

Comunicato Stampa

Approvato il Piano Industriale 2014-2016

Consuntivo dei risultati 2010-2013

- Crescita delle masse a oltre 4 miliardi di Euro
- Ricavi diversificati sulle tre attività complementari di *Private Banking*, Finanza e Attività Estera
- Razionalizzazione della struttura di Gruppo e rinnovo del *team* manageriale
- *Tier 1* ratio tra 22% e 27% nel periodo, confermando un indice di solidità patrimoniale tra i più elevati in Europa

Approvati gli obiettivi reddituali e patrimoniali consolidati

- Masse complessive a 7,5 miliardi di Euro, equivalenti ad un CAGR del 21% con, rispettivamente, 6,8 in Italia e 0,7 in Svizzera
- Ricavi 2016 a 75 milioni di Euro, risultato operativo superiore a 20 milioni di Euro (cost/income del 73%)
- *Tier 1* ratio ad un livello superiore al 20% negli anni di piano con un *dividend payout* atteso al 50%

Linee guida del Piano Industriale 2014-2016

- **Modello di business:** confermato il modello integrato di *Private & Investment Banking* con diversificazione delle fonti di ricavo tra le aree di *business Private Banking*, Finanza e Estero
- **Acquisizione Clientela:** diversificazione dei modelli di crescita con maggiore enfasi sullo sviluppo organico tramite iniziative innovative di acquisizione clienti
- **Customer Experience:** rifocalizzazione del modello d'offerta sulla base delle esigenze e necessità dei clienti HNWI, radicalmente modificate dalle recenti innovazioni ed evoluzione tecnologiche
- **Nuovi target:** sviluppo su clienti istituzionali con servizi innovativi di Finanza e *Asset Management* e sui clienti *mid-corporate* con attività di *Capital Market*
- **Aumento della redditività** delle masse grazie a un *mix* migliorato, a nuove strategie di *pricing* sui prodotti *core* e allo sviluppo di soluzioni di investimento alternative
- **Tecnologia:** focus sull'utilizzo della tecnologia digitale per una migliore interazione con la clientela e sull'evoluzione dei processi di gestione relazionale

Milano, 31 gennaio 2014 – Il Consiglio di Amministrazione di Banca Profilo, riunitosi ieri sotto la presidenza di Matteo Arpe, ha approvato, tra l'altro, il Piano Industriale 2014-2016.

Il Piano – che sarà illustrato alla comunità finanziaria il 6 febbraio prossimo presso la Sede – prende spunto dai risultati raggiunti negli ultimi anni (crescita delle masse, situazione patrimoniale

a livelli di eccellenza - *Tier 1 ratio* sopra il 22% - ricavi diversificati su tre mercati complementari, arricchimento della gamma di servizi, sviluppo dell'intermediazione e di *trading* a limitato assorbimento di capitale, razionalizzazione della struttura di gruppo e forte rinnovo del *team* manageriale) e si articola sulle seguenti linee guida: **rafforzamento della componente di Private Banking in termini di fonti di crescita e aumento della redditività delle masse, riposizionamento strategico dei servizi di Investment Banking a favore di M&A e Capital Market, valorizzazione della capacità reddituale dell'Area Finanza e rimodulazione delle attività estere.**

Il Piano è stato presentato sulla base dei dati dei 9 mesi 2013 mesi annualizzati ad eccezione dei dati di raccolta e di ricavo confrontati con il preconsuntivo 2013. In particolare il **totale raccolta clientela**, inclusa la raccolta fiduciaria netta, ha raggiunto nel 2013 i 4,2 miliardi di Euro in crescita del 9% sui risultati 2012, i **ricavi** sono previsti pari a 55 milioni di Euro in linea con l'anno precedente.

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 6,8 miliardi di Euro (CAGR pari al 22%); i **ricavi totali del Private & Investment Banking** sono stimati raggiungere i 38 milioni di Euro nel 2016 attraverso:

