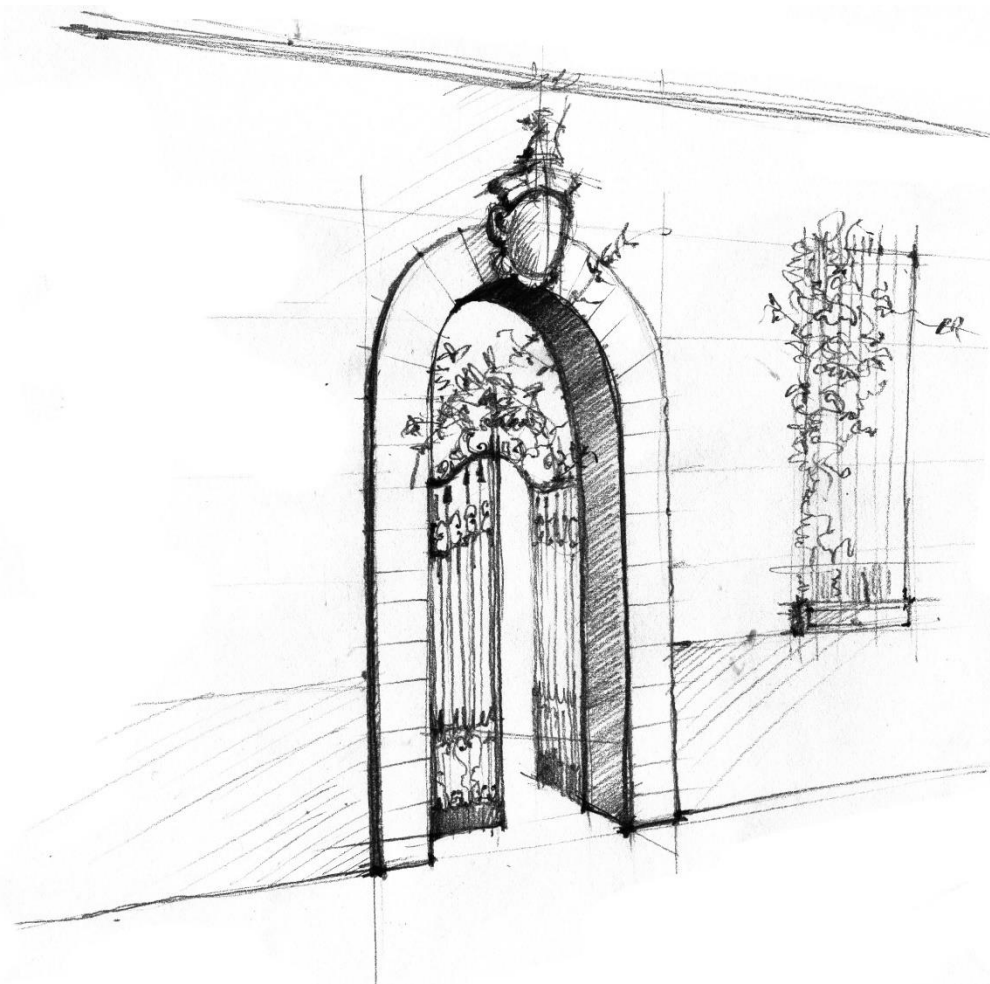


# Gruppo Banca Profilo – Risultati 9M 2021



Presentazione al Consiglio di Amministrazione

4 Novembre 2021

# Executive Summary

**Risultati ancora in crescita nei primi 9 mesi**, superiore agli ultimi 2 anni *record*

**Ricavi consolidati in crescita del 22% a 48,9 milioni di euro**, positive tutte le aree di *business*

**Risultato di gestione in crescita del 23% a 14,1 milioni di euro** con un *cost income* stabile al 71%

**Utile a 10,2 milioni di euro** considerata anche la **plusvalenza da cessione di BPdG** pari a 2,3 milioni di euro

**Positiva la raccolta totale della clientela** che cresce a 5,8 miliardi di euro

**In forte aumento i *ratio* patrimoniali con CET 1 al 28%**, in crescita di circa 245 *bps* da giugno 2021

**Continua l'implementazione delle diverse azioni previste dal Piano Industriale**  
in termini di prodotti e tecnologia

**Risultati complessivamente superiori alle aspettative di Piano Industriale *best case***

**Deliberato acconto dividendo di 0,016 euro per azione (*dividend yield* del 7,5%)**

# Agenda



Sintesi 9M 21



Commento ai Risultati 9M 21



Analisi per segmento di *business*

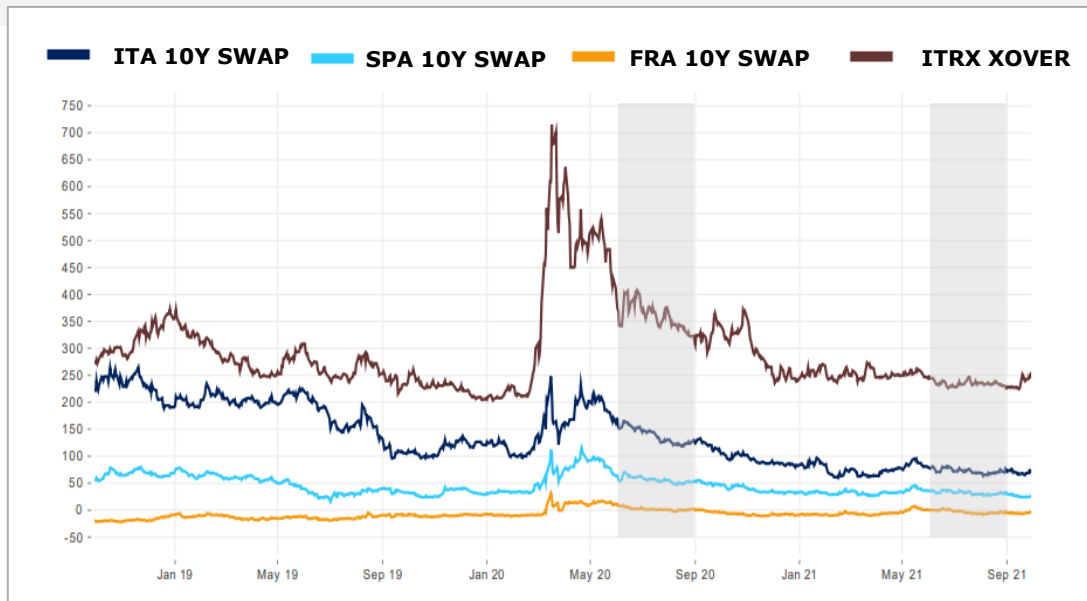


*Check point* Piano industriale



Conclusioni

## MERCATI OBBLIGAZIONARI



## MERCATI AZIONARI

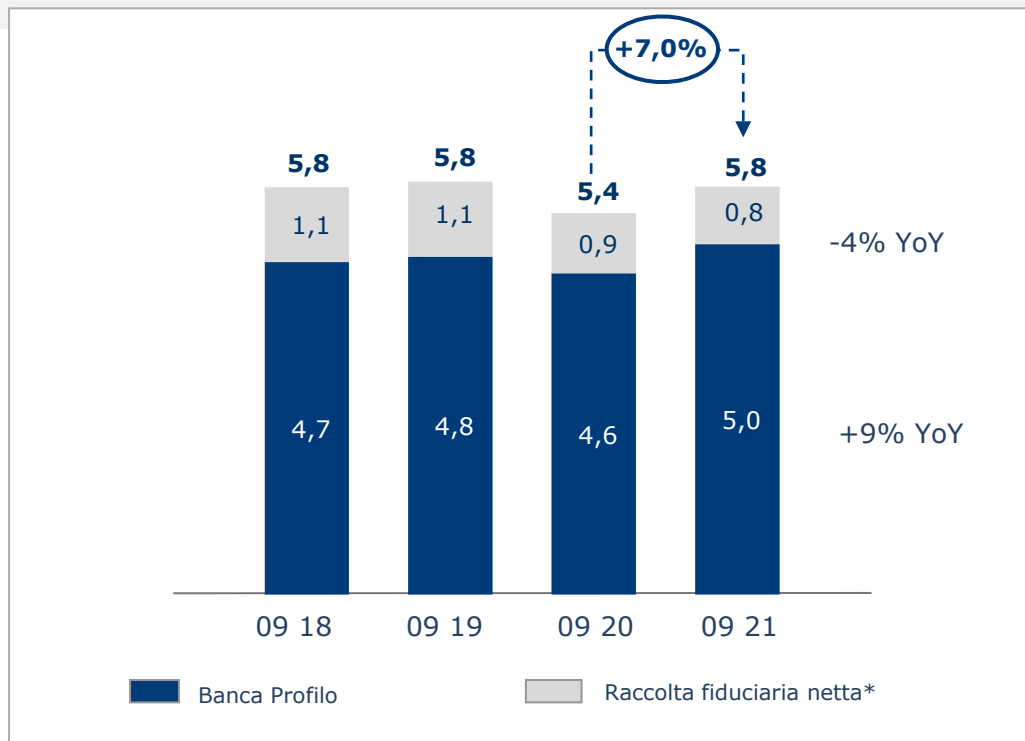


