



SPOLETO CREDITO E SERVIZI
SOCIETA' COOPERATIVA

COMUNICATO STAMPA
PIANO INDUSTRIALE 2006-2008

La Spoleto Credito e Servizi ha predisposto il Piano Strategico 2006 – 2008 che è stato approvato dal Consiglio di Amministrazione nella seduta dell'8 settembre 2006.

Gli obiettivi del Piano Strategico si possono riassumere come segue:

1. **Rivedere il ruolo della SCS nei confronti delle partecipate** attraverso lo sviluppo di un modello di governance, e l'adeguamento della struttura organizzativa, che permetta alla Capogruppo di esercitare un ruolo di indirizzo e controllo;
2. **Assicurare l'indipendenza della BPS** attraverso la creazione di disponibilità tali da garantirne il sostegno economico;
3. **Sviluppare un'offerta attrattiva per i soci** attraverso la realizzazione di nuove convenzioni e l'erogazione di ulteriori servizi (aumento medio annuo delle spese a favore dei Soci pari al 32%);
4. **Migliorare la redditività di SCS e delle partecipate** al fine di garantire ai Soci una redditività almeno pari ai rendimenti obbligazionari anche diversificando gli asset, sviluppando fonti di ricavo alternative;
5. **Favorire la crescita del territorio di riferimento** attraverso iniziative che consentano lo sviluppo della cultura imprenditoriale e dell'economia locale.

Spoleto Credito e Servizi ha definito un modello di valutazione e gestione strategica dei business necessario per affrontare in chiave dinamica tutte le opportunità; sulla base di tale modello è stata rivista la strategia di portafoglio per il triennio 2006-2008, che prevede:

1. **il rafforzamento dei business della consulenza direzionale e del merchant banking**, attualmente già presidiati da SCS attraverso le partecipate BrandUp e Nuova Fin;
2. **il riposizionamento del business immobiliare e del brokeraggio assicurativo**, con evoluzione da una logica finanziaria, ad una logica "industriale" con un ruolo di indirizzo e controllo;
3. **l'entrata in nuovo business**: la cessione del Quinto dello Stipendio.

Il conseguimento degli obiettivi strategici, congiuntamente alla nuova strategia di portafoglio, si traduce per ogni business in linee guida strategiche in particolare:

- **Merchant Banking:**
Linee Guida strategiche: focalizzazione sul core business e sviluppo di un sistema di partnership industriale che consenta la creazione di competenze di "deal scouting" e l'aumento della capacità di investimento, anche coinvolgendo operatori di Private Equity di rilevanza nazionale nella valutazione di possibili deal da realizzare in "pool"
- **Consulenza Direzionale:**
Linee guida strategiche: sviluppo di una partnership industriale che supporti BrandUp nel rafforzamento della struttura interna e delle capacità progettuali; è inoltre fondamentale lo sviluppo di sinergie infragruppo, in particolare con la merchant Bank

- **Brokeraggio assicurativo:**

Linee guida strategiche: sviluppo di un accordo commerciale con un primario broker per la vendita di polizze assicurative e successiva evoluzione a società commerciale nel 2008

- **Cessione del Quinto:**

Linee guida strategiche: sviluppo di una società commerciale in partnership con un operatore specializzato, per l'erogazione di credito in regime di cessione del Quinto dello Stipendio

L'evoluzione attesa del Patrimonio disponibile

Il Patrimonio disponibile è previsto in crescita con un CAGR 2005/2008 del 23% con il raggiungimento del target di 22 milioni di Euro di disponibilità nel 2008

L'evoluzione dei principali indicatori reddituali

- i ricavi sono previsti in crescita con un CAGR 2005/2008 del 10,9%
- i proventi da partecipazione sono previsti in crescita con un CAGR 2005/2008 del 23,3%
- il margine di intermediazione è previsto in crescita con un CAGR 2005/2008 del 18,0%
- le spese per i Soci sono previste in crescita con un CAGR 2005/2008 del 31,9%
- l'utile netto è previsto in crescita con un CAGR 2005/2008 del 10,3%
- il ROE è previsto pari al 4,5% nel 2006, al 4,8% nel 2007 e al 5,3% nel 2008 in crescita con un CAGR 2005/2008 del 7,2%.

Spoletto, 8 settembre 2006