



BNP Paribas

Corporate & Investment Banking in Italia

Nicola D'Anselmo
Responsabile CIB Italia



Roma, 1° Dicembre 2006



Sommario

BNP Paribas CIB in Italia prima di BNL

Nuove prospettive per CIB

Implementazione della strategia

Conclusioni

Un'Offerta Completa di Prodotti in Italia

Equity Derivatives

- Gestione dei rischi di mercato
- Ottimizzazione investimenti (capital / yield protected)
- Soluzioni per partecipazioni strategiche

Fixed Income

- Debt capital markets
- Tassi d'interesse, cambi e mercati del credito
- Prodotti cash e derivati

**Coverage
Corporate**

**Coverage
Istituzioni
finanziarie**

Corporate Finance

- Fusioni & Acquisizioni
- Equity Capital Markets

Energy Commodities Export Project

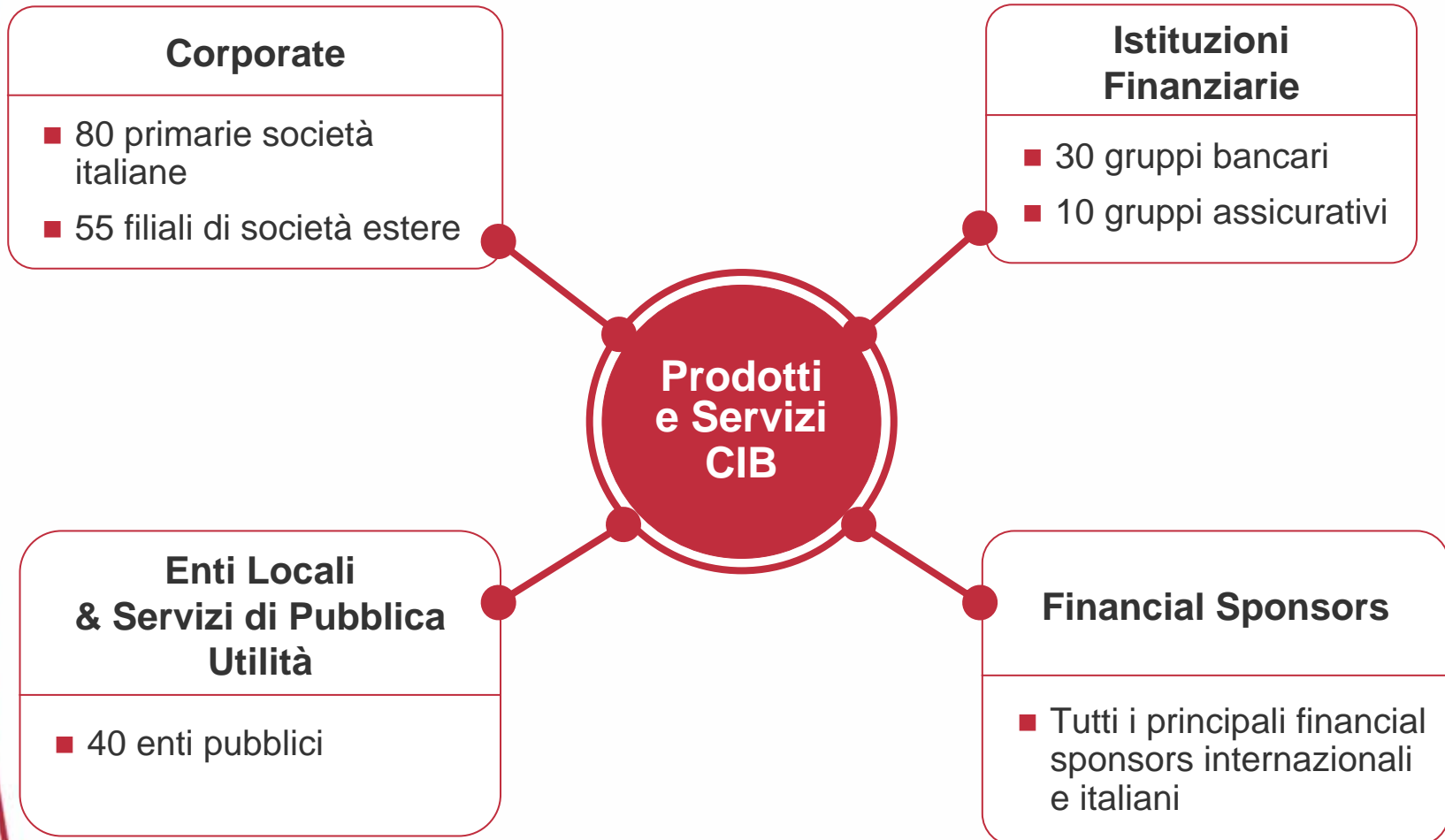
- Commodities finance
- Export finance
- Project finance
- Asset finance (Aviation/ Shipping)
- Trade services