Il 3Q21 ha visto **mercati obbligazionari poco volatili** grazie all'azione persuasiva delle banche centrali che sono state in grado di convincere gli investitori circa la "transitorietà" delle spinte inflattive. Questo ha portato ad un **ritracciamento** generalizzato dei **rendimenti dei governativi** a lunga scadenza, con particolare forza in Europa, ad un appiattimento delle curve dei rendimenti e alla continuazione della salita delle aspettative di inflazione. In questo contesto lo *spread* della curva dei rendimenti Italiana è rimasto estremamente stabile su livelli benigni durante tutto l'ultimo trimestre.

Il **comparto azionario** da inizio anno ha registrato **performance positive in tutti i principali listini europei**. L'ottimismo per i **progressi della campagna vaccinale** sostenuto da indicatori economici reali in forte ripresa hanno spinto ulteriormente al rialzo i corsi dopo il recupero pressoché completo delle perdite subite nel 1 semestre 2020. I settori *Banks, Technology, Automotive, Construction*, hanno sovraperformato rispetto a *Telecom, Real Estate e Utilities*. Il 3Q21 è stato caratterizzato da una **maggiore volatilità** delle *performance* giornaliere rispetto a quanto visto nel 1H21, tuttavia in un contesto complessivo che per l'azionario rimane "costruttivo".

