

AGOSTO 2024

GRUPPO CASSA CENTRALE

Piano Strategico 2024-2027





IL GRUPPO CASSA CENTRALE

I PILASTRI STRATEGICI

GLI OBIETTIVI DI PIANO 2024 - 2027

Il Nostro Gruppo si fonda su un modello di sviluppo in cui le identità locali sono un principio e le differenze un valore



COOPERATIVO

**65 Banche,
1.480 sportelli⁽¹⁾**

2,5 milioni di clienti

3%
degli **utili** delle BCC
è destinato ai **fondi mutualistici** per la
promozione e lo sviluppo della cooperazione



EFFICIENTE

€ 50,4 miliardi
impieghi lordi

€ 110,8 miliardi
raccolta diretta e indiretta

25%
CET 1 Ratio



SOLIDALE

474 mila
Soci cooperatori

€ 1,4 miliardi
crediti erogati nel 2023
con **finalità ambientale o sociale**

€ 43 milioni
di **donazioni** alle Comunità locali
(in oltre 21 mila iniziative)

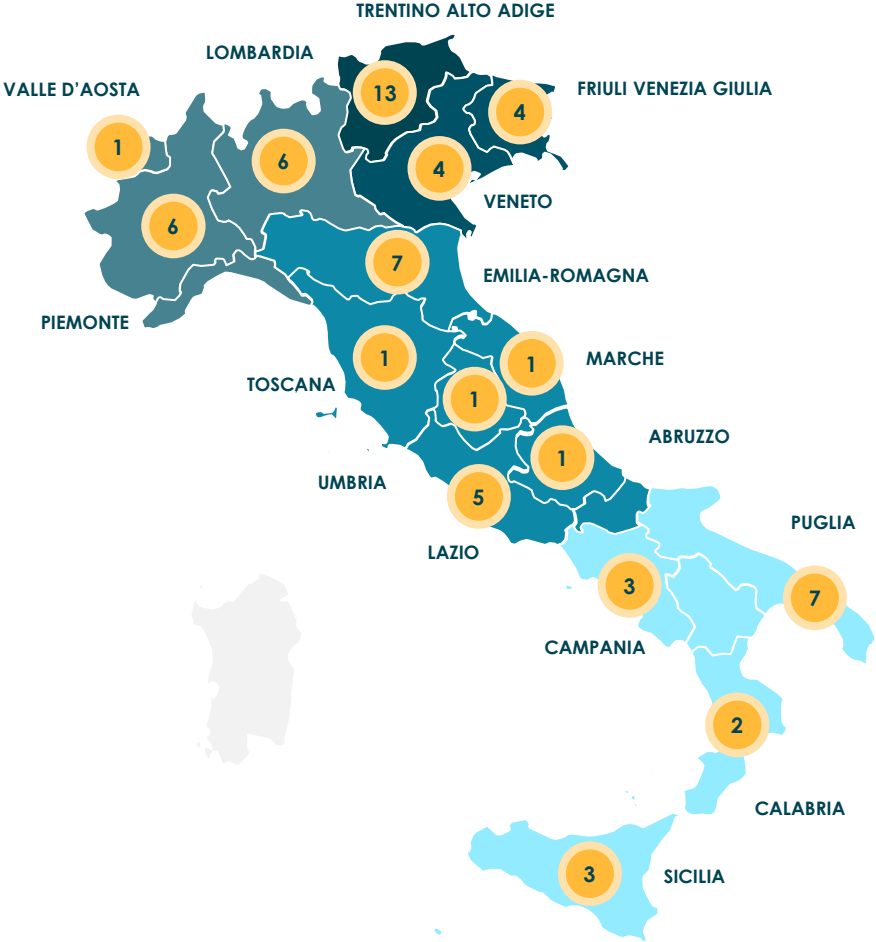
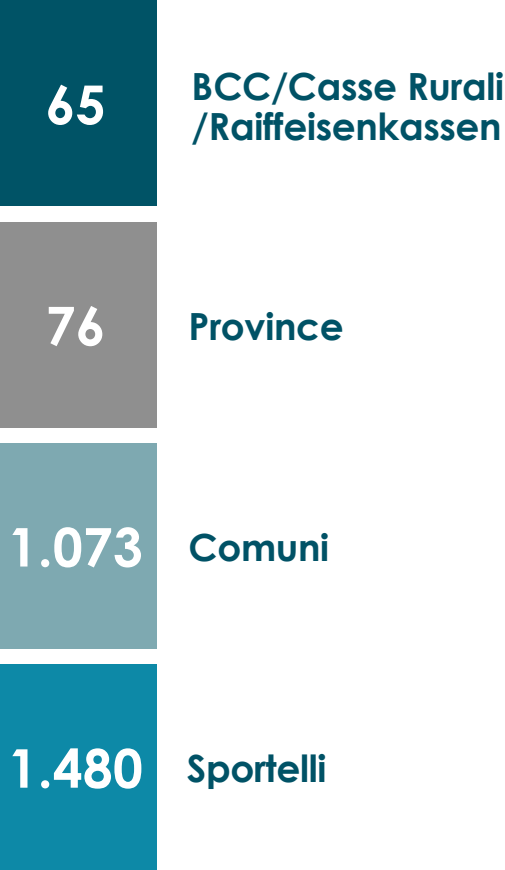
La struttura societaria del Gruppo Cassa Centrale



Le Banche aderiscono al Gruppo in via partecipativa detenendo la base azionaria della Capogruppo e in via contrattuale sulla base del Contratto di Coesione

Le società specializzate sono interamente controllate dalla Capogruppo e offrono servizi alle Banche del Gruppo e sul mercato

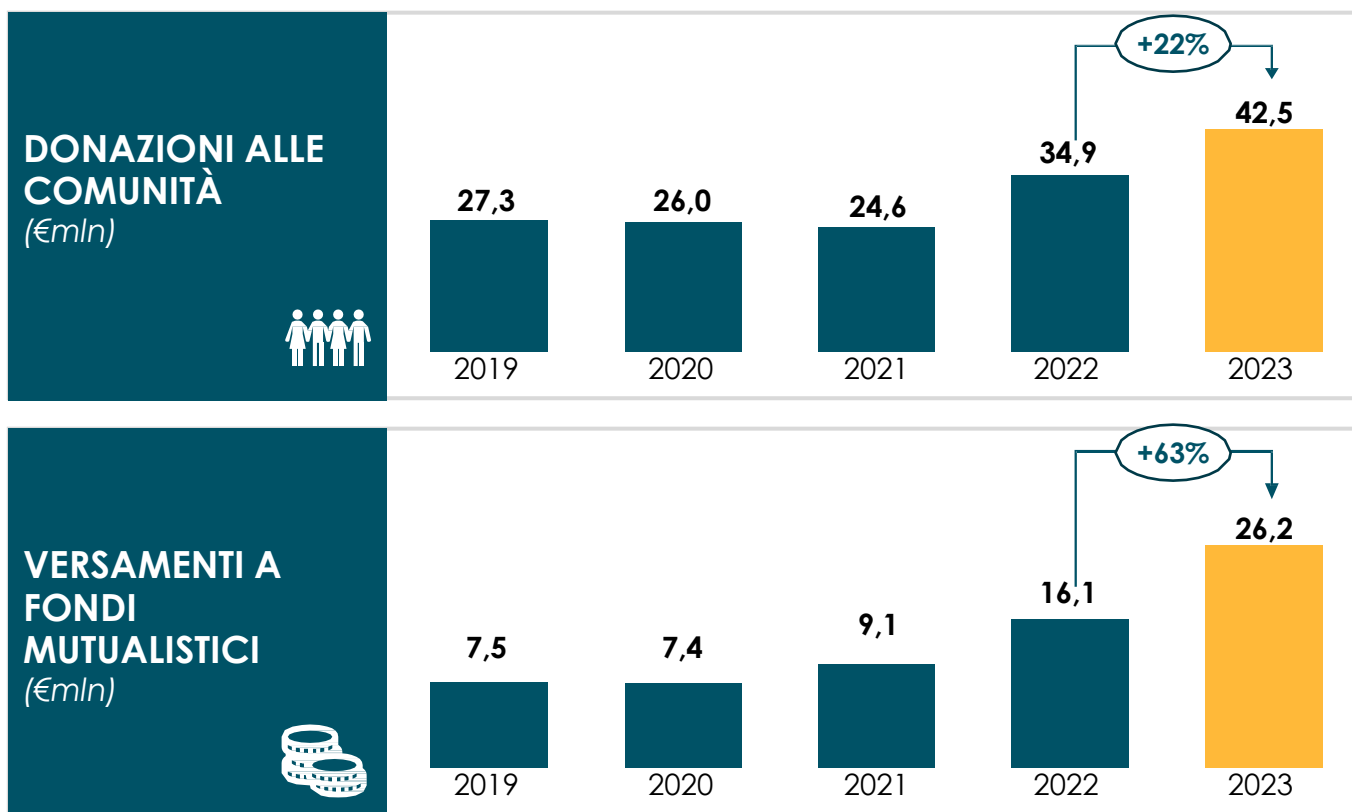
Il supporto alle famiglie ed al sistema imprenditoriale è assicurato tramite una ampia presenza sul territorio



AREE TERRITORIALI		
	#Banche ⁽¹⁾	#Sportelli
Trentino Alto Adige	13	239
Nord Est	8	368
Nord Ovest	13	356
Centro	16	333
Sud e Isole	15	184

Il Gruppo Cassa Centrale opera sulla base di un legame permanente e totale con le comunità locali che lo compongono

DISTRIBUITI OLTRE €200 MLN DALLA NASCITA DEL GRUPPO



IL GRUPPO SERVE 2,5 MILIONI DI CLIENTI E 474 MILA SOCI...

