri Operativi

Anche al netto dei costi del ramo Lanternina (9 mln), il **perimetro «stand alone»** risulta in **crescita su base annua** (+6,0%): al suo interno sia il **Costo del Personale** che le **ASA** presentano una dinamica in **crescita annua** (rispettivamente +4,0% e +10%).
Pesano in particolare gli **impatti dell'inflazione e del costo dell'energia**.



Nel primo semestre il credito deteriorato è risultato sotto controllo. NPL ratio stabile al 3,3% e inferiore alla media delle Banche «less significant» (5,9%)

Composizione PTF Deteriorato



CREDITO ANOMALO

Crediti in bonis

Stage 1

Stage 2

Crediti deteriorati lordi
di cui: Sofferenze
Inadempienze Probabili & Past Due

Copertura Bonis

Stage 1

Stage 2

Copertura Deteriorati

al lordo delle cancellazioni

Sofferenze

al lordo delle cancellazioni

Inadempienze Probabili & Past Due

Copertura Complessiva

Crediti deteriorati netti

di cui: Sofferenze

Inadempienze Probabili & Past Due

	giu-23	Sistema LSI*	dic-22
% su crediti lordi totali			
Crediti in bonis	96,7%	94,1%	96,7%
Stage 1	80,0%	84,4%	78,4%
Stage 2	16,8%	9,7%	18,3%
Crediti deteriorati lordi	3,3%	5,9%	3,3%
di cui: Sofferenze	1,3%	2,7%	1,6%
Inadempienze Probabili & Past Due	2,0%	3,2%	1,8%
coverage %			
Copertura Bonis	0,87%	1,00%	0,88%
Stage 1	0,2%	0,9%	0,2%
Stage 2	4,2%	3,3%	4,0%
Copertura Deteriorati	44,5%	32,5%	49,6%
al lordo delle cancellazioni	44,7%		49,9%
Sofferenze	64,6%	38,7%	67,3%
al lordo delle cancellazioni	65,0%		67,6%
Inadempienze Probabili & Past Due	31,8%	33,3%	34,3%
Copertura Complessiva	2,3%	2,9%	2,5%
% su crediti netti totali			
Crediti deteriorati netti	1,9%	4,1%	1,7%
di cui: Sofferenze	0,5%	1,7%	0,5%
Inadempienze Probabili & Past Due	1,4%	2,4%	1,2%

* Fonte: BKI 01/2023 Banche Less Significant - BKI Relazione sulla Stabilità Finanziaria (v

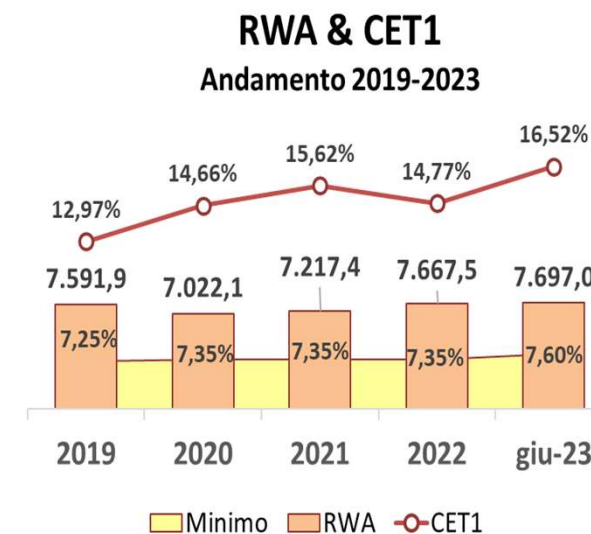


Ratios di capitale in significativo miglioramento grazie all'incremento del patrimonio e all'ottimizzazione degli assorbimenti degli attivi

