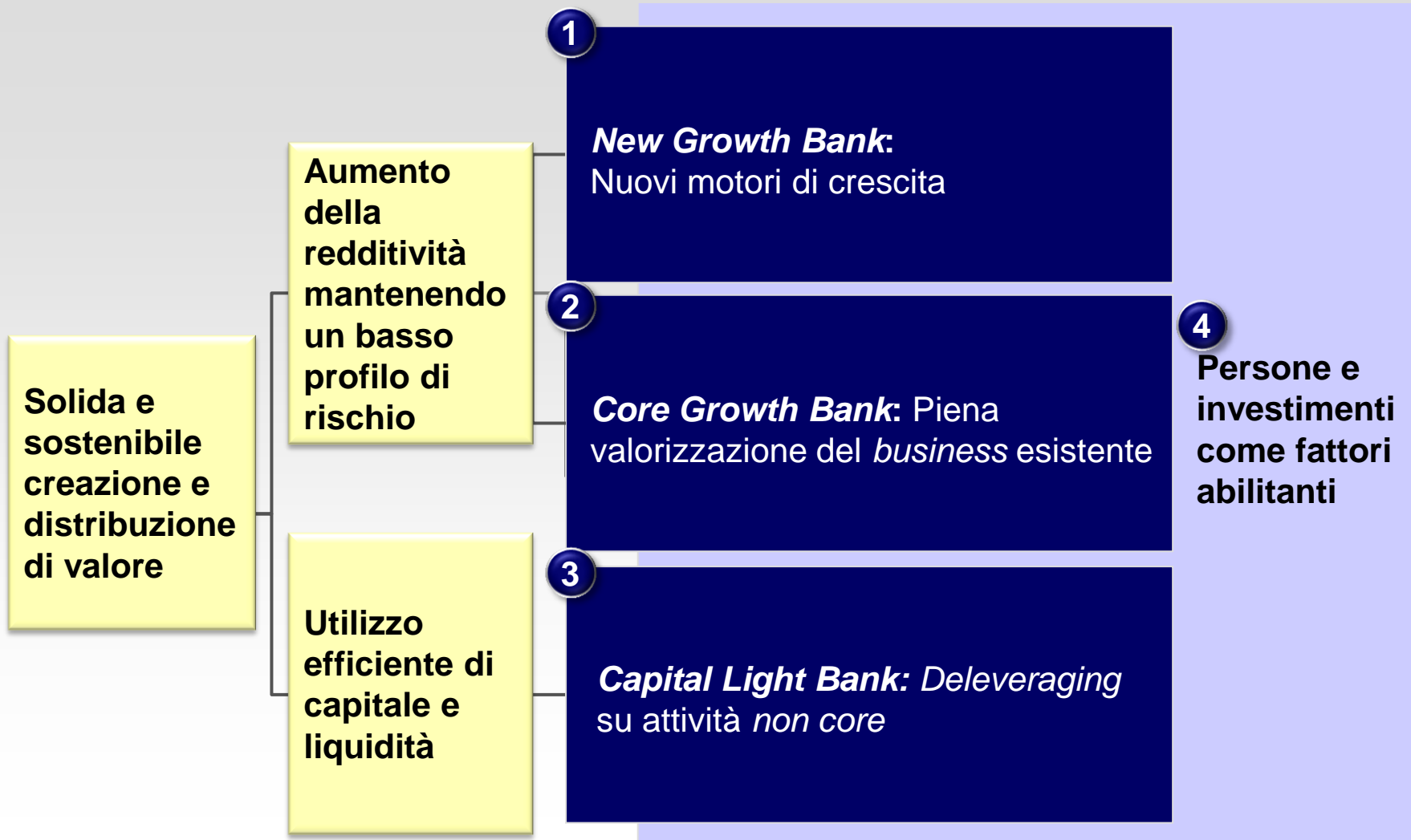


# ISGS e il Piano d'Impresa

Milano, 21 luglio 2015

# La nostra formula per il successo



# I pilastri del nostro Piano di Impresa: interventi mirati a massimizzare la creazione di valore

- New Growth Bank:** Nuovi motori crescita
- Core Growth Bank:** Piena valorizzazione del business esistente

## Principali iniziative

**1**  
**New Growth Bank:**  
Nuovi motori di crescita

- Banca 5<sup>®</sup>
- Banca multi-canale
- Polo del *Private Banking*
- Polo dell'*Asset Management*
- Polo Assicurativo
- Banca a 360° per le imprese