Almeno il **95% delle esposizioni** delle Banche di credito cooperativo viene assunto **all'interno delle zone di competenza territoriale**

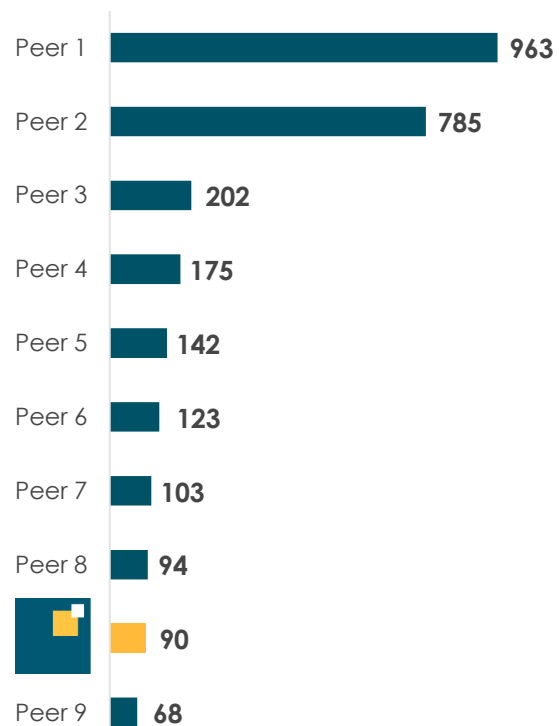
Le Banche di credito cooperativo esercitano il credito **prevalentemente nei confronti dei propri Soci**; il principio della prevalenza dell'operatività con i Soci è rispettato quando **più del 50% delle esposizioni è verso Soci cooperatori** (o è garantito da Soci cooperatori)

...ASSICURANDO RISORSE AL TERRITORIO

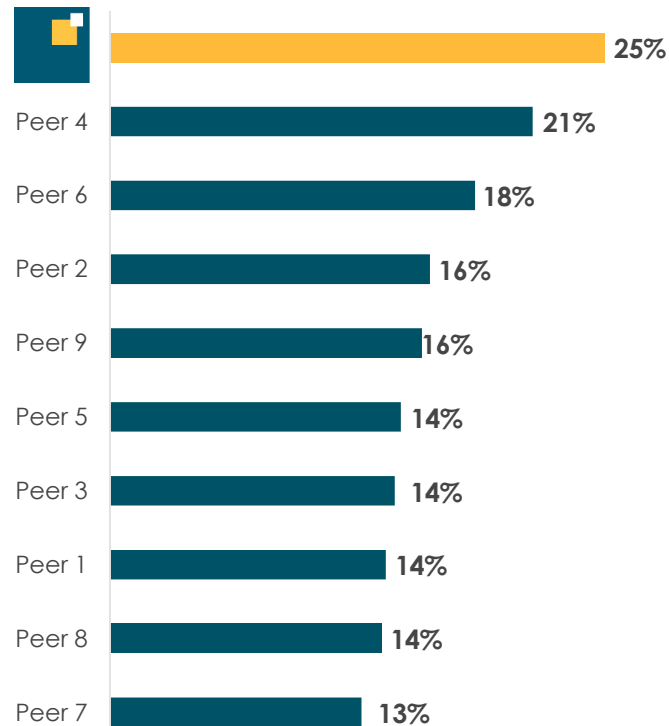
L'utile d'esercizio delle Banche di credito cooperativo è destinato per **almeno il 70% a riserva legale indivisibile** e per il **3% ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione**

Una solidità patrimoniale con cui il Gruppo si posiziona tra i più resilienti a livello Europeo⁽¹⁾

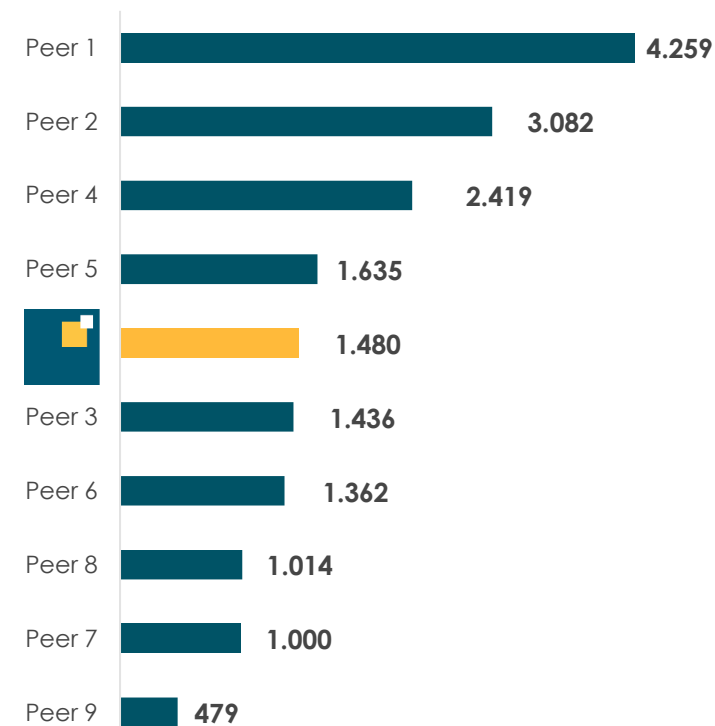
90 miliardi
Totale Attivo ⁽²⁾
(€ mld)



25%
CET 1 ratio ⁽²⁾



1.480
Numero di sportelli ⁽²⁾



Note: (1) I risultati dello stress test 2023 posizionano la Banca tra i Gruppi più resilienti in UE

(2) Le Banche incluse nei peers sono: Intesa Sanpaolo, Unicredit, Banco BPM, Gruppo ICCREA, BPER, MPS, BNL, Credit Agricole, Credem
Dati al 31 dicembre 2023

