



BNP Paribas

Asset Management & Services in Italia

Alain Papiasse
Responsabile Asset Management and Services

Isabella Fumagalli
Responsabile Cardif Italia

Roma, 1° Dicembre 2006





Sommario

L'attività di AMS

La strategia in Italia

Il piano di sviluppo

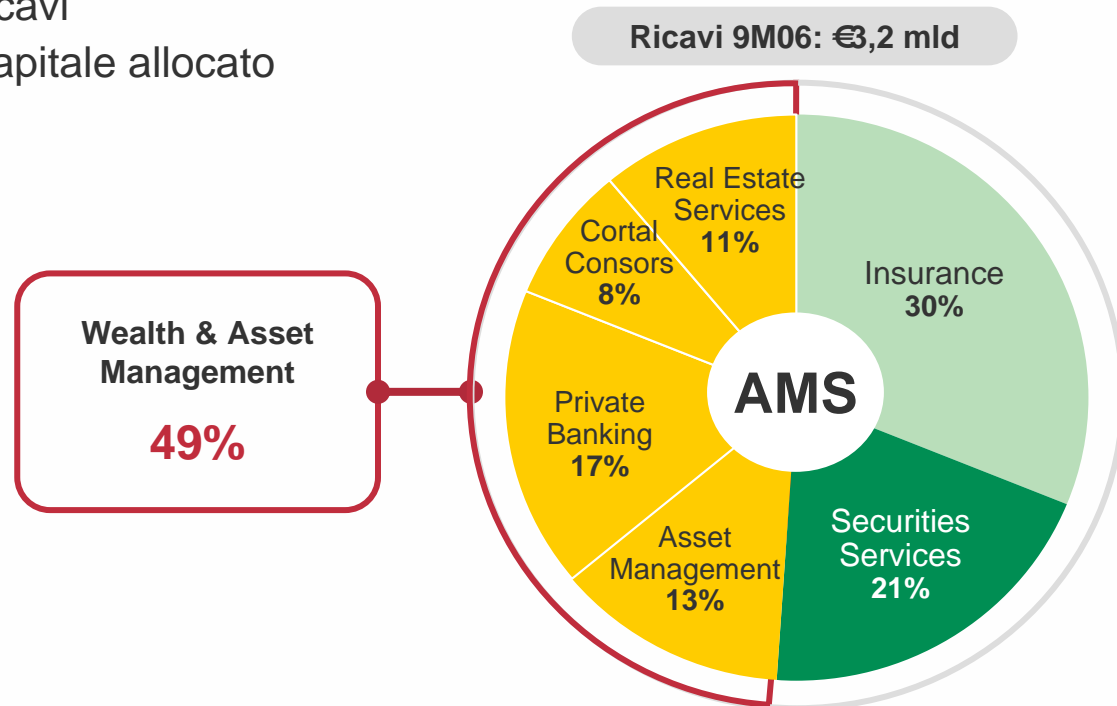
Conclusioni



Un Importante Settore di Attività per BNP Paribas

- Una parte sostanziale del Gruppo*

- 16% dei ricavi
- 15% del capitale allocato



- Una presenza importante nella raccolta e nella gestione dei fondi

- | | | |
|--------------------------|-------------|-----------------|
| ■ Risparmio gestito | € 476 mld | +15% / 30.09.05 |
| ■ Custodia titoli | € 3.430 mld | +19% / 30.09.05 |
| ■ Amministrazione titoli | € 569 mld | +18% / 30.09.05 |

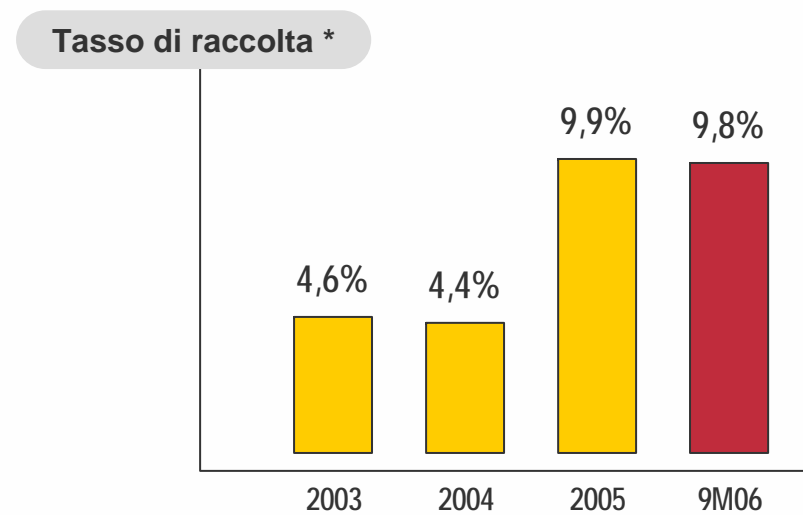
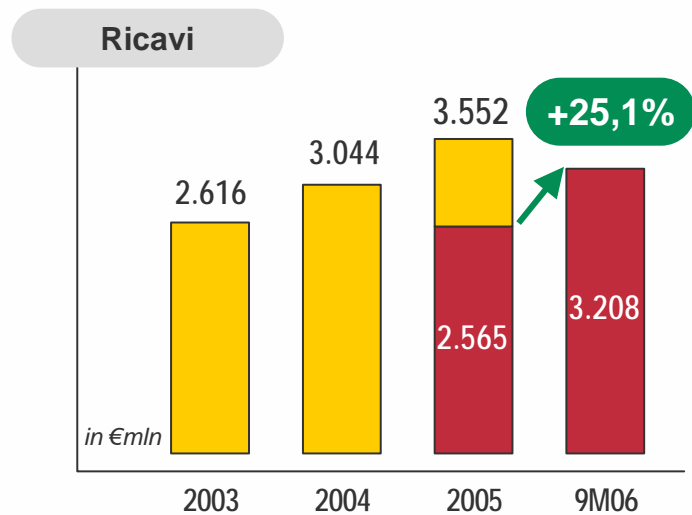
* Esclusi BNP Paribas Capital ed altre attività