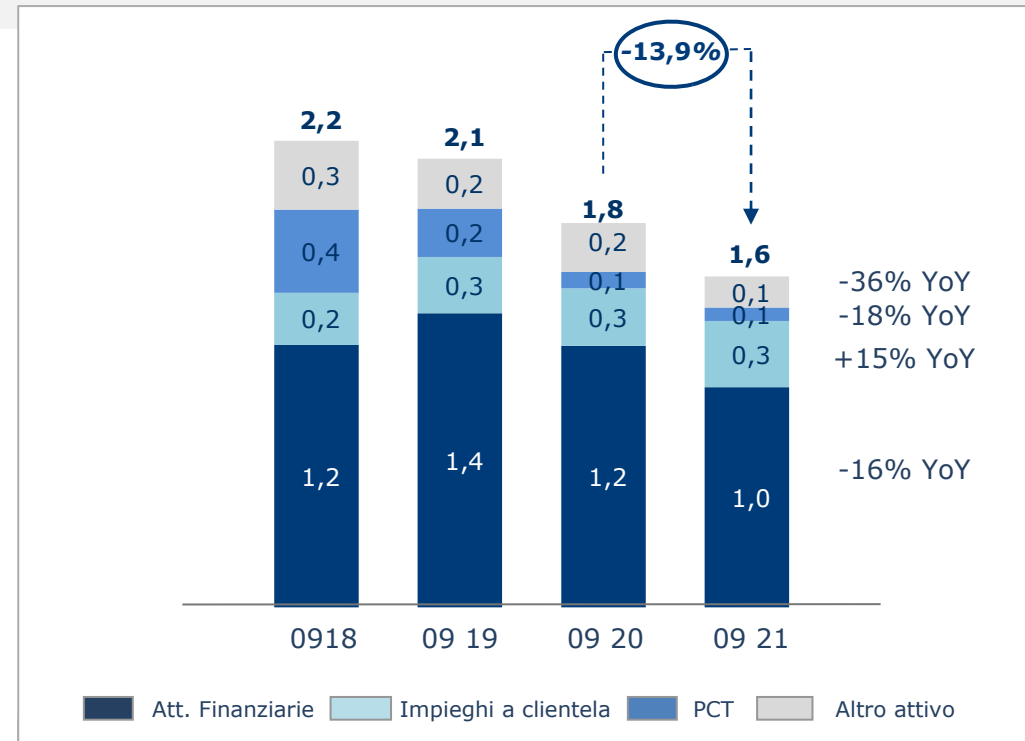
# Raccolta clientela in crescita, attivo patrimoniale in riduzione

## TOTALE RACCOLTA CLIENTELA (€ MLD)



**Raccolta di Gruppo** in crescita a complessivi € 5,8 mld (+7% YoY), escluse le masse della controllata svizzera, grazie a performance positive dei mercati finanziari ed a flussi di raccolta netti positivi

