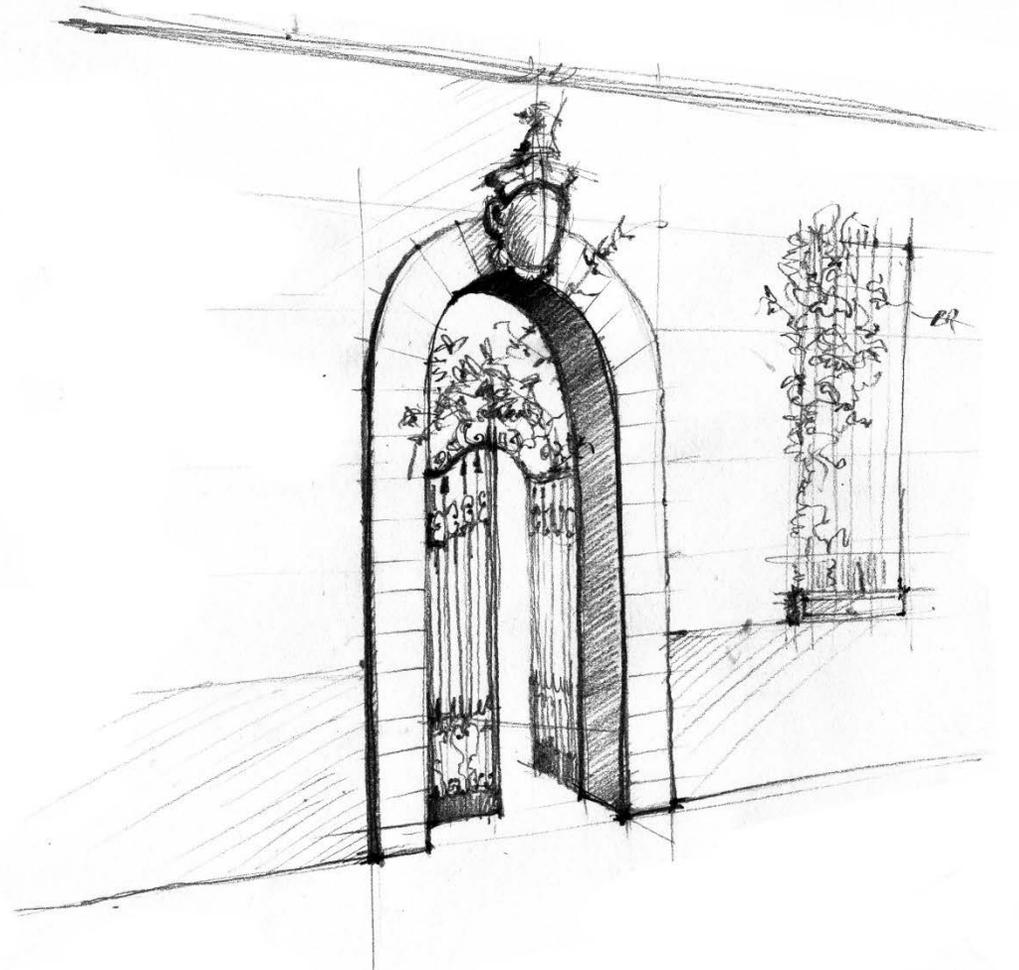


# Banca Profilo

## Piano Industriale 2020-23



**Presentazione agli investitori**

**Giugno 2020**

Un modello di *private investment banking* con un **track record** solido e ben diversificato, basato su una gamma di offerta ai vertici del mercato per **qualità e innovazione**, e con un'esposizione al **fintech** unica nel settore



## TINABA



Risponde alle **esigenze bancarie e finanziarie dei giovani e delle famiglie** unendo *banking*, condivisione di denaro, *investing*, *pay*, *crowd funding* e *charity* offrendo un'esperienza unica a consumatori e aziende

**...tutto in un'unica App**



Modello di **business innovativo** in continua evoluzione, con un offerta di servizi **completa, distintiva e unica sul mercato internazionale**



Piattaforma con il **più vasto accesso a pagamenti digitali del mondo**, unendo la tecnologia *card based MasterCard* a quella *QR code based* del nuovo circuito di pagamento **Alipay Connect**



**Servizi innovativi per aziende** (gestione dei pagamenti ai dipendenti, rimborsi spese tramite conti condivisi) **ed esercenti** (incassi digitali, servizi a valore aggiunto e di *marketing*)



**Know how** e capacità di realizzazione unici sul mercato per l'integrazione di nuovi servizi all'interno dell'**ecosistema digitale** (es. mutui, *e-commerce* etc.)



**≈100k**

**Total clients**

## ROBO ADVISOR



Uno dei principali servizi disponibili su Tinaba **dedicato alla gestione degli investimenti** in cui la **competenza di una banca** specializzata nel **Private Banking** si unisce **all'innovazione tecnologica di una fintech**

**Offerta di un servizio** che, fino ad oggi, era riservato solo ai detentori di grandi patrimoni ora è **disponibile per tutti**



**Nessun vincolo temporale**, diverse linee tra cui scegliere, **possibilità di disinvestire in qualunque momento**



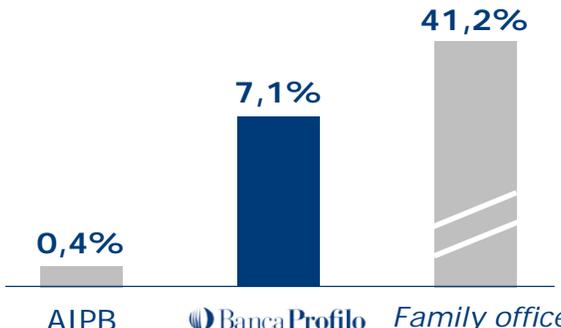
**Bassi costi, totale trasparenza**, monitoraggio *real time* e continua evoluzione grazie al *focus* sulla **customer experience**



**Portafogli sempre ben diversificati** grazie a investimenti in ETF evitando i rischi collegati a singoli titoli



## Alcuni dei nostri elementi distintivi rispetto ai *competitor*

<p><b>INVESTIMENTI ALTERNATIVI</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Solido <b>track record</b>: primi sul mercato a lanciare <b>club deal</b> nel 2009</li> <li>✓ <b>Origination consolidata</b>: processo di <b>due diligence, execution e monitoraggio</b> rodato e apprezzato dai <i>partner</i></li> <li>✓ <b>Struttura dedicata</b>: organizzati in 3 <i>team</i> diversi per <b>club deal industriali, immobiliari e finanziari</b></li> <li>✓ <b>Vantaggi per i clienti</b>: <b>minori fee, maggiore visibilità e pieno coinvolgimento</b> rispetto ai tradizionali fondi chiusi</li> <li>✓ <b>Redditività elevata upfront e ricorrente</b>: <i>premium price</i> per livello di sofisticazione e mancanza di alternative</li> <li>✓ <b>Capacità di prospecting</b>: &gt;20% dei partecipanti <b>nuovi clienti</b></li> </ul>	<p><b>QUOTA IN INVESTIMENTI ALTERNATIVI NEL 2019</b></p>  <p>Fonte: * UBS Global family office report 2019</p>
<p><b>INTELLIGENZA ARTIFICIALE</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Partnership</b> operativa con <b>azienda focalizzata esclusivamente sull'Artificial Intelligence</b> nel settore della gestione dei patrimoni</li> <li>✓ <b>Prima banca</b> a lanciare una linea di gestione <b>interamente gestita da algoritmi di machine learning</b></li> <li>✓ In fase di <i>test</i> l'applicazione per la consulenza avanzata con <b>portafogli individuali generati tramite intelligenza artificiale</b></li> <li>✓ Sinergie e capacità di validazione uniche derivanti dalle <b>competenze esclusive in Finanza e Asset management</b></li> </ul>	<p><b>VANTAGGI COMPROVATI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento della <b>qualità gestionale</b></li> <li>Aumento della <b>capacità di generare performance</b></li> <li>Aumento dell'<b>offerta</b> commerciale</li> <li>Aumento dell'<b>efficienza</b> operativa</li> </ul> 

# La risposta di Banca Profilo alle preoccupazioni del mercato sulle Banche

La risposta di Banca Profilo alle **tre principali preoccupazioni del mercato**: la **carenza di patrimonio**, la **qualità dell'attivo** e la **volatilità dei mercati**



## LIVELLO DI PATRIMONIO

(CET 1 RATIO)

MEDIA DI SETTORE

**Banca Profilo**  
2019

13,9%



**CET1 ratio storicamente mantenuto sempre sopra il 18%**, nonostante lo sviluppo dell'attività e la forte incidenza della normativa

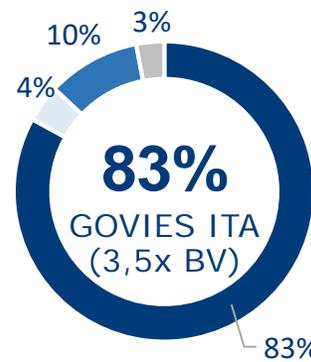
Fonte: Banca d'Italia, Aprile 2020, dati al 31/12/2019