AMS: Una Piattaforma in Forte Crescita

- Una forte capacità di generare ricavi

- Un significativo flusso di raccolta

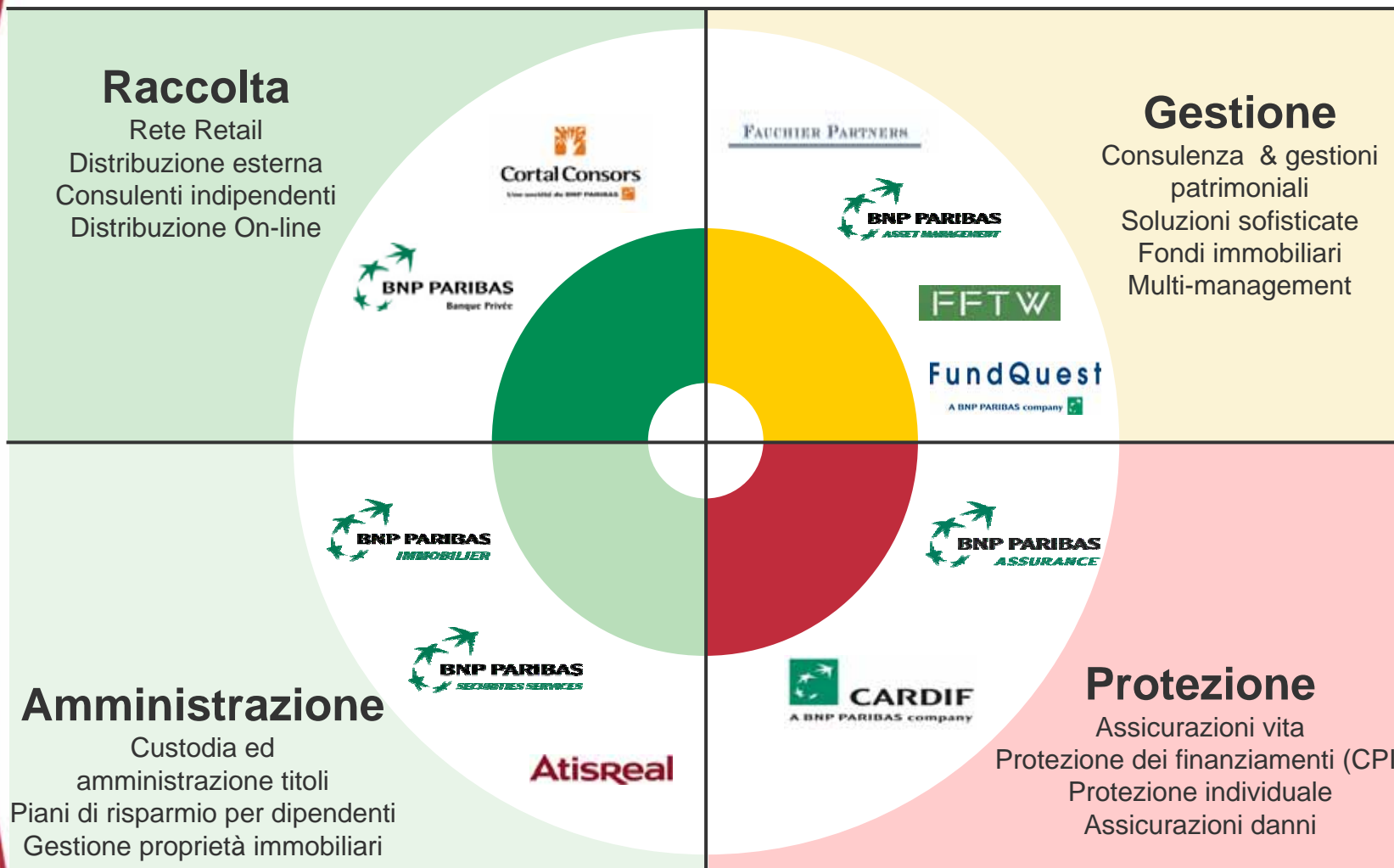


* Tasso annualizzato come % dell'patrimonio gestito

Uno dei principali motori di crescita per BNP Paribas



Copertura di Tutto il Ciclo d'Investimento



Leader Nei Propri Mercati

Globale

- 2° nella vendita di fondi comuni in Francia
- Leader nelle gestioni multi-manager in Europa

Risparmio gestito

- 1° in Francia
- 3° in Europa Occidentale
- 7° in Asia e America Latina

Private Banking

- Leader nei servizi immobiliari in Europa Continentale

Servizi immobiliari

- 4° in Francia nel settore assicurativo vita
- 2° nel mondo nella protezione dei finanziamenti (CPI)

Assicurazione

- 1° in Europa
- 5° nel mondo

Servizi titoli

In Italia prima di BNL

- Uno dei leader stranieri nel risparmio gestito per la distribuzione esterna

- Uno dei principali operatori esteri di private banking in Italia

- Recenti acquisizioni di BNP Paribas

- Leader nella protezione dei finanziamenti (CPI) per le società finanziarie

- 3° in Italia
- Top rated in Italia (*Global Custodian*)