Dati principali

PATRIMONIO



24,6%
CET1 Ratio



85%
Coverage Ratio

STRUTTURA



12.016
Collaboratori



1.480
Sportelli

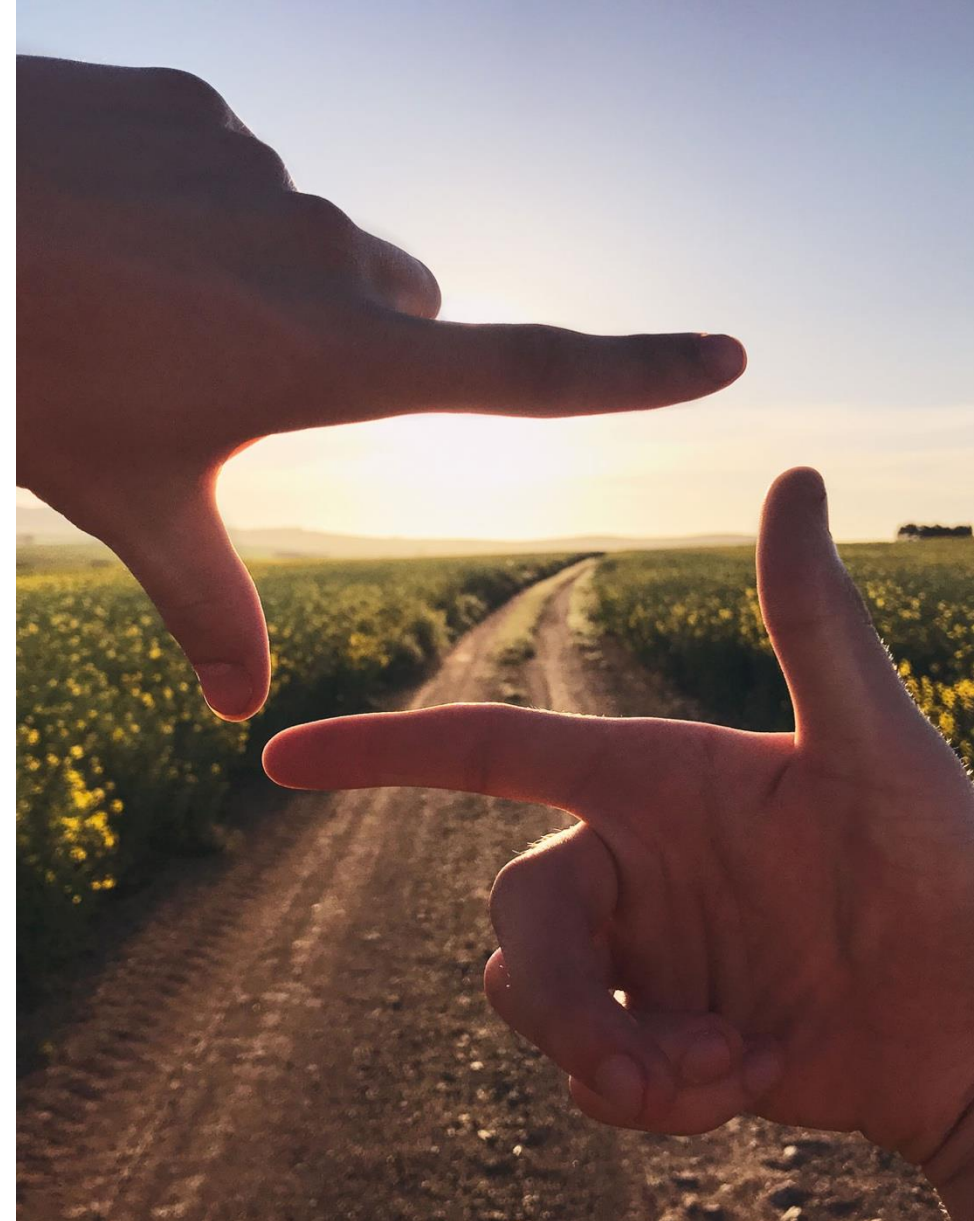
TERRITORIO



€ 47,9 mld
Impieghi netti

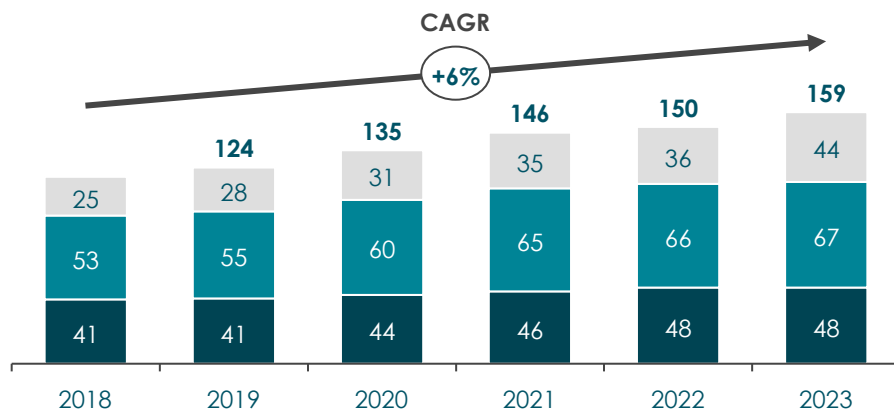


€ 66,7 mld⁽¹⁾
Raccolta diretta

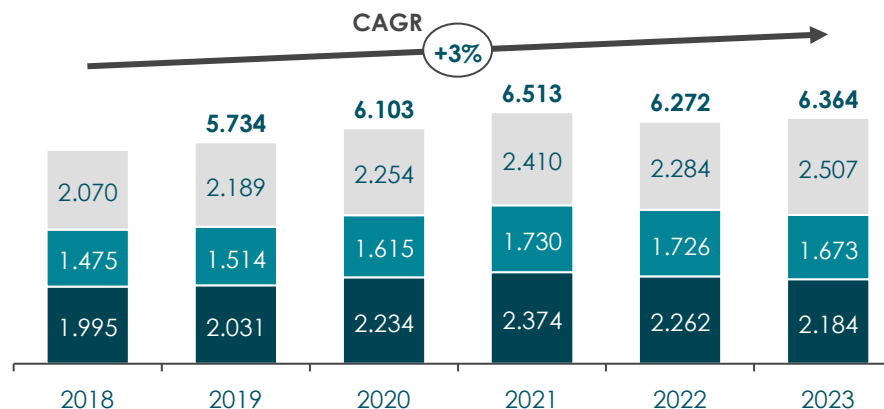


La crescita e la solidità patrimoniale del Gruppo hanno evidenziato risultati migliori rispetto al sistema bancario

Gruppo - prodotto bancario lordo (€mld)

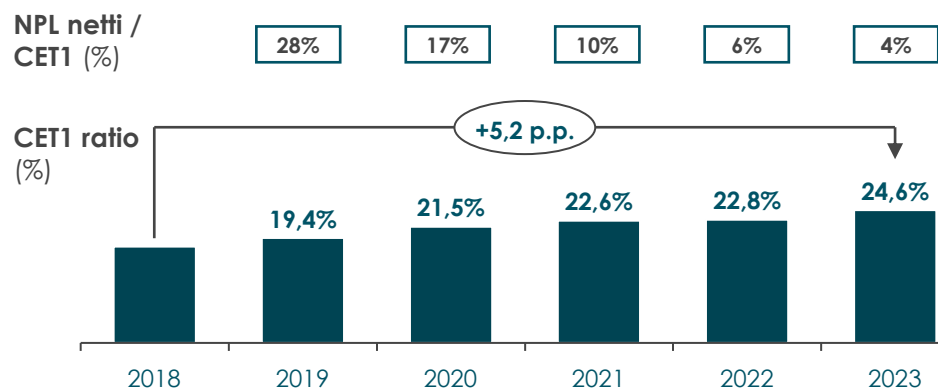


Sistema - prodotto bancario lordo (€mld)

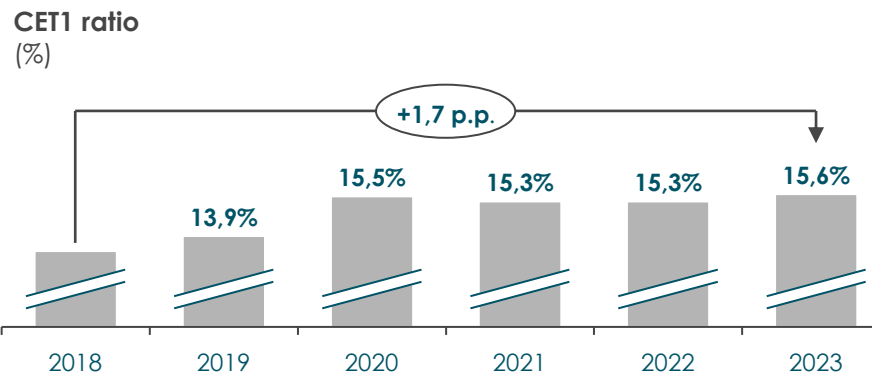


Il Gruppo ha dimostrato una **crescita superiore** rispetto al sistema bancario in termini di **prodotto bancario lordo...**

Gruppo - patrimonializzazione



Media di sistema



... e ha **incrementato i livelli di patrimonializzazione** in misura superiore rispetto al sistema bancario



I PILASTRI STRATEGICI

GLI OBIETTIVI DI PIANO 2024 - 2027

I nostri valori: da sempre i principi alla base del nostro agire...



COOPERAZIONE

IL SEGRETO DEL NOSTRO SUCCESSO.

L'unione delle forze,
il lavoro di gruppo,
la condivisione degli obiettivi.

Siamo convinti che
lo stile cooperativo sia la chiave
per rendere sempre più efficienti e
competitivi i servizi che offriamo
ai nostri Soci e ai nostri clienti.



RECIPROCIÀ e RELAZIONE

IL FUTURO È INSIEME.

Siamo un sistema di Banche
costituite da Persone
che lavorano per le Persone.

Un modo di fare banca basato
sulla relazione personale,
sulla vicinanza fisica delle filiali, e
sugli investimenti per le comunità.



CAPILLARITÀ TERRITORIALE

LA DIFFERENZA È VALORE.

Sviluppo economico, sociale e
culturale delle comunità locali.

Il legame con i territori in cui
operiamo è totale e permanente.

Le sfide per il Gruppo Cassa Centrale



RIMANERE VICINI ALLE NOSTRE COMUNITÀ

Restare fedeli ai nostri Valori in un contesto sempre più complesso garantendo il supporto ai nostri Soci, clienti e comunità.



DIGITALIZZAZIONE

Evolvere il nostro modo di fare banca in considerazione delle nuove tecnologie, dei cambiamenti di abitudini del cliente, e della necessità di efficientare il business model.



ESG

Diventare leader selettivi, attuando una strategia integrata, tenendo in considerazione che la sostenibilità rappresenta una sfida per l'intera economia.

Costruire insieme il futuro attraverso i pilastri strategici che fanno leva sull'identità del Gruppo

SVILUPPO DEL BUSINESS



Sviluppo commerciale
basato su un
modello di servizio di
Banca territoriale

EFFICIENZA OPERATIVA



Efficientamento
del **modello di business**
del Gruppo

GESTIONE DEI RISCHI



Attenzione costante
all'evoluzione del
framework normativo

FATTORI ABILITANTI



Valorizzazione del
capitale umano
e crescita degli
investimenti tecnologici

...E PIANI TRASVERSALI DEDICATI

- A** **Sostenibilità ESG** attraverso un Piano dedicato per essere leader selettivi
- B** **Trasformazione Digitale** in modo coerente con il proprio modello

I pilastri strategici del Piano Strategico 2024-2027

SVILUPPO DEL BUSINESS



Sviluppo commerciale
basato su un
modello di servizio di
Banca territoriale

Iniziativa

1

**SVILUPPO
COMMERCIALE**

EFFICIENZA OPERATIVA



Efficientamento del
modello di business
del Gruppo

2

CREDITO

GESTIONE DEI RISCHI



Attenzione costante
all'evoluzione del
framework normativo

3

**WEALTH MANAGEMENT
E BANCASSICURAZIONE**

FATTORI ABILITANTI



Valorizzazione del
capitale umano e
crescita degli
investimenti tecnologici

4

MONETICA

1. Sviluppo commerciale



MODELLO DISTRIBUTIVO

Proposta di **soluzioni organizzative multicanale**,
adeguate a garantire
un'evoluzione dello sviluppo
commerciale delle
Banche affiliate
**coerentemente
con il modello
di banca di relazione.**



BUSINESS TECHNOLOGY

Definizione, implementazione e
supporto
all'adozione di
**strumenti e tecnologie
utili allo sviluppo commerciale**
delle Banche affiliate.



COORDINAMENTO COMMERCIALE

Sviluppo di sinergie
fra Capogruppo, Banche affiliate
e società prodotta
**coordinando le priorità
dell'azione commerciale.**

2. Credito



RAFFORZARE IL SUPPORTO

Assicurare supporto specialistico in ambito Corporate e Finanza Strutturata per **innalzare la potenzialità di sviluppo** delle Banche.

Ampliare la gamma di soluzioni in risposta **ai bisogni delle Imprese**, anche attraverso **soluzioni «su misura»**.



SOSTENERE LE INIZIATIVE DI CRESCITA

Proseguire l'azione di sostegno allo sviluppo di **iniziative PNRR**.
Rafforzare l'impegno del Gruppo nella crescita delle Imprese con un **Plafond dedicato alla transizione «green»**.