**GRUPPO
BANCARIO**

**BRIANZA
UNIONE**

RATIO PATRIMONIALI	Fully Loaded	Regime Transitorio	
	giu-23	giu-23	dic-22
<i>Euro / milioni</i>			
Common Equity Tier 1 (CET1)	16,33%	16,52%	14,77%
RATIO di VIGILANZA	7,60%	7,60%	7,35%
Buffer	8,73%	8,92%	7,42%
Tier 1 (CET1 + AT1)	16,33%	16,52%	14,77%
RATIO di VIGILANZA	9,30%	9,30%	9,00%
ECCEDEZZA/(DEFICIT)	539,3	556,0	419,8
TOTAL CAPITAL RATIO	16,33%	16,52%	14,77%
RATIO di VIGILANZA	11,50%	11,50%	11,15%
Common Equity Tier 1 (CET1)	11,89%	11,99%	11,03%
RATIO di VIGILANZA	7,60%	7,60%	7,35%
Buffer	4,29%	4,39%	3,68%
Tier 1 (CET1 + AT1)	12,73%	12,83%	11,84%
RATIO di VIGILANZA	9,30%	9,30%	9,00%
TOTAL CAPITAL RATIO	13,83%	13,92%	12,91%
RATIO di VIGILANZA	11,50%	11,50%	11,15%



L'emissione, nel mese di Luglio, di un prestito subordinato, per un importo pari a 60 mln eur, ha portato ad un beneficio sul TCR di BU pari a ca 77bps (14,7% TCR BU)

A valere dalle risultanze al 30.06.2023 i requisiti minimi di Vigilanza sono pari a 7,60% (CET1) | 9,30% (Tier1) | 11,50% (TCR)

Customer Satisfaction

CONFERMATI LIVELLI DI ECCELLENZA



CSI = 88

La soddisfazione della clientela rilevata nel 2022 si conferma su livelli di eccellenza

In crescita anche l'indicatore di qualità che segnala la capacità della Banca di essere in linea con le aspettative della clientela

BANCA PRINCIPALE: stabile e sempre elevata la percentuale di clienti che considerano il Banco come Banca Unica e Banca Principale (88%)

MOBILE BANKING: forte crescita della frequenza di utilizzo del mobile banking e dell'apprezzamento della clientela

CROSS SELLING: crescita dell'indicatore della disponibilità da parte del cliente a sottoscrivere altri prodotti e servizi

CONTATTO E CONSULENZA: rimangono tra i punti di forza tra i driver di soddisfazione nonostante un calo della performance della consulenza su investimenti (da 90 a 88)

IMMAGINE: significativo aumento dei driver che guidano l'immagine della banca; i clienti ripongono grande fiducia in Banco Desio considerandola un punto di riferimento riconoscendone anche il percorso innovativo del banco come si vede dalla importante crescita del fattore modernità

ATM EVOLUTO: utilizzo in crescita grazie ai privati

REFERENTE: il 92% della clientela dichiara di averne uno in filiale confermando il banco come banca di prossimità



Prosegue l'impegno di Banco Desio su tematiche ESG finalizzato all'integrazione dei fattori di sostenibilità nelle attività di business (Credito, Portafoglio di Proprietà, Servizi di Investimento)

Riconoscimenti e Premi

RATING ESG	RICONOSCIMENTI RICEVUTI	PREMIO UNIPAVIA SPONSORIZZATO
 <p>In data 26 aprile 2023 è stato reso noto l'aggiornamento del Corporate rating SER di Banco Desio, che viene confermato in "EE-", in area sustainable grade, riconoscendo altresì il miglioramento dell'outlook a "Positivo"</p>	 <p>Anche nel corso del 2022 il Banco di Desio ha partecipato alla 5ª edizione dello studio "I Migliori Gestori Patrimoniali in Italia 2023", condotto dall'Istituto Tedesco Qualità e Finanza in collaborazione con Affari & Finanza del quotidiano La Repubblica. In un quadro molto competitivo il Banco è risultato uno dei "Migliori Gestori Patrimoniali 2023" e "Migliori Gestori Patrimoniali Green 2023"</p>	

