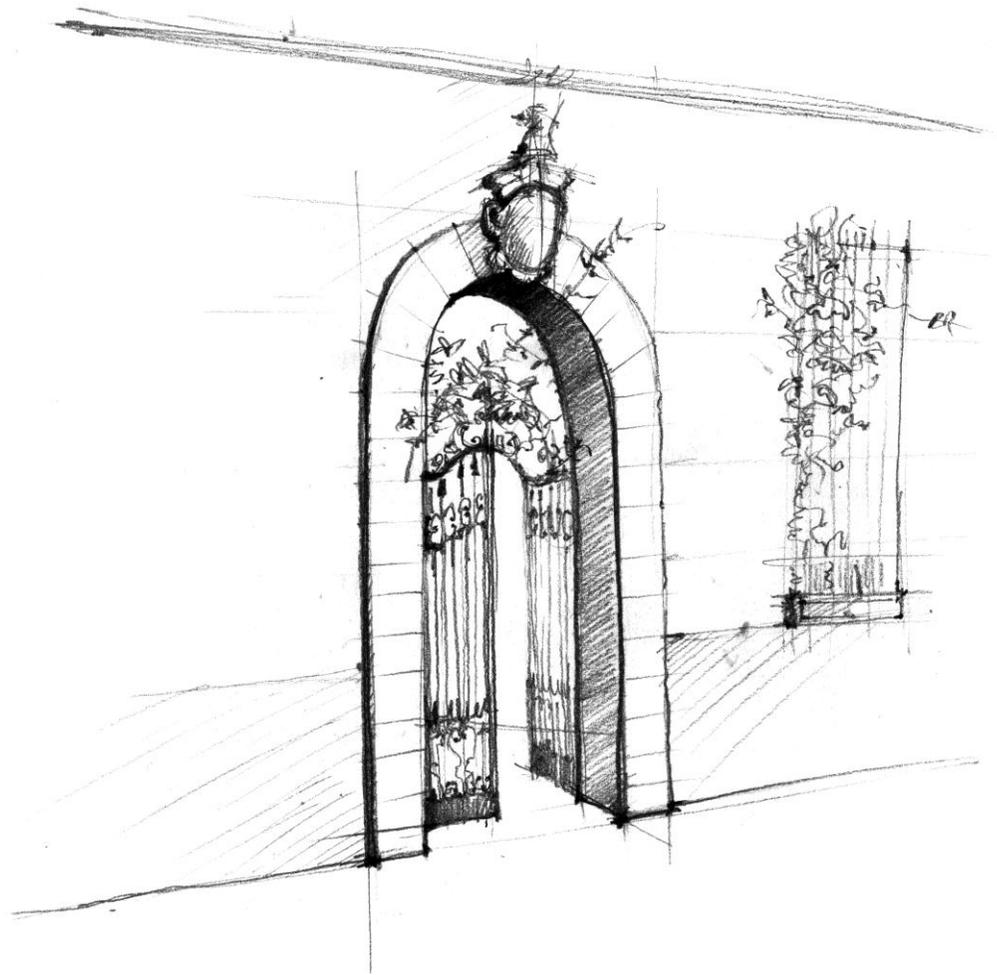


Banca Profilo



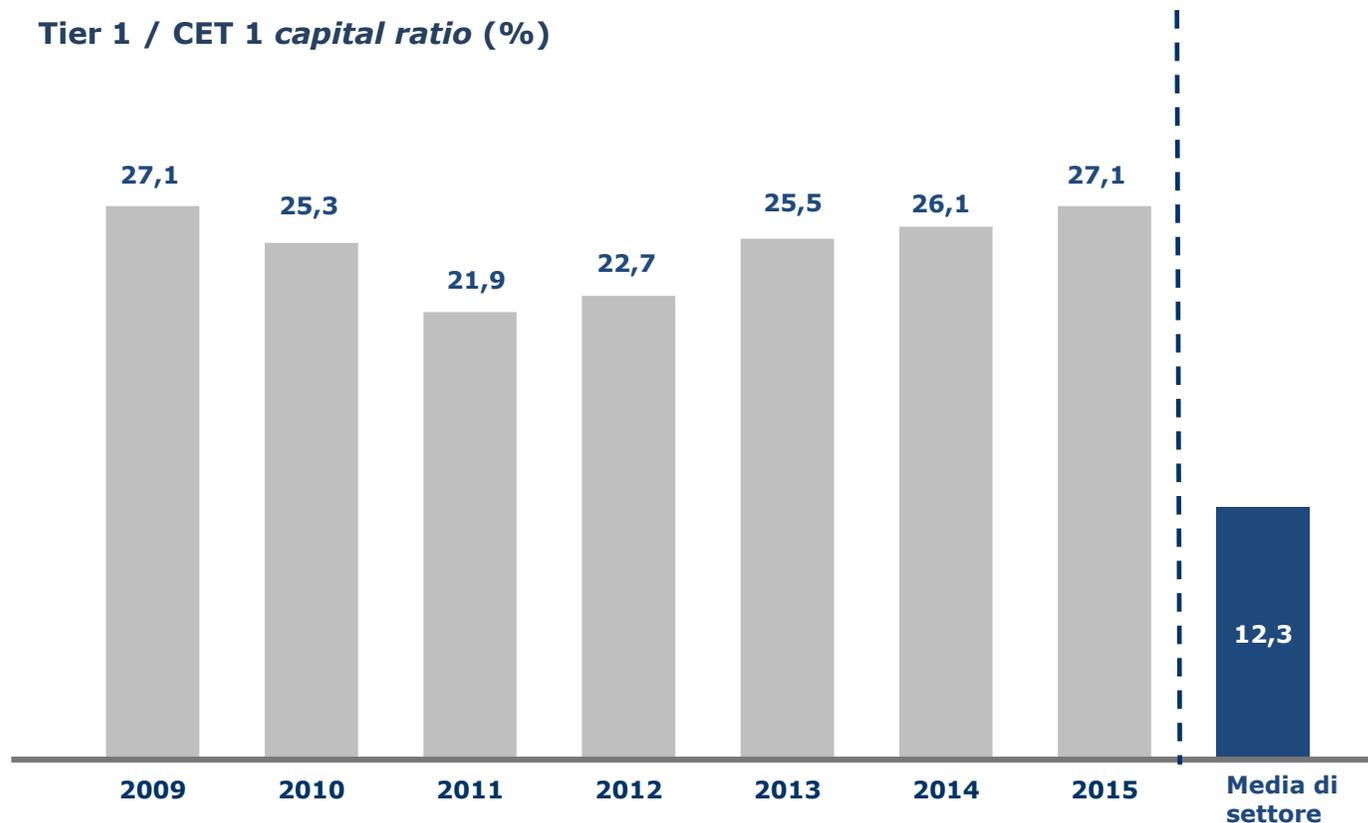
13 Luglio 2016

I 3 temi che spaventano gli investitori

1. Carenza di Patrimonio



Tier 1 / CET 1 capital ratio (%)



Nuova campagna stampa



Leva (x)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
	5,8	8,4	9,4	9,8	9,1	9,0	10,1

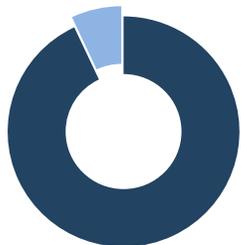
2. Qualità dell'Attivo

Composizione Attivo netto e *Funding* (€mln)