Structured Finance

- Loan syndication
- Acquisition finance
- Leveraged finance
- Real Estate financing
- Media & Telecom financing



Una Clientela Selezionata



Un Primario Operatore nel Corporate & Investment Banking

- Presenza ampia e ben insediata nel Corporate & Investment Banking in Italia
 - Più di 100 professionisti di front-line che forniscono la gamma completa di servizi BNP Paribas
 - Possibilità di far leva sui network globali di Fixed Income, Equity Derivatives e Finanziamenti Specializzati

- Posizione di leadership nel mercato italiano
 - 1° bookrunner nel 2005 per “Financial sponsors driven deals” (Leverage Finance) ⁽¹⁾
 - Leader nel mercato delle cartolarizzazioni in Italia sin dal 1992: 1° bookrunner nei primi 10 mesi del 2006 in tutte le classi di attivo ⁽²⁾
 - Tra i primi 3 operatori nel Corporate Acquisition Finance
 - Tra i primi 5 operatori nel Project Finance

(1) Fonte: Loanware (2) Fonte: Bondware





Sommario

BNP Paribas CIB in Italia prima di BNL

Nuove prospettive per CIB

Implementazione della strategia

Conclusioni

- Attuare con successo il modello di business globale di CIB in tutte le linee di attività
- Vendere i prodotti e i servizi di CIB ad una base più ampia di clienti di CIB e BNL bc

**Diventare leader nel
Corporate & Investment Banking in Italia**



Ampliamento della Base di Clientela

Prodotti e servizi CIB



Ampliamento base di clientela CIB

CIB coverage

- Tutte le grandi aziende (fatturato > €500mln), oltre ad una lista ampliata di di aziende in settori specializzati (Energy & Commodities, Media & Telecom, Shipping, Aviation, Real Estate)
- Tutti i financial sponsors
- 110 istituzioni finanziarie
- 40 enti locali



Nuovi segmenti di clientela BNL bc

Divisione Corporate

- Aziende con fatturato < €500mln
- Oltre 500 Enti Locali

Divisione Retail

- 703 agenzie e 18 centri di Private Banking
- 2,6 mln di clienti



Significative Opportunità di Cross-Selling con BNL bc

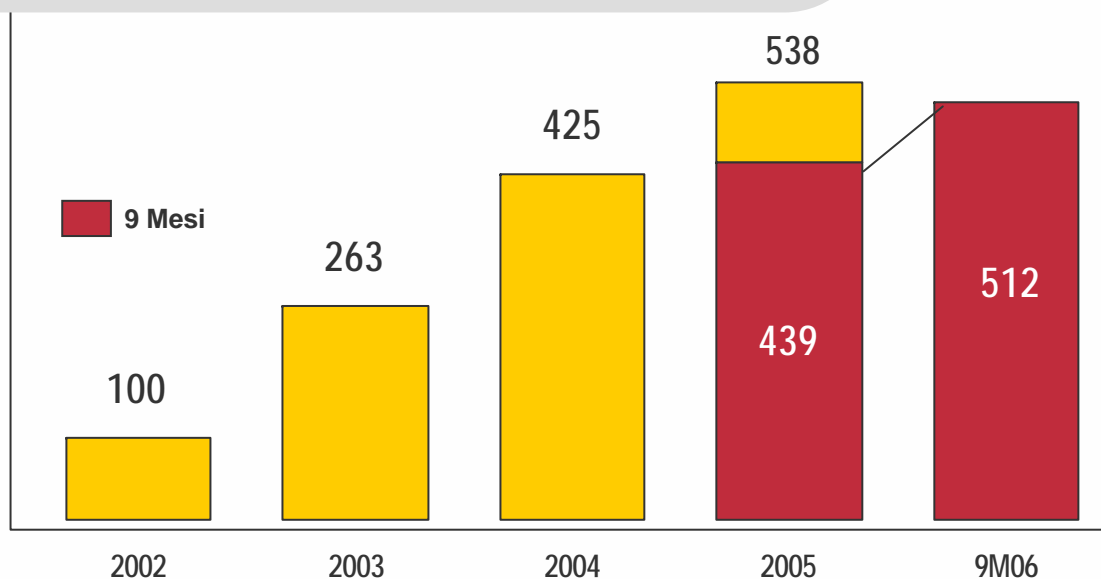
- Piattaforma comune per la strutturazione e il marketing di prodotti Fixed Income per i clienti della Divisione Corporate
- Desk dedicato ai prodotti Fixed Income per gli Enti Locali
- Creazione di un team di M&A specializzato, al servizio delle piccole e medie aziende
- Accordo con la Divisione Retail & Private per il marketing di prodotti di Equity Derivatives