Dimensione Ambientale — Impatti ambientali diretti e indiretti

Ambito	Impegno / Indicatore di performance	1H 2023 consuntivo	1H 2023 pro-forma senza ramo acquisito	Target 2023
Utilizzo responsabile delle risorse	consumo di carta	+ 15% vs 1H 2022	- 5% vs 1H 2022	- 5% vs 2022
	utilizzo di carta riciclata e/o FSC/PEFC	97,5%		> 97%
	consumo di toner	+ 6% vs 1H 2022	- 11% vs 1H 2022	- 5% vs 2022
	utilizzo di toner riciclati	100%		100%
Riduzione del consumo energetico	consumo energetico complessivo (scope 1, 2 e 3)	- 5% vs 1H 2022	- 16% vs 1H 2022	- 2% vs 2022
	energia elettrica da fonti rinnovabili	100%		100%
Mobilità sostenibile	convenzioni per mezzi di mobilità sostenibile nelle grandi città	Finalizzazione accordo con la mobility company Movesion (progetto per servizi di mobilità integrata)		almeno 1 convenzione con azienda di trasporto locale
Sensibilizzazione ambientale	partecipazione a iniziative e progetti nazionali e internazionali volte a sviluppare azioni nella lotta al cambiamento climatico	Adesione a "M'illumino di meno" e ulteriori iniziative entro fine anno		almeno 1 iniziativa
	iniziative di piantumazione nei territori di operatività del gruppo	in corso di valutazione possibili partnership		almeno 1 iniziativa



Risultati di sostenibilità consolidati al 30 giugno 2023

Dimensione Sociale
-
Impatti relativi a people, diversity & inclusion

Ambito	Impegno / Indicatore di performance	1H 2023 consuntivo	Target 2023
Work-life balance	SW post emergenziale	2 gg settimanali	In continuità con il 2022
	Ampliamento degli strumenti di incentivazione del congedo parentale maschile	una giornata aggiuntiva rispetto a quelle da normativa	In continuità con il 2022
	Arricchimento strumenti/convenzioni rivolte alla cura della famiglia	istituzione della "banca del tempo per neo padri"	In continuità con il 2022
Talent Attraction	assunzioni di Under30	29% (include gli effetti di sopraggiunte esigenze operative derivanti anche dal ramo acquisito)	in via di revisione
	tasso di stabilizzazione	100%	≥ 70%
	iniziative di team building / inclusion	(i) attività di on-boarding e di formazione dedicate ai colleghi acquisiti con il ramo sportelli (ii) ulteriori iniziative entro fine anno	due ulteriori iniziative
Diversity & inclusion	iniziative / membership per la promozione e tutela delle diversità, dell'inclusione e delle pari opportunità	Partecipazione alle iniziative promosse da "Valore D" e "Steamiamoci"	In continuità con il 2022
	numero assunti donne / totale dei nuovi assunti	44% (ad oggi 47%, trend in linea rispetto al target)	≥ 50%
	donne sul totale dipendenti	43% (include gli effetti derivanti anche dal ramo acquisito)	41% al 31.12.2022
	donne in posizioni dirigenziali	14%	≥ 15%
	donne in posizioni di quadri direttivi	29%	≥ 32%
	Gender Pay Gap	2% su neoassunti 0% sull'intera popolazione	0% per neoassunti



Agenda



Risultati al 1° semestre 2023



Performance Vs. Target di Piano



Benchmarking. Vs. Peers









Scenario Macro e challenges attese



Indirizzi strategici di Piano



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

KPI		2021	06/2023	PI 2023
	Roe	5,3%	22,7%	5,4%
	C/I Ratio ¹	62%	57%	62%
	Crescita Impieghi ²	5%	13%	2,3% ³
	Ricavi Operativi	13,9%	14,3%	4,4% ³
	CET1			
	BU	11,6%	13,9%	10,3%
	Gruppo Bancario	15,6%	16,5%	
	NPL Ratio	4,2%	3,3%	5,5%