**2**  
**Core Growth Bank:**  
Piena valorizzazione del business esistente

- **Cattura del potenziale reddituale inespresso** in tutte le *Business Unit* e in particolare in:
  - Banca dei Territori
  - *Corporate e Investment Banking*
  - *Network estero* ("Banca locale all'estero" per le imprese italiane)
  - Banche Estere

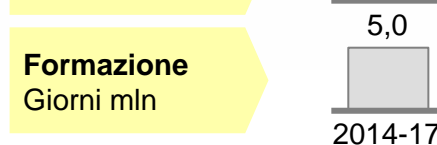
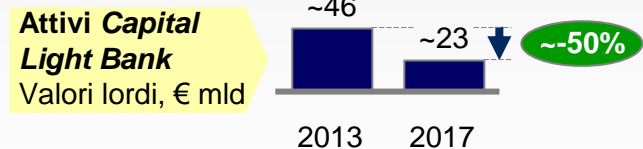
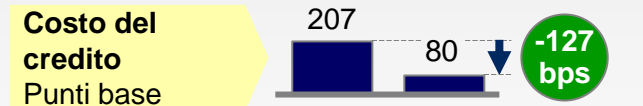
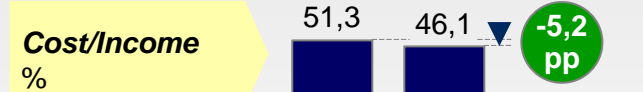
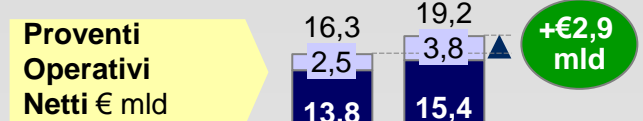
**3**  
**Capital Light Bank**

- **Governo continuo dei costi:**
  - Semplificazione societaria e organizzativa
  - Razionalizzazione copertura territoriale
- **Gestione dinamica del credito e dei rischi**
- Creazione di una **Capital Light Bank** dedicata alla riduzione delle attività *non-core*

**4**  
**Persone e investimenti come fattori abilitanti**

- **Significativi investimenti** in ICT e innovazione
- **Valorizzazione e motivazione delle persone** attraverso formazione, riqualificazione, sviluppo delle carriere basato sul merito e revisione degli incentivi di lungo termine

## Indicatori chiave



# La Banca Multicanale e la Contact Unit

- La CU si è specializzata come «Filiale on line», avente a disposizione gli stessi strumenti presenti in filiale per svolgere/rafforzare, in aggiunta alle consuete attività di assistenza:
  - un ruolo più attivo nella relazione commerciale con il cliente
  - promozione, consulenza e collocamento dei prodotti

al servizio di Intesa Sanpaolo e delle Banche Rete per realizzare sinergie commerciali rispetto alle altre modalità di interazione nei confronti della clientela

- Ciò è stato realizzato mediante il trasferimento della CU in BdT avvenuto con:
  - il perfezionamento in data 20 aprile 2015 di una prima scissione da ISGS a ISP- BdT delle sale di Moncalieri e di Milano (247 persone)
  - il distacco delle persone (287) operanti nelle altre 5 sale (Napoli, Cavallino, Bologna, Trapani e Cagliari) in ISP- BdT finalizzato all'ulteriore scissione che verrà perfezionata entro il terzo trimestre del 2015

# Capital Light Bank e la Direzione Recupero Crediti

- La Direzione Recupero Crediti riporta funzionalmente alla Capital Light Bank
  
- A fine marzo 2015 è stata rivista la struttura organizzativa nell'ottica di ottimizzare le attività di Recupero Crediti mediante:
  - la revisione del processo di gestione della voltura contabile e della raccolta della documentazione cartacea delle posizioni al fine di migliorare le attuali attività e garantire il tempestivo avvio delle azioni recuperatorie
  - l'accentramento delle attività amministrative e di supporto recuperatorio prima svolte in BdT al fine di concentrare le attività recuperatorie core, aumentandone l'efficacia
  - la gestione dedicata delle posizioni classificate a sofferenza appartenenti ai segmenti specialistici (posizioni in procedura concorsuale chirografarie non strategiche ovvero posizioni small ticket chirografarie o ipotecarie), con il prioritario scopo di massimizzare il livello di recupero