## QUALITA' DELL'ATTIVO

Crediti 19

Banking Book 19

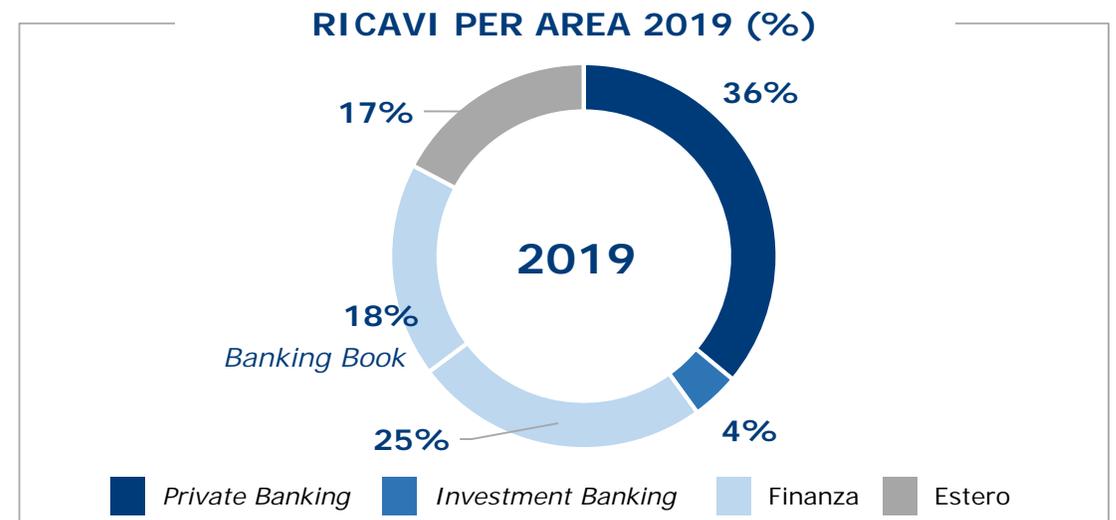
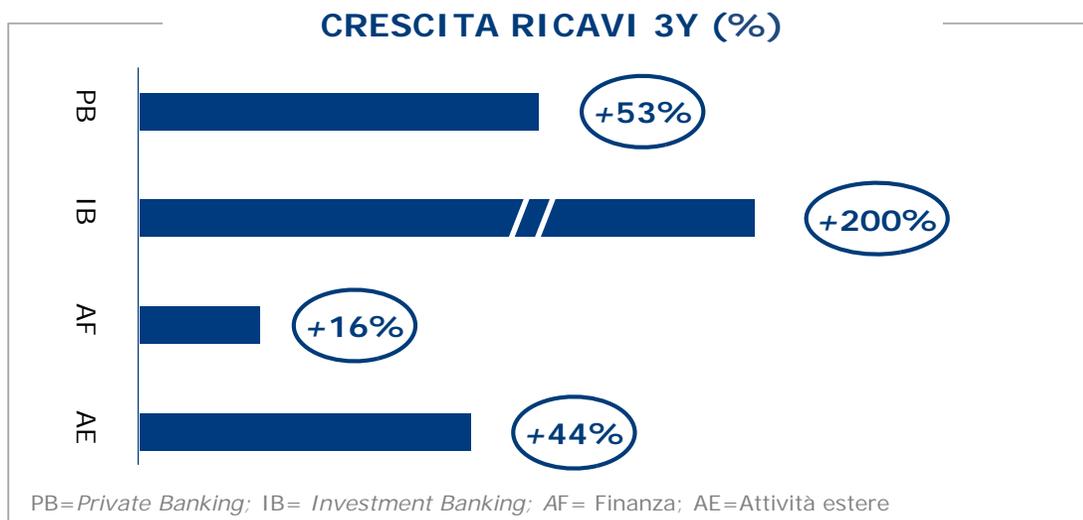
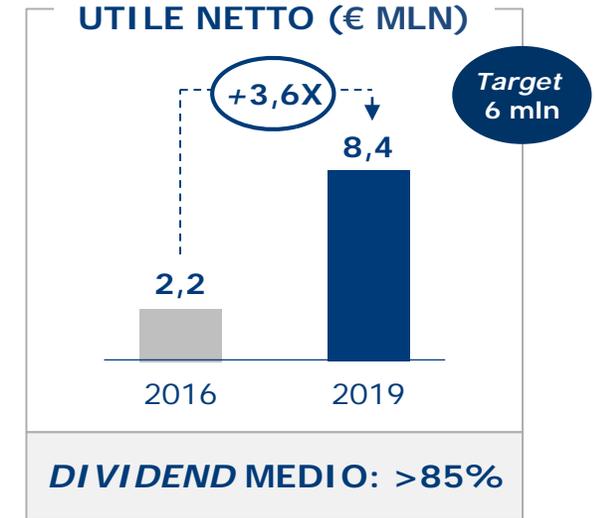
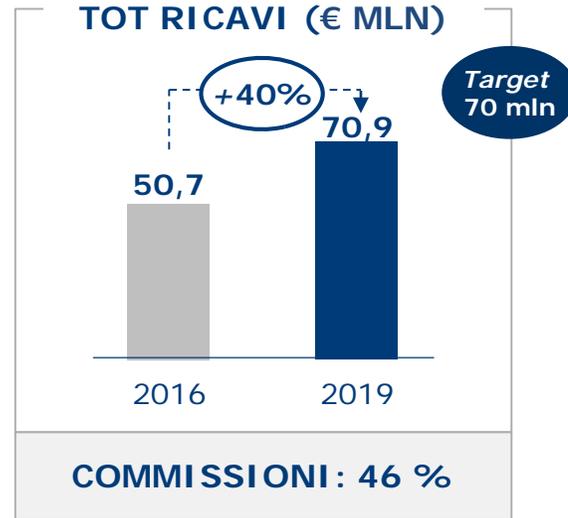


## VOLATILITA' DEI MERCATI

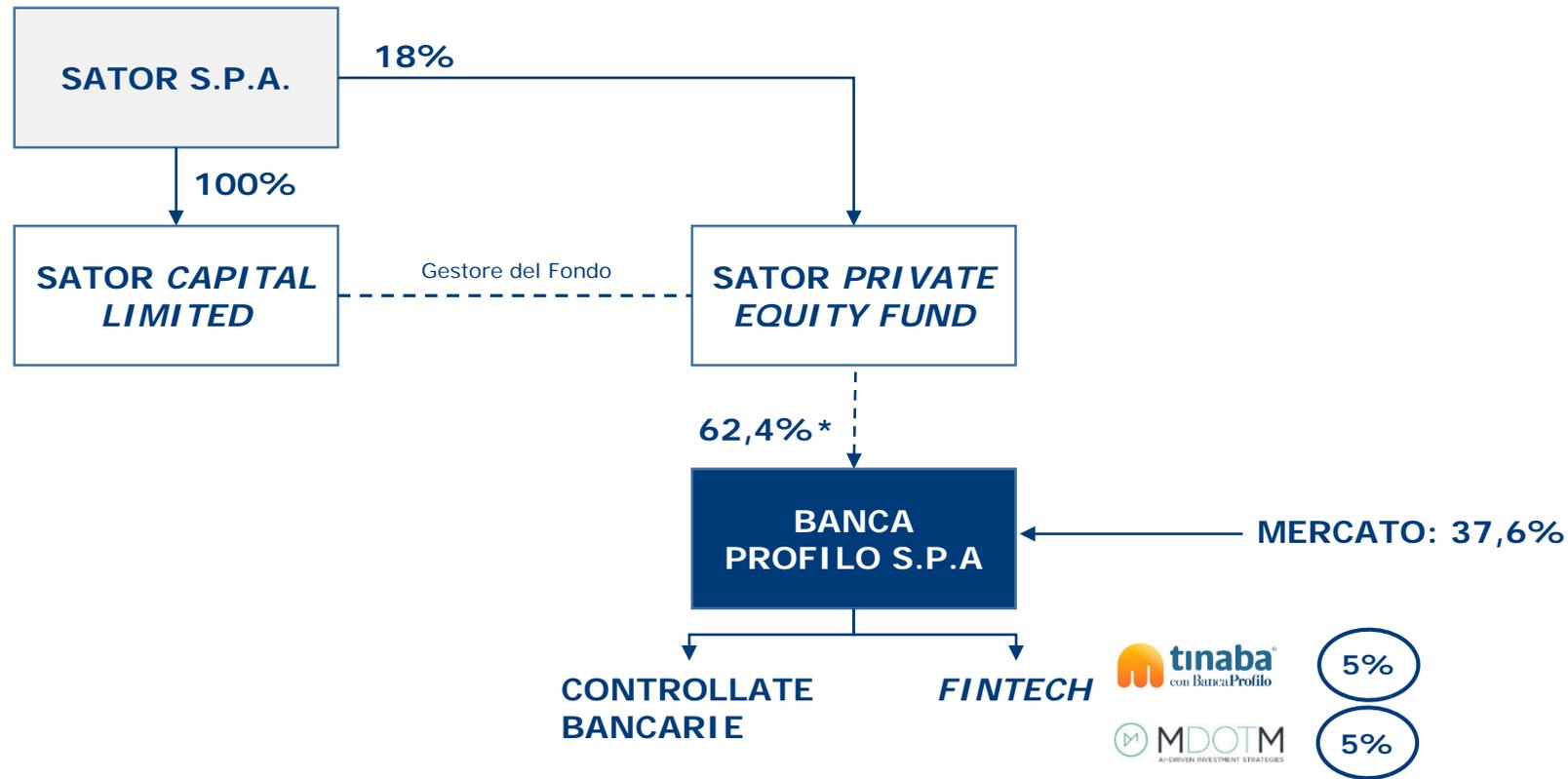
(ricavi medi annuali negli anni - Finanza)