(1) Include oneri di sistema; (2) Valori di gruppo; (3) CAGR Piano Industriale

Agenda



Risultati al 1° semestre 2023



Performance Vs. Target di Piano



Benchmarking. Vs. Peers



Scenario Macro e challenges attese

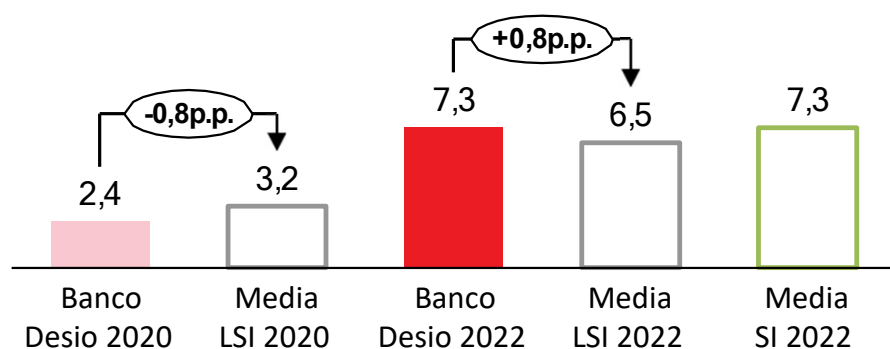


Indirizzi strategici di Piano



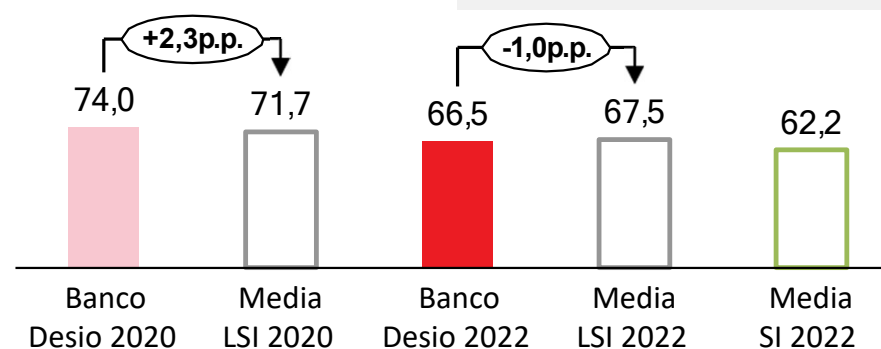
Al 2022, il confronto con il mercato restituisce una banca che ha indirizzato i temi di efficienza, ROE e *asset quality* verso le banche LSI «medie» e che deve proseguire nel percorso tracciato per allinearsi all'eccellenza dei *best in class* di sistema

ROE ⁽¹⁾ (%)

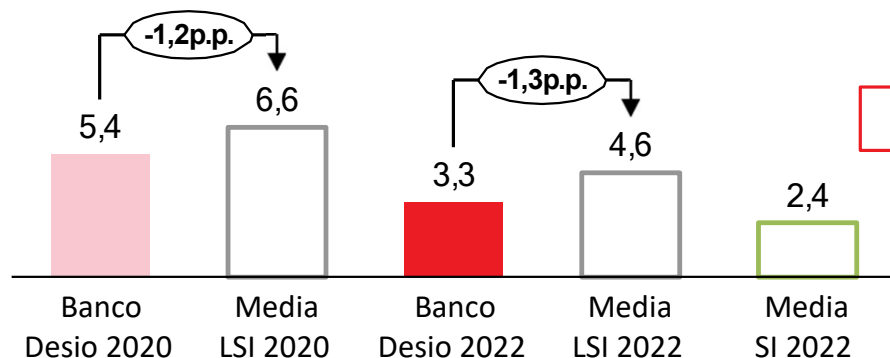


Cost / Income ⁽²⁾ (%)

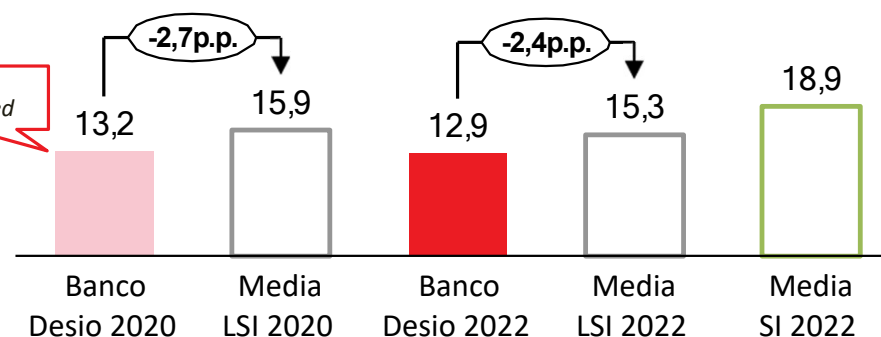
LSI: Gruppo Sella, Sparkasse, Gruppo MCC, Gruppo CR Asti, Volksbank
SI: Intesa SP, Credem, BP Sondrio