Introdurre prodotti, strumenti ed un **presidio specialistico ESG** per la strutturazione e valutazione di **investimenti**.



GESTIONE PROATTIVA DEL RISCHIO DI CREDITO

Proseguire nell'efficientamento degli **strumenti di presidio e prevenzione** del rischio di credito.

Evoluzione delle **strategie di de-risking** di Gruppo.

3. Wealth Management e Bancassicurazione



Evoluzione del
modello di consulenza finanziaria.

Sviluppo di tools di supporto
per i consulenti pensati per
**aumentare l'efficacia
dell'interazione con la clientela.**

Consulenza **evoluta a pagamento.**



Analisi sistematica dei bisogni
di **protezione assicurativa** e
previdenziale,
maggiore comprensione delle
esigenze della clientela,
migliorando l'efficacia
della consulenza finanziaria.



**Ampliamento della
gamma di prodotti**
di gestione del risparmio e
assicurativi di investimento che
**rispondano anche
al framework ESG.**

4. Monetica



CATALOGO PRODOTTI

Rinnovo e valorizzazione
del catalogo prodotti.

Valutazione dell'evoluzione
partnership in ambito
incassi e pagamenti.



MODELLO DI SERVIZIO

Efficientamento del
modello di erogazione
dei **servizi di monetica.**

Valutazione degli
impatti **normativi e regolamentari.**



STRUTTURA ORGANIZZATIVA

Esternalizzazione
della macchina operativa **POS** e
rafforzamento delle funzioni a
supporto del business.

I pilastri strategici del Piano Strategico 2024-2027

SVILUPPO DEL BUSINESS



Sviluppo commerciale
basato su un
modello di servizio di
Banca territoriale

EFFICIENZA OPERATIVA



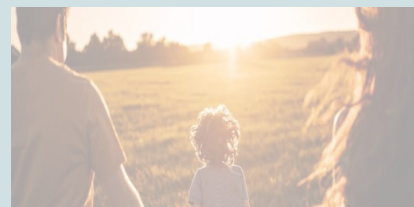
Efficientamento del
modello di business
del Gruppo

Iniziative

5

**EFFICIENTAMENTO
OPERATIVO**

GESTIONE DEI RISCHI



Attenzione costante
all'evoluzione del
framework normativo

FATTORI ABILITANTI



Valorizzazione del
capitale umano
e crescita degli
investimenti tecnologici

5. Efficientamento operativo



SVILUPPO CATALOGO PRODOTTI

Progettare nuovi servizi in ambito **Back Office**, al fine di ottimizzare i processi, anche di filiale, e aumentare il tempo commerciale della rete.

Creare presidi specialistici per valorizzare le competenze presenti nel Gruppo e perseguire economie di scala.



MODELLO DI SERVIZIO E ADOZIONE

Analizzare le Operations delle Banche affiliate per individuare ed indirizzare assieme nuove strategie di efficientamento operativo.

Pianificare il percorso di adozione per accelerare l'accentramento dei processi operativi verso i Back Office centralizzati.



INTEGRARE I BACK OFFICE

Individuare ambiti prioritari in relazione ai contenuti di processo da attivare.

Integrare organizzativamente e accentrare progressivamente le attività sui Back Office centralizzati.

MIGLIORAMENTO CONTINUO attraverso un presidio di «**OPERATIONAL EXCELLENCE**» dedicato alla **revisione e monitoraggio dei processi operativi**, anche adottando **soluzioni di automazione e di Intelligenza Artificiale (AI)**

I pilastri strategici del Piano Strategico 2024-2027

SVILUPPO DEL BUSINESS



Sviluppo commerciale
basato su un
modello di servizio di
Banca territoriale

EFFICIENZA OPERATIVA



Efficientamento del
modello di business
del Gruppo

GESTIONE DEI RISCHI



Attenzione costante
all'evoluzione del
framework normativo

FATTORI ABILITANTI



Valorizzazione del
capitale umano e
crescita degli
investimenti tecnologici

Iniziative

6

**GESTIONE DEI RISCHI E
NORMATIVA**

6. Gestione dei rischi e normativa



FRAMEWORK AML

Evoluzione del processo di Adeguata Verifica puntando **a ridurre l'onere di gestione amministrativa**, integrando **soluzioni di AI**.



FRAMEWORK COMPLIANCE

Migliorare l'efficacia delle attività di **Compliance** per Capogruppo e per le Banche, **anche attraverso l'integrazione di soluzioni di GenAI**.



AGGREGAZIONE E REPORTISTICA DATI DI RISCHIO & CLIMATE

Raggiungere la conformità alla normativa in tema di efficace aggregazione dei dati e reportistica (**RDARR**).

Proseguire nel percorso intrapreso di **identificazione dei rischi climatici e ambientali**.



FRAMEWORK RISK MANAGEMENT

Consolidamento del framework di Risk Management di Gruppo al fine di rispondere alle aspettative della Autorità di Vigilanza.

I fattori abilitanti del Piano Strategico 2024-2027

SVILUPPO DEL BUSINESS



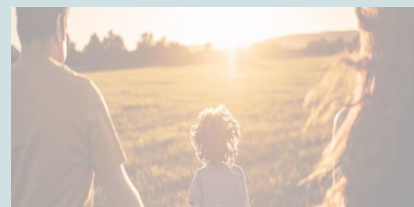
Sviluppo commerciale
basato su un
modello di servizio di
Banca territoriale

EFFICIENZA OPERATIVA



Efficientamento del
modello di business
del Gruppo

GESTIONE DEI RISCHI



Attenzione costante
all'evoluzione del
framework normativo

FATTORI ABILITANTI



Valorizzazione del
capitale umano e
crescita degli
investimenti tecnologici

Iniziative

7

ICT E SICUREZZA

8

**CAPITALE UMANO E
CULTURA**

7. ICT E SICUREZZA



CORE BANKING MODERNIZATION

Modernizzare progressivamente il Core Banking del Gruppo, **coniugando lo sviluppo** con le **priorità strategiche** e valutando l'integrazione di **prodotti di mercato**.



DATA & AI

Proseguire nel percorso di **valorizzazione dei dati di Gruppo**, che sono la base di partenza anche per **l'introduzione di tecnologie fondate sulla AI**.



SERVIZI ICT

Consolidare le tecnologie distribuite e centrali per mezzo di servizi ICT di qualità che **sgravino le Banche** dagli **oneri regolamentari**.



SICUREZZA

Perseguire la mission di sicurezza del Gruppo, puntando sul **contrasto continuo** delle nuove minacce e sulla evoluzione dei presidi in **ambito cyber e corporate security**.

8. Capitale umano e cultura



COMPETENZE E FORMAZIONE

Costruire una **mappa delle competenze** chiave **funzionali allo sviluppo** del Gruppo.

Sviluppare le **competenze** dei futuri **manager** per garantire percorsi ordinati di successione nei **ruoli chiave del Gruppo**.



CRESCITA E SVILUPPO

Investire in **processi e programmi di sviluppo** dedicati alla **valorizzazione** dei giovani, del potenziale femminile e del middle management.

Rafforzare le iniziative che promuovono
Diversità, Equità e Inclusione.



OTTIMIZZAZIONE PROCESSI E ANALYTICS

Proseguire nel percorso di **integrazione delle piattaforme e dei dati** per ottenere una visione completa e accurata del Capitale Umano.

Creare una **reportistica** che supporti le decisioni strategiche e operative.

I piani trasversali a supporto del Piano Strategico 2024-2027

SVILUPPO DEL BUSINESS



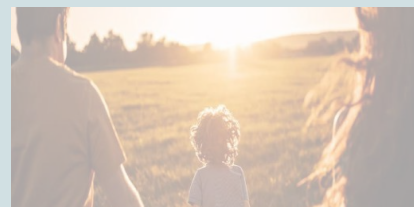
Sviluppo commerciale
basato su un
modello di servizio di
Banca territoriale

