

## COMUNICATO STAMPA

### INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING: RISULTATI AL 31 DICEMBRE 2011

- **Utile netto pari a 86,6 mln. di euro, in crescita al netto delle componenti straordinarie e non ricorrenti**
- **Masse patrimoniali clientela al 31/12/2011 pari a 71 mld. di euro a livello di Rete Italia-Segmento Private (66,4 mld. di euro a livello di ISPB S.p.A.), influenzate dal calo del mercato**
- **Raccolta netta 2011 pari a 3 mld. di euro**
- **Tra i leader del settore in Italia con una quota di mercato del 17,3%**
- **Proventi operativi netti a quota 327,2 mln. di euro (+2,1%) e risultato della gestione operativa pari a 155,2 mln. di euro (+2,5%)**
- **Oneri operativi tra i più bassi in Europa, con un'incidenza sulle masse amministrative medie pari a 26 bps**
- **Cost/income ratio al 53%, tra i migliori in Europa nel settore**
- **Tier 1 ratio al 17,6%**

Milano, 22 marzo 2012 - Il Consiglio di Amministrazione di Intesa Sanpaolo Private Banking (ISPB) ha approvato il Progetto di Bilancio 2011, che riporta un **risultato netto** di 86,6 milioni di euro. Il calo registrato rispetto al corrispondente dato del 2010 (-20,3%) dipende da componenti straordinarie e non ricorrenti<sup>1</sup>, al netto delle quali la variazione anno su anno risulta positiva del 6%. I **mezzi amministrati** della clientela registrano un calo di 2 miliardi di euro circa - da 73 a 71 miliardi di euro a livello di Rete Italia-Segmento Private<sup>2</sup> e da 68,3 a 66,4 mld. di euro (- 3%) a livello di ISPB S.p.A. - per l'effetto congiunto di nuove masse fresche pari a 3 miliardi di euro e del calo del mercato pari a 5 miliardi di euro, in linea con la diminuzione registrata nel settore in seguito alla grave crisi dei mercati finanziari.

Intesa Sanpaolo Private Banking è la banca del gruppo Intesa Sanpaolo dedicata al segmento *Private* in Italia, ambito nel quale detiene una **quota del 17,3%**, avendo come riferimento il mercato delle famiglie italiane con almeno 500 mila euro di patrimonio investibile e servite dal modello *Private*<sup>3</sup>. Tale quota di mercato è superiore al 20%, se viene considerata la clientela con una soglia di ingresso pari al milione di euro di attività finanziarie disponibili, a cui ISPB si rivolge prioritariamente.

L'andamento dei dati economici vede i **proventi netti** attestarsi a 327,2 milioni di euro, con una crescita del 2,1% rispetto all'esercizio precedente. In particolare, gli interessi netti registrano un incremento significativo (+41,3%) rispetto al corrispondente periodo del 2010, passando da 33,8 a 47,7 milioni di euro, per effetto dell'incremento dei tassi di mercato che ha comportato l'allargamento degli spread. In lieve calo l'andamento delle commissioni nette da 286 a 279,2 milioni di euro (-2,4%), nonostante l'incremento delle commissioni ricorrenti relative al risparmio gestito, per effetto soprattutto della riduzione del contributo offerto dal Collocamento di titoli.

<sup>1</sup> Nel Bilancio 2010 è stato contabilizzato l'effetto dell'affrancamento fiscale dell'avviamento relativo ai rami Private conferiti dalle Banche del Gruppo nel biennio 2009/2010, con un utile "fiscale" aggiuntivo di 19,5 milioni di euro. Viceversa il conto economico 2011 è gravato dagli oneri del personale rivenienti dagli accordi di incentivazione all'esodo, per 11 milioni di euro lordi (8 milioni di euro al netto delle imposte).

<sup>2</sup> Il dato è comprensivo delle masse che la clientela Private detiene presso altre Banche della Divisione Banca dei Territori di Intesa Sanpaolo.

<sup>3</sup> Fonte: Associazione Italiana Private Banking – Mercato servito dal Private Banking in Italia, dati al 30/09/2011.

Contenuto l'incremento registrato dagli **oneri operativi**, passati da 169,2 a 172 milioni di euro (+1,6%), con un'incidenza sulle masse amministrative medie pari a 26 bps, che colloca ISPB tra le banche private più efficienti d'Europa.

In aumento del 2,5% il **risultato della gestione operativa** che raggiunge i 155,2 milioni di euro. Con gli accantonamenti netti a fondi rischi e oneri in calo e le rettifiche di valore nette su crediti stabili, il **risultato corrente al lordo delle imposte** cresce in misura ancor più significativa (+5,6%), raggiungendo quota 152,3 milioni di euro.

Il **cost/income ratio** si conferma al 53%, con un posizionamento tra i migliori d'Europa.

I **coefficienti patrimoniali** di ISPB si confermano ampiamente al di sopra dei livelli minimi previsti dalla normativa: al 31/12/2011, Tier 1 ratio e Total capital ratio sono entrambi pari a 17,6%.

\*\*\*\*\*

Nel 2011 i mercati hanno vissuto una grave crisi che ISPB ha saputo fronteggiare, a dimostrazione della validità del proprio **modello di business**, che verte su:

- una gamma prodotti fra le più articolate e complete del panorama bancario italiano;
- una rete di 770 private banker;
- una presenza diffusa in tutta Italia, grazie alle oltre 100 filiali, a cui si aggiunge la capillarità della rete del Gruppo Intesa Sanpaolo;
- strutture di direzione dedicate alla clientela;
- strumenti informatici e di comunicazione evoluti.