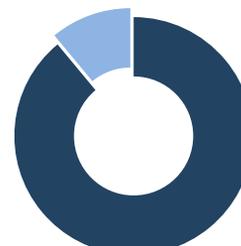
Trading book

Inv. grade 93%
Altro 7%



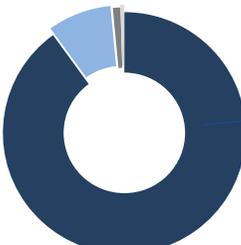
Banking book

Govies 89%
Corporate 11%

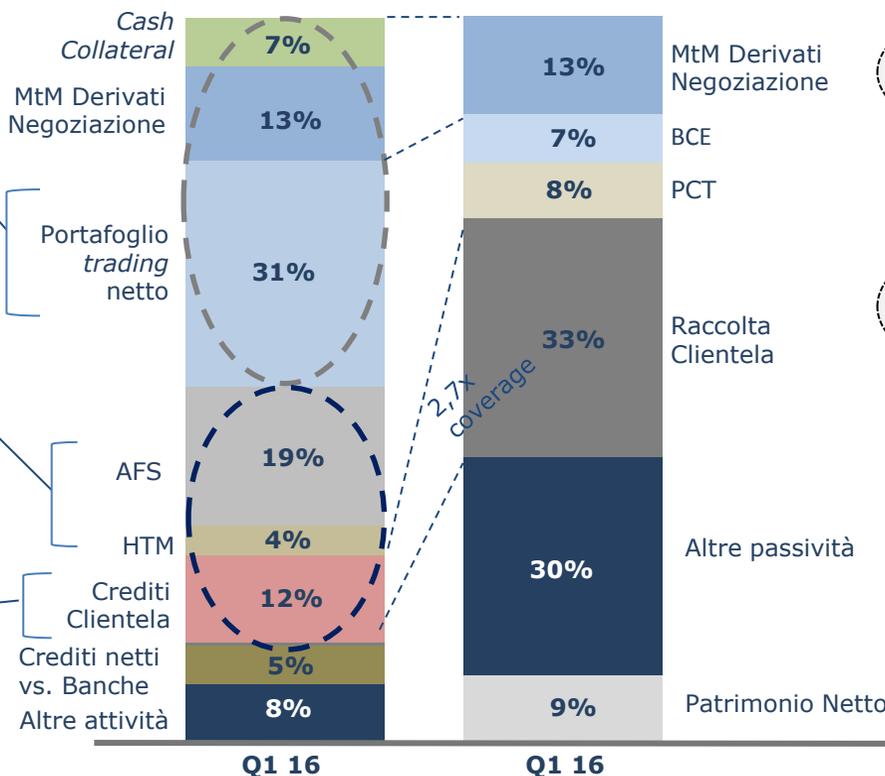


Crediti Clientela

Lombard 92%
Mutui 8%
NPL ≈0,0%



ATTIVO NETTO PASSIVO NETTO



Eccesso liquidità
€ 216 mln
Consolidato a 3m

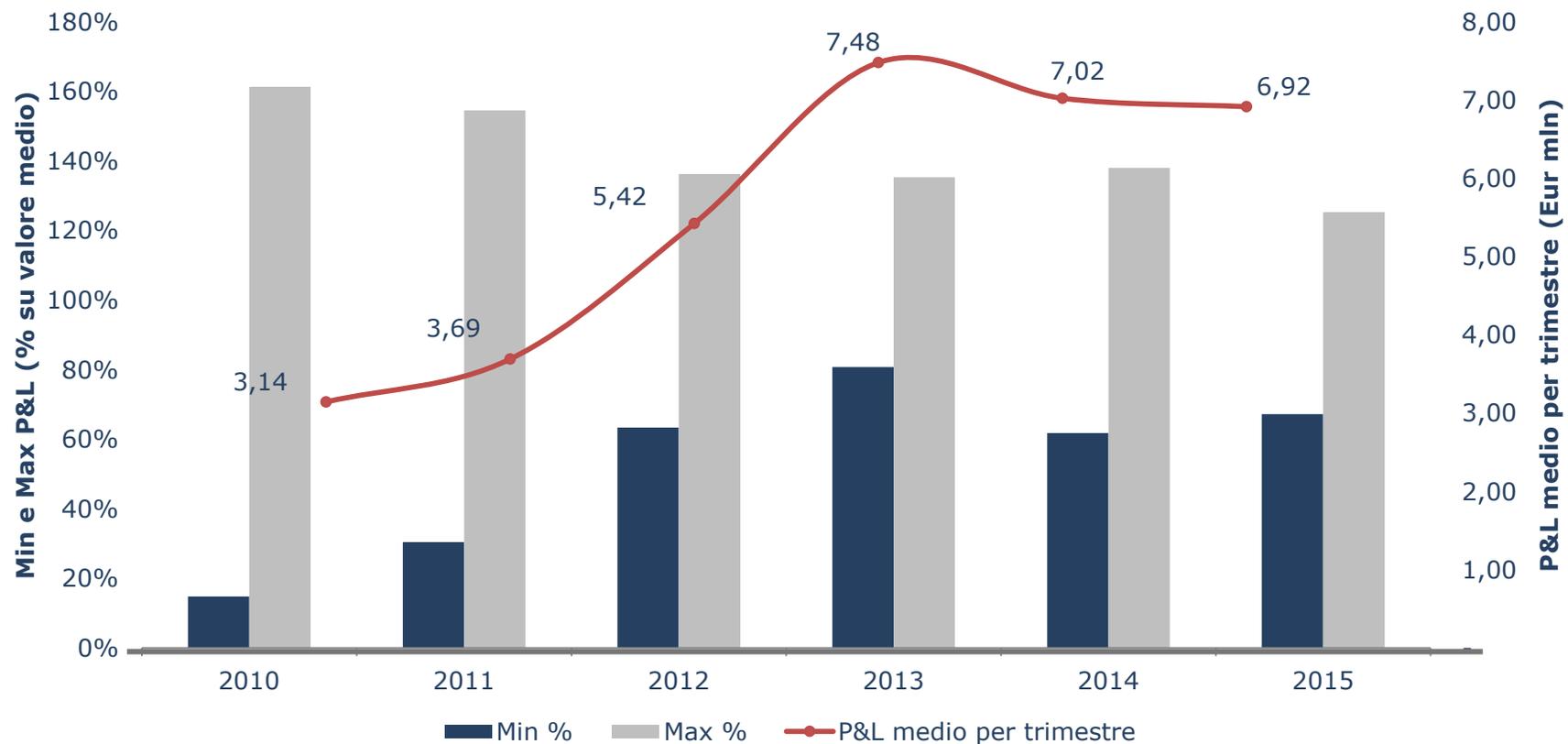
Costo Medio Funding
-0.04%

--- Mercati
--- Banking book e attivo comm.le

3. Dipendenza dai mercati



Andamento trimestrale medio Area Finanza

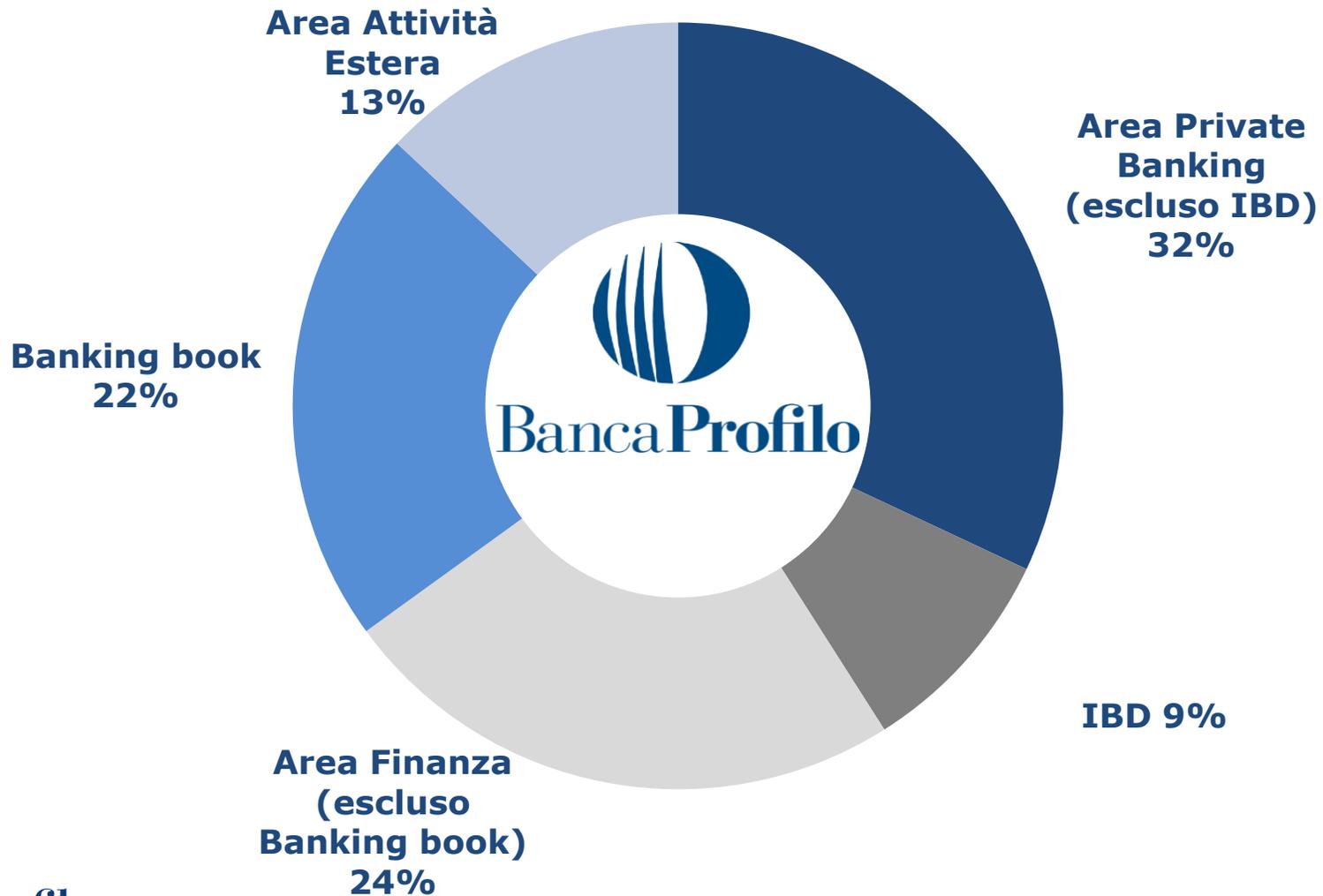


Business Mix

Modello di *business* diversificato



Split ricavi 2015 – Tot € 60mln