EFFICIENZA OPERATIVA



Efficientamento del
modello di business
del Gruppo

GESTIONE DEI RISCHI



Attenzione costante
all'evoluzione del
framework normativo

FATTORI ABILITANTI

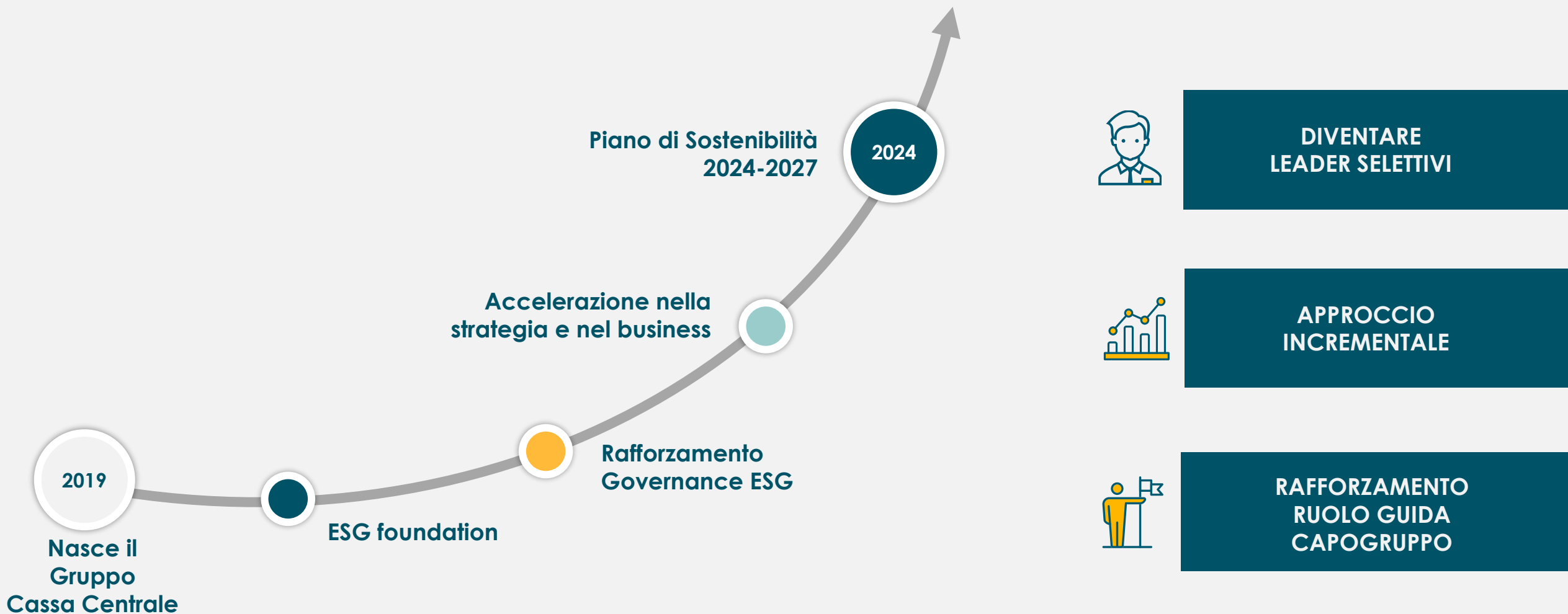


Valorizzazione del
capitale umano e
crescita degli
investimenti tecnologici

...E PIANI TRASVERSALI DEDICATI

- A** **Sostenibilità ESG** attraverso un Piano dedicato per essere leader selettivi
- B** **Trasformazione Digitale** in modo coerente con il proprio modello

A. Sostenibilità ESG: un Piano dedicato per essere leader selettivi



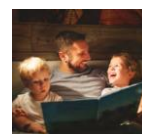
A. Sostenibilità ESG: una strategia integrata



Ambiente



Comunità e Soci



Clienti



Persone



Governance ESG



ESG RATING

B. Trasformazione Digitale: il Gruppo affronta la spinta sul digitale in modo coerente con il proprio modello

Tratti caratteristici del modello del Gruppo



Gruppo composto da **65 Banche**, portatrici di **relazioni e specificità da valorizzare**.



Importanza della **relazione diretta** con **clienti-fornitori e presidio del territorio**, fonte di **vantaggio competitivo**.



Normativa e **principi di mutualità e cooperazione** pongono alcuni requisiti sulle scelte strategiche.



Chiara percezione della necessità di **sviluppare canali e strumenti di presidio, contatto e gestione della clientela**, per **completare la rete di Filiali**.



Principi guida della trasformazione digitale



Supportare la **filiale** nel consolidamento della **relazione** con il **cliente**.



Assicurare un **modello operativo e tecnologico efficiente e resiliente**.



Continuare a migliorare la **conoscenza** del **cliente**.



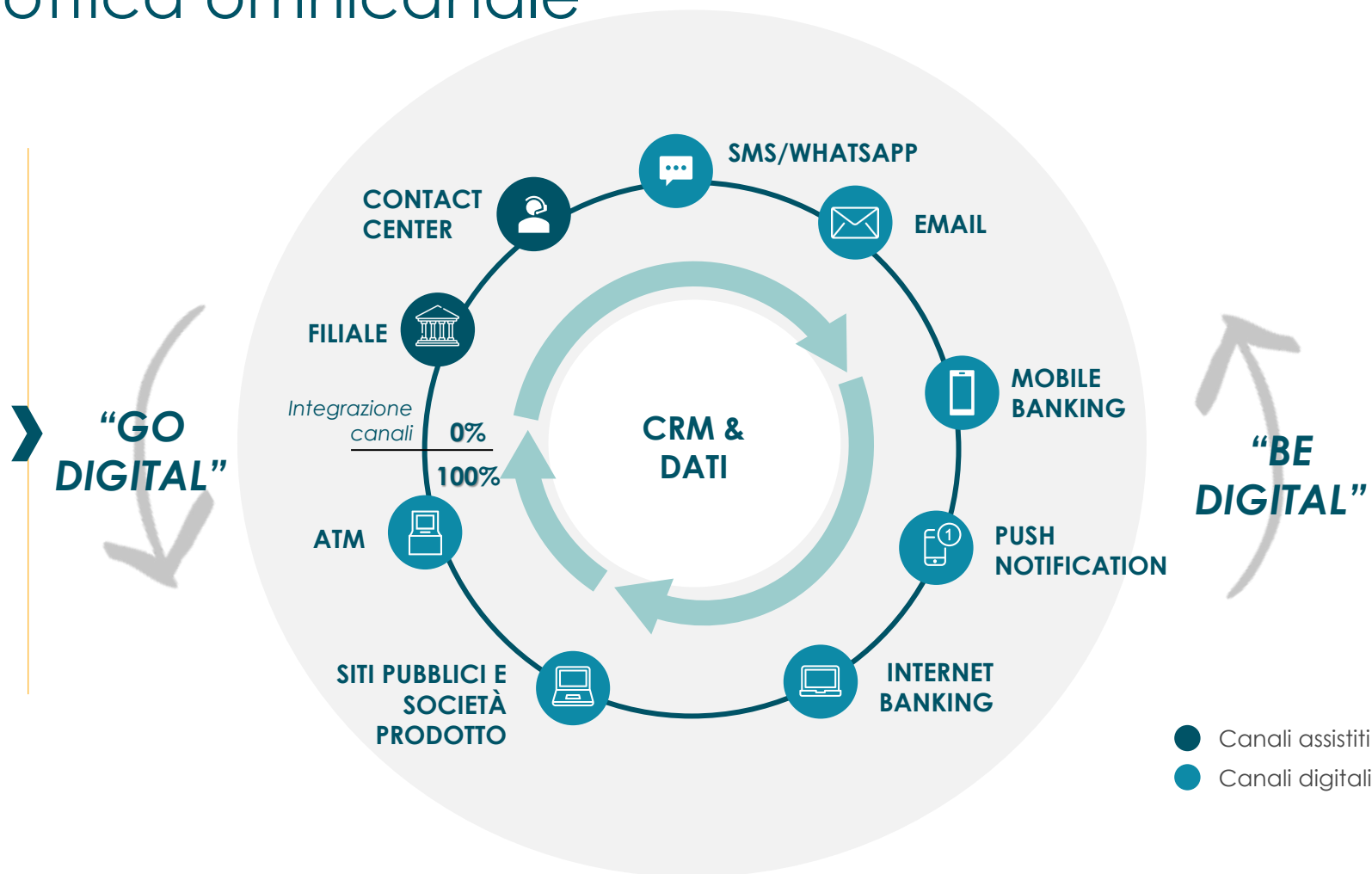
Far crescere ulteriormente la **cultura digitale** all'interno del Gruppo.

B. Trasformazione Digitale: **la filiale al centro** supportata da iniziative digitali in ottica omnicanale

A supporto della centralità della filiale, sono state sviluppate le seguenti direttrici di trasformazione digitale:

“GO DIGITAL” Sviluppo di **nuovi prodotti, canali e processi digitali**

“BE DIGITAL” Modernizzazione del Core Banking e dell'infrastruttura per accelerare il percorso evolutivo ed **efficientamento dei processi interni**





IL GRUPPO CASSA CENTRALE

I PILASTRI STRATEGICI

GLI OBIETTIVI DI PIANO 2024 - 2027

Raggiunti e superati gli obiettivi dei Piani precedenti

		1° anno di Gruppo	Target 2023			5° anno di Gruppo
KPIs		2019 Cons.	PS 2021-24	PS 2022-25	PS 2023-26	2023 Cons. ⁽⁴⁾
EFFICACIA OPERATIVA	▪ Cost income	69%	70%	70%	63%	61%
	▪ Cost income primario ⁽¹⁾	73%	69%	69%	57%	52%
REDDITIVITÀ	▪ ROE	3,5%	3,4%	3,8%	8,6%	10,6%
	▪ ROA	0,3%	0,3%	0,3%	0,8%	1,0%
GESTIONE RISCHI	▪ Core NPL ratio lordo ⁽²⁾	9,5%	6,5%	5,8%	4,9%	4,3%
	▪ Coverage ratio NPL	55%	60%	67%	79%	85%
	▪ Texas ratio ⁽³⁾	48%	35%	31%	25%	21%
ADEGUATEZZA PATRIMONIALE	▪ CET 1 ratio phased in	19,7%	20,0%	21,8%	23,3%	24,6%
MASSE INTERMEDIATE	▪ Crediti Clientela	43,8 €mld	50,5 €mld	51,8 €mld	51 €mld	50,4 €mld
	▪ Raccolta complessiva	82,8 €mld	99,8 €mld	106 €mld	107 €mld	110,8 €mld

Note: (1) Cost income primario = (Costi operativi - accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri - spese relative ad esodi - oneri straordinari) / (margine d'intermediazione - Utili (perdite) da cessione o riacquisto);

(2) Core NPL ratio lordo = Crediti vs clientela deteriorati lordi / Crediti vs clientela lordi;

(3) Texas ratio = Crediti deteriorati lordi / (Patrimonio netto - attività immateriali + Fondo svalutazione crediti deteriorati)