Sommario

L'attività di AMS

La strategia in Italia

Il piano di sviluppo

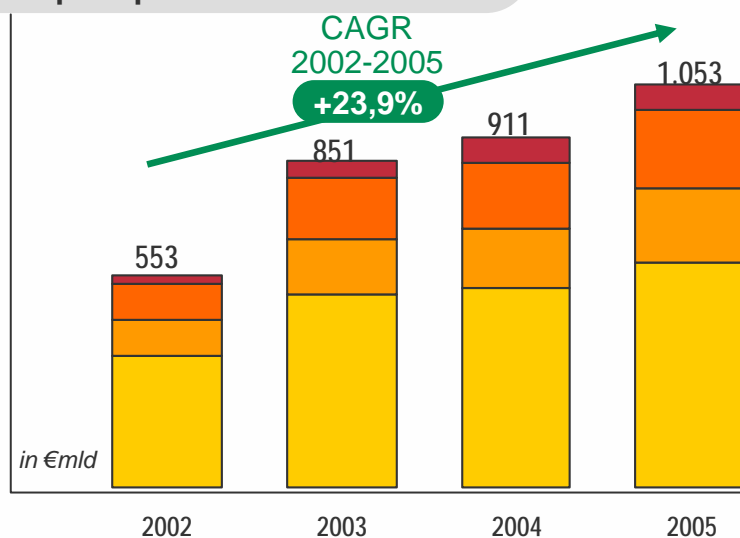
Conclusioni



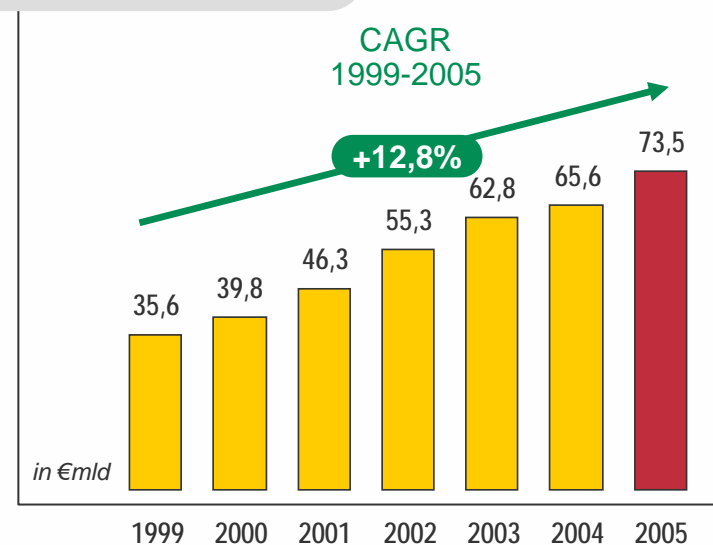
Un Mercato del Risparmio Gestito in Espansione

- Mercato del risparmio gestito ampio e promettente
 - Secondo mercato retail in Europa, che diventa sempre più sofisticato
 - Gli Investitori Istituzionali stanno passando da una gestione conservativa dei fondi a prodotti di più elevata performance
- Penetrazione nel settore delle assicurazioni vita inferiore a quella degli altri paesi europei
 - Si attende un impatto positivo sui prodotti assicurativi vita dalle imminenti riforme delle pensioni e della tassa sulle successioni

Evoluzione del patrimonio gestito per tipo di investimento



Premi assicurativi vita



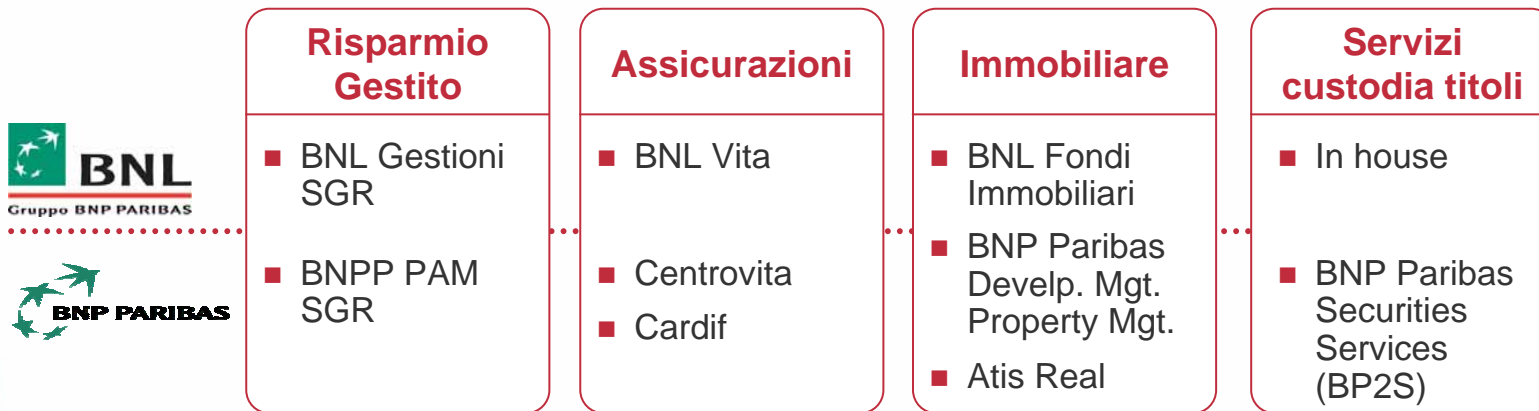
Gestioni collettive
 Retail – GPM & GPF

Assicurazioni vita
 Altri



Il nuovo assetto di Asset Management and Services in Italia

- Un contributo significativo per il gruppo
 - Patrimonio gestito: € 60mld
 - Custodia titoli: € 346 mld
- Una combinazione di piattaforme di produzione e distribuzione:



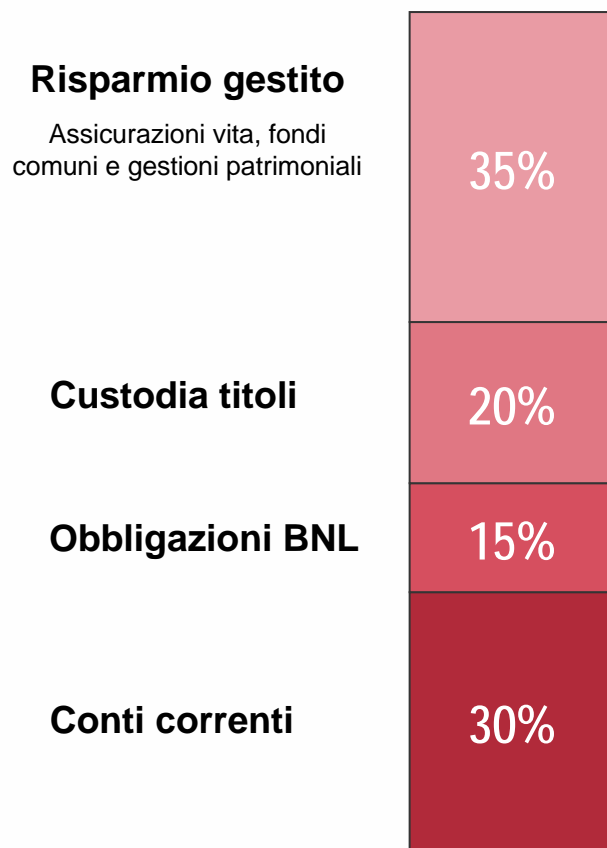
Ampliamento della base di clientela e della copertura:

