

Comunicato Stampa

Approvato il Piano Industriale 2010-2012

- **Completata in quattro mesi la ristrutturazione della banca**
 - Rafforzamento patrimoniale: Tier1 > 25%, tra i più alti in Europa
 - Nuova governance, struttura organizzativa e modello di funzionamento
 - Profondo risanamento dei valori di bilancio accompagnato da un ritorno all'equilibrio economico
 - Leva finanziaria -87%
 - Portafoglio finanziario -52%
 - Nuova struttura manageriale e annuncio nuove assunzioni

- **Presentato il nuovo modello di business del private banking**
 - Modello tradizionale integrato da un'offerta di servizi unica e difficilmente ripetibile che coinvolge anche il patrimonio aziendale e immobiliare dei clienti
 - Presentati nuovi servizi e strutture dedicate (wealth planning, family office, consolidato patrimoniale, advisory sui derivati...)
 - Attività tradizionali di gestione patrimoniale con risultati di eccellenza a livello di mercato (piattaforma aperta e nuovi servizi)
 - Modificata la struttura organizzativa e nuovo ruolo della rete distributiva con funzione manageriale

- **Presentato il Piano Industriale della controllata svizzera SBP**
 - Completa coerenza del modello di business con quello di Banca Profilo
 - Nuovo Presidente e nuovo Direttore Generale
 - Cambio del nome in Banque Profil de Gestion

- **Annunciati gli obiettivi reddituali e patrimoniali consolidati**
 - Raccolta totale da clientela a fine triennio €8,4 mld (€5,1 mld Banca Profilo)
 - Redditività della raccolta a fine triennio: 114 bps
 - Crescita dell'organico nel triennio: +48%
 - Ricavi consolidati 2012 oltre € 100 mln
 - Cost income a fine triennio 59%
 - ROE a fine triennio 16,8%

Milano, 20 novembre 2009 – Il Consiglio di Amministrazione di Banca Profilo, riunitosi ieri sotto la presidenza di Matteo Arpe, ha approvato, tra l'altro, il Piano Industriale 2010-2012.

Il Piano – che sarà presentato questa mattina alla comunità finanziaria – trova fondamento nel **rafforzamento della struttura patrimoniale** della società e nella **ridefinizione di governance e management** che sono stati realizzati nel corso degli ultimi 4 mesi, successivamente all'ingresso di Sator nel capitale della banca.

Le linee strategiche di sviluppo contenute nel Piano Industriale puntano alla **focalizzazione del business nel settore del Private Banking attraverso l'offerta di servizi di consulenza specialistica e gestione personalizzata del patrimonio complessivo** della clientela. Basi operative per la crescita organica e per vie esterne saranno l'Italia e la Svizzera, dove ha sede la controllata ginevrina Société Bancaire Privée (Banque Profil de Gestion dal 1 dicembre 2009).

Rafforzamento patrimoniale e riorganizzazione della struttura: le basi per il rilancio

Con l'approvazione del Piano Industriale si conclude la prima fase di ristrutturazione aziendale necessaria a restituire solidità patrimoniale, risanamento economico ed efficienza operativa. Tra luglio e ottobre 2009 sono stati conclusi i due aumenti di capitale per un totale di circa €100 milioni (€70 milioni riservati ad Arepo BP, controllata del Fondo Sator; €29,8 milioni in opzione agli azionisti), operazioni che, unitamente alla tranche di ulteriori €10 milioni oggetto di collocamento presso investitori istituzionali e professionali, portano il **coefficiente patrimoniale di vigilanza consolidato a circa il 25%, valore di eccellenza a livello europeo**.

Significativi interventi sono stati effettuati per il **consolidamento della struttura di governance, per dotare la società di modelli decisionali snelli e improntati alla collegialità**: un nuovo Regolamento di Funzionamento del Consiglio di Amministrazione (rinnovato per 9 membri su 11), istituzione dei Comitati Remunerazione e Controllo Interno, quest'ultimo sulla Capogruppo Arepo BP; l'adozione del Codice di Comportamento e della Carta dei Principi per delineare le regole comuni di comportamento di chi opera nella banca e valorizzare le competenze professionali nel rispetto dei principi fondanti della società.

Anche il management e la struttura organizzativa della società sono stati interessati da provvedimenti importanti e mirati al rinnovamento manageriale sulla componente di Business tramite **inserimento di figure professionali di comprovata esperienza e funzionali all'implementazione della nuova strategia**. Forte impulso è stato inoltre conferito alla revisione del modello di Controllo di Gestione e di Risk Management e allo sviluppo del sistema di supporto alla rete commerciale.

Contestualmente, è stato **quasi completato il processo di de-finanziarizzazione delle attività attraverso lo smobilizzo del portafoglio finanziario** e il riequilibrio delle fonti di finanziamento.

I principali interventi sulla struttura del Gruppo hanno riguardato l'individuazione di una Società Fiduciaria (Arepo Fiduciaria) e il potenziamento di Profilo Asset Management SGR, con la designazione del nuovo Amministratore Delegato, Paolo Moia.