(4) KPI 2023 e confronto con Target 2023 di Piano Strategico 23-26

L'ambizione del Gruppo al 2027: principali target economico/finanziari

STATO PATRIMONIALE

85,8
€ mld

Tot. Attivo

51,1
€ mld

Impieghi
netti

127
€ mld

Raccolta
complessiva

CONTO ECONOMICO

921
€ mln

Commissioni
nette

1.954
€ mln

Margine di
interesse

707
€ mln

Utile
di pertinenza
del Gruppo

INDICATORI

29,5%

CET1
Ratio

73%

Coverage
NPL

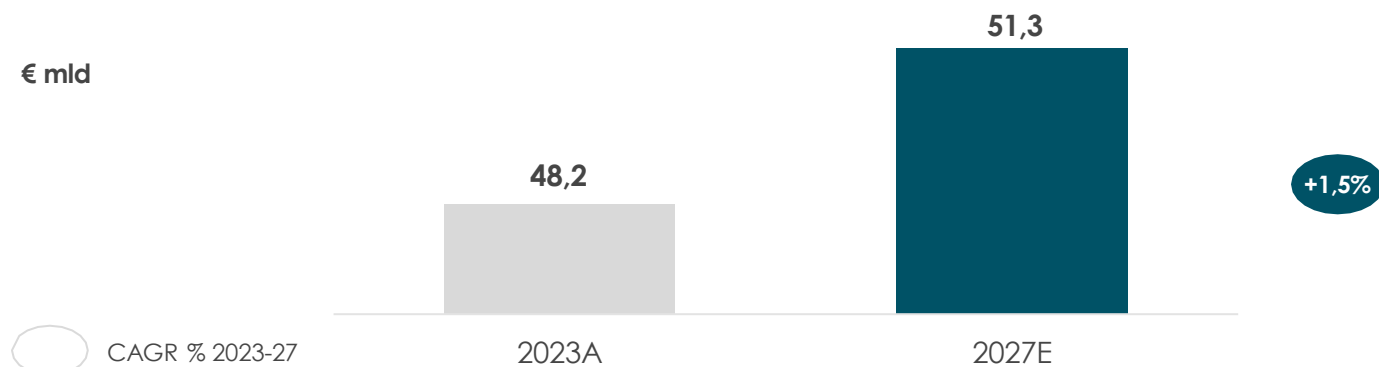
0,9%

NPL Ratio Core
Netto⁽¹⁾

Note: (1) Crediti deteriorati netti / Crediti Totali Netti.

Prevista crescita del portafoglio e riduzioni esposizioni deteriorate

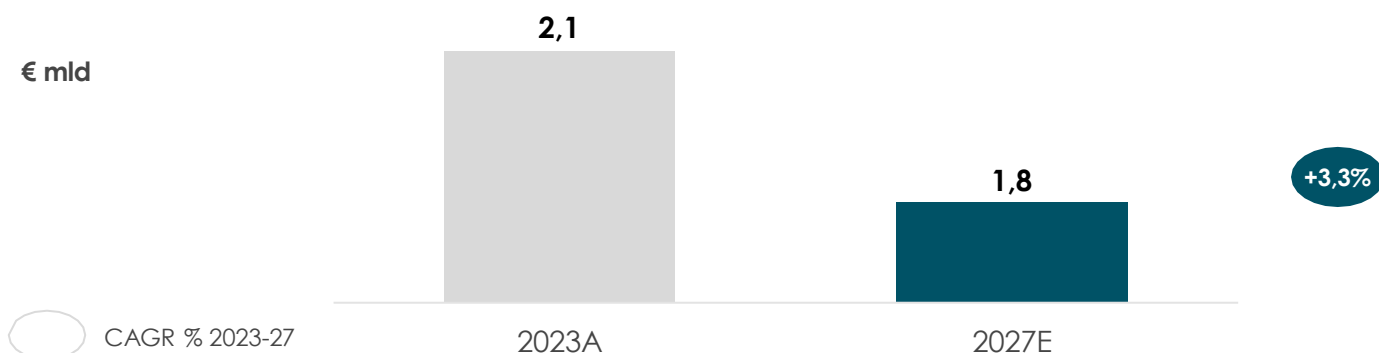
CREDITI PERFORMING



Crescita del credito performing in **tutte le aree territoriali**

Incremento sostenuto del portafoglio performing per **Claris Leasing** e **Prestipay** con un CAGR rispettivamente del **5%** e del **20,9%**

CREDITI DETERIORATI

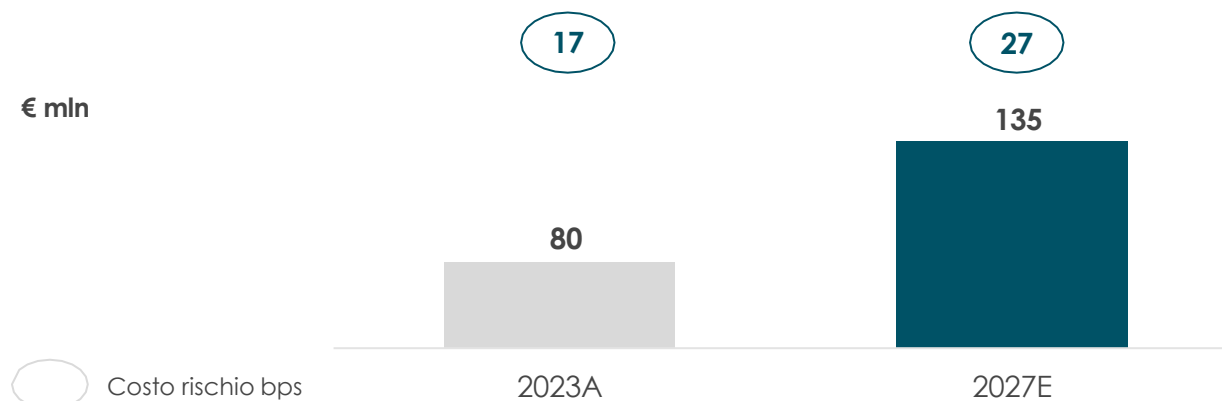


Esposizioni deteriorate verso la clientela in diminuzione con un target di **1,7 miliardi** raggiunto **entro la fine del 2026**

NPL ratio lordo in diminuzione **dal 4,3% al 3,3%**

NPL Ratio inferiore rispetto al mercato e alti livelli di coverage

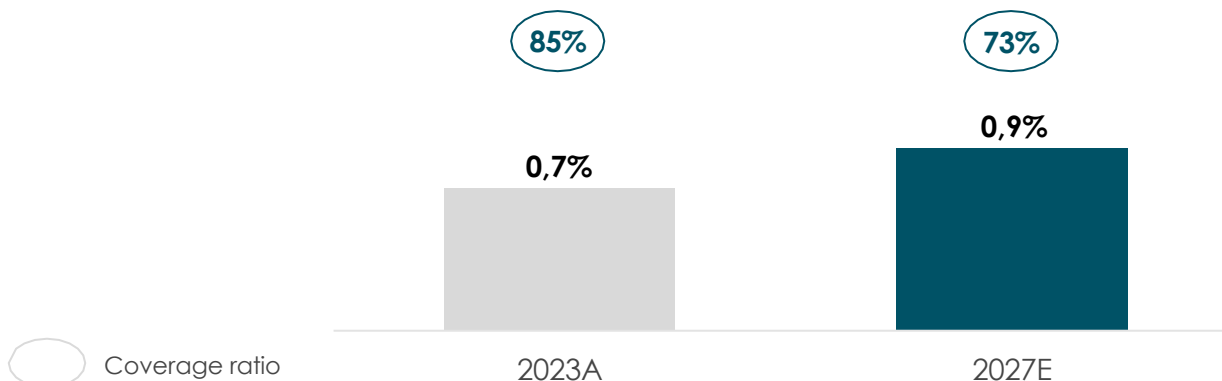
RETTIFICHE NETTE E COSTO DEL RISCHIO



Mantenuto un **approccio conservativo** al rischio di credito per far fronte alle **incertezze dello scenario macroeconomico**

Costo del rischio contenuto in area **30 bps** permetterà di mantenere **elevati livelli di coverage** a fronte di nuovi inflow legati alla crescita del portafoglio

NPL RATIO NETTO

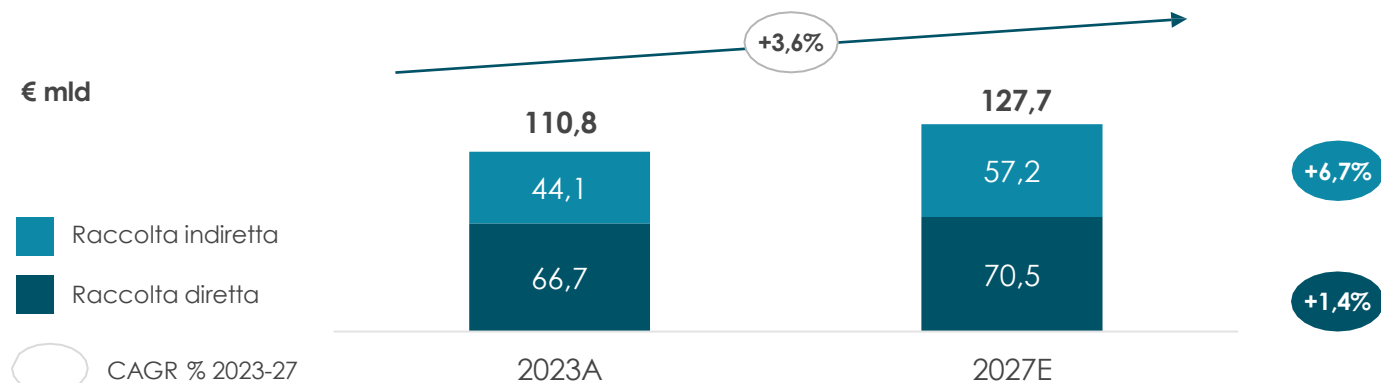


Costante attenzione all'**NPL ratio netto** che si manterrà al di sotto della media attuale dei peers

Livello di **coverage minimo del 73%** per l'intero arco di piano rimane ai vertici del mercato