**Una piattaforma internazionale di Investment Banking
con un coverage Corporate e Retail:
un modello di business unico in Italia**



Fare Leva sull'Esperienza Acquisita in Francia

Ricavi da cross-selling tra CIB e FRB ⁽¹⁾
(Base 100 = 2002)



Una comprovata esperienza di cross-selling

(1) FRB: French Retail Banking





Sommario

BNP Paribas CIB in Italia prima di BNL

Nuove prospettive per CIB

Implementazione della strategia

Conclusioni



Il Processo d'Integrazione

Functions
Taskforce

Back
offices
Taskforce

32 Gruppi di Lavoro CIB

- Coverage Corporate (1)
- Coverage FIG (1)
- Fixed Income (6)
- Structured Finance (5)
- Corporate Finance (2)
- EQD (4)
- ECEP (7)
- Correspondent Banking (1)
- CIB Internazionale (5)

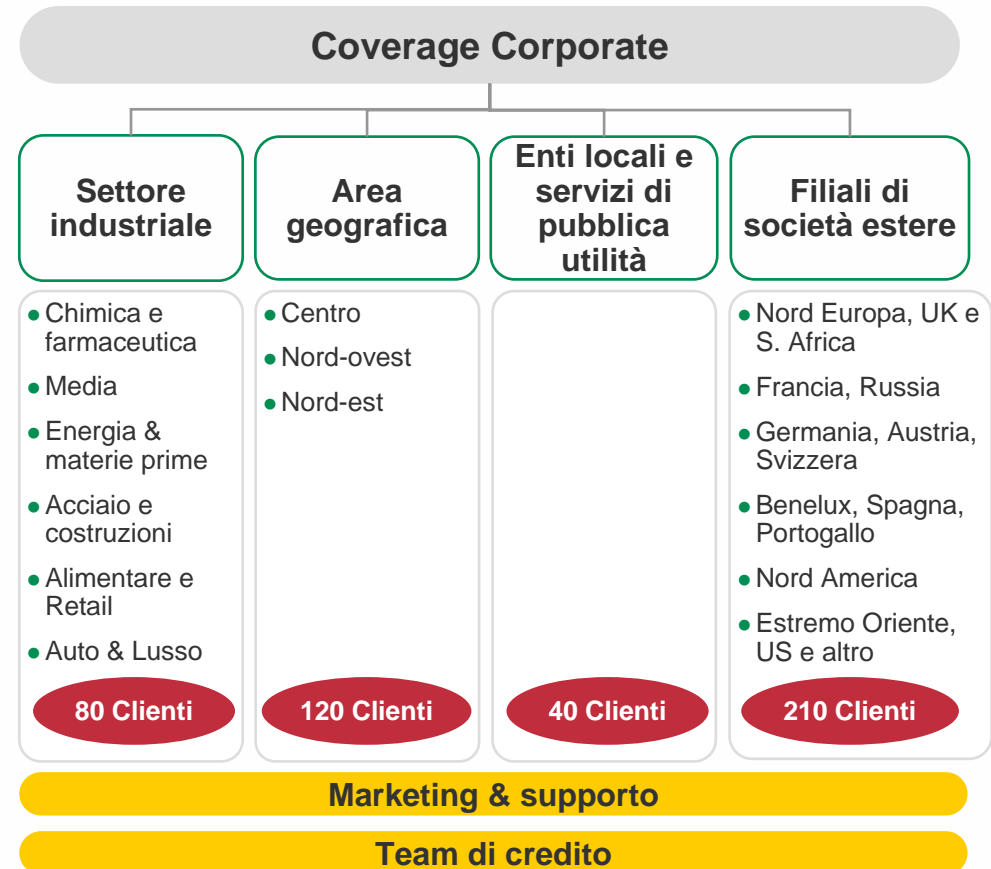
Corporate
Taskforce

IT
Taskforce



Coverage Corporate

- Rafforzamento dei team di coverage per servire una base di clientela più ampia
 - Aumento della specializzazione per migliorare la focalizzazione sul cliente
- Offerta dei migliori prodotti per i clienti corporate tramite
 - Coordinamento delle linee di business
 - Cross-selling con la Divisione Corporate
 - Utilizzo della piattaforma BNP Paribas per le transazioni cross-border



**Una piattaforma più completa
per fornire ai clienti soluzioni a valore aggiunto**



Coverage Istituzioni Finanziarie

- Consolidare la nostra posizione di leadership nel segmento delle grandi istituzioni finanziarie
- Sviluppare l'attività di vendita ai gruppi di banche regionali, facendo leva sulle relazioni esistenti con BNL
- Entrare nel mercato degli investitori istituzionali italiani (fondazioni bancarie, fondi di pensione, ecc.) con soluzioni personalizzate

Incrementare il numero di clienti e rafforzare le relazioni di business attraverso il cross-selling



Istituzioni finanziarie

Un **sales team dedicato** per coniugare le competenze di BNP Paribas nel Fixed Income con le forti relazioni esistenti tra BNL e le piccole e medie banche regionali

Grandi aziende

Utilizzare l'esperienza di livello mondiale di BNP Paribas, facendo leva sulle relazioni commerciali di BNL

Enti locali e servizi di pubblica utilità

Combinare l'approccio di BNL di stretto supporto alla rete con un **gruppo di specialisti di prodotto**, per apportare le competenze di BNPP nel settore dei derivati e delle cartolarizzazioni.

Particolare attenzione alle grandi istituzioni

Medie aziende

Un sales team dedicato (joint venture con la Divisione Corporate)