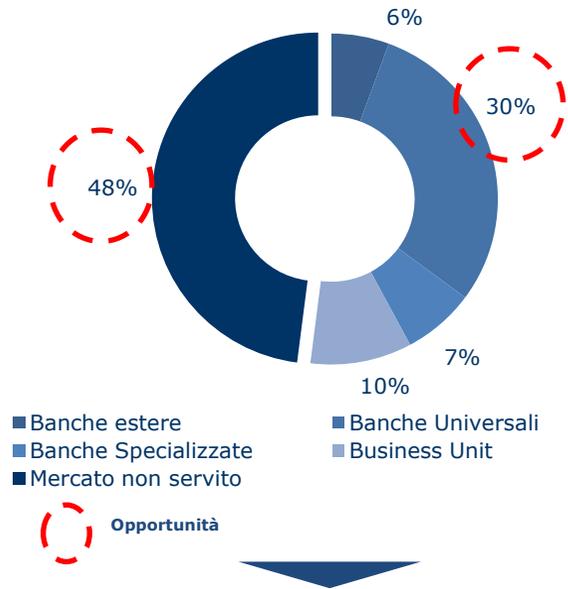


Private Banking: Mercato potenziale



Mercato Servito per Modello di Business

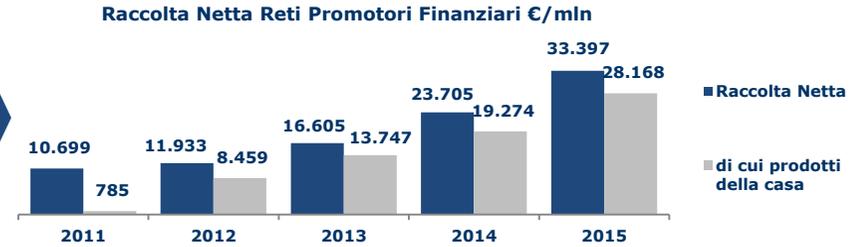
~€ 1tn Mercato Private Italiano potenziale



Un mercato non servito adeguatamente

Principali evidenze del mercato

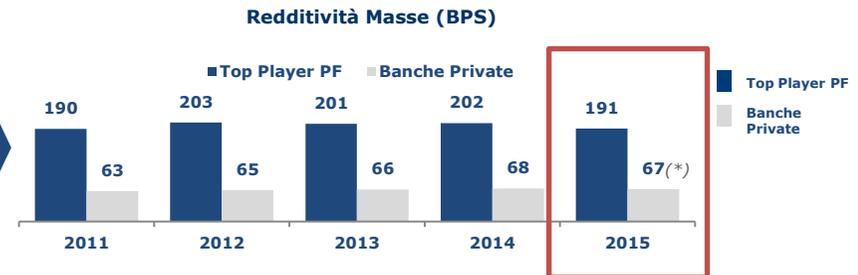
Distribuzione prevalentemente di prodotti della "casa"



Attingono da Banche Private su segmenti "Affluent"/"Upper Affluent"



Elevati pricing per finanziare il reclutamento (preconto)



Fonte: Ufficio Studi AIPB, "Stima del Mercato potenziale Private" - Dicembre 2014; Mercato servito - Settembre 2015