Crescita della raccolta indiretta trainata da tutti i comparti

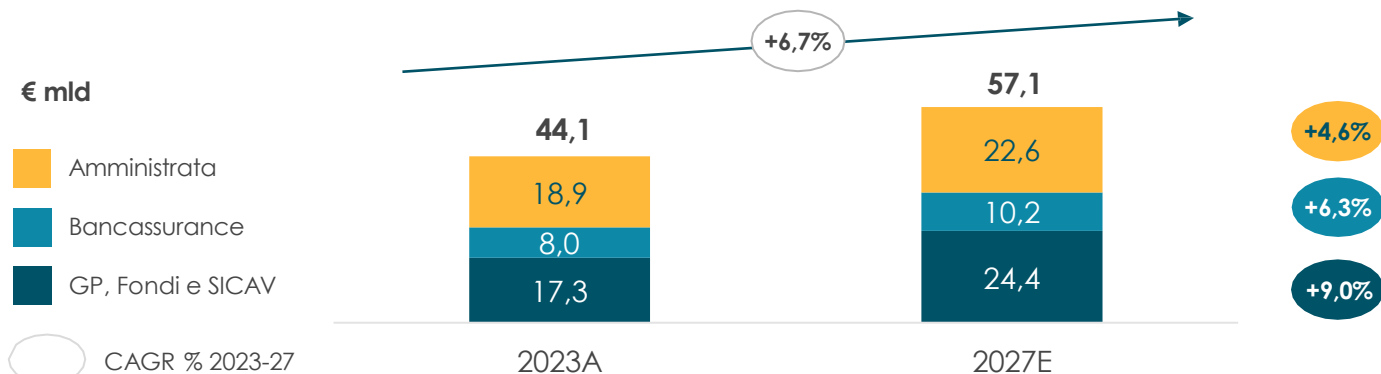
RACCOLTA TOTALE



Si conferma la **spinta** verso la **raccolta indiretta** che si attesta a € 57 mld a fine 2027

Il **rapporto tra impieghi netti e raccolta diretta** rimane **conservativo** con un valore del **72%** al 2027

DETTAGLIO RACCOLTA INDIRETTA

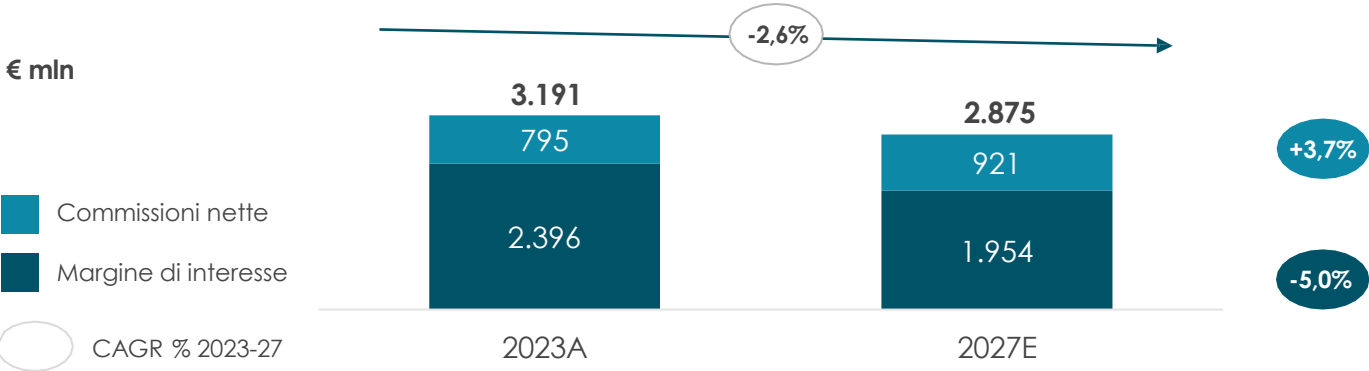


Crescita della raccolta indiretta guidata da tutti i comparti

La componente indiretta sul totale della raccolta passerà **dall'attuale 40% al 45%**

Riequilibrio delle fonti di ricavo e lieve crescita dei costi operativi

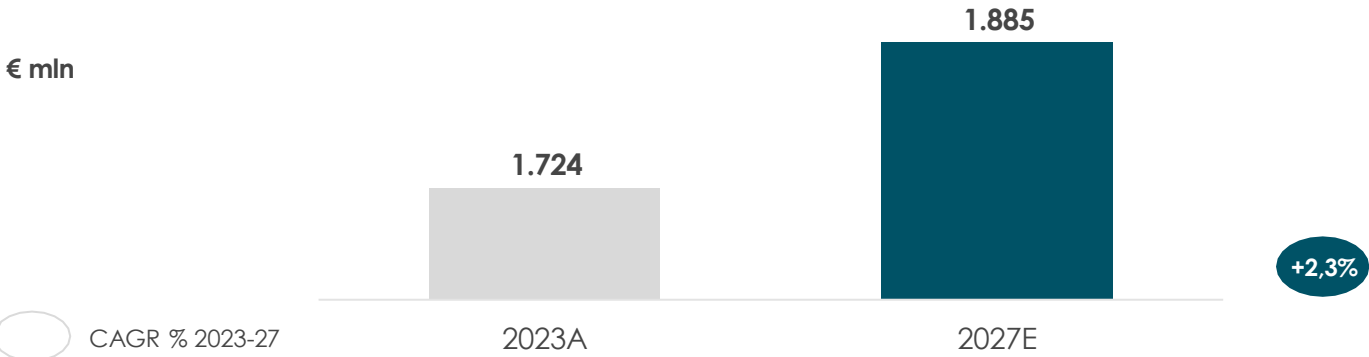
RICAVI PRIMARI



Ricavi primari in leggera diminuzione con **progressivo ribilanciamento** tra margine di interesse e commissioni nette

Accelerazione delle commissioni nette guidata dal comparto **Finanza** (+ 4,8% CAGR) e **Bancassurance** (+ 8,0% CAGR)

COSTI OPERATIVI



Aumento della base costi dovuto principalmente ad **investimenti IT in forte crescita, con un aumento** pari a c. **€160 mln sull'orizzonte 23-27**

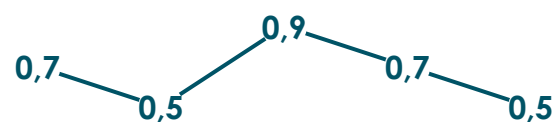
Il **cost/income** atteso nel 2027 è pari al 65%

ALLEGATO

KPI di Piano e proiezioni di volumi

Contesto macroeconomico italiano

Crescita PIL (%)



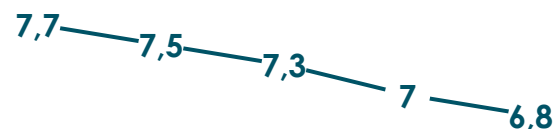
2023S 2024E 2025E 2026E 2027E

Inflazione (%)



2023S 2024E 2025E 2026E 2027E

Tasso di disoccupazione (%)



2023S 2024E 2025E 2026E 2027E

Spread BTP-Bund 10Y (bps)



2023S 2024E 2025E 2026E 2027E

Principali considerazioni

- Il **PIL italiano** pari a **0,7%** nel **2023** è previsto in crescita del **0,5% sul 2024**, con un ritmo medio di **crescita 2024-2027** del **0,7%**.
- Il **livello di inflazione registrato nel 2023 (5,7%)** è **atteso in diminuzione a 2,1%** nel **2024**, ponendo fine all'orientamento restrittivo della politica monetaria. Si prevede stabile in area 1,9% sugli anni successivi.
- Il **tasso di disoccupazione** è previsto in **progressivo calo nel prossimo quadriennio**, dal **7,7%** del **2023** al **6,8%** del **2027**.
- Il **livello di spread BTP – BUND 10Y** è stimato attestarsi anche nel **2024** sui livelli registrati nel **2023 (174 bps)**. Negli **anni successivi** è previsto tra i **165 bps** e i **157 bps**.

Evoluzione attesa dell'industria bancaria italiana

Masse e tassi Impieghi (%)⁽¹⁾

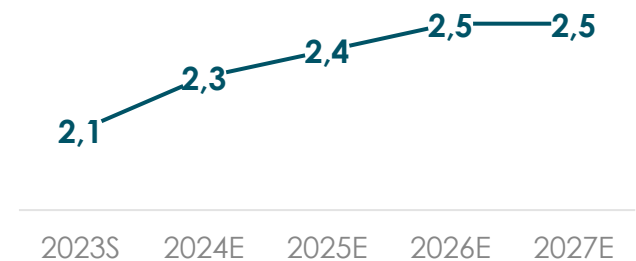
Crescita Impieghi



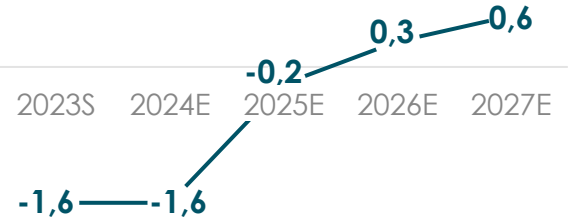
Tasso impieghi a medio/lungo (%)



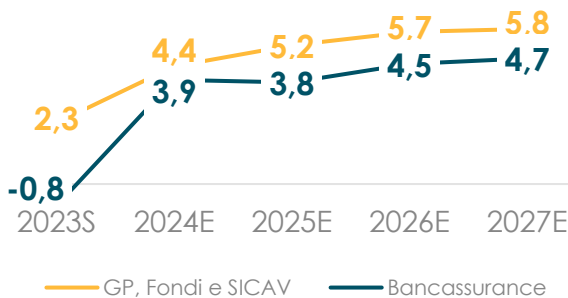
Sofferenze su impieghi (%)



Raccolta diretta (% a/a)



Raccolta gestita (% a/a)



Principali considerazioni

- La **dinamica del credito** riflette **anche sul 2024** la marcata **debolezza della domanda** di finanziamenti accompagnata da **tassi in aumento**. Sugli **anni successivi** sono previsti **volumi stabili** e una **riduzione** del livello dei **tassi**.
- La **raccolta diretta** è prevista in **diminuzione** anche sul **2024**, impattata dai **livelli dei tassi di interesse e rendimento dei titoli governativi italiani**. Si evidenzia una **lieve ripresa** al termine del quadriennio **2024-2027**.
- Lo **stock di sofferenze** è stabile grazie alle **operazioni di cessione e cartolarizzazione NPL** previste controbilanciate dall'**aumento dei tassi di default**.
- La raccolta in **Gestioni Patrimoniali, Fondi/SICAV e Bancassurance** è attesa in **ripartenza dal 2024** e in progressiva **crescita** sugli **anni successivi**.

