

Comunicato Stampa

Approvato il Piano Industriale 2017-2019

Banca Profilo punta alla crescita nel *Private e Investment Banking*, in Italia e in Svizzera, e nel *Fintech* tramite la *partnership* con Tinaba

Linee guida del Piano Industriale 2017-2019

- **Rafforzamento della componente *Private e Investment Banking*** con un *focus* specifico sulla crescita organica e sull'aumento della redditività
- **Valorizzazione delle attività di Finanza** a basso assorbimento di capitale e ridotta volatilità in linea con il passato e in coerenza con la nuova normativa IFRS9
- **Rilancio delle attività estere** attraverso il rafforzamento della strategia commerciale di *Private e Investment Banking*
- **Sviluppo del settore *fintech*** con l'ingresso nei servizi finanziari alla clientela *retail* tramite la *partnership* con Tinaba
- **Monitoraggio e contenimento dei costi di struttura** per raggiungere un *cost income* in grado di assicurare una redditività adeguata

Approvati gli obiettivi reddituali e patrimoniali consolidati

- **Masse complessive a 9,0 miliardi di Euro al 2019**, equivalenti ad un CAGR del 16% di cui 7,1 in Italia e 1,9 in Svizzera
- **Ricavi 2019 a 70 milioni di euro**, risultato operativo superiore a 10 milioni di euro con un *cost/income* del 85%
- **CET 1 capital ratio superiore al 18%** nei tre anni con un *dividend payout* atteso superiore al 70%

Milano, 30 marzo 2017 – Il Consiglio di Amministrazione di Banca Profilo ha approvato, tra l'altro, il **Piano Industriale 2017-2019**, partendo dai risultati raggiunti negli ultimi anni, dalle criticità emerse e dalle nuove sfide ed opportunità emergenti nell'attuale contesto competitivo. In particolare, con riferimento ai risultati conseguiti, il consuntivo del Piano Industriale 2014-16 ha visto:

- la **crescita delle masse** (5,7 miliardi di euro) sia in Italia sia in Svizzera raggiunta in via organica a parità sostanziale del numero di *private banker*;
- il consolidamento della **diversificazione dei ricavi tra le varie attività di *business*** con un incremento della componente di *private banking* in linea con il modello prescelto;
- il **CET 1 capital ratio oltre il 25%** nei tre anni nonostante lo sviluppo dell'attività e l'incidenza della nuova normativa Basilea III;

- il **risultato operativo** in calo nel 2016 dopo due anni di risultati superiori ai 10 milioni di euro.

Il nuovo Piano Industriale prevede di **reformulare il modello di servizio** sulla base dei nuovi bisogni dei clienti e del nuovo contesto competitivo, di **graduare le iniziative di sviluppo e gli investimenti** nelle nuove attività in base alla potenzialità e alla capacità di ritorno, con particolare enfasi sul settore del Fintech, e di **ottenere una redditività operativa** adeguata al modello di *business* diversificato.

Le **linee guida** necessarie per ottenere tali obiettivi prevedono una serie di azioni strategiche, commerciali, organizzative e manageriali finalizzate a riattivare un percorso di crescita della redditività del *Private* e dell'*Investment Banking*, un consolidamento delle attività di Finanza coerente con la propensione al rischio degli ultimi anni, il rilancio commerciale delle attività estere, lo sviluppo nel settore *fintech* ed il raggiungimento di un *cost income* finita la fase degli investimenti in grado di assicurare la redditività adeguata.

Le linee guida, le relative azioni e i *target* previsti, distinti per segmento di *business*, sono i seguenti.

Private & Investment Banking

Il Piano prevede che le **masse complessive di Private Banking**, inclusive della componente istituzionale e della raccolta fiduciaria netta, raggiungano a fine triennio 6,6 miliardi di Euro (CAGR pari a 8%) mentre i **ricavi totali del Private & Investment Banking** sono stimati raggiungere i 25 milioni di euro nel 2019 attraverso:

- lo sviluppo del **target di clientela** ulteriormente spostato verso la clientela di fascia alta *professional* (HNWI), verso i *family office*, i clienti istituzionali domestici e *corporate*;
- lo sviluppo del **modello di servizio** attraverso la ricerca di una *customer experience* unica, in linea con le migliori prassi che hanno determinato il successo del mondo "digitale", basata su un *mix* di offerta di prodotti e servizi non facilmente replicabili, e su un modello di comunicazione innovativo mirato a posizionare il *brand* in rapporto alla tipologia di clientela esigente abitualmente servita;
- l'ampliamento della **gamma di prodotti e servizi** offerti, in particolare (i) sviluppando soluzioni per la componente *core* del capitale dei clienti privati, esclusivamente su prodotti a valore aggiunto come PPA, PPS e assicurazioni; (ii) attivando prodotti propri su particolari nicchie scarsamente rappresentate dalle case tradizionali e con caratteristiche distintive; (iii) elaborando idee di investimento non convenzionali sia per i clienti *professional* sia istituzionali, sfruttando le competenze specialistiche sviluppate in questi anni sui *club deal* industriali, immobiliari e finanziari;
- la **crescita organica** ancora concentrata su azioni di *prospecting*, e solo in maniera residuale su inserimenti di nuovi *private banker*;
- la necessaria focalizzazione sulla **redditività** sia tramite politiche di *pricing* e *mix* di prodotti sia attraverso progetti di efficientamento;
- lo sviluppo della **attuale gamma di servizi** di *Investment Banking*, che comprende le attività di M&A *advisory* e di *Capital Market*, potenziato dalla disponibilità di *equity* e debito per supportare lo sviluppo dei clienti imprenditori;
- il rilancio dell'attività di ***advisory cross border*** anche attraverso lo sfruttamento del recente accordo con l'associazione IAIB;

- la strutturazione di **idee di investimento** per la clientela del Gruppo come ad esempio operazioni di debito, *private equity* e SPAC in sinergia tra *Private* e *Investment banking*.