## TOTALE ATTIVO (€ MLD)

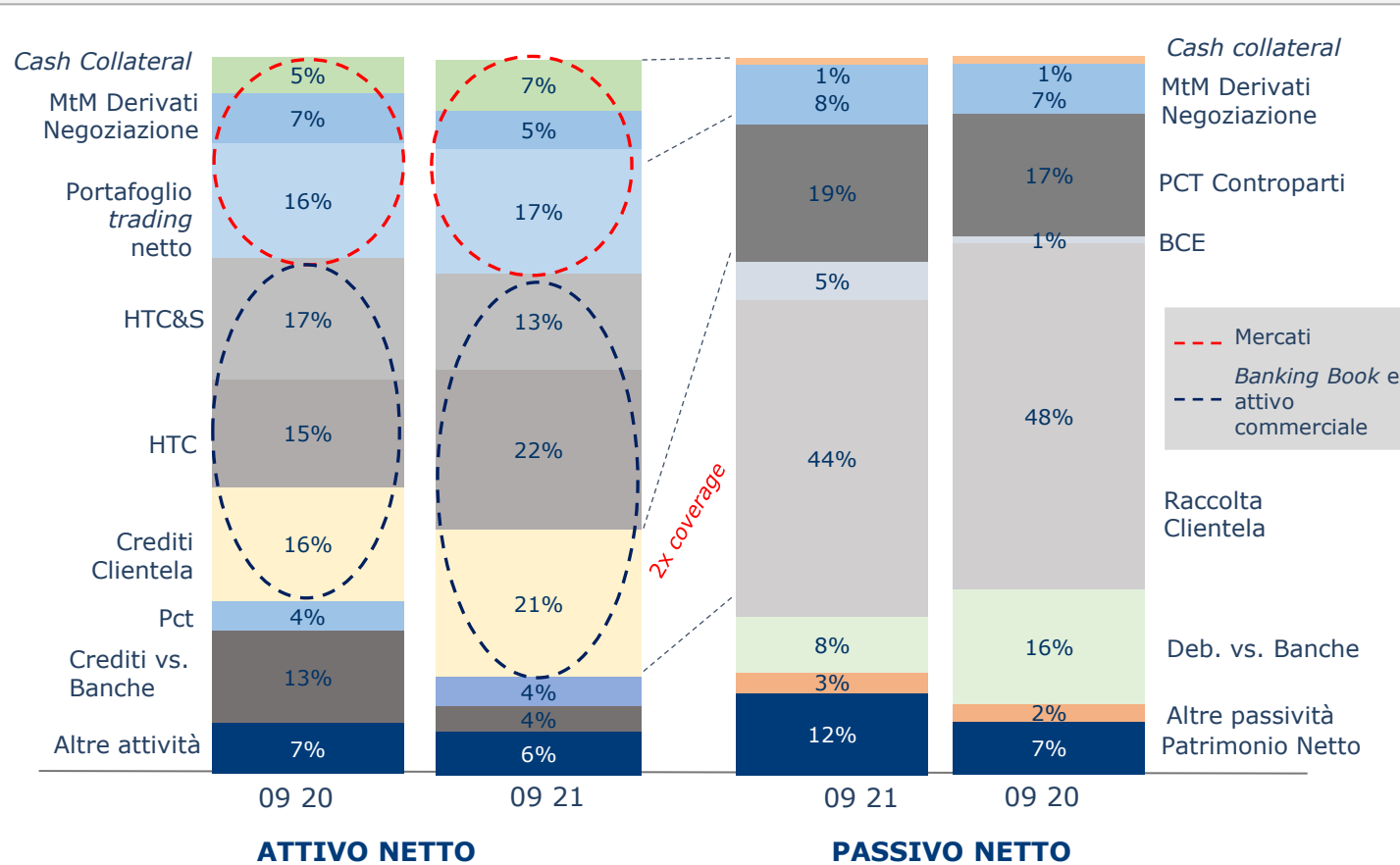


**Totale attivo** in riduzione rispetto a settembre 2020 (-14% YoY); in crescita i crediti alla clientela (+15% YoY) grazie alle iniziative in Investment Banking, mentre in riduzione le attività finanziarie (-16%)

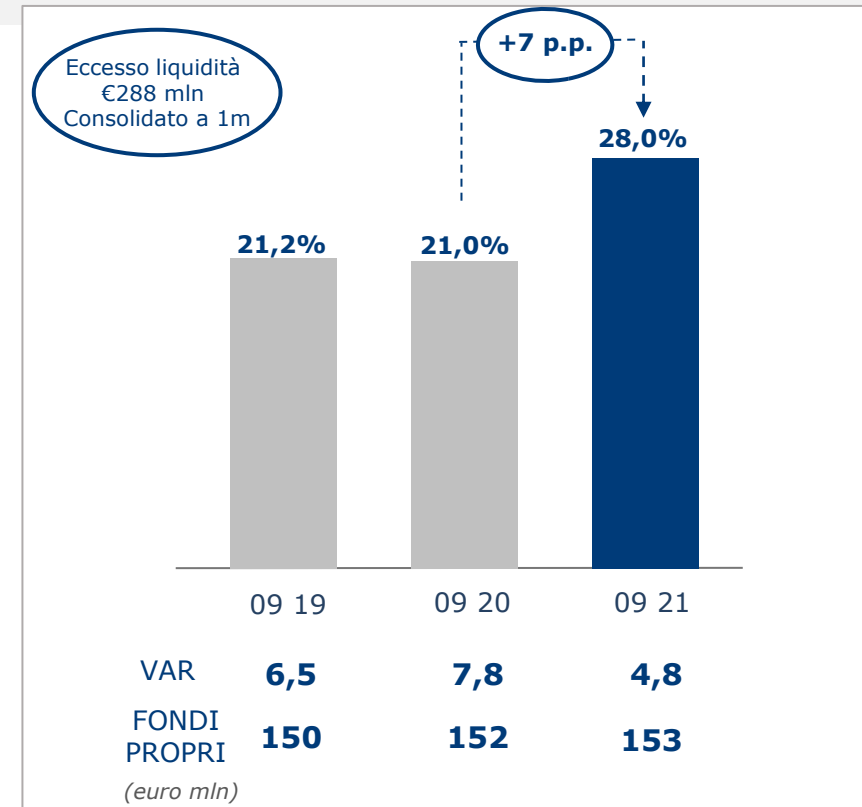
Nota: A seguito del perfezionamento della vendita della partecipazione detenuta da Banca Profilo in Banque Profil de Gestion SA, avvenuto in data 1° giugno 2021, le entità Banque Profil de Gestion SA e della sua controllata Dynamic Asset Management SA non fanno più parte del Gruppo. Il bilancio consolidato è stato redatto secondo quanto previsto dall'IFRS5, pertanto, ove non indicato diversamente, i commenti riportati nella presente slide e nelle successive non considerano il contributo derivante dalla controllata.

# Attivo e *funding mix* equilibrati e confermato livello patrimoniale elevato

## COMPOSIZIONE ATTIVO NETTO E *FUNDING* (%)



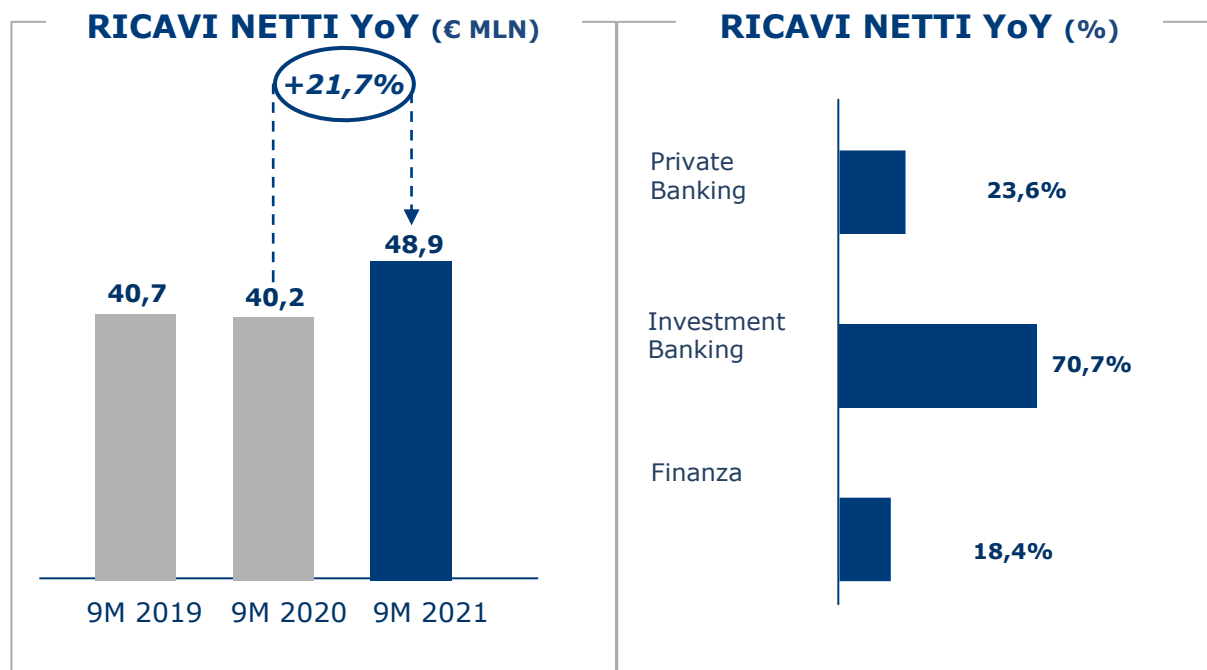
## CET 1 CAPITAL RATIO (%)