NPL Ratio lordo (%)



TCR phased-in ⁽³⁾ (%)



(1) ROE civile (rapporto tra utile di periodo e patrimonio netto di fine periodo). Dato MCC al 2020 al netto del badwill (~€160mln) da acquisizione BP Bari; (2) Cost/income civile (rapporto tra costi operativi e margine di intermediazione). Dato MCC al 2020 al netto del badwill (~€160mln) da acquisizione BP Bari; (3) TCR phased-in di Banco Desio riferito a Brianza Unione



Agenda



Risultati al 1° semestre 2023



Performance Vs. Target di Piano



Benchmarking. Vs. Peers



Scenario Macro e challenges attese



Indirizzi strategici di Piano



Lo scenario di mercato è caratterizzato da una elevata tensione inflattiva, che ha generato un significativo incremento dei tassi

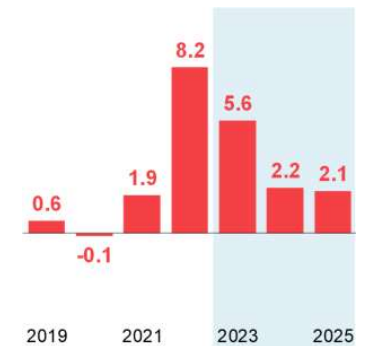
Crescita del PIL e tensioni inflattive

- Il PIL è atteso crescere nel prossimo triennio, anche se a ritmi più contenuti del 2022
- Dopo anni di «disinflazione», l'inflazione è salita repentinamente su livelli record (attesa entro l'obiettivo BCE dal 2024)...

PIL Reale (var %) ⁽¹⁾



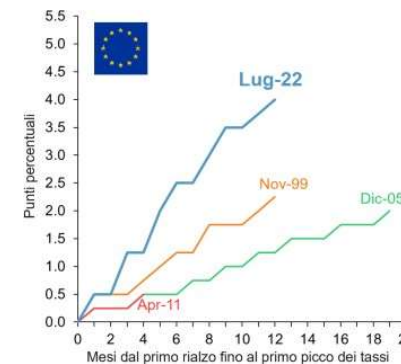
Inflazione (%) ⁽¹⁾



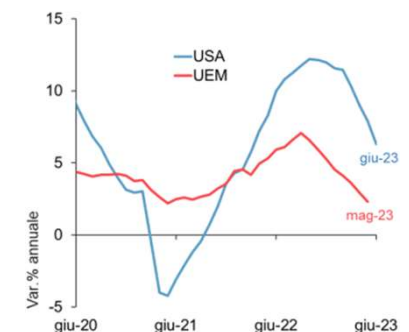
“Cambio di passo” della politica monetaria e “stretta creditizia”

- ...determinando un rialzo dei tassi di *policy* «senza precedenti»...
- ...che ha generato un incremento dei tassi interbancari con conseguente contrazione nell'erogazione del credito a livello di sistema

Variazioni cumulate del tasso di policy nelle fasi restrittive ⁽²⁾



Prestiti bancari ⁽³⁾



L'utilizzo della liquidità accumulata frena la crescita del credito alle imprese

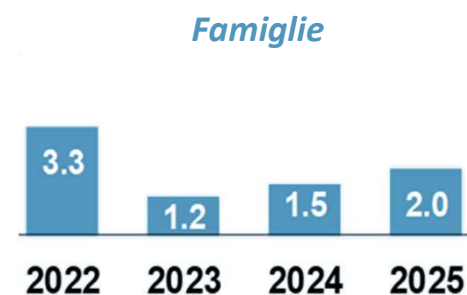
Il credito alle famiglie continua a crescere

- **La crescita del credito continua per le famiglie (+1,6% CAGR medio annuo 2023-2025, coerentemente con la dinamica del PIL)....**