- **il rafforzamento della struttura commerciale e dei canali di crescita esterna** sia presso le attuali piazze di riferimento sia in piazze differenti ma ad alto potenziale (+15 *banker* netti nei 3 anni); utilizzo di *Senior Advisor* di elevato *standing* al fine di aumentare la visibilità della Banca sul mercato; apertura a selezionati *top banker* in qualità di agenti; lancio di un progetto per lo sviluppo di giovani *banker* ad elevato potenziale; rafforzamento del *team* dedicato alla clientela istituzionale con risorse *senior* focalizzate sulla clientela domestica
- **il potenziamento della crescita organica** tramite l'aumento della *share of wallet* della clientela cui proporre 1) opportunità di investimento alternative e maggiormente distintive, 2) iniziative/eventi finalizzati alla valorizzazione del *network* del Gruppo, del Top Management della Banca e di *Senior Advisor*; 3) *partnership* finalizzate alla soluzione di esigenze comuni a target diversi (es. donne e giovani imprenditori);
- **lo sviluppo di opportunità di investimento alternative** tramite 1) la realizzazione di "*Investor Community*" - aperta alla clientela Top - nell'ambito della quale promuovere investimenti diretti in iniziative selezionate sia immobiliari sia industriali, consentendo anche la partecipazione attiva degli investitori nella gestione; 2) "*Profilo delle Idee*", per offrire ai clienti imprenditori opportunità di investimento in aziende innovative o in iniziative complementari o integrative del loro business; 3) "*Profilo Social*", per presentare soluzioni di investimento in iniziative di utilità sociale, anche in ambito sostenibile/solidale e *no profit*;
- **il rafforzamento dell'offerta core**, con focus sulla protezione dei patrimoni e particolare riguardo a 1) soluzioni gestite (revisione della gamma prodotti, nuove forme di investimento su specifiche *asset class*, creazione di veicoli di gestione in *partnership* con operatori specializzati su grandi patrimoni familiari); 2) consulenza avanzata tramite strumenti selezionati in piena architettura aperta, coinvolgimento dei clienti nelle scelte di investimento, aggiornamenti tempestivi su mercati e strumenti; 3) soluzioni di protezione

del patrimonio, con l'ampliamento dei servizi assicurativi e l'adozione di un *focus* strategico sulle soluzioni di Family Office;

- **l'aumento della redditività media della raccolta** tramite una diversa composizione delle masse con un incremento del comparto gestito e della consulenza e lo sviluppo di servizi ad elevato valore aggiunto;
- **la rifocalizzazione delle attività di *Investment Banking* sulle attività di *M&A advisory*** e relativa gestione delle operazioni anche a livello internazionale, e sulle nuove attività di **collocamenti azionari e obbligazionari sul mercato primario** (ECM e DCM) con supporto sull'intera filiera delle attività, anche grazie al contributo specialistico dell'Area Finanza, operando al contempo un ridimensionando delle attività di ristrutturazione; tale rivisitazione mira ad offrire alla clientela imprenditoriale un servizio di **consulenza corporate** focalizzato sul supporto alla valutazione delle opzioni strategiche facendo leva sulle sinergie tra le diverse competenze della Banca.

Area Finanza

E' obiettivo della Banca consolidare il modello di **attività finanziaria a basso assorbimento di capitale** con sistemi e controlli dei rischi tra i più avanzati, per ottimizzare il ritorno sul capitale degli azionisti con rischi contenuti e diversificare l'esposizione all'attività di *Private & Investment banking*.

Ciò sarà possibile mantenendo un opportuno bilanciamento tra le diverse componenti di ricavo, sia in termini di attività operative che di *asset class* e valorizzando, anche a beneficio dei clienti, le **competenze di eccellenza** della Banca mediante lo sviluppo di prodotti personalizzati per i singoli clienti istituzionali.

A tale riguardo sono previste le seguenti azioni:

- sviluppo dell'intermediazione, anche con investimenti per l'ampliamento del *team* (+ 4 risorse nei primi 2 anni di piano);
- consolidamento del *trading* su attività *intraday* ed arbitraggi, ottimizzando ulteriormente l'assorbimento di liquidità e di capitale;
- mantenimento della redditività da *banking book* coerente con la struttura patrimoniale del Gruppo;

I **ricavi totali** attesi per l'Area Finanza sono previsti posizionarsi a circa 26 milioni di Euro annui nel triennio di piano, ossia su un livello sostenibile rispetto alla *performance* eccezionale del 2013.

Attività estere

Le attività della controllata Banque Profil de Gestion (BPdG), attese in crescita organica a partire dal 2015, saranno seguite in un'ottica di **diversificazione internazionale** e di opportunità connesse all'**evoluzione del contesto di riferimento**.