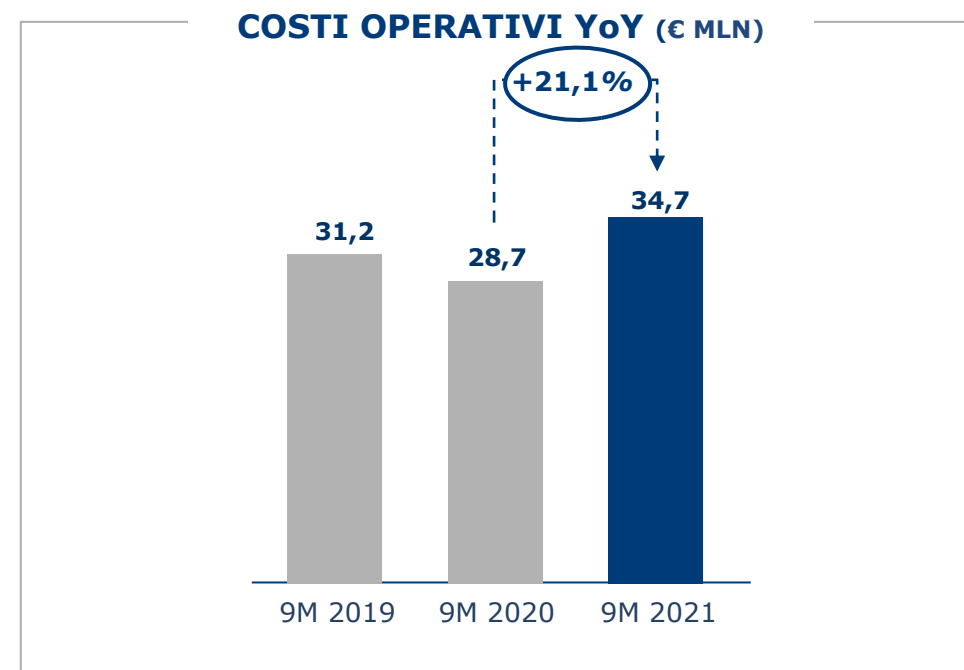
**Incremento relativo del *banking book* HTC e dell'attivo commerciale a fronte di una riduzione dei crediti vs banche; nel passivo in crescita i depositi vs BCE più efficienti rispetto ai PCT e alla raccolta vs clientela**

**Forte crescita del CET 1 ratio al 28%,** in crescita rispetto al 30 giugno 2021 di circa **245 bps** grazie alla riduzione degli assorbimenti relativi al rischio di credito e beneficia altresì da marzo 2021 per circa **410 bps** per il deconsolidamento di BPdG. Tale indicatore non tiene conto del risultato in formazione dei primi 9 mesi del 2021

# Ricavi netti e costi operativi in crescita



**Ricavi** in crescita rispetto ai primi 9 mesi del 2020 con il contributo di tutte le aree di *business* anche grazie alla ripresa delle attività commerciali con la clientela, alle nuove attività creditizie ed all'andamento favorevole dei mercati finanziari



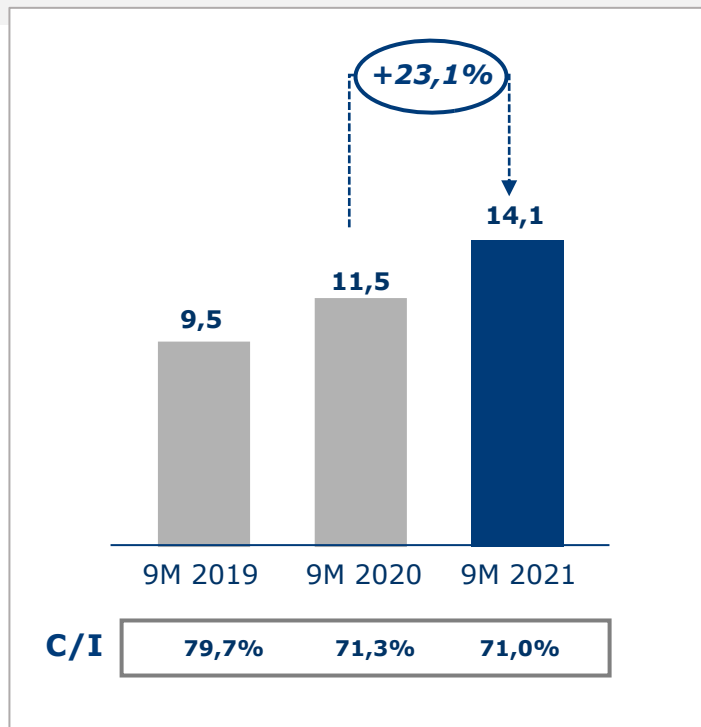
**Costi operativi**, al netto degli oneri per il sistema bancario, in crescita del 21% rispetto ai primi 9 mesi del 2020