Si ferma il credito alle imprese

- **...ma si ferma per le imprese (-0,1% CAGR medio annuo 2023-2025), anche a causa dell'utilizzo della liquidità accumulata nel «biennio Covid»**

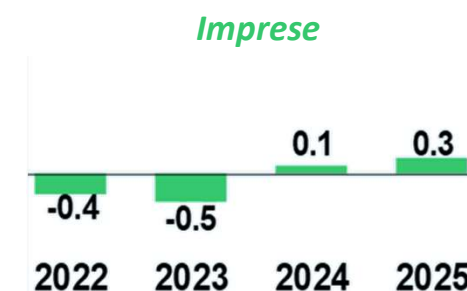
Credito Famiglie - Tassi di crescita (%)



CAGR '23-'25

+1,6%

Credito Imprese - Tassi di crescita (%)



CAGR '23-'25

-0,1%

Competizione tra «debito pubblico» e raccolta diretta che guida la ricomposizione degli stock. La necessità di sostituzione del funding istituzionale richiede nuovi funding mix verso forme di raccolta stabili e sostenibili, anche facendo leva su nuovi canali d'acquisizione (online)

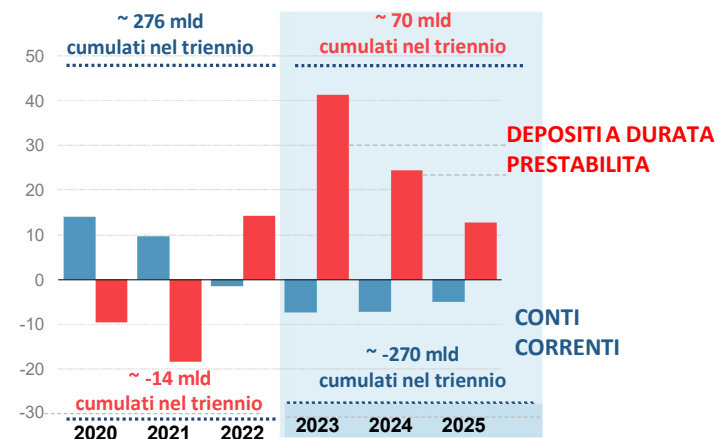
Competizione tra «debito pubblico» e raccolta diretta

- La **pressione competitiva dei titoli di stato «guida» la riduzione degli stock di raccolta diretta...**
- ... e la **ricomposizione verso forme a scadenza (+26% CAGR medio annuo 2023-2025 depositi a durata prestabilita)**

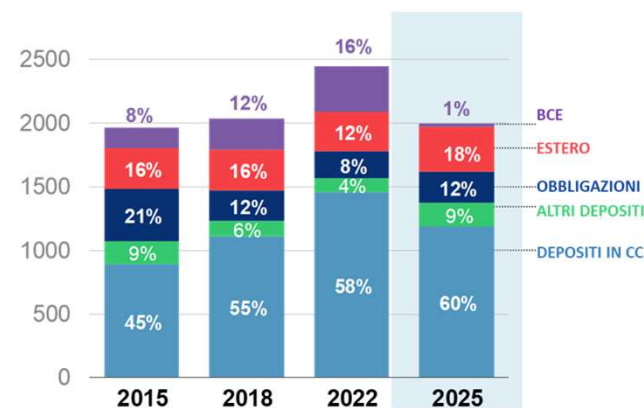
Necessità sostituzione funding istituzionale in un contesto di «disabitudine» a raccogliere

- Necessità **sostituzione funding** istituzionale (e.g. *exit strategy TLTRO*), con strumenti che massimizzano il *trade-off* tra stabilizzazione della raccolta e costo del *funding*
- Dieci anni di «disabitudine» a raccogliere: reti distributive e portafogli non ancora «calibrate» sulle **nuove esigenze di raccolta diretta**

Depositi – Tassi di crescita (%) ⁽¹⁾



Composizione raccolta ⁽²⁾ – €mld e Valori (%)



Fonte: Elaborazioni Prometeia su dati ISTAT, BCE e Banca d'Italia, Luglio 2023

(1) Depositi a durata prestabilita al netto della componente connessa con le cartolarizzazioni; (2) Composizione al netto di depositi connessi con cartolarizzazioni, pronti contro termine, obbligazioni in portafoglio delle banche e raccolta da altre banche

Lo scenario bancario in sintesi...