Retail, Private, Corporate & Istituzionali, Distribuzione terzi



BNL: Forte Potenziale per la Raccolta Fondi

Attività finanziarie della clientela BNL

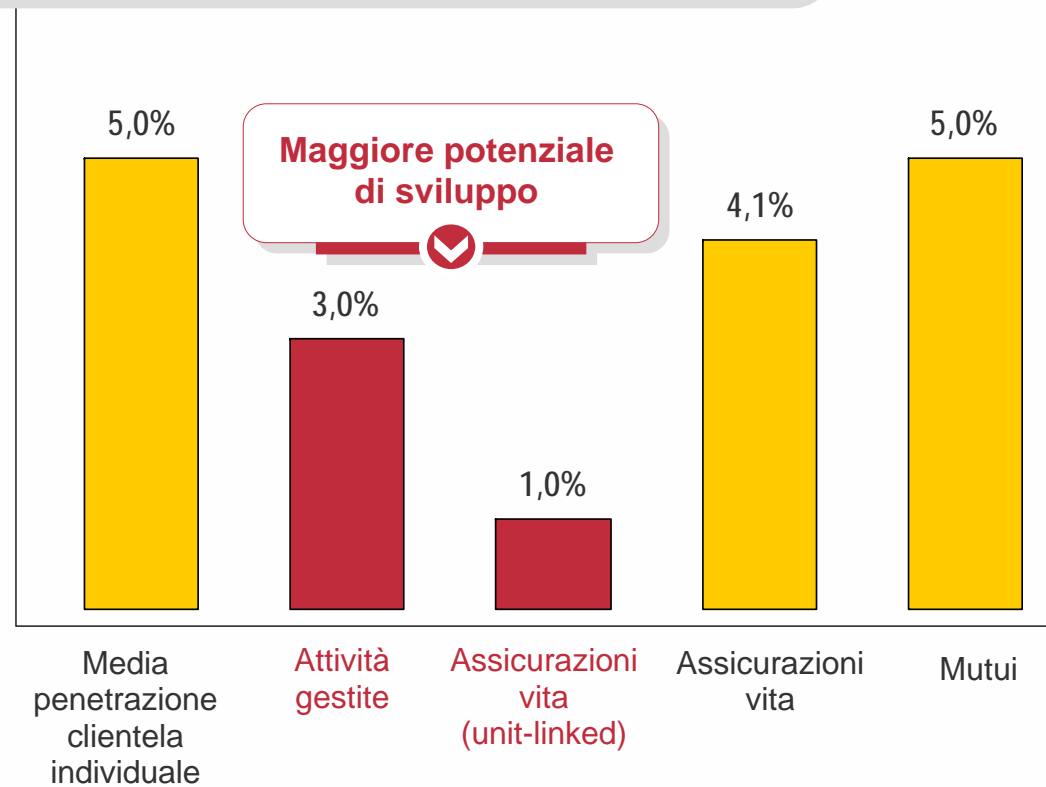


- Dare accesso ai clienti BNL a prodotti piu' sofisticati, adatti alle loro necessità e al loro profilo di rischio/rendimento:

- Trasformare i titoli in custodia in prodotti di risparmio gestito
- Trasformare gradualmente le obbligazioni BNL in raccolta di fondi



Quote di mercato BNL per prodotto



Aumentare la quota di mercato nel risparmio gestito

Fonte : GFK Eurisko, Assogestioni, Assofin, ANIA, ultimi dati disponibili

Asset Management & Services in Italia



- Diversificare l'offerta dei prodotti di raccolta per ognuno dei segmenti di clientela
 - 2,6 mln di clienti individuali e private su cui fare leva
- Nuova gamma di fondi comuni d'investimento e gestioni patrimoniali
 - Razionalizzazione della gamma di fondi per ogni segmento e ricerca di coerenza nel prezzo
 - Fondi strutturati
 - Interazione dinamica tra la rete e la fabbrica di prodotti di risparmio gestito
- Innovativa gamma di prodotti assicurativi vita e di assicurazione del credito
 - Trarre vantaggio dall'esperienza di BNP Paribas Assurance in Francia e dalla posizione di leader mondiale nell'assicurazione del credito
 - Offerte coordinata e di alto livello: gamma prodotti di BNL Vita e Cardif



Clienti Privati Internazionali

- L'esperienza e l'offerta di prodotti e servizi di BNP Paribas Private Bank per sviluppare la rete di clienti privati italiani e internazionali di BNL

WEALTH MANAGEMENT



Pianificazione fiscale ed immobiliare

Servizi Fiduciari

Diversificazione (immobiliare, arte)