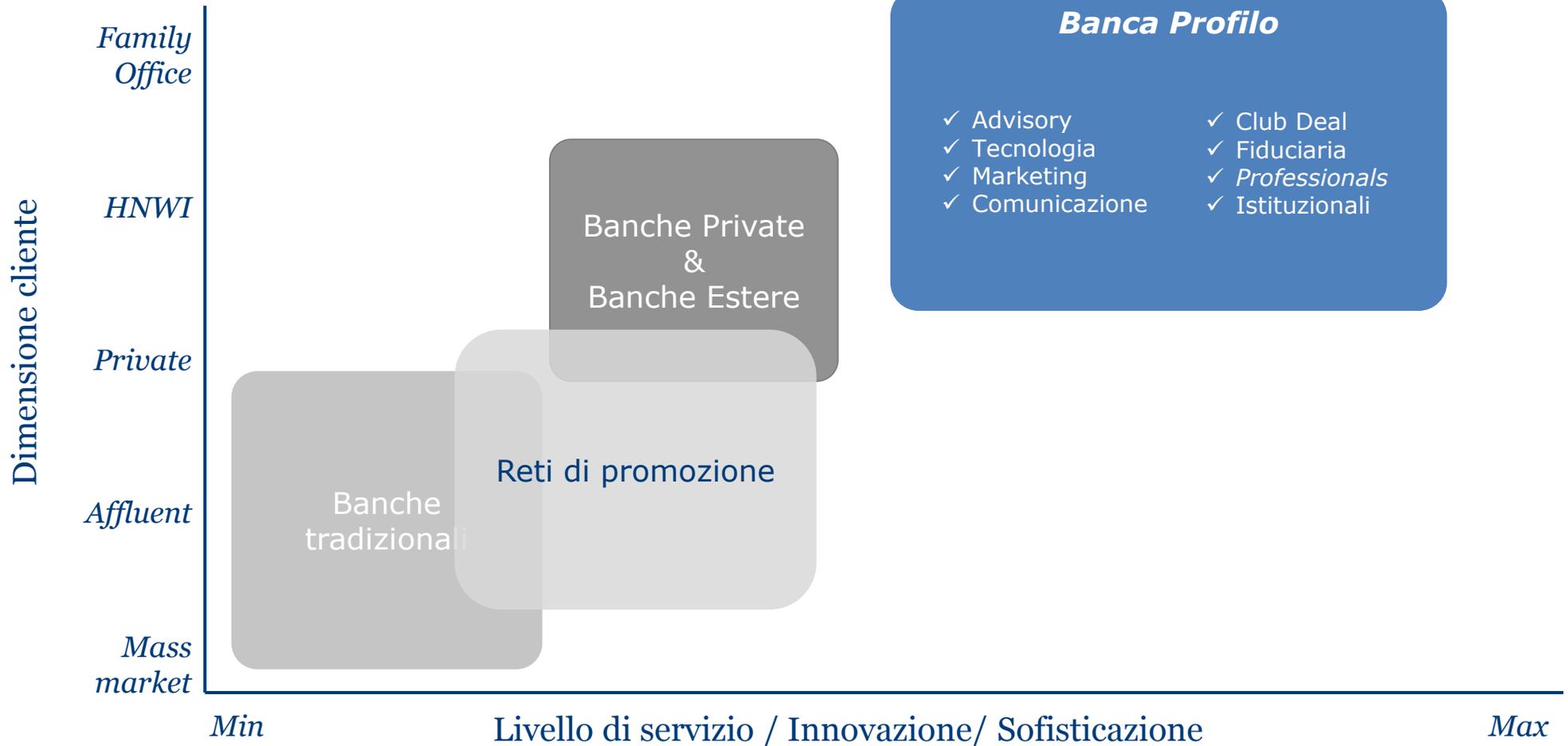
Fonte: Rielaborazioni proprie su dati Assoreti, AIPB, dati pubblici

(*) stima

Private Banking: Posizionamento e gli elementi di diversificazione



Per uscire dall'arena della clientela più aggredata del settore serve elevare il posizionamento e il target verso HNWI, Family Office e Istituzionali



Prodotti: Innovazione nella gamma 2016



Soluzioni Assicurative

- ✓ **Arricchimento dell'offerta assicurativa**, grazie all'introduzione di nuove soluzioni e controparti
- ✓ Raccolta in soluzioni assicurative a complessivi oltre **350 milioni di euro**

 **CRÉDIT AGRICOLE**
LIFE INSURANCE



AG2R LA MONDIALE



CARDIF LUX VIE
GROUPE BNP PARIBAS

Gestioni Patrimoniali

- ✓ Consolidamento nuova gamma offerta, con introduzione linee *Risk Budget* (circa 200mln€)
- ✓ Concluso processo di **"riordino" della gamma di gestioni patrimoniali sottostanti le polizze di private insurance**
- ✓ Lancio di **Profilo Portfolio Solutions**, il nuovo servizio di gestione patrimoniale multi-linea di Banca Profilo che consente di inserire in un unico mandato fino a 5 linee di gestione **compensate fiscalmente**



Club Deal

- ✓ Berlino: chiusi i primi 2 *deal* e in fase avanzata di disinvestimento gli altri (venduti oltre 80% degli appartamenti)
- ✓ Strutturazione di **nuove operazioni industriale**, con particolare attenzione al settore medicale e *food*

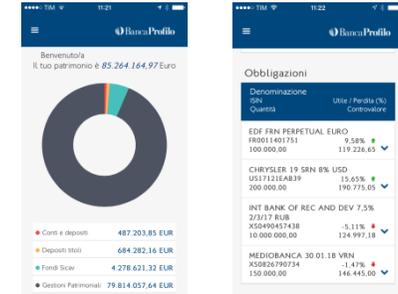
Certificates

- ✓ **9 collocamenti** effettuati nel corso del 2015 e ulteriori 2 da inizio anno, grazie alla *partnership* con BNP Paribas

Tecnologia: Innovazioni per i clienti e per i *banker*

App Clienti

App clienti scaricabile negli *store* iOS e Android



App Banker – Progetto “Advisory in Mobilità”

Disponibile per i *banker* l’App in mobilità con possibilità di erogare servizio di consulenza avanzata in mobilità anche attraverso la **firma delle proposte di investimento con FEA** (Firma Elettronica Avanzata)



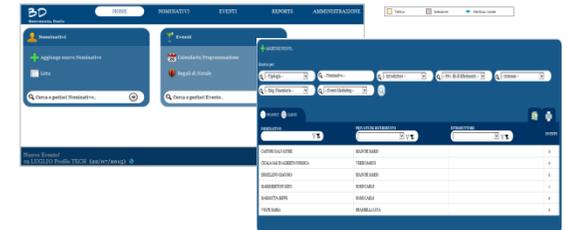
Account aggregation

✓ Soluzioni di account aggregation per fornire alla clientela più sofisticata **un’approccio consulenziale globale**, anche su asset detenuti presso altri intermediari



DB per gestione clienti e Prospect

✓ *Database* “Business Dev” per facilitare il coordinamento e la gestione degli sforzi commerciali e di *origination* della clientela



Marketing e Comunicazione: Consolidamento dei processi di *brand awareness*

Reporting del servizio Advisory

- ✓ Processo di **reportistica periodica** e/o ad hoc a supporto della clientela del servizio di consulenza avanzata



Nuovo sito web

- ✓ **Nuovo look and feel e wording** (posizionamento verso il segmento *family office*)
- ✓ Creazione di una nuova sezione dedicata a contenuti *video*



Eventi

- ✓ Dal 2014 **organizzati oltre 60 eventi** (salotti finanziari, incontri di attualità finanziaria e iniziative culturali) a cui hanno partecipato **oltre 4000** tra **clienti e prospect**