Il **posizionamento** di **Banca Commerciale** garantirà una **miglior capacità di affrontare l'attuale contesto di mercato**

La **sfida principale** sarà ora quella di **ottimizzare / contenere l'incremento atteso dei costi della raccolta**

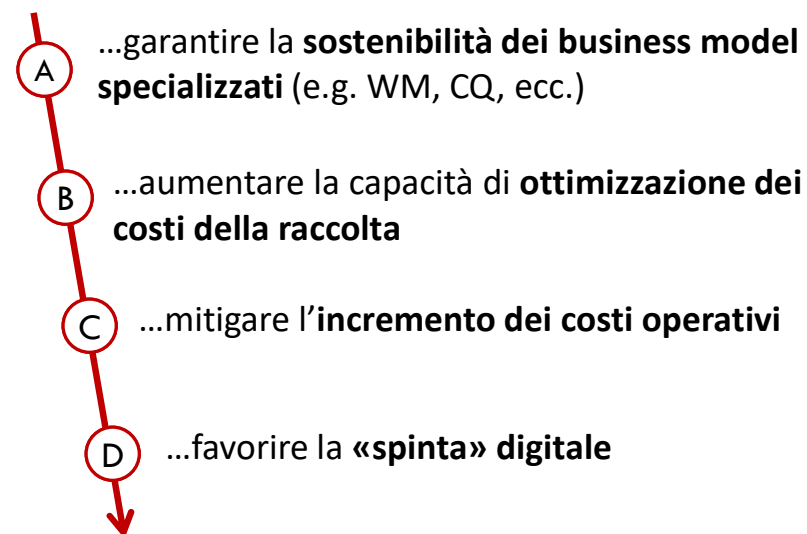
La **digitalizzazione** può essere una «**leva**» per **ottimizzare la gestione del funding e contrastare il rialzo dei costi**

Percorsi di **crescita sul WM** transitano dal «**sottrarre quote di mercato**», ma il segmento continua a **presentare elementi di attrattività...**

...ma anche **altri comparti «lending based»**, se opportunamente «**calibrati**» per i **giusti profili di redditività risk adjusted**

Una possibile «chiave di lettura»

«Scala» quale fattore abilitante per...



M&A può essere una leva a supporto dell'accrescimento e del consolidamento della scala



Agenda



Risultati al 1° semestre 2023



Performance Vs. Target di Piano



Benchmarking. Vs. Peers



Scenario Macro e challenges attese



Indirizzi strategici di Piano



I pilastri strategici e i fattori abilitanti della strategia 2024-2026

I pilastri strategici...

1. Ottimizzazione banca commerciale di prossimità

Full potential in ottica capital light

Streamlining modelli e processi

People strategy & Corporate identity

2. Creazione di opzioni di crescita tramite specializzazione

Incremento penetrazione Small Business

Espansione Wealth Management

Crescita Cessione del Quinto

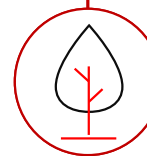
...e i fattori abilitanti



Politiche di funding «market oriented»



Strategia digital e IT a servizio del business



ESG infusion



Full potential banca commerciale in ottica *capital light*, facendo leva sul ridisegno di modelli e processi e sullo sviluppo del capitale umano

1. Ottimizzazione banca commerciale di prossimità

Full potential in ottica *capital light*

- **Consolidamento ed espansione *customer base***, attraverso *use case* (es. strumenti CRM, *advanced analytics* e *customer-based marketing*)
- **Entrata a regime «Lanternina»**, con allineamento di produttività a quelli della Banca e preservando i *mark-down* sul costo della raccolta
- **Rinnovata centralità comparto *bancassurance***
- **RWA optimization** operando su «*deleveraging*» e strumenti *mitigant*