Area Finanza

I **ricavi totali** attesi per l'Area Finanza sono previsti a circa 25,3 milioni di Euro annui nel triennio, con un sostanziale consolidamento del contributo al risultato del gruppo e con l'obiettivo di mantenere un bilanciamento tra le diverse componenti dei ricavi, sia in termini di *asset class* sia di attività. In particolare si prevede di:

- continuare lo **sviluppo dell'intermediazione** ottimizzando *l'asset mix* trattato e ampliando il bacino di clientela istituzionale con specifici *effort* commerciali;
- ottimizzare le **strategie di portafoglio** in base alla nuova regolamentazione IFRS 9 che entrerà in vigore a partire dal 2018;
- **consolidare il trading** sia azionario sia obbligazionario su attività di arbitraggi e ricerca di alfa, ottimizzando l'assorbimento di liquidità e di capitale;
- mantenere la **redditività da banking book** coerente con la struttura patrimoniale del Gruppo;
- sviluppare le **sinergie** con il *private banking* per la strutturazione di prodotti e condivisione di competenze.

Attività estera

Il piano prevede che le **masse** relative alla controllata estera arrivino a fine triennio a 1,9 miliardi di Euro (CAGR 50%); i **ricavi** totali sono stimati raggiungere i 15 milioni di euro (CAGR 22%), attraverso lo sviluppo delle attività di *Private* e *Investment Banking*.

In particolare, si prevede di sviluppare:

- il **target di clientela** incentrato sulla fascia alta di clientela (HNWI) tipica della piazza ginevrina, con *focus* iniziale sulla clientela residente;
- il **modello di servizio** adeguato al target di clientela, in coerenza con quanto sviluppato in Italia e sfruttando le sinergie possibili per i servizi di gestione patrimoniale, originazione e collocamento di iniziative di investimento, nonché di *advisory cross border*;
- il **range di prodotti e servizi**, altamente differenziato e focalizzato su investimenti diretti, gestioni personalizzate con approccio *risk-based*, strumenti finanziari alternativi, *corporate advisory* e utilizzo del credito *lombard* e ipotecario;
- **l'attività di M&A e Advisory** con un *team* dedicato sia a servizio del Private sia in grado di originare operazioni in autonomia;
- le attività di **intermediazione e banking book** in linea con i precedenti esercizi per ottimizzare il profilo di redditività della Banca.

Canali Digitali

Il Piano prevede lo sviluppo dell'offerta di **servizi bancari e finanziari** attraverso i canali digitali sviluppati in partnership con Tinaba con un target di ricavi attesi di 4 milioni di euro a fine piano.

In particolare Banca Profilo, attraverso l'utilizzo dell'App sviluppata, è in grado di offrire servizi di pagamento **innovativi e a costo zero** come inviare e ricevere denaro tra privati, acquisire prodotti e servizi dai *merchant* aderenti al circuito con un'esperienza di acquisto online personalizzata, condividere la spesa/acquisto con più utenti, anticipare contante con restituzione del prestatore, creare casse comuni finalizzate a progetti condivisi.

I servizi finanziari che saranno disponibili saranno le soluzioni di investimento automatizzate *Robo Advisory* e finanziamenti, attivabili in modalità totalmente *online*.

A livello consolidato, gli obiettivi del Piano sono i seguenti:

- **Masse complessive** pari a 9,0 miliardi di Euro al 2019, di cui clienti privati per 3,2 miliardi, istituzionali per 2,0 miliardi, fiduciaria netta per 1,3 miliardi ed attività estera per 1,9 miliardi;
- **Ricavi 2019** pari a 70 milioni di Euro, risultato operativo superiore a 10 milioni di euro (*cost/income* del 85%) ed utile netto superiore a 6 milioni di Euro;
- **CET 1 capital ratio** superiore al 18% nei tre anni con un *dividend payout* atteso superiore al 70%.

Tali obiettivi non includono eventuali iniziative strategiche di sviluppo straordinario tramite realtà in Italia e/o all'estero presenti in attività contigue alle attuali, incluse SGR e società *fintech*, sfruttando la dotazione di capitale e al fine di incrementare la massa critica e migliorare la redditività netta del Gruppo.

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

Per Informazioni:

Banca Profilo

Investor relations

Andrea Baldanzi, +39 02 58408.558

Legale e Societario

Sabrina Scotti, +39 02 58408.510

Comunicazione ed Eventi

Leonardo Tesi, +39 02 58408.356

Community - Consulenza nella comunicazione

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