Assicurazioni vita

SERVIZI D'INVESTIMENTO



Gestioni patrimoniali

Consulenza attiva

Mandati di consulenza

Esecuzione

PRODOTTI D'INVESTIMENTO



Mercato monetario

Titoli

Fondi d'investimento

Prodotti strutturati & Derivati

Investimenti alternativi

Credito



Clientela Istituzionale e Corporate

- Sfruttare l'estesa base di clientela BNL per proporre le capacità potenziate di AMS
- Risparmio gestito
 - Tra gli attuali 1.500 clienti istituzionali BNL, identificare quelli con un potenziale di aumento dei prodotti gestiti
 - Tra i 52.000 clienti corporate e P.A. di BNL selezionare quelli con un forte potenziale
- Servizi Titoli
 - Custodia, amministrazione titoli e altri servizi titoli per BNL ed i clienti esterni
- Servizi Immobiliari
 - Estesa gamma di servizi immobiliari grazie alle recenti acquisizioni di BNP Paribas Real Estate Services in Italia e all'offerta di BNL Fondi Immobiliari

Distribuzione di terze parti

- Potenziare le piattaforme per conquistare più clienti esterni e di terze parti
- Servizi Titoli
 - Sviluppare nuove relazioni ed accordi di partnership con la clientela istituzionale BNL
- Risparmio gestito
 - Ampliamento della piattaforma in Italia per proporre una gamma più ampia di prodotti ai partner attuali e futuri
 - Fornire ai clienti di BNL e di terze parti una selezione ed una gestione di fondi grazie allo sviluppo di FundQuest Italy
- Assicurazione
 - Tramite BNL Vita e Cardif, ampliamento delle capacità di offerta di prodotti assicurativi vita per soddisfare i nuovi clienti ed i partners

**Una piattaforma di eccellenza
per la distribuzione esterna e per i partners**





Sommario

L'attività di AMS

La strategia in Italia

Il piano di sviluppo

Conclusioni



Piano di sviluppo: La Nuova Organizzazione per coordinare lo sviluppo delle attività

- Una nuova organizzazione per supportare le piattaforme di risparmio gestito e la forza vendita nel rapporto con la clientela

AMS in Italia

Marketing

Ottimizzare i flussi di lavoro tra le fabbriche prodotte e la rete di distribuzione: la migliore offerta di risparmio gestito

Gestione commerciale

Spinta commerciale e formazione per la rete di vendita al fine di attuare il piano di azione

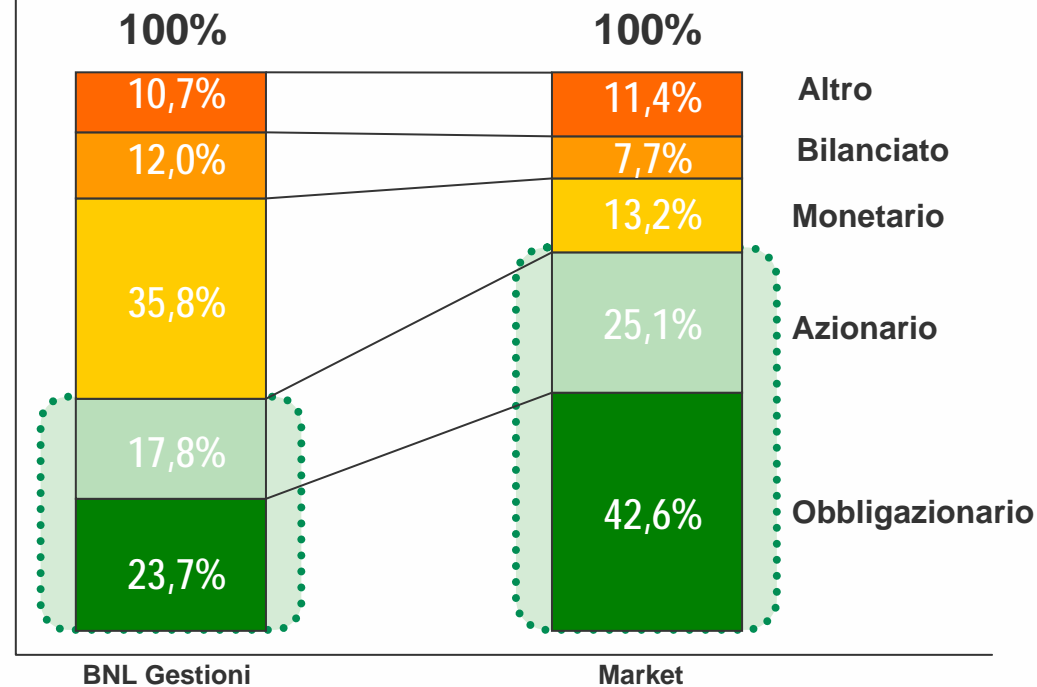
Gestione finanziaria

Monitoraggio del budget e dei risultati

- Trasformare gradualmente le attività finanziarie della clientela BNL in prodotti di risparmio gestito in sintonia con il profilo della clientela
- Ottimizzare la gamma prodotti e creare un'offerta differenziata per ogni segmento di clientela
- Sviluppare la formazione ed il supporto per la rete BNL
- Effettuare cross-selling tra le linee di business AMS in Italia e all'estero

- Fusione delle attività di BNP Paribas Private Banking in Italia con BNL
- Allargamento dell'offerta di prodotti di alto livello a BNL Private Banking in Italia, sfruttando l'esperienza di BNP Paribas Private Bank
- Fusione delle strutture di BNL Private Banking e di BNP Paribas in Svizzera e in Lussemburgo