In particolare, ISPB focalizza l'**offerta** su soluzioni di investimento personalizzate e trasparenti, come le gestioni patrimoniali. Al tempo stesso, la banca offre un'ampia diversificazione in termini di stile di gestione, grazie agli accordi con 17 tra i più importanti asset manager a livello globale, consentendo ai clienti di accedere a tutti i mercati e a ogni tipo di asset class.

Nel 2011 ISPB ha avviato il servizio di **consulenza a pagamento**, denominato *Private Advisory*. Il nuovo servizio si posiziona come un'offerta di consulenza personalizzata, ad alto valore aggiunto, dedicata alla clientela che non vuole delegare in toto le proprie scelte di investimento (come in un servizio classico di gestione patrimoniale), ma che desidera partecipare attivamente alla gestione del portafoglio, confrontandosi con i migliori professionisti della banca. Per rispondere a queste esigenze è stato individuato un team di specialisti dedicato all'analisi e all'ottimizzazione di portafoglio, in base agli obiettivi di investimento e alla propensione al rischio di ciascun cliente.

ISPB, inoltre, pone grande importanza all'**innovazione**: è in via di completamento l'installazione di strumenti di videoconferenza di ultima generazione che consentono di offrire ai clienti un servizio realmente personalizzato, mettendo loro a disposizione tutte le competenze e professionalità della banca. I private banker presenti sul territorio possono infatti organizzare incontri con i rispettivi clienti, a cui partecipano "da remoto" gli esperti delle aree specialistiche di direzione.

Gli sforzi della banca, infine, sono orientati a garantire l'eccellenza del servizio, non solo attraverso prodotti e soluzioni innovative, ma anche con una politica di grande attenzione nei confronti del **personale** al centro di un processo di formazione continuo.

Numerosi i **riconoscimenti** ottenuti dalla banca nel corso del 2011. Intesa Sanpaolo Private Banking è stata premiata come "Best Private Bank in Italy" da due autorevoli mensili economico-finanziari londinesi, The Banker e PWM (Professional Wealth Management) appartenenti al Gruppo Financial Times. ISPB è stata anche nominata miglior banca private in Italia dalla rivista Euromoney, pubblicazione leader per i mercati finanziari e bancari internazionali che assegna i riconoscimenti sulla base di un sondaggio tra operatori istituzionali del settore. In particolare ISPB si è distinta per la qualità della relazione con i clienti e per l'ampia gamma di prodotti finanziari e servizi di consulenza offerti.

\*\*\*\*\*

Per consentire una più completa informativa sui risultati conseguiti nel 2011, si riporta di seguito la tavola di conto economico riclassificato, utilizzata per il commento dei risultati economici.

## CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO

(migliaia di euro)

Voci	31/12/2011	31/12/2010	Variazioni	
			Absolute	%
Interessi netti	47.734	33.785	13.948	41,3
Dividendi	0	0	0	0,0
Commissioni nette	279.211	285.989	-6.779	-2,4
Risultato dell'attività di negoziazione	900	1.134	-235	-20,7
Altri proventi (oneri) di gestione	(681)	(323)	358	110,8
<b>Proventi operativi netti</b>	<b>327.163</b>	<b>320.586</b>	<b>6.577</b>	<b>2,1</b>
Spese del personale	(114.284)	(113.677)	607	0,5
Spese amministrative	(57.232)	(55.239)	1.994	3,6
Ammortamento immobilizzazioni materiali e immateriali	(437)	(313)	124	39,8
<b>Oneri operativi</b>	<b>(171.953)</b>	<b>(169.228)</b>	<b>2.725</b>	<b>1,6</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>155.210</b>	<b>151.358</b>	<b>3.852</b>	<b>2,5</b>
Accantonamenti netti ai fondi rischi ed oneri	(2.185)	(6.319)	-4.134	-65,4
Rettifiche di valore nette su crediti	(755)	(787)	-32	0,0
Rettifiche di valore nette su altre attività	0	0	0	0,0
<b>Risultato corrente al lordo delle imposte</b>	<b>152.270</b>	<b>144.251</b>	<b>8.018</b>	<b>5,6</b>
Imposte sul reddito dell'operatività corrente	(54.497)	(32.706)	21.791	66,6
Oneri di integrazione e incentivazione all'esodo (netto imposte)	(8.701)	(201)	8.499	4.218,2
Effetti economici allocazione costo di acquisizione (netto imposte)	(2.520)	(2.706)	-186	-6,9
<b>Risultato netto</b>	<b>86.551</b>	<b>108.637</b>	<b>-22.086</b>	<b>-20,3</b>
<i>Impatto dell'affrancamento dell'avviamento</i>	<i>0</i>	<i>(19.458)</i>	<i>-19.458</i>	<i>-100,0</i>
<i>Oneri da incentivazioni all'esodo</i>	<i>7.965</i>	<i>0</i>	<i>7.965</i>	<i>0,0</i>
<b>Risultato netto "normalizzato"</b>	<b>94.516</b>	<b>89.179</b>	<b>5.336</b>	<b>6,0</b>

### CONTACTS:

#### INTESA SANPAOLO – Media relations

Emanuele Caprara Tel. 051 6454411

Monica Biffoni Tel. 055 2612550

email: [emanuele.caprara@intesasnpaolo.com](mailto:emanuele.caprara@intesasnpaolo.com)

email: [monica.biffoni@intesasnpaolo.com](mailto:monica.biffoni@intesasnpaolo.com)