# Risultati piano industriale 2017 -2019: superati tutti i *target* economici



# La struttura e la governance del Gruppo



Comunicato - 4 Giugno 2020  
 «Sator Private Equity Fund ha comunicato di aver avviato un processo finalizzato alla valorizzazione della partecipazione di controllo detenuta nella Banca»

**15 %**  
 Quota attesa in Tinaba con opzione di un ulteriore 5%



**TEAM MANAGERIALE**  
 di *seniority* elevata e con rapporti stabili e consolidati negli anni



**INDIPENDENTI**  
 e senza conflitti di interesse per focalizzarsi al meglio sulla gestione dei clienti secondo le loro esigenze personali



**OPEN**  
 forte orientamento al mercato e allo sviluppo di *partnership* strategiche su tutte le aree di *business*

**Verso un *new  
normal***



## Wealth Management: un settore sotto attacco (da anni)

### PROPENSIONE AL RISPARMIO

(% del reddito disponibile)

**11,3%** vs **9,9%** ↓

2014

2018

Scarsa formazione di nuova ricchezza in Italia, per effetto di una bassa crescita del reddito disponibile e della riduzione della propensione al risparmio

Fonte: Elaborazione AIPB su dati Eurostat e Prometeia

### CRESCITA DEGLI AUM

(raccolta netta in mld euro 18-19)

**+39,8** vs **-4,8** ↓

Modelli misti/reti

Banche specializzate

Settore che fatica a crescere, con raccolta negativa per quanto riguarda le Banche Specializzate e positiva per quanto riguarda le Reti Private

Fonte: AIPB

### RISULTATI PER DIMENSIONE

C/I RATIO 2018

CRESCITA AUM 2014-18, CAGR %

**50%** vs **98%** ↓      **+5%** vs **+2%** ↓

> 30mld euro

< 10mld euro

> 30mld euro

< 10mld euro

L'impatto dell'attuale scenario sui modelli di *business* incentrati sul *Private Banking* dimostra che solo le banche di maggiori dimensioni sono in grado di contenere la pressione sui margini

Fonte: McKinsey&Co, "European Private Banking: an inescapable call for action", settembre 2019

### 1. MARGINE DI PROFITTO dei gestori patrimoniali europei in calo strutturale

5. **BIGTECH** sempre più **intenzionate a entrare nel banking**

4. **NUOVI REGOLAMENTI** PSD2 e MiFID2 per un **mercato sempre più aperto** e con **maggiori costi**

2. **SETTORE BANCARIO** il secondo più impattato dalla **digital transformation**

3. **INVESTIMENTI IN R&D** nel settore bancario **inferiori rispetto ad altri settori**

WEALTH MANAGEMENT

Fonte: Deloitte, "Innovation in Private Banking and Wealth Management", 2017

### L'IMPORTANZA DEL DIGITALE



dei clienti nel mondo del *Wealth Management* considera le soluzioni digitali **un elemento distintivo per cambiare banca**

Fonte: EY - How do you build value when clients want more than wealth? 2019 Italian Wealth Management Research Report

La pandemia Covid-19 potrebbe portare a una delle **crisi più gravi della storia moderna**, con **conseguenze severe sugli operatori bancari e i *wealth manager***, e sulla **capacità di formazione di nuova ricchezza** delle famiglie italiane

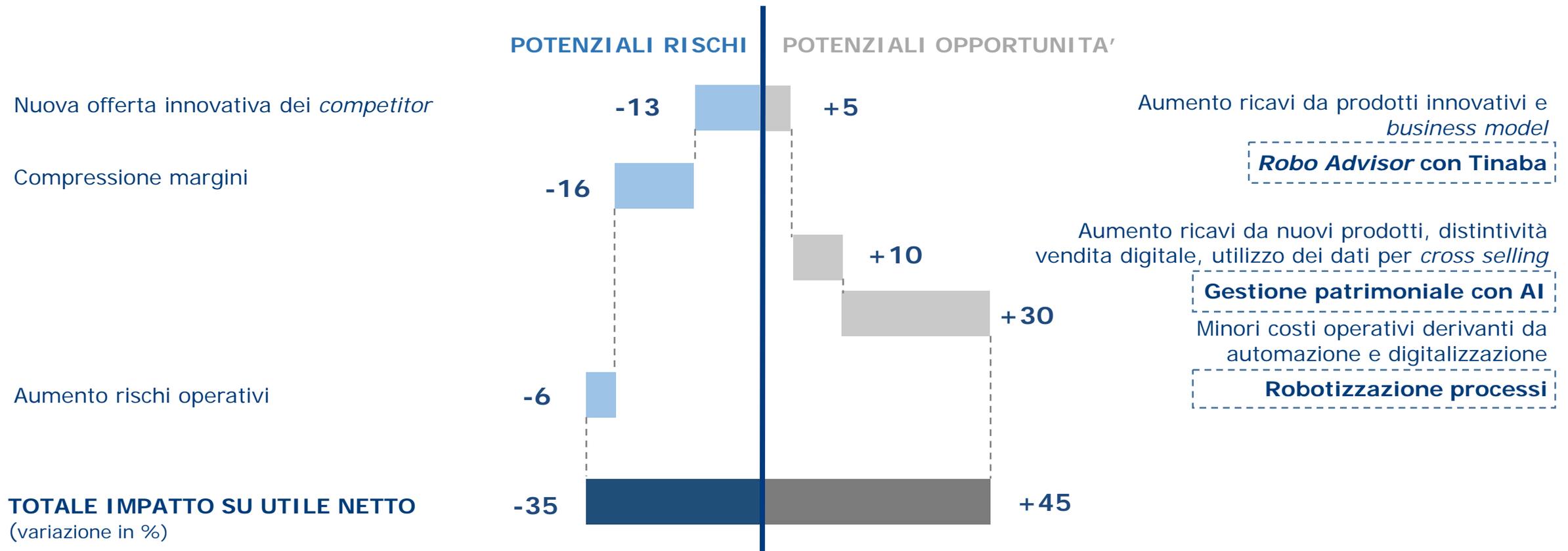
<b>BENESSERE AZIENDALE</b>	La situazione contingente impone una <b>rinnovata attenzione</b> allo «stare bene» in azienda, che passa dalla <b>tutela sia della salute fisica sia di quella psicologica</b> di chi vi trascorre le proprie giornate
<b>GESTIONE CLIENTELA</b>	Il distanziamento sociale incide necessariamente sulle modalità di relazione con la clientela, in un contesto di <b>minor comfort tra <i>relationship manager</i> e clienti solo in parte recuperato dal diffuso ricorso alla tecnologia</b>
<b>REDDITIVITA'</b>	In tempi di elevata incertezza la clientela tende a preoccuparsi soprattutto della <b>conservazione del capitale e a prediligere la liquidità</b> , rendendo più complesso fare raccolta su prodotti a maggiore valore aggiunto
<b>VOLATILITA'</b>	La <b>volatilità dei mercati mette sotto pressione sia i portafogli dei clienti sia i conti economici degli intermediari</b> , penalizzati dall'effetto mercato sia nella loro componente ricorrente sia per quanto riguarda le <i>performance fee</i>
<b>OPERATIONS</b>	L'implementazione forzata dei <b>nuovi processi operativi può penalizzare la produttività e/o la capacità dell'azienda di rispondere efficacemente</b> alle richieste del mercato