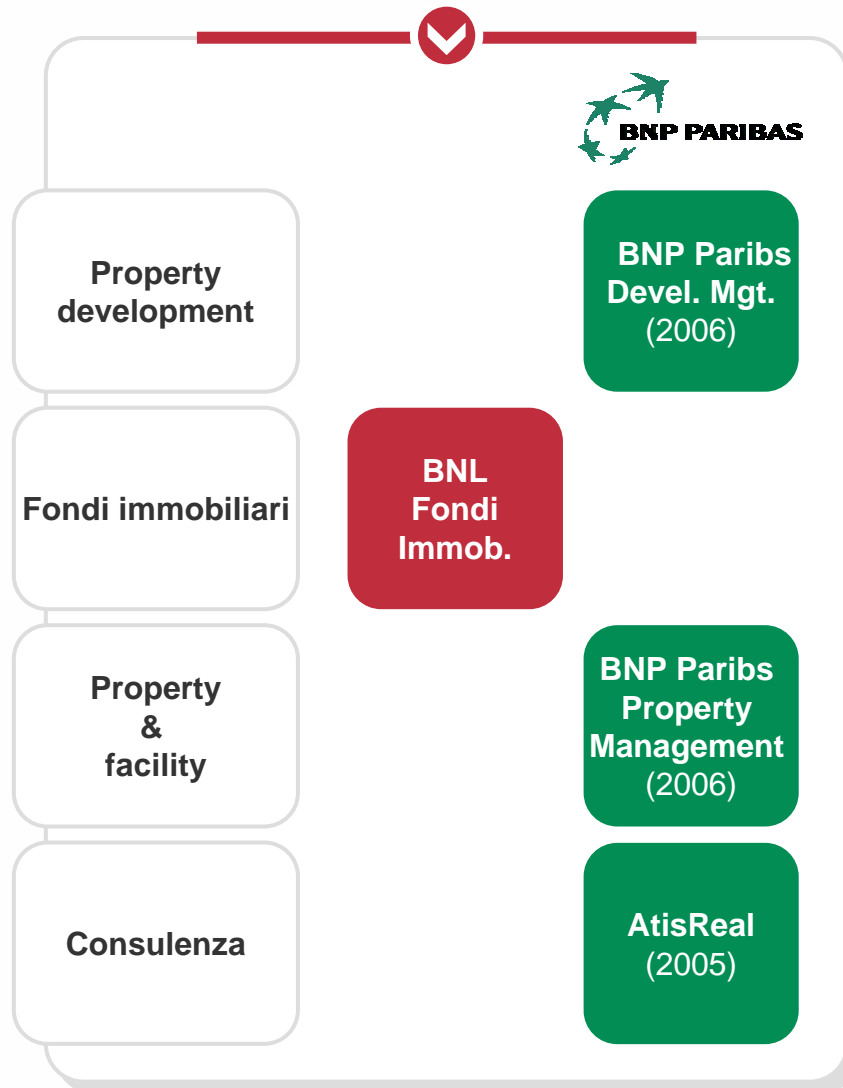
Distribuzione patrimonio gestito per classi di attività



Fonte : BNL, BCG

- Espandere i comparti a maggiore valore aggiunto: azionario, obbligazionario e investimenti alternativi
 - Razionalizzazione della gamma di fondi (riduzione del 50%)
 - Segmentazione dell'offerta nelle gestioni patrimoniali
 - Miglioramento delle interazioni con la rete, del marketing e del supporto alla vendita (retail and private banking) trainati da AMS
 - Fusione del back-office di BNL Gestioni e di BNPP AM in Milano





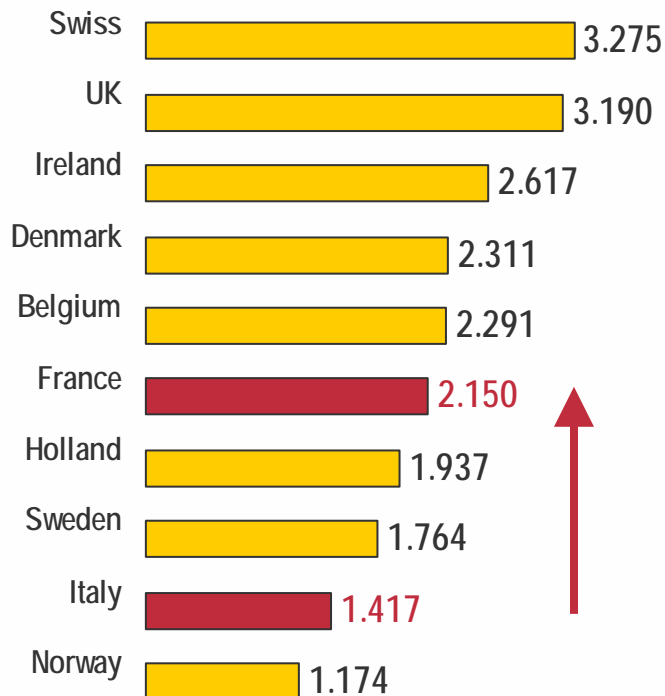
- Integrazione verticale di BNL Fondi Immobiliari (2° in Italia *) con la struttura italiana di BNP Paribas Real Estate Services
- Internalizzazione di Property development, facility management, attività con cui far leva sulle recenti acquisizioni di BNP Paribas in Italia
- Valorizzazione del patrimonio immobiliare non strategico di BNL

* Fonte: Assogestioni



- Internalizzazione delle attività di custodia istituzionale e di banca depositaria di BNL
- Internalizzazione dell'attività di gestione di fondi di BNL Gestioni SGR e di agente di trasferimento
- Vasta gamma di servizi titoli per la clientela istituzionale di BNL
- Ottimizzazione dell'attività di custodia per la clientela retail utilizzando la rete di custodia globale di BNP Paribas Securities Services