- BNL che fornisce lo sviluppo dei prodotti, la loro commercializzazione e l'interazione diretta con il cliente attraverso i team regionali corporate
- BNP Paribas che fornisce il know-how nella strutturazione dei prodotti, nel pricing e nelle tecniche di trading e di risk management



- Fare leva sul network italiano di BNL e sulla leadership globale di BNP Paribas negli Equity Derivatives

Sviluppare la vendita di prodotti strutturati tramite la rete retail BNL

Sviluppare prodotti strutturati per i clienti retail

- Portare innovazione ai clienti BNL
- Insurance wrappers (index-linked, unit-linked), structured notes, investment certificates

Lanciare un'attività di covered warrants & certificates

Sviluppare l'offerta di Prodotti Retail quotati, tramite nuove emissioni

- Distribuzione attraverso la rete retail di BNL e le piattaforme online, gli intermediari esterni e il coverage istituzionale

Sviluppare ulteriormente il mercato italiano degli investitori istituzionali

Proporre soluzioni d'investimento globale per gli investitori istituzionali italiani

- Focalizzazione su nuovi segmenti: fondi pensione (Casse Previdenziali), organizzazioni non-profit e cooperative



- L'integrazione di due leaders complementari tra loro



Un network Pan-Europeo, con piattaforme integrate di consulenza e debito, leader nelle transazioni di grandi dimensioni sul mercato italiano



Un operatore di primo piano nel mercato italiano per le operazioni strutturate di media dimensione, con ampia capacità di origination



BNP PARIBAS - BNL
Corporate and Investment Banking

- Un operatore di primo piano nel mercato italiano del leveraged loan: 19 operazioni concluse fino ad oggi nel 2006, con debito sottoscritto a fermo per un ammontare complessivo pari ad oltre € 2,1mld
- Una posizione combinata più forte nel mercato del Corporate Acquisition
- Un importante syndication desk in Italia



Energy Commodities Export Project

- I prodotti derivati su Energy and Commodity presentano un forte potenziale di sviluppo con riferimento alla solida base di medie imprese italiane clienti BNL
- Shipping: combinare la prossimità alla clientela domestica di BNL con l'approccio di coverage specializzato per settore di BNP Paribas
- Esempio: BNP Paribas - BNL ha organizzato un'operazione di finanziamento di US \$ 450 mln a Navigazione Montanari, la quale rappresenta la più importante transazione nel settore del trasporto marittimo mai conclusa in Italia da una banca internazionale