# L'opportunità

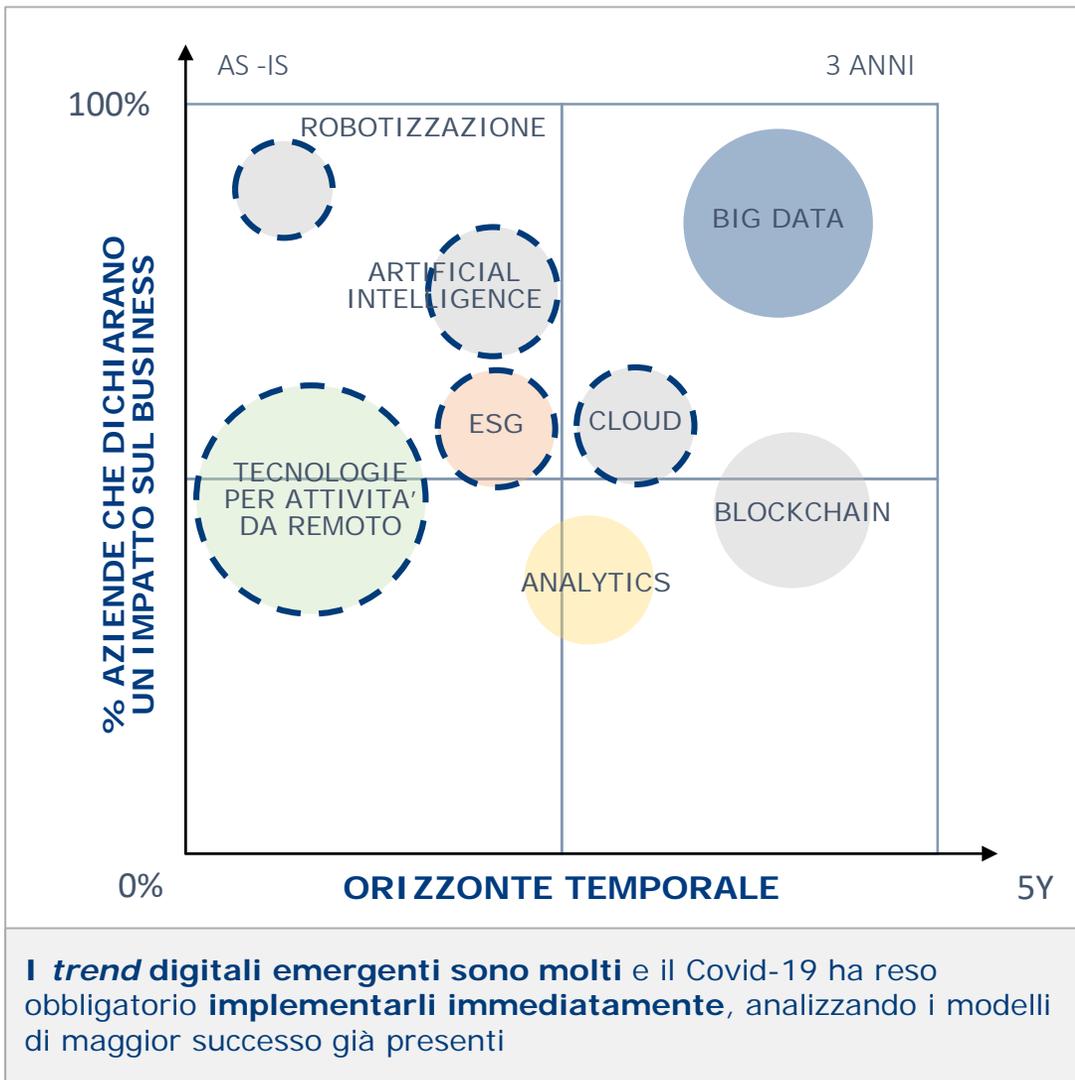


# L'opportunità L'innovazione digitale è il «game changer»...

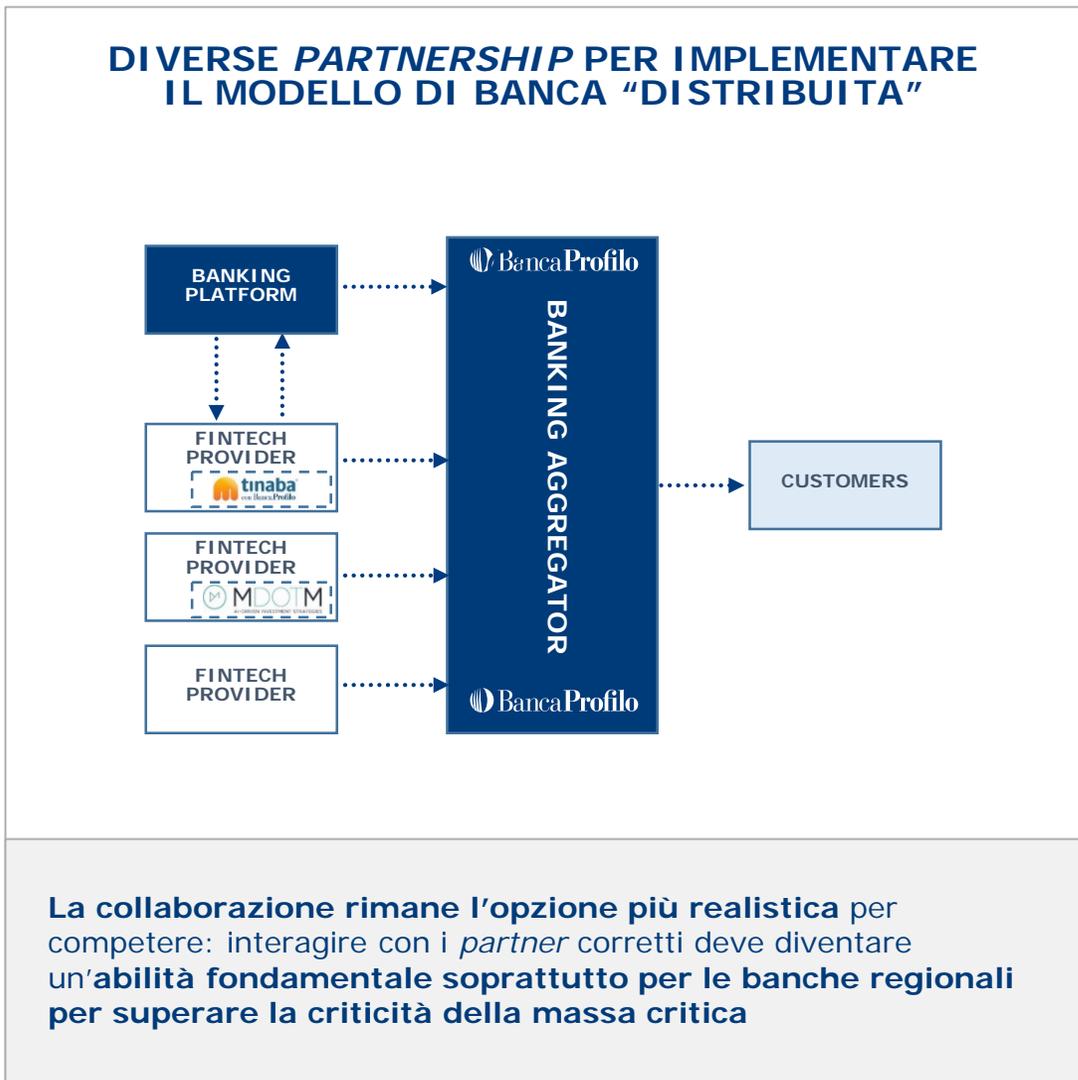
Sfruttare la **digital innovation** può trasformare un rischio concreto nell'**opportunità unica** di entrare in nuovi *business*, **aumentare la redditività** dei prodotti tradizionali e **ridurre i costi** migliorando l'operatività



# L'opportunità ...se si colgono i *trend*, anche tramite *partnership*



Fonte: Politecnico di Milano «Cloud Transformation: gli ingredienti mancanti»



Fonte: Pacemakers - Revolution In Banking

# Il modello di *business*



# Il nuovo Piano evolve ulteriormente il modello di *business* partendo dai precedenti

Il nuovo modello evolve i due posizionamenti competitivi già consolidati su *Private & Investment banking* e *Digital banking* verso **un modello di *business* unico e coerente con le nuove sfide in atto**



# 4 pilastri strategici per il Piano Industriale 2020-23

I 4 pilastri strategici, **trasversali rispetto alle aree di *business***, evolvono il **modello diversificato e flessibile attuale** per creare un **vantaggio competitivo strutturale** e **raggiungere le sfide del «*new normal*»**

## 1. PARTNERSHIP & INTEGRATION

Revisione del *business mix* attraverso una progressiva contaminazione dei diversi modelli grazie alla **sviluppo della componente tecnologica** («*private fintech*»)

Capacità di **attrarre e coltivare il talento** attraverso un ambiente di lavoro **sano, dinamico e orientato al cambiamento**