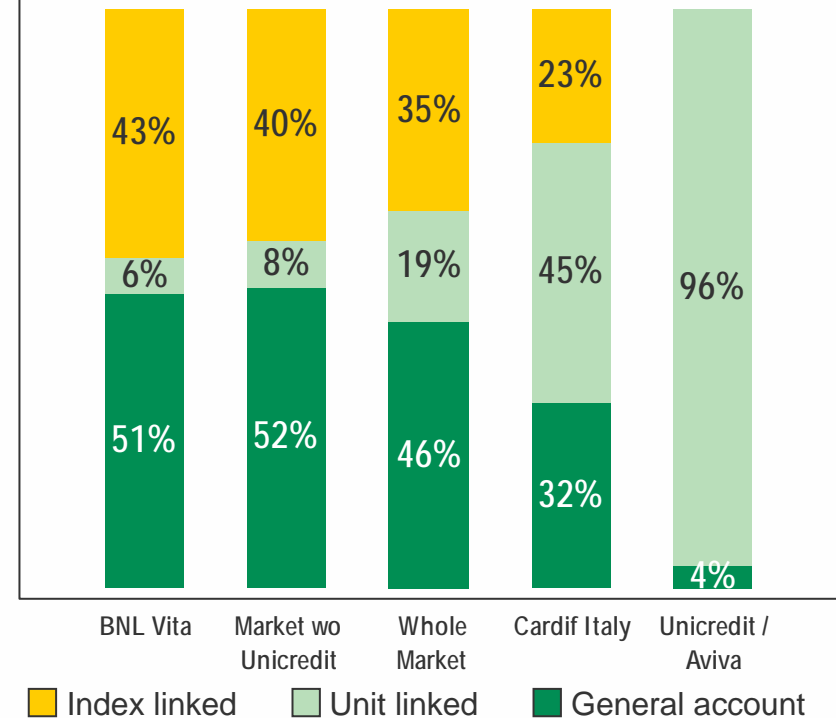
Penetrazione delle assicurazioni vita (€ per capita)



Fonte: SIGMA, BNL Vita, Cardif, IAMA, 2004

Ripartizione dei premi

Distribuzione dei prodotti assicurativi vita nel 2005



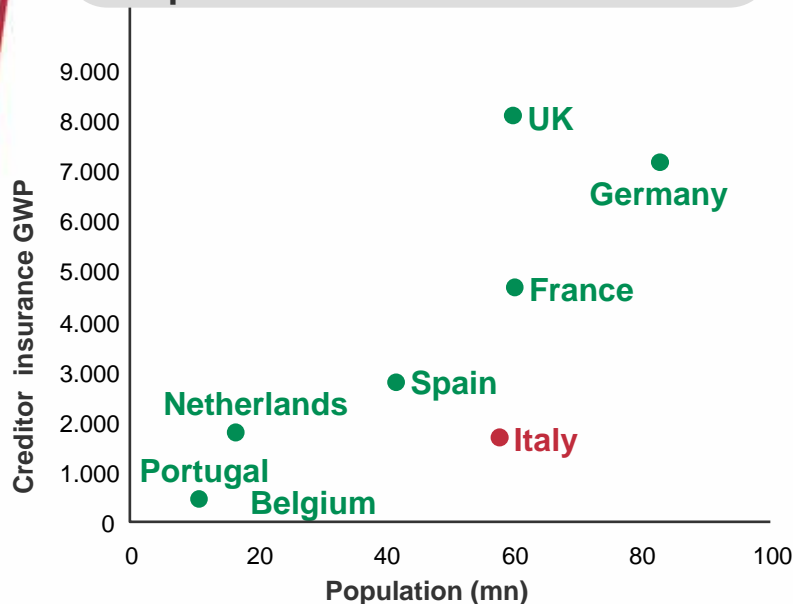
- Rinnovamento dell'offerta di BNL Vita grazie ad una gamma ottimizzata di prodotti assicurativi vita, focalizzata sulle polizze unit-linked
- Potenziamento delle interazioni tra rete distributiva / supporto alla vendita



Piano di sviluppo

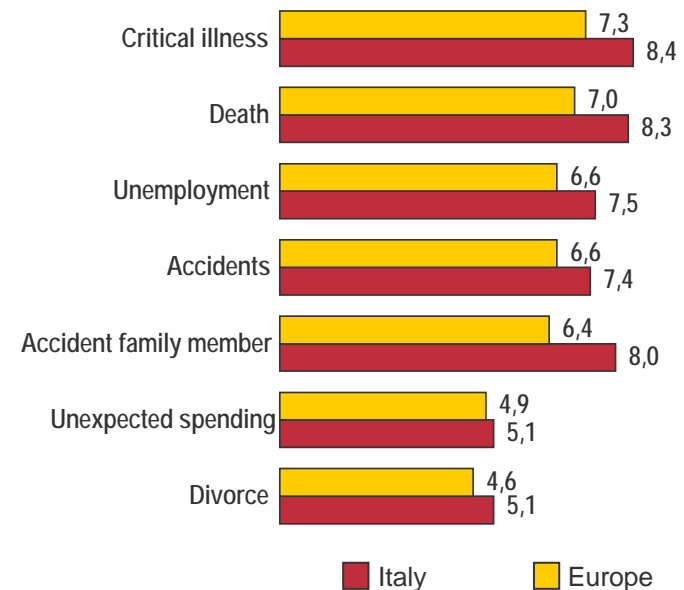
La protezione della persona

Penetrazione più debole della protezione dei finanziamenti



Fonte: Finaccord / Sigma, BNP Paribas Assurance, 2004

Percezione del cliente di un rischio più elevato (1 basso – 10 alto)



Fonte: BNP Paribas Assurance survey

- Fare leva sulla particolare competenza di Cardif nell'assicurazione di protezione della persona
- Esistenza di un potenziale di mercato
- Allargamento dell'offerta di protezione della persona di Cardif ai clienti BNL
 - Utilizzare il potenziale di BNL per quanto riguarda la protezione dei finanziamenti, nei mutui e nelle carte di credito
- Sviluppo di un'offerta di protezione individuale