A tale riguardo, si prevede un 2014 in sostanziale continuità con il 2013, in attesa delle evoluzioni normative e regolamentari, ed una ripresa della crescita delle masse nel biennio successivo con

l'obiettivo di raggiungere 0,7 miliardi di Euro di raccolta totale a fine triennio tramite le seguenti azioni:

- focalizzazione sulla clientela italiana e istituzionale estera, sfruttando la licenza di Libera Prestazione di Servizi (LPS) e le sinergie di Gruppo;
- aumento selettivo della struttura commerciale (+6 *banker* nel biennio 2015-2016);
- incremento dell'attività di intermediazione per la quale si prevede l'introduzione di due nuovi *sales* nel biennio 2015-2016.
- selezione di opportunità di crescita esterna, in particolare sulla piazza ticinese.

In particolare si ritiene che si possa trarre vantaggio dalla evoluzione conseguente i processi di razionalizzazione connessi alla cooperazione fiscale internazionale che stanno modificando la struttura competitiva e portando alla fuoriuscita di diversi operatori e la conseguente riallocazione di professionisti e clienti.

Coerentemente con tali aspettative di crescita delle masse, i **ricavi** sono attesi a fine periodo a 10,7 milioni di Euro, in linea con la redditività attuale delle masse.

Investimenti strategici

Banca Profilo, in coerenza con gli obiettivi di sviluppo fissati e con il modello di servizio prescelto, **investirà complessivi 3,7 milioni di Euro** nei prossimi tre anni per la realizzazione di **numerosi progetti**, in particolare **di natura tecnologica**, finalizzati a:

- **trasformare ed innovare i processi commerciali e di contatto con il cliente** tramite strumenti e applicazioni digitali (*tablet* e *apps*) al fine di permettere ai *banker* di offrire consulenza in mobilità e ai clienti di controllare i propri portafogli.
- evolvere la dotazione *best in class* di sistemi di *front* e di controllo per la Finanza;
- efficientare le attività operative pur nel pieno adeguamento alle novità normative e regolamentari e puntando ad un'operatività *paper less*.

I **costi complessivi**, nonostante le numerose attività pianificate, saranno mantenuti equilibrati (55 milioni di Euro a fine periodo pari ad un +10% CAGR rispetto ai 9 mesi annualizzati 2013 e +6% al netto delle componenti variabili), grazie al controllo delle spese amministrative; l'aumento dei valori per il personale rispecchia il rafforzamento delle strutture commerciali e contiene una politica di rinnovo delle strutture di supporto ed operative con innesti e sostituzioni mirate al fine di sviluppare efficienza.

Sono state altresì individuate e previste alcune spese incrementalmente nel triennio, in particolare per le attività di comunicazione.

Sul piano operativo, l'attenzione è stata rivolta al miglioramento di indirizzo e controllo della struttura commerciale, all'evoluzione della gamma di offerta, alla maggiore enfasi sulla attività di *prospecting* e di *pricing* differenziato per fasce di clientela e alla rivisitazione della comunicazione nei confronti della clientela.

Sotto l'aspetto organizzativo è stata potenziata l'Area Marketing, Prodotti e Servizi, incaricata di gestire in maniera organica le attività di sviluppo dell'offerta, le iniziative di *prospecting*, la pianificazione commerciale e le iniziative di comunicazione a supporto dello sviluppo e nei confronti della clientela.

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

- **Masse complessive pari a 7,5 miliardi di Euro**, di cui clienti privati per 3,7 miliardi, istituzionali per 1,7 miliardi, fiduciaria netta per 1,4 miliardi ed attività estera per 0,7 miliardi.
- **Ricavi 2016 superiori a 75 milioni di Euro**, risultato operativo superiore a 20 milioni di Euro (cost/income del 73%) ed utile netto superiore a 10 milioni di Euro.
- **Tier 1 ratio** ad un livello superiore al 20% negli anni di piano.

Tali obiettivi non incorporano ipotesi di crescita per linee esterne che la Banca ritiene strategico continuare a valutare. La solida dotazione patrimoniale di Gruppo, sia nella realtà italiana sia in quella svizzera, nonché il confermato interesse dell'azionista di riferimento nell'iniziativa imprenditoriale saranno elementi fondamentali per la realizzazione di ulteriori opzioni strategiche straordinarie di crescita nei prossimi anni.

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, Pistoia e Ginevra.

**Per Informazioni:
Banca Profilo**

Investor Relations:
Andrea Biasco, tel. +39 02 58408.289

Comunicazione
Leonardo Tesi, tel. +39 02 58408.356

Legale & Societario
Sabrina Scotti, tel. + 39 02 58408.510

Community - Consulenza nella comunicazione
Marco Rubino di Musebbi +39 335 6509552; Auro Palomba, tel 02 89404231