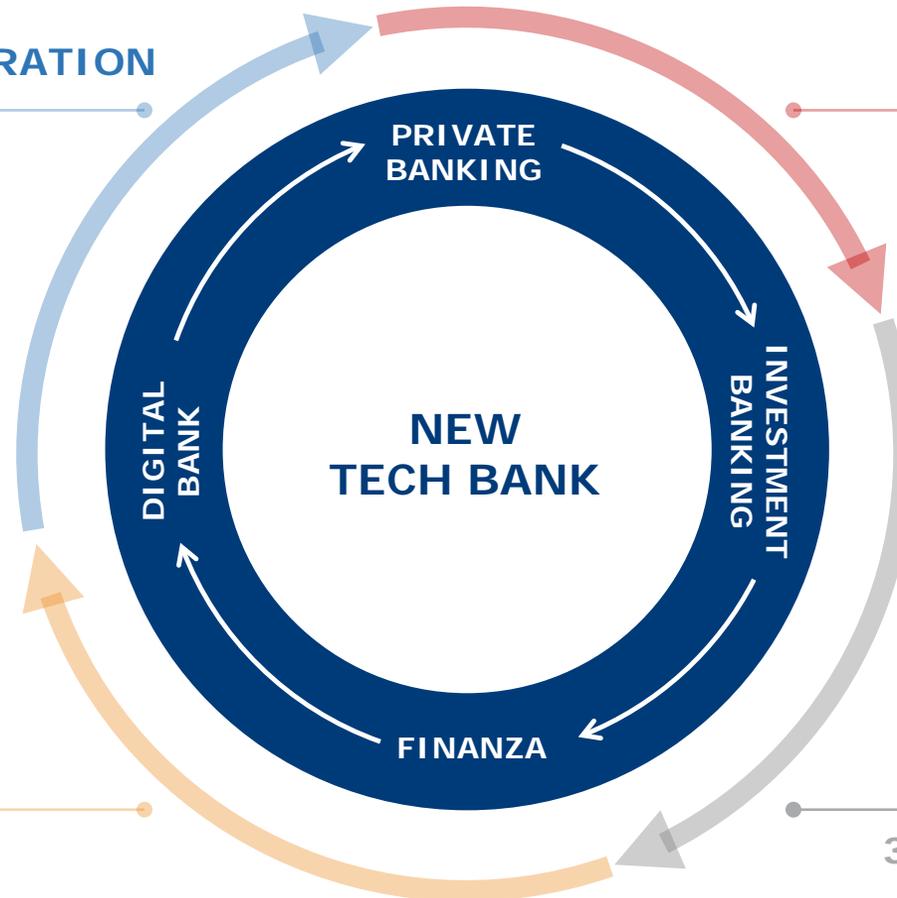
## 4. LIFE BALANCE

## 2. DISTINCT OR ESTINCT

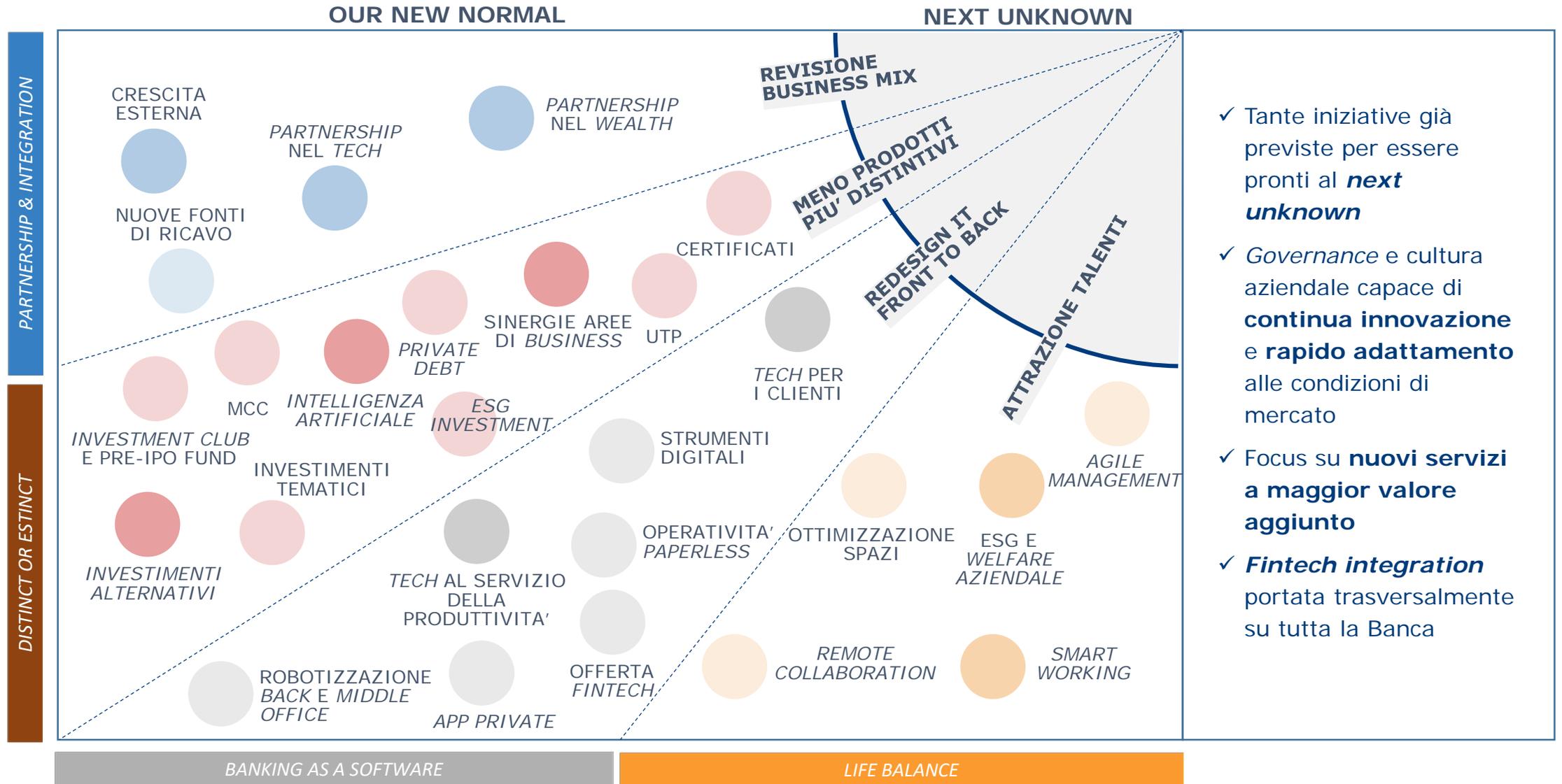
Focus su **nicchie di profitto distintive** investibili grazie alla capacità di strutturazione ed al *track-record* della Banca

**Cultura dell'innovazione e flessibilità organizzativa** al servizio di un modello di business **aperto al futuro**

## 3. BANKING AS A SOFTWARE



# Tante iniziative diverse e integrate per gestire il *next unknown*



- ✓ Tante iniziative già previste per essere pronti al **next unknown**
- ✓ Governance e cultura aziendale capace di **continua innovazione** e **rapido adattamento** alle condizioni di mercato
- ✓ Focus su **nuovi servizi a maggior valore aggiunto**
- ✓ **Fintech integration** portata trasversalmente su tutta la Banca

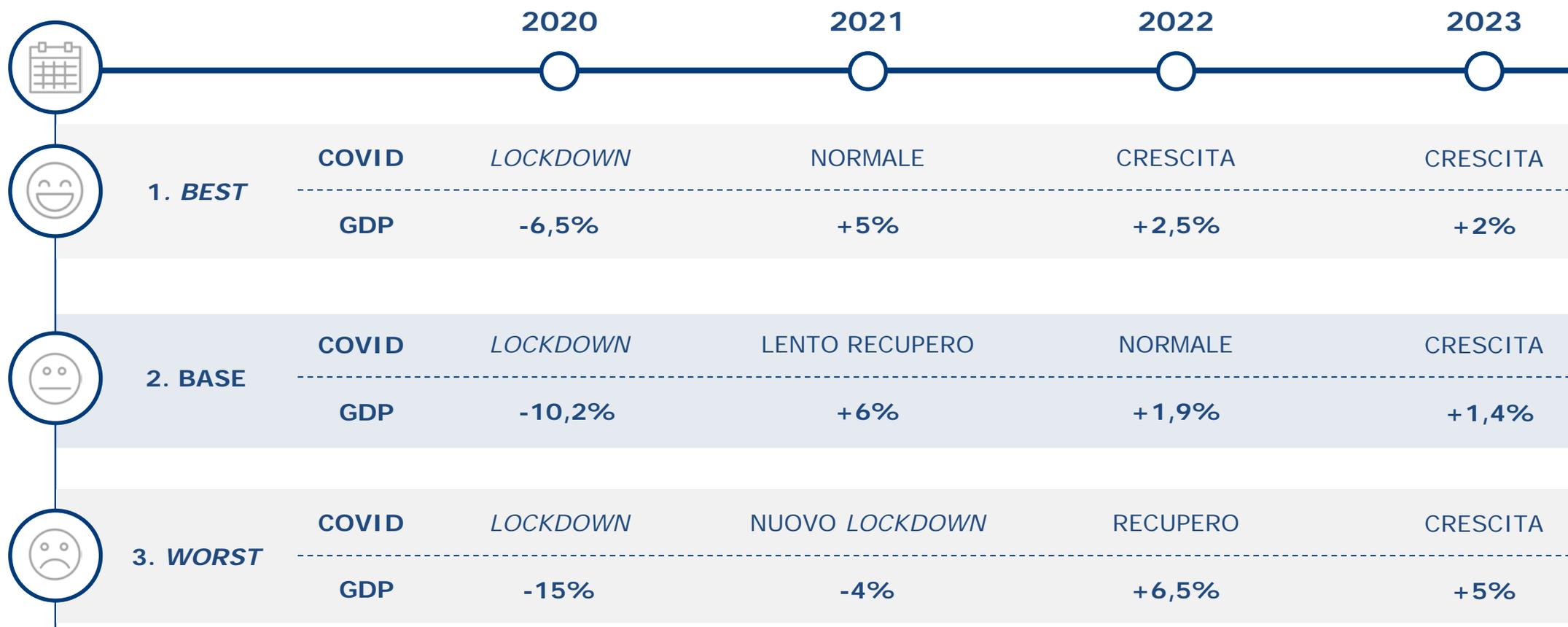
**Il piano  
industriale  
2020 - 2023**



# Il piano industriale 2020 - 2023

## 3 diversi scenari di mercato

In un contesto di mercato dove **non esistono previsioni accurate** è necessario **considerare diversi scenari** su 2 macro variabili principali: l'evoluzione degli effetti della **pandemia COVID-19** e il tasso del **GDP** in Italia



# Il piano industriale 2020 - 2023

## Principali *target* patrimoniali ed economici

ANNO	1. BEST		2. BASE		3. WORST	
	2023		2021	2023		2023
TOTALE RICAVI (mln €)	90		68	85		81
TOTALE MASSE ITA (mld €)	7		6	7		6
COST INCOME (%)	73		88	76		77
UTILE NETTO (mln €)	16		5	13		12
CAPITALE & REMUNERAZIONE	CET 1 RATIO superiore al 18% nei 4 anni				CET 1 RATIO superiore al 16%	
	DIVIDEND PAYOUT superiore al 75%				Risultati netti positivi	