Streamlining modelli e processi

- **Liberazione tempo commerciale:** Consolidamento della **revisione dei processi a più alto assorbimento** in filiale
- **Modello distributivo:** Introduzione **filiali *flagship*** in piazze a elevato potenziale e **spazi per ulteriori razionalizzazioni tattiche**
- **Efficacia commerciale:** Necessità di consolidare **metriche adeguate** per garantire il **governo della rete** (miglioramento *time to market*)

People Strategy & Corporate Identity

- **Rafforzamento manageriale** in comparti a più elevato potenziale di sviluppo / trasformazione (es. WM, Credito, PMI, Operations, AML)
- **Ottimizzazione dell'organico** mediante gli strumenti giuslavoristici disponibili, favorendo percorsi di ricambio generazionale
- Potenziamento del ***teamwork*** e della **formazione manageriale**



Crescita su specifiche filiere di specializzazione, anche attraverso un ripensamento del modello di servizio

2. Creazione di opzioni di crescita tramite specializzazione

Small Business

*Estrazione di valore
da incremento
della penetrazione*

- **Ripensamento del modello di servizio** su clienti **Small Business** e **POE**, con livelli di ambizione e investimento potenzialmente coerenti con una creazione di valore discontinua
- **Potenziamento *capacity* acquisitiva** e **completamento *roadmap* digitale** come «**enablers**» del percorso di crescita accelerata
- Rafforzamento e **focalizzazione comparto Bancassurance** sul segmento, anche tramite un'eventuale **agenzia dedicata**

Wealth management

*Crescita e
rafforzamento
brand identity*

- «**Battere**» i **tassi di crescita** attesi sul mercato tramite **acquisition** di **portafogli** ed **evoluzione del modello di servizio** (es. **consulenza evoluta**)
- **Ampliamento gamma servizi** offerti, anche **extra finanziari** e **digitali**, intercettando il **ricambio generazionale della clientela**

Cessione del Quinto

*Multicanalità e
integrazione
digitale*

- **Diversificazione modello distributivo** in logica **multicanale** (da valutare creazione rete fisica diretta anche tramite crescita per linee esterne)
- **Integrazione digitale** dell'attuale **offerta commerciale** con prodotti «**self instant**»
- Da valutare potenziale trasformazione in «**Fides Bank**»



I fattori abilitanti del nuovo Piano Industriale

Fattori abilitanti



Politiche di
funding «market
oriented»



Strategia digital e
IT a servizio del
business



ESG infusion

Descrizione

- **Ottimizzazione profili di liquidità**, accettando la «**concorrenza**» dei prezzi e valorizzando la **capacità di lavorare «bene»** sui **mark-down** alla propria clientela
 - **Tornare «sul mercato»** per operazioni di **funding secured** (matching *funding* collateralizzato per ciascuna *asset class*) anche **istituzionale** (BEI, FEI, CdP)
 - Mantenimento del **funding unsecured** a presidio dei **requisiti MREL**
 - Sviluppo di un **conto deposito digitale «di attacco»** con marchio Fides per diversificazione dei canali e ulteriore incremento e stabilizzazione della raccolta
-
- Condivisione di un **piano di investimenti** con l'**outsourcer tecnologico**, individuandone almeno **#4 prioritari da sviluppare** in ottica di **digitalizzazione «end-to-end»**
-
- Implementazione del progetto «**Masterplan ESG**» per integrazione dei fattori di sostenibilità nelle attività di business e nei processi operativi
 - Obiettivi sempre più sfidanti in termini di **performance ambientali e sociali**



Mission & Vision 2026 di Gruppo



Banco Desio : la migliore delle banche di prossimità

CRESCERE

Creazione di **valore sostenibile** nel tempo
nell'attuale paradigma di mercato...

INDIPENDENTI

...e **coerente** con il profilo di **Banca
indipendente**

**FORTI DEL
PROPRIO DNA**

Mantenimento del **radicamento territoriale** e
degli **elevati livelli di *customer satisfaction***,
creando delle **opzioni di specializzazione**

**PROIETTATI
VERSO IL FUTURO**

Re-design di modelli e processi per
intercettare le **esigenze del mercato:**
Banca tradizionale ≠ Banca vecchia