Profilo D Il Profilo delle idee

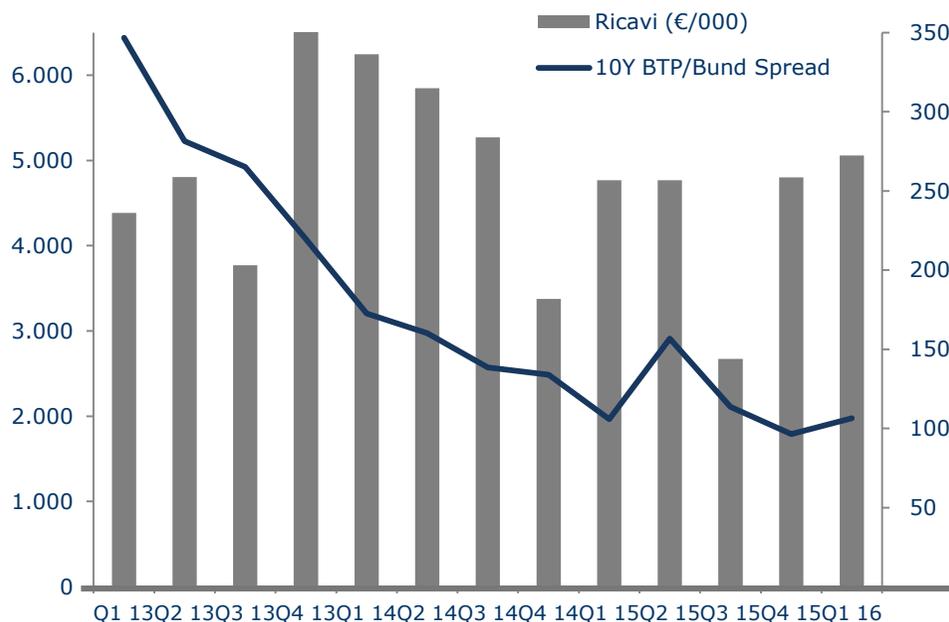
- ✓ La prima *Investor Community* al femminile: un **luogo di incontro** per promuovere e diffondere la **cultura finanziaria**
- ✓ Avviato il progetto **"Il Profilo delle Idee"**, l'*investors' community* di Banca Profilo che favorisce lo sviluppo dell'innovazione e dell'evoluzione tecnologica.



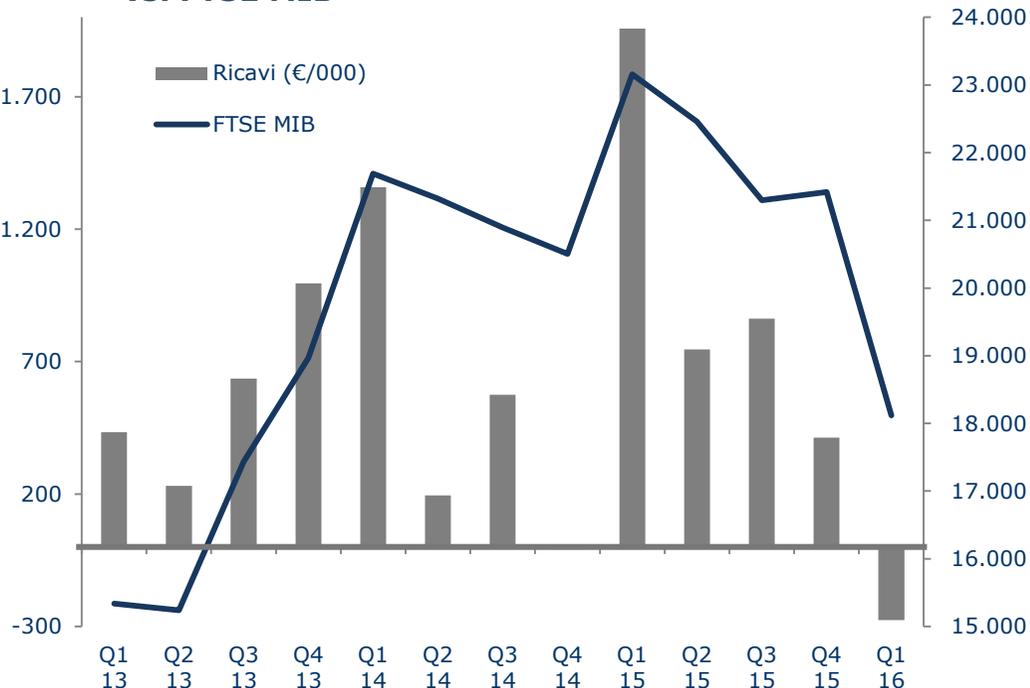
Finanza: Decorrelazione dei risultati dai movimenti di mercato



Ricavi trimestrali Obbligazionario & Banking book vs. 10Y BTP/Bund Spread



Ricavi trimestrali Azionario & Market Making vs. FTSE MIB



Principali Strategie

- Basi negative
- Arbitraggi CDS-Bond, CDS indici (Skew)
- «Market Making» obbligazionario

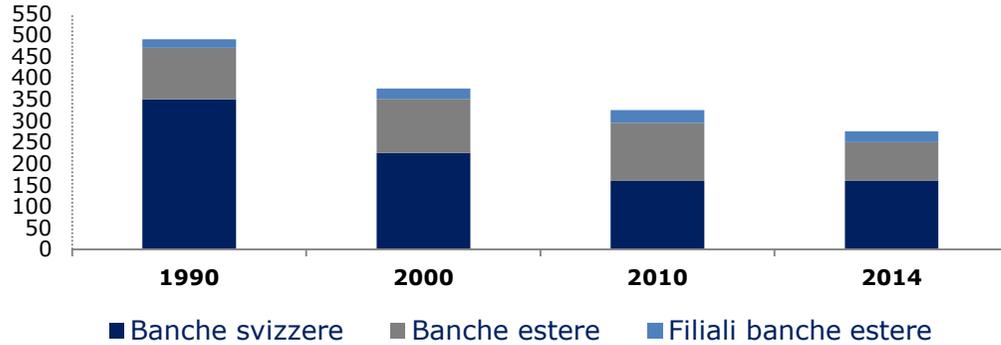
Principali Strategie

- Long short market neutral
- Merger arbitrage
- Arbitraggi dividendi

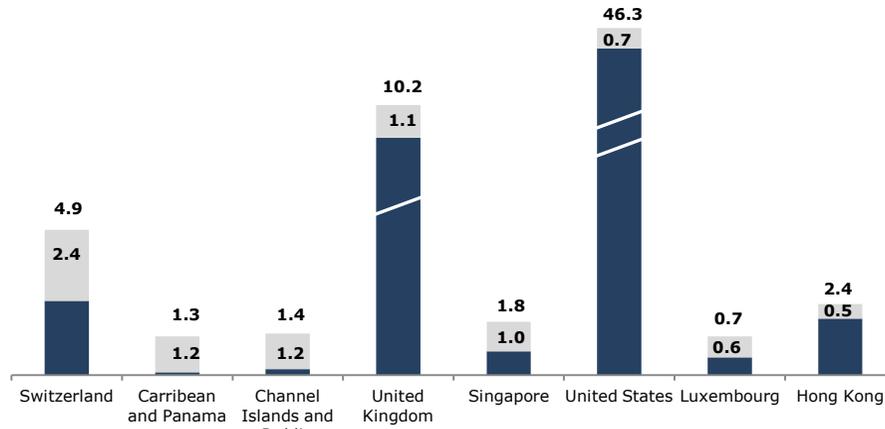
Attività Estera: Mercato potenziale e azioni