# Il piano industriale 2020 - 2023

## Priorità e *target*



### 1. GENERAZIONE E DIVERSIFICAZIONE RICAVI

**85 MLN €** con una maggiore diversificazione delle aree di *business*  
di cui **6,1 MLN €** da *Digital Bank*



### 2. CRESCITA AUM FOCALIZZATA SU PRODOTTI DISTINTIVI

**1 MLD €** raccolta netta da *Private Banking*  
**300 MLN €** da *Digital Bank*  
**>10%** peso dei prodotti alternativi



### 3. EFFICIENTAMENTO ATTIVITA' OPERATIVE

**-7 p.p.** di *cost income*  
**50** processi robotizzati  
**15%** CAPEX / OPEX



### 4. COMMITMENT SU SOSTENIBILITA' e «BENESSERE AZIENDALE»

**100%** *welfare* aziendale  
**Fino a 50%** in *smartworking*



Apertura a nuove *partnership strategiche fintech e wealth management* e consolidamento delle attuali come *acceleratori delle diverse aree di business*

Crescita esterna possibile in *asset management e business contigui*

FREE CAPITAL DISPONIBILE  
**>40 MLN €**

# 1. Generazione e diversificazione dei ricavi

## CRESCITA ATTESA

<p><b>PRIVATE BANKING</b></p> 	<p><b>Diverso mix di prodotto:</b> sovrappeso dei prodotti alternativi, della componente assicurativa e della consulenza evoluta</p> <p><b>Concentrazione dell'offerta di fondi:</b> <i>partnership</i> sui fondi liquidi come su quelli illiquidi</p> <p><b>Aumento dei margini:</b> applicazione dell'intelligenza artificiale anche all'<i>advisory</i> PPA</p>	 <p><b>MODERATA</b> CAGR +4,6%</p>
<p><b>INVESTMENT BANKING</b></p> 	<p><b>Crescita significativa del credito (+50% cagr)</b>, sfruttando in particolare l'opportunità del mercato dei finanziamenti garantiti dallo Stato</p> <p>Più di <b>20 operazioni di ECM e DCM</b> nei 4 anni</p> <p>Implementazione delle attività di <b>equity investment</b> focalizzate sul mondo delle PMI anche tramite il lancio di veicoli dedicati e avvio dell'<b>intermediazione in security di nicchia (UTP, NPLs, asset backed)</b></p>	 <p><b>ELEVATA</b> CAGR +11%</p>
<p><b>FINANZA</b></p> 	<p><b>Consolidamento del trading</b> su attività di arbitraggi e ricerca di alfa, ottimizzando l'assorbimento di liquidità e di capitale con target <b>5x VAR 1d 99%</b></p> <p><b>Redditività da banking book superiore al 2% medio</b> mantenendo coerenza con l'appetito per il rischio</p> <p><b>Sinergie</b> con <i>Private</i> per emissioni di certificati e con <i>Investment</i> per attività di <i>nomad, specialist</i> e collocamenti</p>	 <p><b>COSTANTE</b> CAGR +1%</p>
<p><b>ESTERO</b></p> 	<p>Crescita delle masse con <b>maggior penetrazione del gestito tramite i prodotti del team di Asset Management</b></p>	 <p><b>MODERATA</b> CAGR +5,9%</p>
<p><b>DIGITAL BANK</b></p> 	<p><b>Sviluppo dell'offerta digitale</b> della Banca <b>in partnership con Tinaba</b> per cogliere appieno le opportunità offerte dal <i>Fintech</i> accelerate dalla pandemia di Covid19</p> <p>Posizionamento di <b>new bank digitale</b> che integra servizi di <i>banking e investimenti</i> online con servizi innovativi</p> <p><b>Lancio di nuovi prodotti e servizi</b> quali intermediazione di mutui, fido <i>smart</i>, servizi bancari e <i>premium</i></p>	 <p><b>SIGNIFICATIVA</b> <i>focus slide successiva</i></p>

# 1. Generazione e diversificazione dei ricavi: *focus* sulla Digital Bank

In ottica di **partnership strategica con Tinaba** è stata definita una **ripartizione degli economics** rispetto alle linee di attività dei diversi *business* e secondo un **principio di equità e forte collaborazione**

## RIPARTIZIONE DEI RICAVI

**Servizi bancari e di investimento erogati da Banca Profilo:** *Robo Advisor, interchange fee, conti deposito*

Banca Profilo



tinaba  
con Banca Profilo



**Servizi B2B e B2C di marketing e value added service erogati da Tinaba:** *VAS merchant, prodotto azienda, mutui, ricariche, bollettini, PagoPA, servizi premium*



**Servizi Alipay:** *Commissioni acquiring e interchange fee issuing*

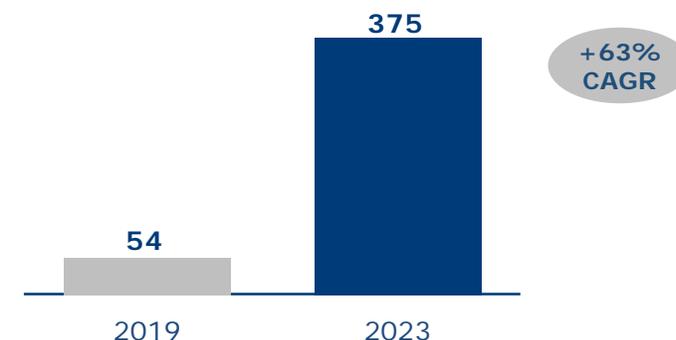


**COSTI OPERATIVI:** in capo alle singole strutture

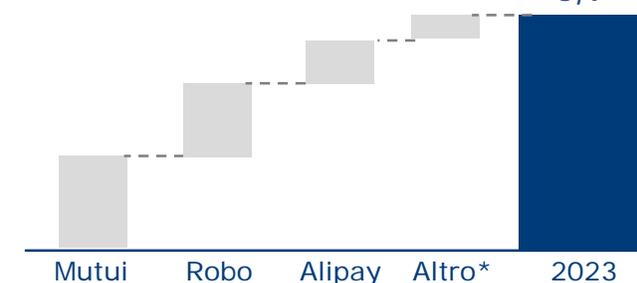


**MARKETING:** +50% per un totale combinato > 15 mln euro ripartiti secondo le medesime percentuali di ripartizione dei ricavi (con un *cap* da definirsi ogni anno)

## CLIENTI CONSUMER (/000)

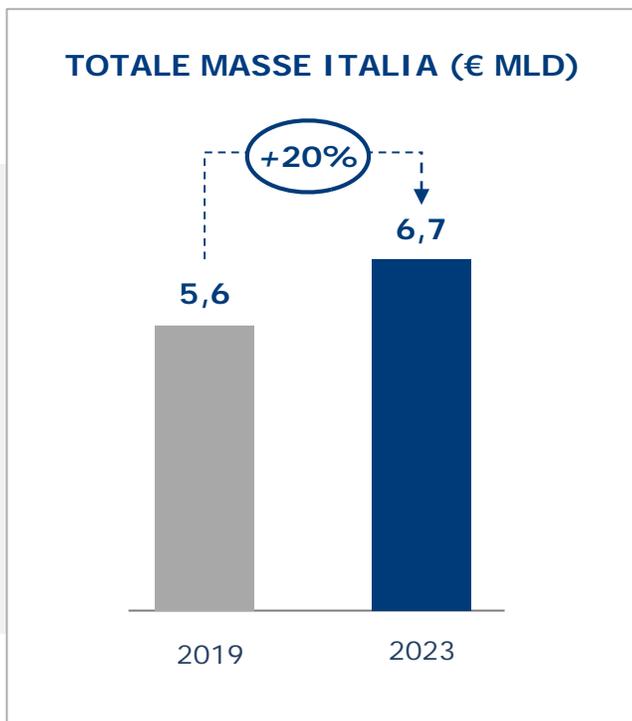


## CONTRIBUZIONE NETTA RICAVI (€ MLN)



## 2. Crescita *Asset Under Management*

Crescita degli AuM **focalizzata su prodotti dove la Banca è sottopesata** rispetto alla concorrenza – assicurazioni vita e fondi liquidi – in sostituzione dell'amministrato tradizionale



**1 MLD €**  
*Private Banking*

**300 MLN €**  
*Digital Bank*

### SVILUPPO DELLA RACCOLTA NETTA

- Ottenuta in via prevalentemente organica (+8 *banker* in 4 anni)
- Ulteriore spostamento verso la fascia **HNWI** e **UHNWI**, incrementando la penetrazione dei **clienti professional**
- Evoluzione del canale dei **family office**
- **Sviluppo delle sinergie con Tinaba** per la crescita del *Robo Advisor* destinato alla clientela *retail*
- Forte **focalizzazione sulla user experience**
- Sviluppo della base clienti attraverso **investimenti in marketing e comunicazione digitale**

## 2. Crescita degli AuM: focus su prodotti distintivi ad alta marginalità

Raccolta e gestione guidate da un'offerta distintiva e differenziante basata – tra le altre – su soluzioni di investimento **alternative, investimenti tematici, intelligenza artificiale**

### PROFILO *INVESTMENT CLUB*



Club esclusivo volto allo sviluppo dell'attività di investimento in ambito industriale a supporto di **aziende con caratteristiche distintive per potenzialità di crescita e attrattività del business**

### FONDO PRE-IPO



Acquisizione di partecipazioni di minoranza in PMI italiane che vedono nella quotazione una concreta **opportunità di sviluppo con l'obiettivo di incrementarne il valore** offrendo **supporto di governance e gestione ai manager finalizzata all'IPO**