Note: (1) I valori non includono il portafoglio crediti di Cassa Depositi e Prestiti e le sofferenze
Fonte: Prometeia (Marzo 2024)

Principali KPIs di piano

		2023	2027	Var. %
KPIs		CONS	EXP	23-27
Liquidità	Impieghi/Raccolta ¹	72%	72%	-
	Incidenza Titoli/Totale Attivo	40%	34%	(6) pp
Gestione rischi	Core NPL ratio netto	0,7%	0,9%	0,2 pp
	Coverage ratio NPL	85%	73%	(12) pp
	Costo del rischio (bps)	17	27	10 bps
	Texas ratio ²	21%	15%	(6) pp
Adeguatezza patrimoniale	CET 1 ratio phased in	24,6%	29,5%	4,9 pp
	Total capital ratio phased in	24,6%	29,5%	4,9 pp

		2023	2027	Var. %
KPIs		CONS	EXP	23-27
Redditività	ROE	10,6%	6,6%	(4) pp
	ROA	1,0%	0,8%	(0,2) pp
Efficienza operative	Costi operativi/Masse interm.	1,1%	1,1%	-
	Cost Income primario ³	52%	65%	7 pp
	Masse interm./Dipendenti (€mln)	13,2	14,2	1 pp
Efficienza commerciale	Margine interm./Attivo	3,2%	3,4%	0,2 pp
	Commissioni Nette/Ricavi primari	25%	32%	7 pp
	Raccolta gestita/ Raccolta complessiva	23%	27%	4 pp

Volumi intermediati

Volumi (€mld)	2023	2027	Var. %	CAGR
	CONS	EXP	23-27	23-27
Totale Raccolta diretta	66,7	70,5	5,8%	1,4%
Gestioni Patrimoniali	9,2	12,9	40,9%	8,9%
Fondi e SICAV	8,1	11,5	41,7%	9,1%
Bancassurance	8,0	10,2	27,5%	6,3%
Raccolta amministrata	18,9	22,6	19,6%	4,6%
Totale Raccolta indiretta	44,1	57,1	29,5%	6,7%
Totale Raccolta	110,8	127,7	15,2%	3,6%
Totale impieghi performing	48,2	51,3	6,3%	1,5%
Totale impieghi deteriorati	2,1	1,8	(18,1%)	(4,9%)
Totale impieghi lordi	50,4	53,0	5,2%	1,3%
<i>Impieghi / Raccolta (%)⁽¹⁾</i>	<i>71,8%</i>	<i>72,4%</i>	<i>0,8%</i>	<i>0,2%</i>

Note: (1) Impieghi clientela netti / Raccolta diretta

Conto economico

	2023	2027	Var. %	CAGR
Volumi (€mln)	CONS	EXP	23-27	23-27
Margine di interesse	2.396	1.954	(18,4%)	(5,0%)
Commissioni nette	795	921	15,8%	3,7%
Ricavi Primari	3.191	2.874	(9,9%)	(2,6%)
Ricavi da finanza	(357)	3	-	-
Margine di intermediazione	2.835	2.877	1,5%	0,4%
Spese per il personale	(1.028)	(1.123)	9,2%	2,2%
Altre spese amministrative	(734)	(749)	2,0%	0,5%
Accantonamento fondi rischi e oneri	(13)	(20)	53,8%	11,1%
Ammortamenti	(144)	(174)	20,8%	5,0%
Altri proventi e oneri di gestione	195	182	(6,7%)	(1,7%)
Costi operativi	(1.724)	(1.885)	9,3%	2,3%
Risultato Operativo	1.111	993	(10,6%)	(2,8%)
Rettifiche/riprese di valore nette	(80)	(135)	68,8%	14,0%
Altro	(4)	(6)	50,0%	9,8%
Utile (Perdita) al lordo delle imposte	1.027	851	(17,1%)	(4,6%)
Imposte sul reddito dell'esercizio	(156)	(144)	(7,7%)	(2,0%)
Utile (Perdita) al netto delle imposte	871	707	(18,8%)	(5,1%)

Raccolta verso la clientela

	2023	2027	Var. %	CAGR
Volumi (€mld)	CONS	EXP	23-27	23-27
Debiti vs Clientela a Vista	58,5	57,1	(2,3%)	(0,6%)
Debiti vs Clientela a Scadenza e Obbligazioni	8,2	13,4	63,4%	13,1%
Totale Raccolta diretta	66,7	70,5	5,8%	1,4%
Gestioni Patrimoniali	9,2	12,9	40,9%	8,9%
Fondi e SICAV	8,1	11,5	41,7%	9,1%
Bancassurance	8,0	10,2	27,5	6,3%
Raccolta gestita & bancassurance	25,2	34,5	36,9%	8,2%
Raccolta amministrata	18,9	22,6	19,6%	4,6%
Totale Raccolta indiretta	44,1	57,1	29,5%	6,7%
Totale Raccolta	110,8	127,7	15,2%	3,6%
<i>Impieghi/Raccolta (%)⁽¹⁾</i>	71,8%	72,4%	0,8%	0,2%

Note: (1) Impieghi / Raccolta = Impieghi clientela netti / Raccolta diretta;

Margine di intermediazione

Volumi (€mln)	2023	2027	Var. %	CAGR
	CONS	EXP	23-27	23-27
Interessi attivi	3.287	2.742	(16,6%)	(4,4%)
Interessi passivi	(891)	(789)	(11,4%)	(3,0%)
Margine di interesse	2.396	1.954	(18,5%)	(5,0%)
Commissioni attive	933	1.060	13,7%	3,3%
Commissioni passive	(138)	(140)	1,6%	0,4%
Commissioni nette	795	921	15,7%	3,7%
Dividendi	4	4	0,0%	0,0%
Utile da cessione attività finanziare e variazione Fair Value	(361)	(1)	(99,8%)	(77,8%)
Margine di intermediazione	2.835	2.877	1,5%	0,4%

Costi Operativi

Volumi (€mln)	2023	2027	Var. € mln	CAGR
	CONS	EXP	23-27	23-27
Spese del Personale	(1.028)	(1.123)	(95)	2,2%
# dipendenti (valore unitario):	12.016	12.610	594	1,2%
di cui Gruppo industriale (valore unitario)	1.701	2.016	315	4,3%
Altre Spese amministrative	(734)	(749)	(15)	0,5%
Accantonamento fondi rischi e oneri	(13)	(20)	(7)	11,0%
Ammortamenti	(144)	(174)	(31)	5,0%
Altri proventi e oneri di gestione	195	182	(13)	(1,7%)
Totale Costi Operativi	(1.724)	(1.885)	(161)	2,3%

Disclaimer



Il presente documento è stato redatto da Cassa Centrale Banca – Credito Cooperativo Italiano S.p.A. (di seguito “Cassa Centrale Banca”) esclusivamente a scopo informativo. Le informazioni contenute nel presente documento sono di proprietà esclusiva di Cassa Centrale Banca ed in quanto tali non possono essere riprodotte o modificate, né in tutto né in parte. Le informazioni finanziarie contenute nel presente documento non sono state verificate da società di revisione indipendenti o da alcuna Autorità.

Nessuno dei contenuti di questo documento è volto a fornire consulenza finanziaria, legale, fiscale o di qualunque altro tipo (ivi compresa la consulenza in materia di investimenti). Le informazioni prospettiche, le proiezioni, gli obiettivi e le stime incluse nel presente documento sono soggetti a una serie di fattori non controllabili da parte di Cassa Centrale Banca e possono pertanto differire materialmente dai risultati effettivi. Cassa Centrale Banca esclude espressamente di garantire l'imparzialità, l'accuratezza, la completezza e l'affidabilità delle informazioni ivi contenute, che non dovrebbero quindi essere considerate come tali. Tutte le dichiarazioni prospettiche incluse nel presente documento si basano sulle informazioni a disposizione di Cassa Centrale Banca alla data del documento stesso. Cassa Centrale Banca e i suoi rappresentanti declinano ogni responsabilità (per negligenza o altro) derivante in qualsiasi modo da tali informazioni e/o per eventuali perdite derivanti dall'utilizzo o meno delle stesse. Accedendo a questi materiali, si accettano le limitazioni di responsabilità di Cassa Centrale Banca di cui sopra. Cassa Centrale Banca non si assume alcun obbligo di aggiornare il presente documento ed i relativi contenuti in caso di variazione dei dati in esso riportati determinata dalla conoscenza di nuove informazioni o eventi futuri fatto salvo l'adempimento agli obblighi previsti dalla normativa.

Sede legale e Direzione Generale

Via Segantini, 5 - 38122 Trento

Tel. 0461.313111

gruppocassacentrale.it