Numero di Banche in Svizzera



Total Wealth booked in financial centers, 2014 (USD trn)



Offshore share of wealth booked in center (%)	50	92	86	11	58	2	86	21
Origin of largest share of offshore wealth in center	Western Europe (40%)	North America (38%)	Western Europe (47%)	Middle East and Africa (36%)	Asia Pacific (80%)	Latin America (41%)	Western Europe (64%)	Asia Pacific (80%)
Five year projected annual growth in offshore wealth (%)	4.5	5.3	3.8	5.7	8.8	6.7	3.4	9.3

Diversificazione dei ricavi con Private Banking e Attività di Intermediazione istituzionale **per sopperire alla massa critica**

Modello di business del private banking spostato **su attività onshore di HNWI Europei**

Apertura del capitale a private banker interessati a uscire dalle grandi banche per un'esperienza più imprenditoriale

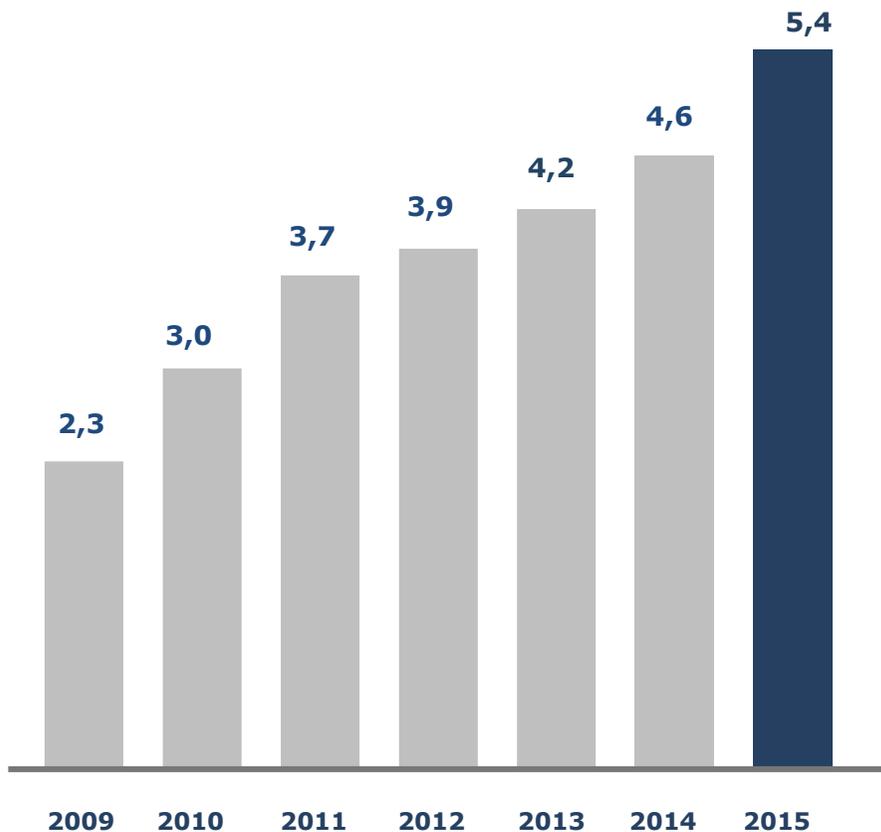
La storia di questi anni

Crescita delle masse clientela e stabilità negli attivi



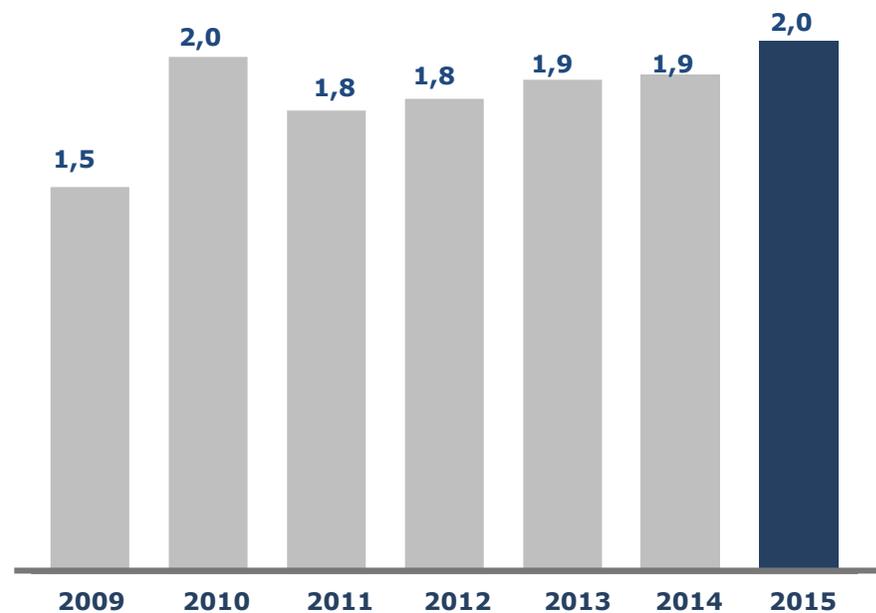
Totale Masse Clientela (€mld)

CAGR
+15,3%



Tot. Attivo (€mld)