### ESG INVESTMENT



Integrazione di logiche ESG nella selezione degli strumenti che presentano un **maggior flusso di denaro, resistono meglio alla volatilità** dei mercati e viene **riconosciuto un valore** per il quale la clientela è disposta a pagare un **premium price**

### ADVISORY CON AI

Impiego dell'intelligenza artificiale per eliminare il «rumore di fondo» e **migliorare la qualità e l'efficienza dei processi decisionali e di investimento**; allargamento dell'offerta su soluzioni alternative non sottoposte al *mark-to-market*, per dare maggiore stabilità ai ricavi



### SECURITY DI NICCHIA

Avvio dell'intermediazione in *security* di nicchia (*UTP, NPLs, asset backed*) tramite singoli veicoli dedicati



### MCC

Sviluppo di una **nuova linea di business a basso rischio**, con significative **opportunità di sinergia** con la divisione *Investment Banking*



### 3. Efficienzamento attività operative

**CULTURA E ORGANIZZAZIONE**

Avvio di un **programma di «digital transformation»** con l'obiettivo di stimolare la **cultura innovativa** tramite **risorse dedicate** (*Chief Innovation Officer, Digital Manager* e raddoppio degli sviluppatori) e **strutture organizzative** apposite (*Canali digitali*)

Creazione di un **Digital Innovation Index** per **monitorare e valutare l'efficacia e l'efficienza** delle attività digitali e innovative «*in place*»

**NUOVE TECNOLOGIE**

Estensione dell'applicazione delle tecnologie **già attive** in Banca Profilo (*Robotica, Cloud, Intelligenza Artificiale*) ed avvio di **nuove** (*wrapper e piattaforme low-coding, soluzioni in mobilità per il Private Banking*)

**PARTNERSHIP**

Continuare il **dialogo con le Fintech** al fine di **promuovere il processo di innovazione, customer engagement** e valutare ulteriori **partnership**

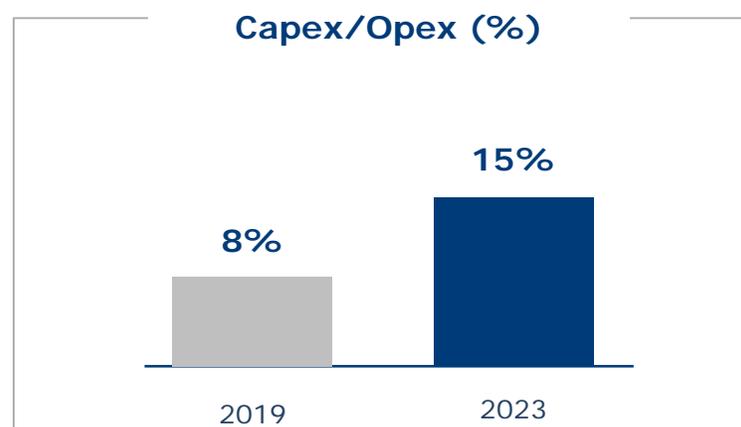
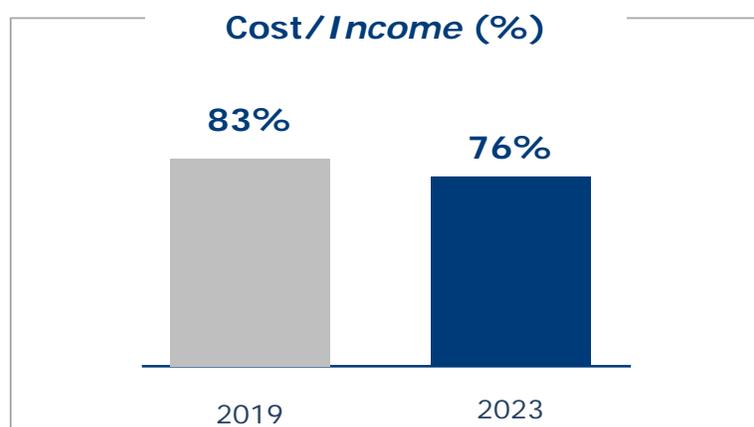
**EFFICIENTAMENTO**

**Efficientare le attività operative** in modo da ridurre i costi e i rischi operativi, aumentare il **time to market su nuove iniziative** e la velocità di esecuzione su quelle consolidate

**OBIETTIVI TRANSFORMATION PROGRAM**



- 50 Processi robotizzati
- +15 Nuove risorse
- NEW Digital Innovation Index
- NEW Chief Innovation Officer



### 3. Efficientamento attività operative: *focus* su principali iniziative digitali

<b>ROBOTICA</b>	<p><b>Consolidare il programma di Robotizzazione avviato con la fase pilota nel 2019:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Internalizzando</b> competenze e scalando progressivamente il <b>numero di risorse coinvolte</b></li><li>✓ Estendendo l'<b>RPA</b> sui processi candidati su tutte le aree della Banca valutando l'adozione dell'<b>Automazione Intelligente</b></li><li>✓ Ottenendo risultati significativi in termini di <b>efficienza, efficacia e performance delivery</b></li></ul>
<b>INTELLIGENZA ARTIFICIALE</b>	<p>Estendere l'attuale esperienza maturata sugli investimenti intelligenti e sulle tecnologie SIC (<i>Smart Information Capturing</i>) valutando sia <b>soluzioni <i>plug and play</i></b> che sviluppi interni come l'evoluzione delle modalità di <b>generazione dei portafogli in consulenza avanzata</b> (PPA) con l'utilizzo di tecnologie basate su <b>Intelligenza Artificiale</b></p>
<b>CLOUD</b>	<p>Partendo da quanto già fatto per i <b>sistemi Tinaba, migrati su Cloud nel 2019</b>, valutare un modello ibrido flessibile differenziato per le diverse esigenze di <i>business</i> e applicative:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ mantenimento di attività <b><i>on premises</i></b> per puntare alla <b>bassa latenza e indipendenza dalla rete</b></li><li>✓ passaggio a <b>Cloud privato dove alti livelli di servizio e alta customizzazione</b> sono necessari</li><li>✓ passaggio a <b>Cloud pubblico per una efficace allocazione dei costi</b> e la possibilità di fruire servizi innovativi <i>cloud native</i></li></ul>
<b>WRAPPER E PIATTAFORME LOW-CODING</b>	<p>Utilizzo di <i>wrapper</i> e piattaforme <i>low-coding</i> per complementare processi non completamente coperti da sistemi <i>legacy</i>, consentire l'interfacciamento con questi ultimi e l'aggregazione mediante <b>dashboard personalizzabili</b> dei dati in essi contenuti <b>senza necessità di interventi sui sistemi <i>legacy</i> sottostanti</b>, stringendo accordi con <i>Partner</i> che supportino in modo trasversale la definizione della <i>User Interface</i> (UI) e della <i>User Experience</i> (UX)</p>