L'incremento deriva dal maggior costo del personale, sia nella componente fissa sia variabile, e dagli investimenti nelle varie iniziative di **trasformazione digitale e investimenti pubblicitari**

Risultati riformulati senza contributo attività estera (IFRS5)

# Risultato operativo e Utile netto in crescita

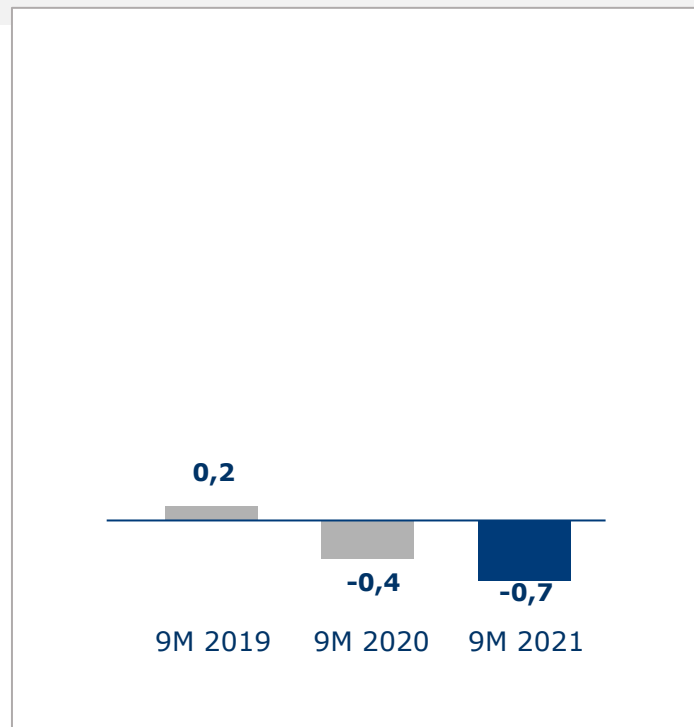
## RISULTATO DI GESTIONE (€ MLN)



**Risultato di gestione**, al netto degli oneri per il sistema bancario, in crescita (+23% YoY) grazie alla *performance* delle divisioni di *business*

**Cost income** al 71% in linea con i primi nove mesi del 2020

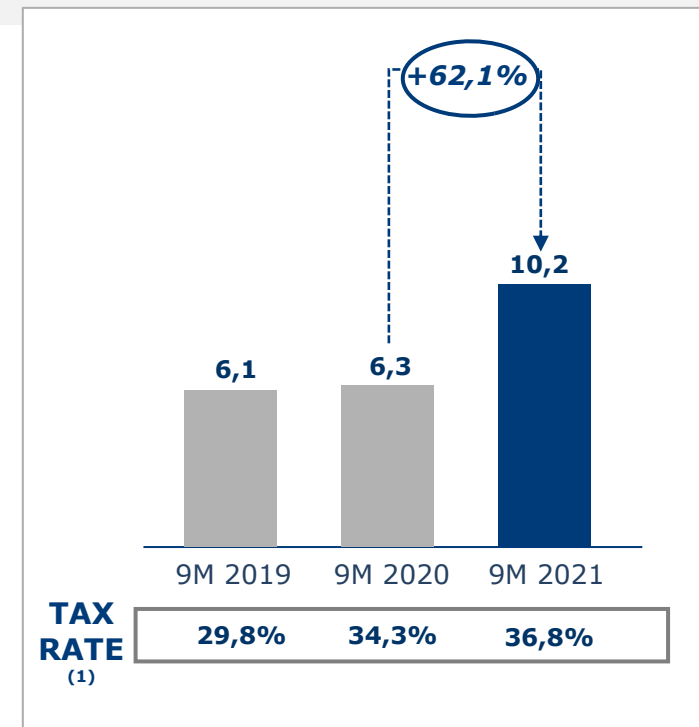
## ACCANTONAMENTI (€ MLN)



**Accantonamenti netti** in aumento a causa del peggioramento di limitate posizioni creditizie

**Impatto Covid-19 limitato** per assenza di crediti commerciali e non garantiti

## UTILE NETTO (€ MLN)



**Utile netto consolidato** in aumento a €10 mln con un *tax rate* al 36%

L'utile include la **plusvalenza da cessione** di BPDG per € 2,3 mln, al netto della quale la **crescita è del 25%**

Risultati riformulati senza contributo attività estera (IFRS5)