Sfruttare le primarie competenze di ECEP per offrire prodotti a elevato valore aggiunto, destinati ai clienti corporate di BNL



- Un potenziale di crescita molto interessante per Corporate Finance (CF)
 - Penetrare il segmento di mercato delle grandi transazioni (i.e., operazioni di dimensione superiore a €1mld)
 - Nuovo focus sulle small-mid caps per le transazioni M&A e ECM
 - Aumentare la quota di mercato ECM per allinearsi al livello delle altre grandi banche italiane
- Azioni chiave identificate per estrarre il potenziale di crescita
 - Espansione dell'attuale piattaforma italiana di CF per assicurare una copertura totale dell'ampliata base di grandi clienti CIB
 - Costituzione di un team all'interno di CF Italia completamente dedicato alle piccole e medie imprese coperte dalla Divisione Corporate di BNL, per trasformare relazioni di puro finanziamento in relazioni di CF

BNP Paribas - BNL deve diventare un operatore locale nel business italiano di Corporate Finance





Sommario

BNP Paribas CIB in Italia prima di BNL

Nuove prospettive per CIB

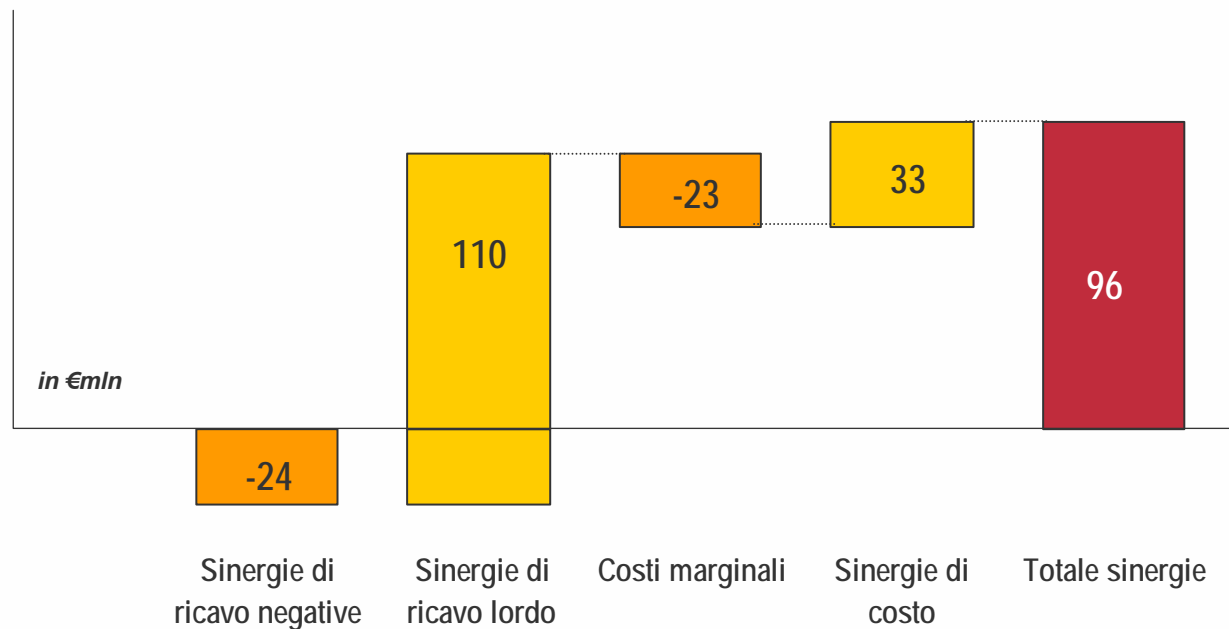
Implementazione della strategia

Conclusioni



Impegno a Realizzare le Sinergie

Totale Sinergie CIB al 2009



**90 progetti miranti a conseguire
€96mln di sinergie**



**Un leader europeo con una forte presenza locale:
una combinazione unica in Italia**

**Ampie opportunità di cross-selling
con altre divisioni in Italia**

**Diventare leader nel
Corporate & Investment Banking in Italia**