## 4. *Commitment* su sostenibilità e benessere aziendale



**100%** copertura  
delle risorse  
aziendali



Fino al **50%** di *smart working*

*Almeno il 45%* di colleghe  
donne ed il **75%** delle  
neolaureate



Riduzione di  
almeno il **20%**  
dell'impatto  
ambientale  
dell'azienda

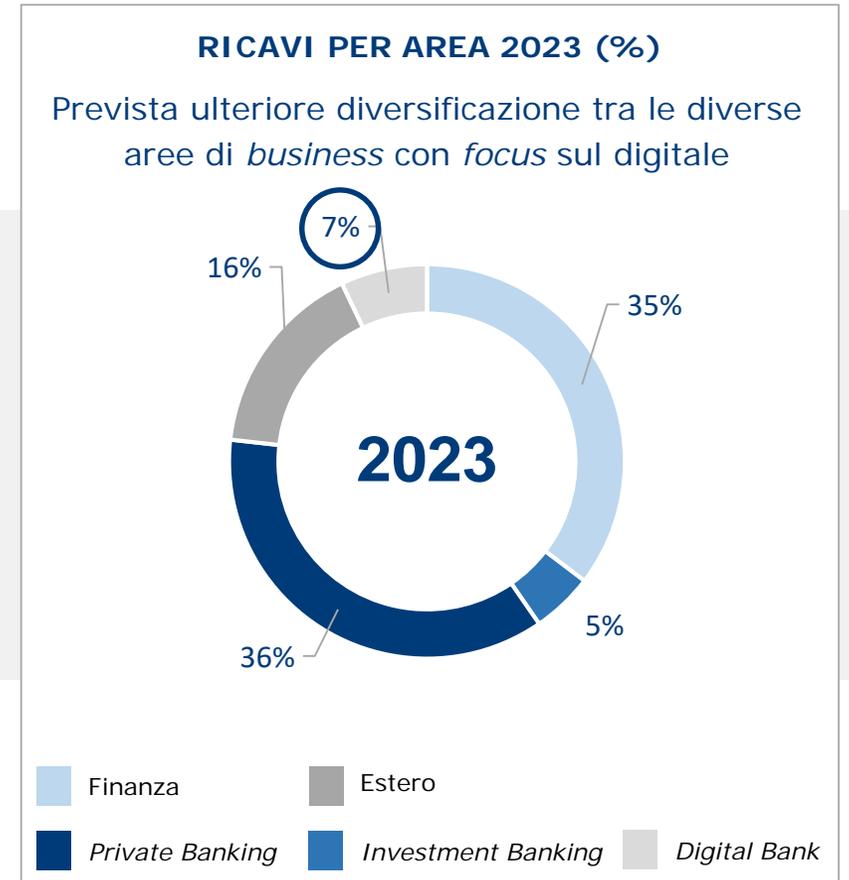
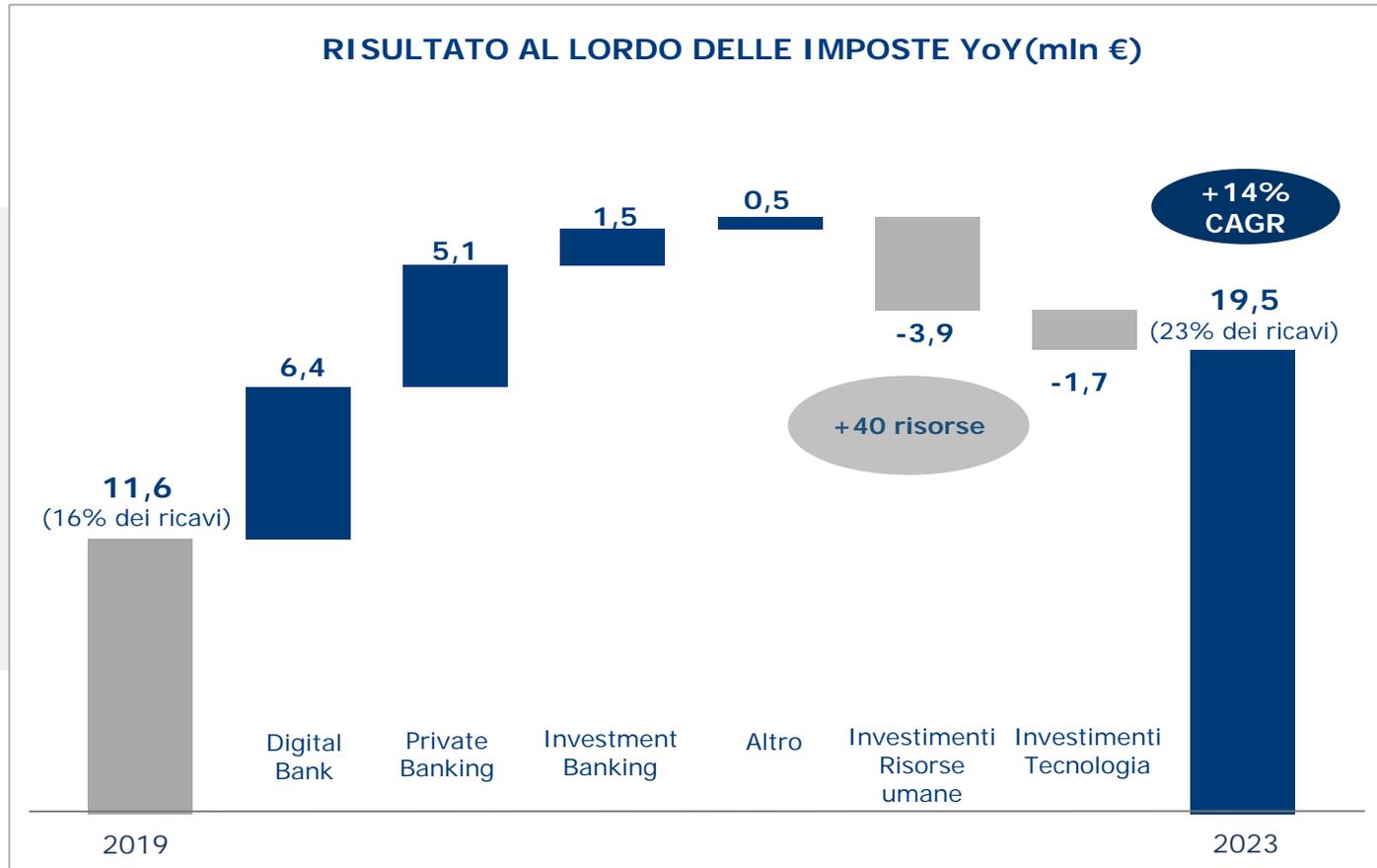


Oltre **10mq**  
disponibili a  
persona in caso di  
ufficio con il 100%  
del personale in  
sede

# Il piano industriale 2020 - 2023

## Generazione della profittabilità

La **diversificazione dei ricavi e il controllo dei costi operativi** come principali **driver di profitto**, nonostante un elevato investimento in risorse specializzate e tecnologia



## Banca Profilo: una storia di anticipazione dei *trend* di mercato

	2009 - 2012	2013 - 2016	2017 - 2019	2020...
<b>MERCATO</b>	Prodotti «della casa» nell' <i>asset management</i>	Ingresso reti di promotori nel <i>Private Banking</i>	Sviluppo consulenza Mifid2 e <i>club deal</i>	?
<b>BANCA PROFILO</b>	<b>Primo operatore bancario quotato indipendente integrato</b>	<b>Crescita organica e sviluppo Consulenza avanzata indipendente</b>	<b>Club Deal company e iniziative nel <i>fintech</i></b>	<b>Business Plan 2020-23 post Covid-19</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Modello privo di conflitti basato su piattaforma aperta</li> <li>✓ Primi <i>club deal</i> industriali</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Crescita organica</li> <li>✓ Avvio della consulenza <i>fee-based</i> (PPA)</li> <li>✓ Primi <i>club deal</i> immobiliari</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Struttura di <i>team</i> dedicati per la strutturazione di iniziative alternative</li> <li>✓ Sviluppo delle iniziative nel <i>Fintech</i></li> </ul>	

## **Conclusioni**

**Stiamo entrando in uno scenario di complessità e incertezza raramente sperimentato in passato**

**Non siamo sicuri che il futuro ci presenti un *new normal* o semplicemente un ritorno al pre-Covid**

**Le azioni del Piano Industriale 2020-23 puntano ad ottenere una significativa redditività indipendentemente dagli scenari futuri**

**Le scelte fatte negli ultimi anni in termini di innovazione e *partnership* hanno determinato un posizionamento distinto rispetto alla competizione e in grado di cogliere più rapidamente le innovazioni necessarie all'adeguamento del modello di *business***

**La scommessa sulla trasformazione digitale e sulla capacità di attrarre talenti sono i due elementi di maggiore importanza del Piano**



# Allegati

## **Digital Bank: cosa è Tinaba con Banca Profilo**

Tinaba risponde alle **esigenze bancarie e finanziarie dei giovani e delle famiglie** unendo un conto corrente gratuito, una carta prepagata, i pagamenti *smart*, la **gestione degli investimenti** e tanti altri servizi ... **tutto in un'unica App**

### **SCAMBIA DENARO REAL TIME**

Seleziona un destinatario e trasferisci l'importo

### **CROWFUNDING**

Raccogli fondi o fai una donazione per aiutare la tua comunità

### **ACQUISTA A DISTANZA**

Cerca in *App* i *merchant* che offrono il servizio di *delivery* e *take away* e fai il tuo acquisto comodamente da casa

### **CREA UNA CASSA COMUNE**

Condividi le spese con i tuoi contatti in rubrica o raccogli il denaro che ti serve in una cassa comune



### **SCOPRI UNA NUOVA ESPERIENZA DI ACQUISTO**

Paga nei negozi convenzionati con la *App*, in tutti gli altri usa la carta Tinaba prepagata e gratuita

### **RISPARMIA CON IL SALVADANAIO**

Metti da parte qualcosa ogni volta che spendi, oppure ogni volta che vuoi

### **ACCEDI A SERVIZI FINANZIARI**

Accesso al mondo degli investimenti tramite il servizio innovativo di **Robo Advisory**

### **RISOLVI I PAGAMENTI AMMINISTRATIVI**

Paga il bollo auto/moto, bollettini PagoPA e effettua una ricarica telefoniche

# Allegati

## Digital Bank: unicità e completezza nel mercato internazionale

											
<b>PAY</b> (Carta, pagamento con QR code)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗
<b>CHARITY E CROWFUNDING</b> (Raccolte fondi)	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗
<b>BANKING</b> (Bonifici, SDD, PagoPA)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗
<b>INVESTIMENTI</b> (Robo Advisor)	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✓
<b>CONDIVISIONE DENARO</b> (P2P real time, casse comuni)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗	✗
<b>SERVIZI AZIENDALI</b>	✓	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✓	✗
<b>TOTALE OFFERTA</b>	<b>100%</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>33%</b>	<b>16%</b>

### FINER® PB EXPLORER 2019

Miglior **banca specializzata sul *Private Banking*** per quanto riguarda:



**SODDISFAZIONE DEI PRODOTTI** in generale



Livello di **INNOVAZIONE DEI PRODOTTI**



**ADVISORY DESK** e supporto alla rete



**RAPPORTO COSTI / BENEFICI** per il cliente



**QUALITÀ DELLA REPORTISTICA**



**SUPPORTO ALLA RETE** delle sedi e dei *manager*



### AIFIn Innovation Award 2020

Miglior **istituzione finanziaria** per la **capacità di innovazione nel *Private Banking & Wealth Management*** grazie a:



**ROBO ADVISORY** (in *partnership* con Tinaba)



**INTELLIGENZA ARTIFICIALE** al servizio degli investimenti (in *partnership* con MDOTM)



**ROBOTICA** per l'automazione dei processi operativi