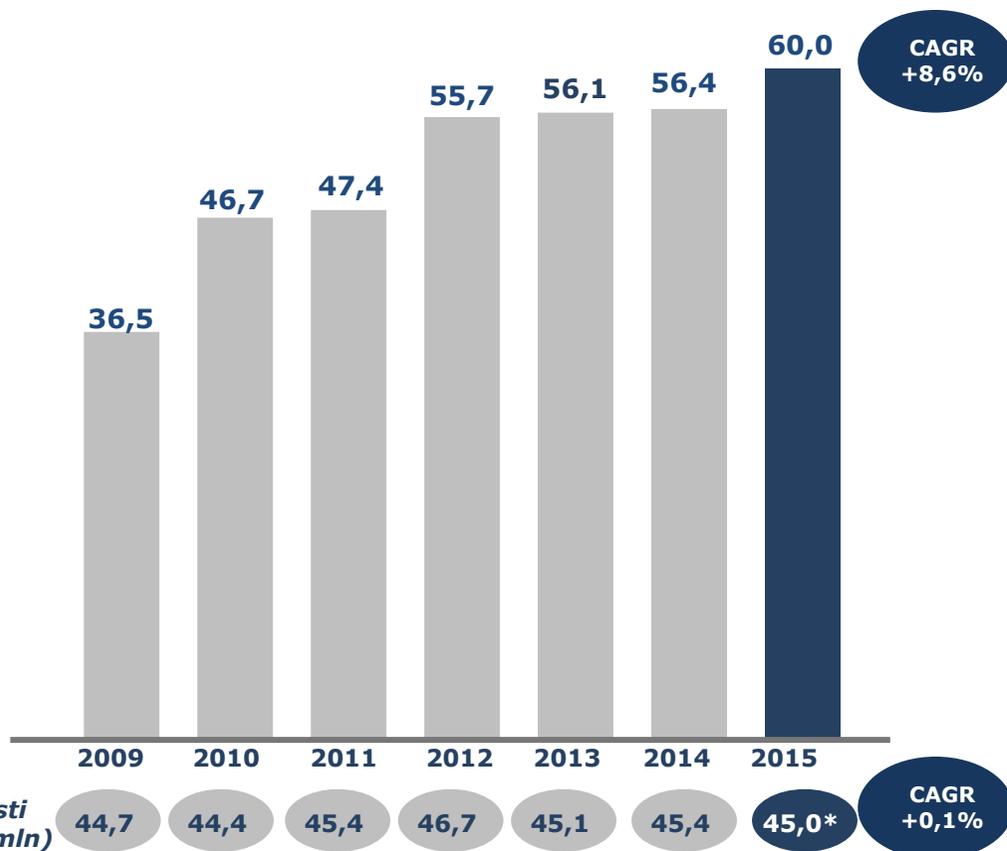
CAGR
+4,9%



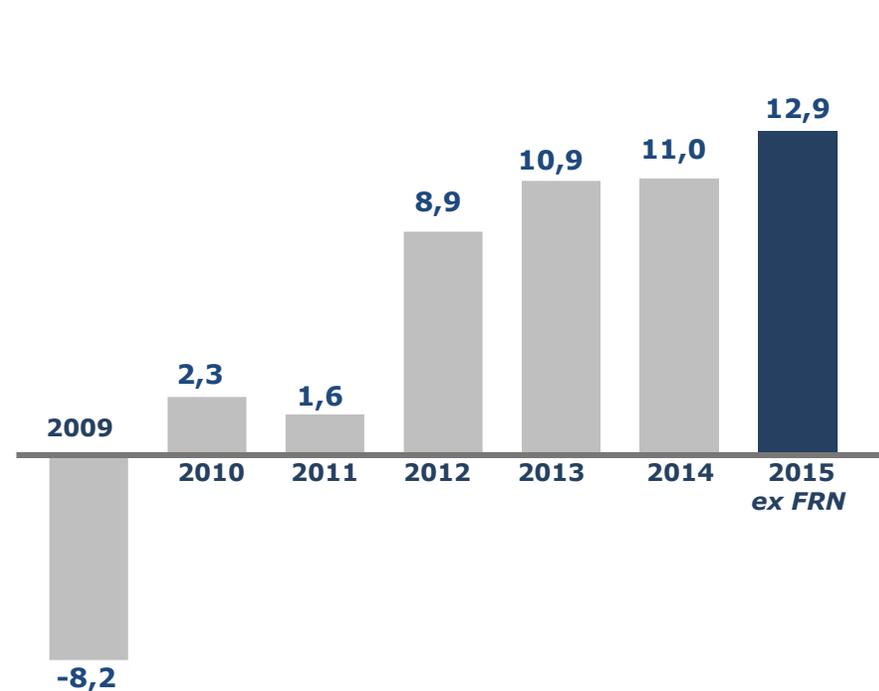
Crescita dei ricavi a parità di costi



Ricavi (€mln)



Risultato operativo (€mln)



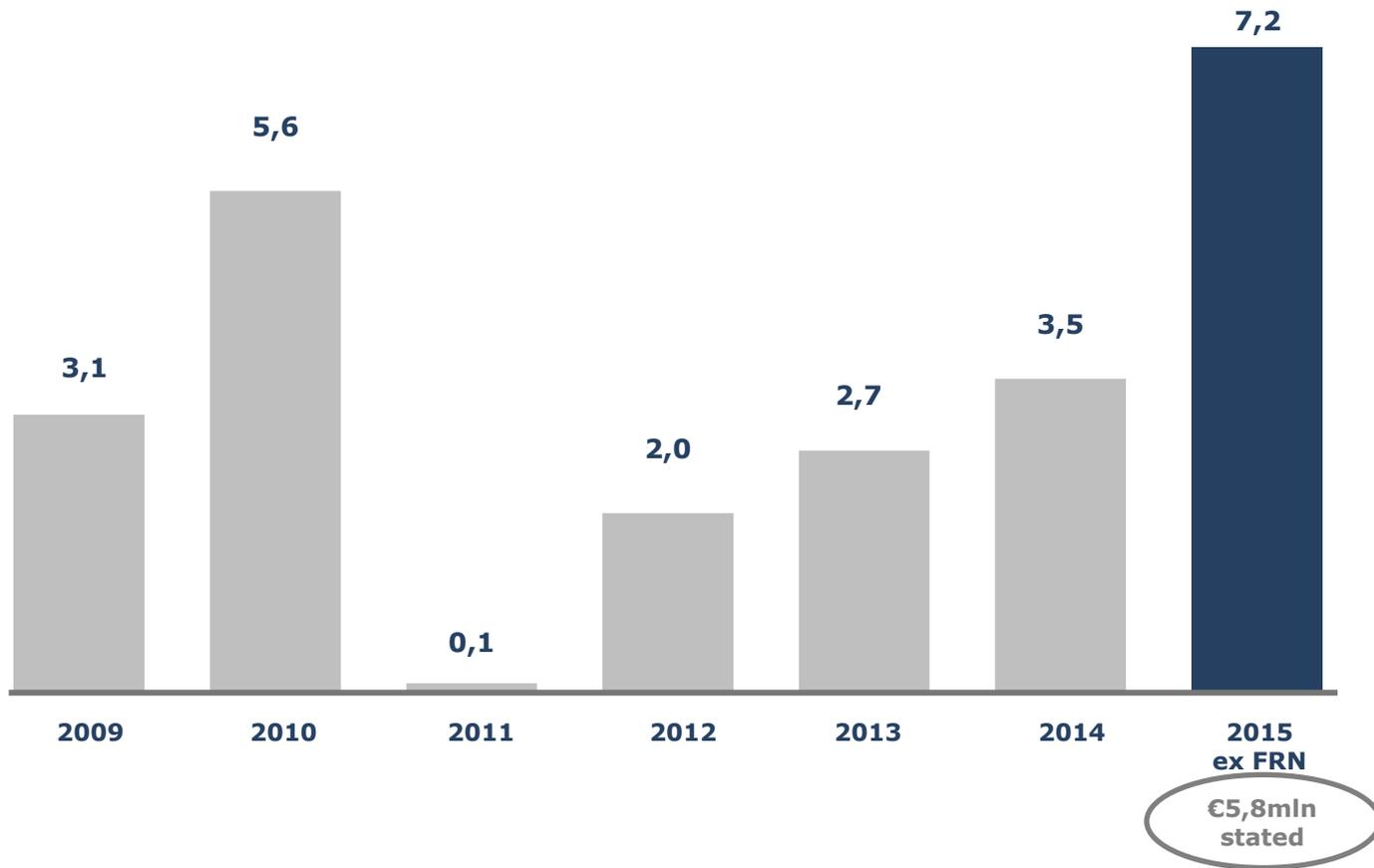
Costi (€mln) 44,7 44,4 45,4 46,7 45,1 45,4 45,0* CAGR +0,1%

* Al netto Fondo Risoluzione Nazionale

Aumentata conversione dell'utile operativo in utile netto



Utile netto Consolidato (€mln)