Per la controllata svizzera Société Bancaire Privée è stato deliberato il cambio del nome e del logo per evidenziarne il nuovo corso, e avviato un sostanziale ricambio manageriale (nuovo Presidente, Franco Antamoro, con forte esperienza nel settore; due nuovi Consiglieri, Nicolò Angileri e Giacomo Garbuglia, e un nuovo Direttore Generale, Silvana Cavanna).

Presentato altresì il nuovo organigramma della Banca con diversi nuovi ingressi nelle aree di business tra cui Sergio Rogani (*Wealth Planning*), Leonardo Todeschini (*Family Office*), Mario Aragnetti (Filiale di Milano), Luca Barone (Mercati), che vanno ad affiancare, tra gli altri, Riccardo Lagorio Serra (Private Banking) e Cristiano Marino (Finanza).

Un nuovo modello di business

L'obiettivo di Banca Profilo è quello di avviare un modello in grado di rappresentare per la clientela **un riferimento operativo nel settore del Private Banking in Italia e un brand sinonimo di indipendenza, credibilità ed eccellenza.**

La sfida è quella di creare significative opportunità di crescita sfruttando la combinazione di elementi strutturali e congiunturali favorevoli per un operatore specializzato con una bassa quota in un grande mercato (€ 836 mld) e, al contempo, offrire **un nuovo paradigma capace di superare i vincoli del settore Private Banking** (bassa redditività, elevato costo d'acquisizione masse, elevata competizione e multi-bancarizzazione, bassa fidelizzazione di *banker* e clienti).

Banca Profilo si concentrerà sui servizi di consulenza specialistica e gestione personalizzata del patrimonio complessivo della clientela. **Si passerà da un modello di banca per la gestione della sola componente finanziaria (logica di prodotto) ad un modello di banca per la gestione del patrimonio finanziario, aziendale, immobiliare e familiare (logica di servizio).**

L'obiettivo è pertanto di **incrementare la redditività diversificando e stabilizzando le fonti di ricavo oltre a consolidare la relazione con il cliente.**

Anche **la figura del *Private Banker* viene ridefinita** e resa funzionale al nuovo modello di business secondo una logica non più "distributiva" ma "manageriale", dove **il *banker* rimane il referente per la gestione del patrimonio del cliente** essendo però in grado di rispondere ad una pluralità di esigenze e bisogni del cliente, senza conflitto d'interessi e con il supporto di specialisti.

Private Banking Italia

Lo sviluppo sarà perseguito attraverso **l'ottimizzazione e l'incremento della attuale presenza territoriale, inserendo risorse qualificate all'interno delle filiali già operative e valutando l'apertura di nuove sedi** nell'ambito di aree geografiche o città commercialmente interessanti: obiettivo 2012, oltre 60 *banker* in Italia distribuiti su 10-12 filiali.

Il Piano prevede anche la possibilità di una crescita per linee esterne che sarà comunque limitata al massimo al 25% delle nuove masse con una forte disciplina in termini di creazione di valore.

Interessanti sviluppi si prevedono anche in relazione alle attività svizzere del Gruppo, per le quali si prevede di raggiungere **importanti obiettivi di crescita nel 2012 in termini di raccolta, superiore a €3 mld, e di ricavi, ad oltre €30 milioni.**

Investimenti strategici

L'obiettivo di sviluppo tracciato dal Piano Industriale richiede anche **importanti investimenti in risorse umane, tecnologie e marketing.**

Nell'arco del triennio 2010-2012 è **previsto l'inserimento di circa 90 professionisti qualificati**, 60 dei quali andranno a rafforzare le strutture di Private Banking.

Sul fronte delle **tecnologie e dei sistemi informativi** sono già stati avviati progetti per l'installazione di un nuovo sistema di controllo di gestione con processi di monitoraggio strutturati, un nuovo sistema di Risk management per l'Area Finanza, una piattaforma web-based per la consulenza alla clientela.

Il **rilancio del brand** e lo sviluppo-implementazione del nuovo modello di business richiederanno **investimenti sostenuti anche in comunicazione**. Una prima iniziativa è rappresentata dalla campagna pubblicitaria declinata sulla stampa nazionale quotidiana d'informazione ed economico-finanziaria che, da oggi fino a Natale, accompagnerà il rilancio di Banca Profilo segnandone valori e principi distintivi.

Il Documento della presentazione del Piano Industriale 2010-2012 sarà disponibile sul sito www.bancaprofilo.it.

Il Gruppo Profilo, specializzato nel Private Banking, nell'Investment Banking e nel Capital Markets è presente a Milano, Roma, Genova, Reggio Emilia, Torino, Ferrara, Forlì, Brescia, Pistoia e Ginevra.

Per Informazioni:

Banca Profilo

Comunicazione & Investor Relations

Leonardo Tesi, tel. +39 02 58408.356 - +39 335 7303380

Claudia Volpin, tel. +39 02 58408.441 - +39 335 8359787

Sator Group

Press Office: Community - Consulenza nella comunicazione

Auro Palomba, tel +39 02 89404231; Marco Rubino di Musebbi +39 335 6509552