(1) Calcolato sull'utile lordo delle attività correnti



# Agenda



Sintesi 9M 21



Commento ai Risultati 9M 21



Analisi per segmento di *business*



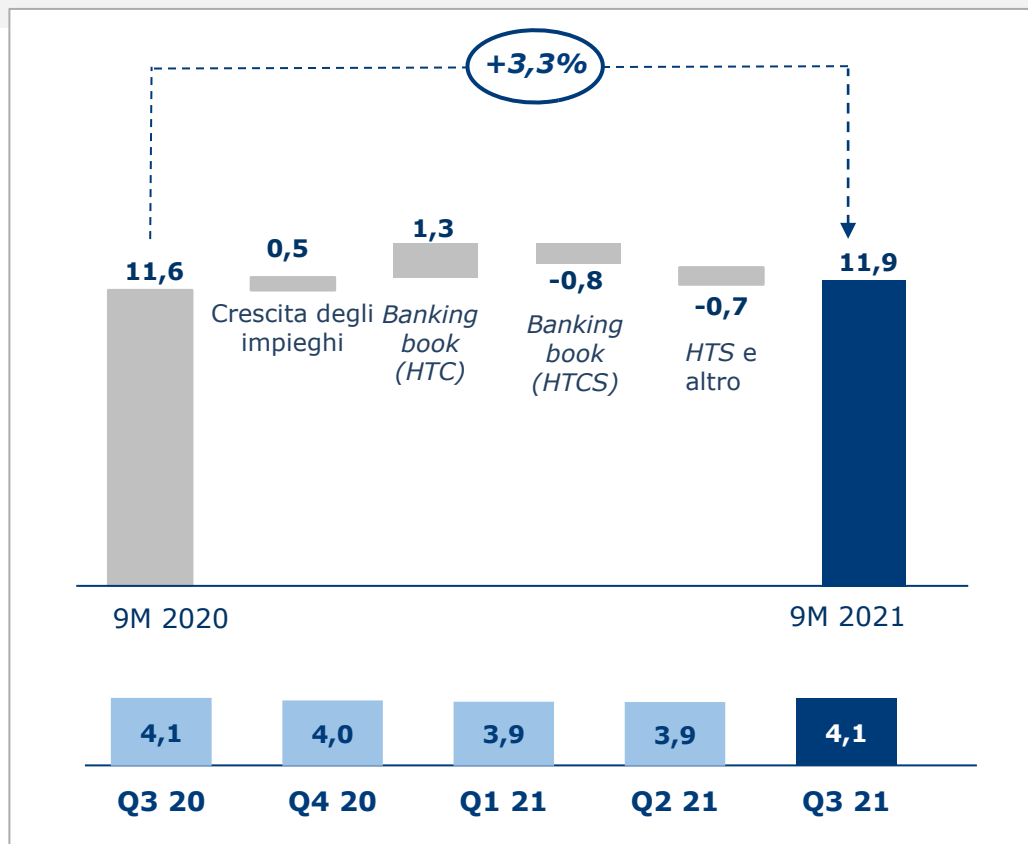
*Check point* Piano industriale



Conclusioni

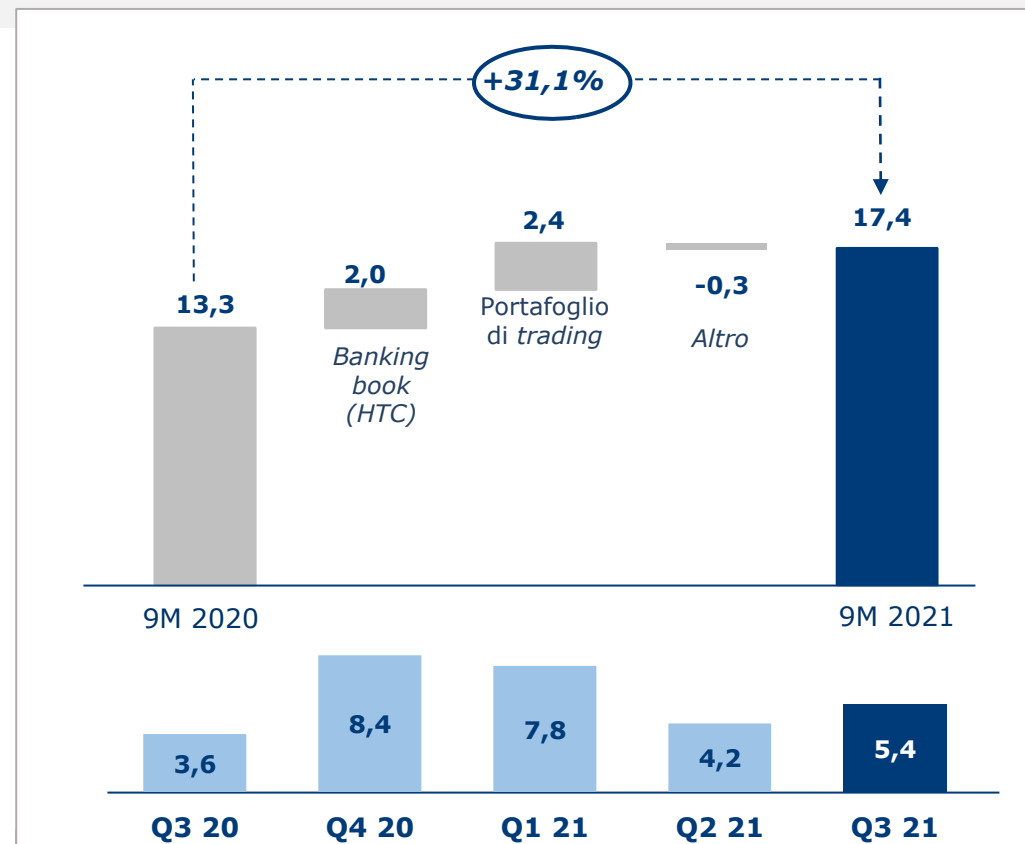
# Margine di interesse e POF in crescita