La storia dei prossimi anni

Scenario evolutivo nei nostri *core business*

Opportunità

- ✓ Aumento **redditività Private Banking**
- ✓ **Continua crescita organica** a basso costo con leva operativa
- ✓ Possibile rientro da **voluntary disclosure** e da **selezione nelle banche**
- ✓ Sviluppo dell'**identità** e del **brand**
- ✓ Consolidamento **attività della Finanza**
- ✓ Possibile **sviluppo onshore** in **Svizzera**
- ✓ **Digitalizzazione** della *customer experience*

Rischi

- ✓ **Pressione competitiva** sull'acquisto masse
- ✓ **Scenario tassi e volatilità** dei mercati
- ✓ Impatti da **Brexit e altri fenomeni politici e regolamentari**
- ✓ **Rischio sistemico**
- ✓ **Rivoluzione digitale**

Opportunità di ulteriore diversificazione in nuovi ambiti

Il progetto: un sistema interdipendente e sinergico



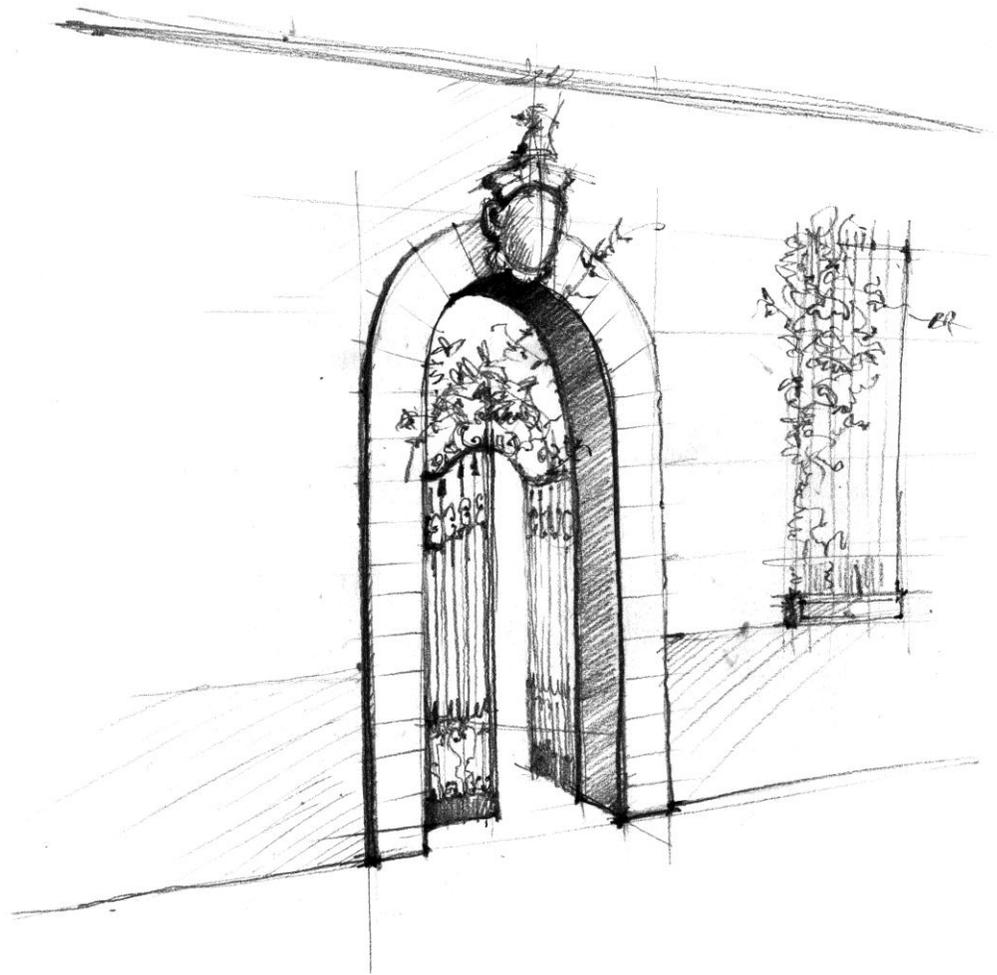
- ✓ Il progetto nasce con un tandem di attori necessari e sufficienti alla realizzazione della sua missione:
 - da un lato è un soggetto non autorizzato che agisce come **killer application (Tinaba)**
 - dall'altro è la **banca**, ovvero un soggetto autorizzato
- ✓ Il progetto è stato concepito all'interno di un **contesto regolamentato** e nasce dall'esperienza e dalla cultura del *regulatory environment* bancario
- ✓ L'unicità del progetto risiede nella **relazione sinergica** tra questi due attori, abilitante servizi innovativi nell'ambito di un **ecosistema** basato su servizi di carattere economico

Tinaba permetterà di...



- ✓ attuare un'ulteriore **diversificazione dei ricavi**
- ✓ entrare in un **settore decorrelato** da quelli attuali e a **maggior redditività**
- ✓ entrare con costi fissi limitati e svilupparsi **prevalentemente a costi variabili**
- ✓ sviluppare **sinergie digitali e di branding** con il settore del *private banking*

Banca Profilo con Tinaba



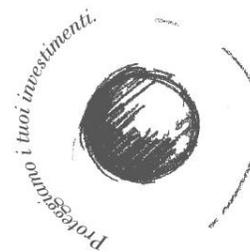
13 Luglio 2016

Disclaimer

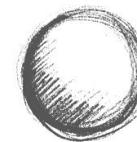
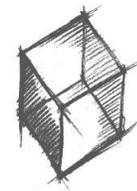
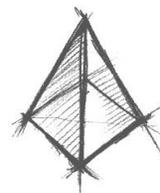
I dati e le informazioni contenuti nel presente documento, redatto da Banca Profilo S.p.A. (la "Banca"), sono forniti con finalità puramente informative e rivestono carattere strettamente riservato e confidenziale.

Il presente documento è destinato all'uso esclusivo di soggetti che abbiano manifestato interesse in relazione allo stesso e non costituisce, pertanto ed in alcun modo, attività pubblicitaria avente ad oggetto prodotti finanziari e/o offerta al pubblico di prodotti finanziari tale da porre un investitore in grado di decidere di acquistare o di sottoscrivere prodotti finanziari.

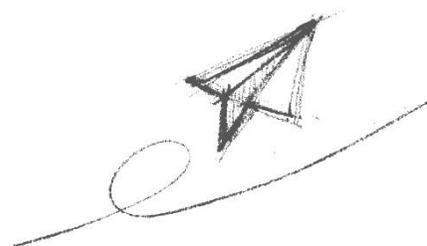
Non è consentita la riproduzione, distribuzione e pubblicazione, anche parziale, del presente documento e delle informazioni nello stesso contenute senza l'espressa preventiva autorizzazione della Banca, la quale declina ogni responsabilità connessa ad un utilizzo del presente documento per finalità o con modalità diverse da quelle originariamente previste ovvero nei confronti di soggetti differenti da quelli cui lo stesso è stato consegnato.



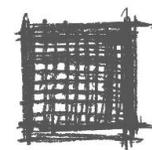
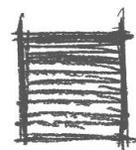
Soluzioni semplici a problemi complessi.



La trasparenza è un principio senza fine.



Voliamo alto con i piedi per terra.



Siamo una banca diversa dalle altre.