Sommario

L'attività di AMS

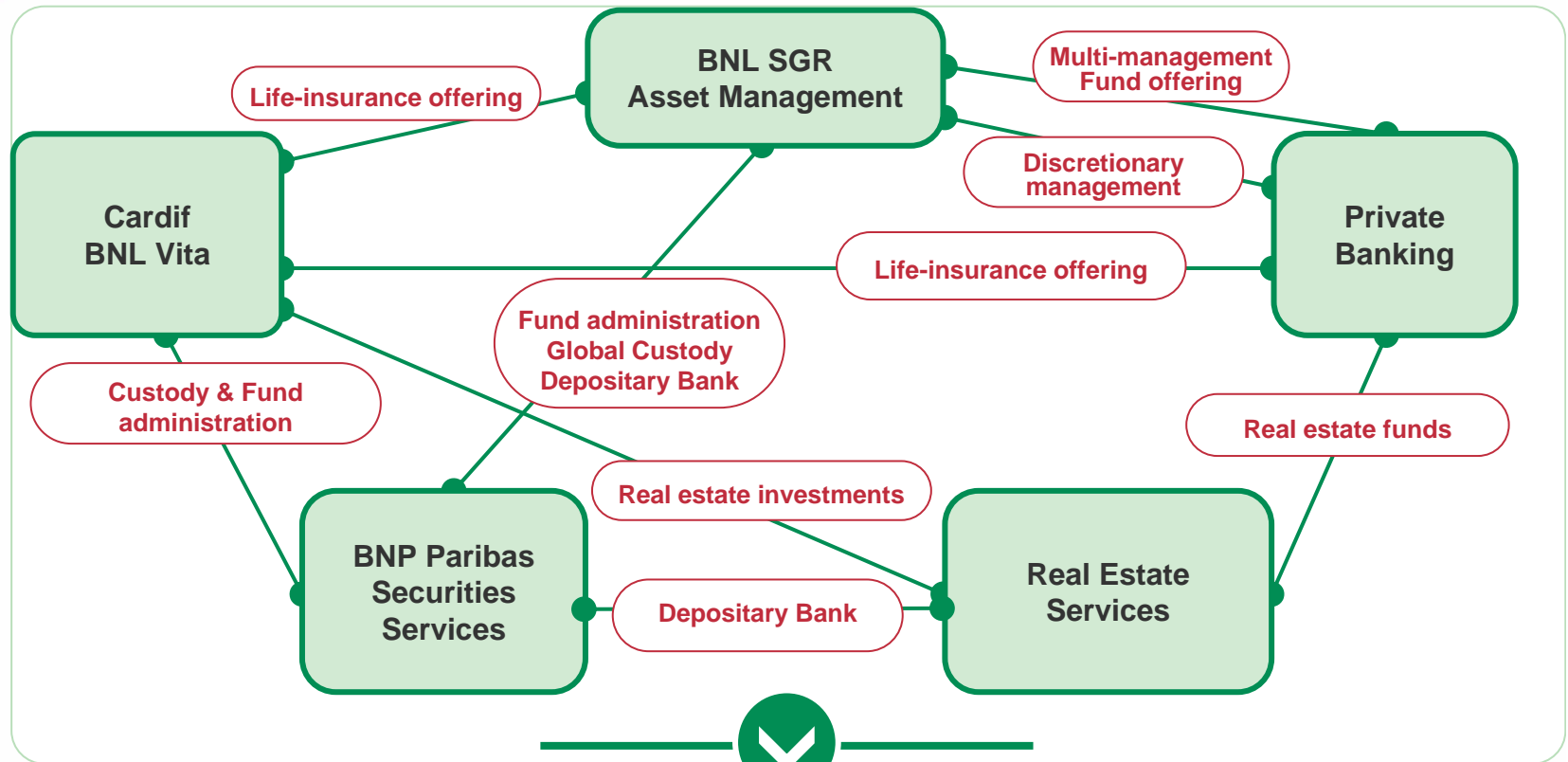
La strategia in Italia

Il piano di sviluppo

Conclusioni



Forti complementarità di business all'interno di AMS



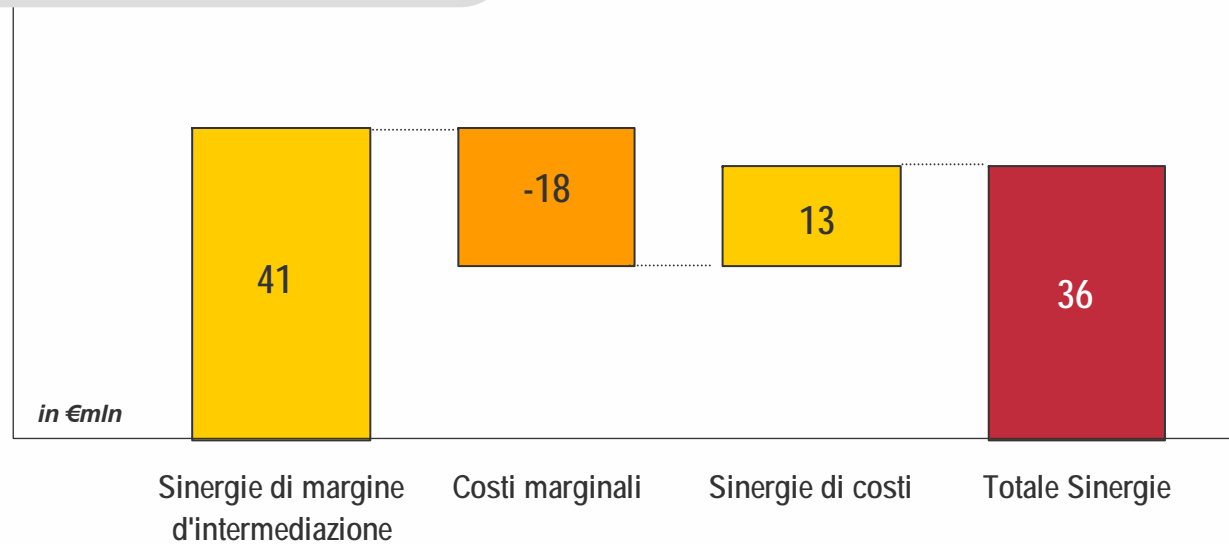
Clienti BNL

Terze parti

Sinergie di ricavi : miglioramento della capacità di soddisfare bisogni piu' sofisticati della clientela

Impegnati a Conseguire Sinergie

Totale Sinergie AMS al 2009



**75 progetti miranti a creare
€36mn di sinergie**



Ampliamento dell'offerta di prodotti d'investimento in Italia ed all'estero, per i clienti italiani

Diversificata base di clientela con elevato potenziale

Un secondo mercato domestico per sviluppare la crescita e la redditività di AMS