## MARGINE DI INTERESSE EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



**Margine di interesse** in crescita rispetto ai primi 9 mesi del 2020 (+3% YoY) grazie al contributo del *banking book* nella componente **HTC** e del margine di interesse sugli **impieghi**

## POF EVOLUZIONE YoY (€ MLN)

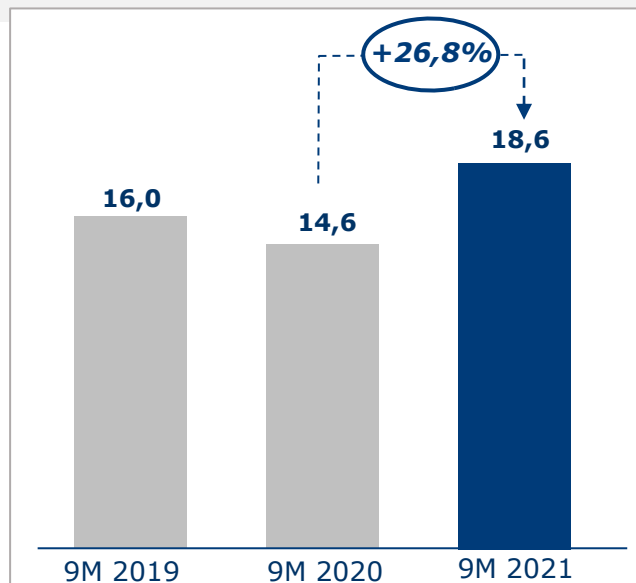


**POF** in forte crescita rispetto ai primi 9 mesi del 2020 (+31% YoY) grazie al portafoglio di *trading* ed alle plusvalenze realizzate sul *banking book* HTC, che al 30/09 evidenzia € 13 mln di **plusvalenze non realizzate**

Risultati riformulati senza contributo attività estera (IFRS5)

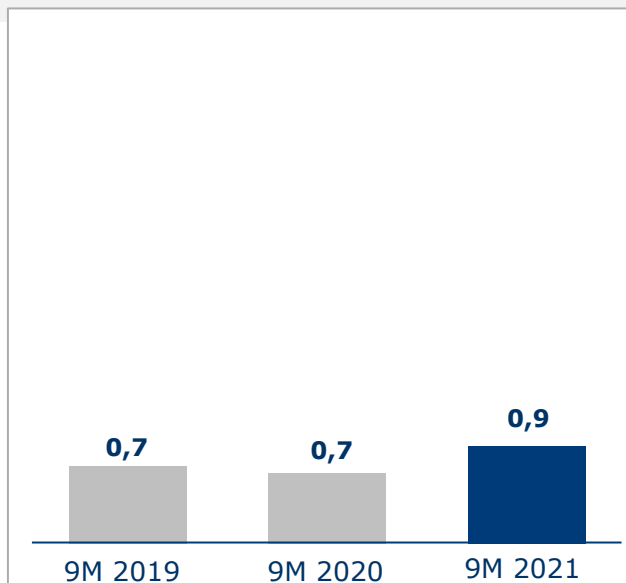
# Commissioni in crescita

## COMMISSIONI NETTE YoY (€ MLN)



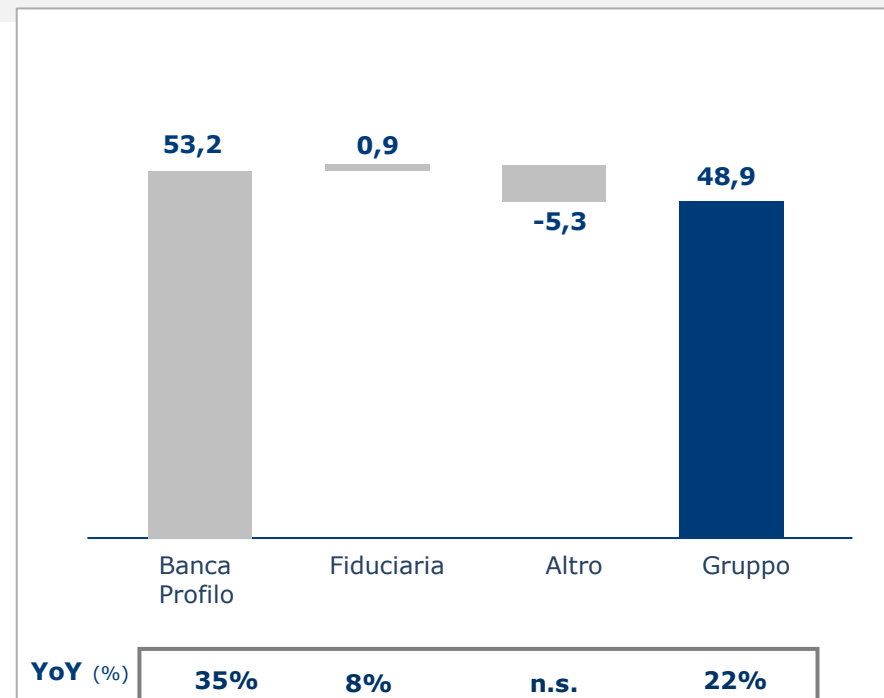
**Commissioni in crescita** nel Private Banking e nell'Investment Banking per la ripartenza dell'attività commerciale ordinaria, dei Club Deal e delle attività di Capital Market

## ALTRI PROVENTI E ONERI (€ MLN)



**Altri oneri e proventi** in crescita con i primi sei mesi del 2020 per maggiori recuperi di oneri rispetto all'anno precedente

## RICAVI TOTALI PER SOCIETA (€ MLN)

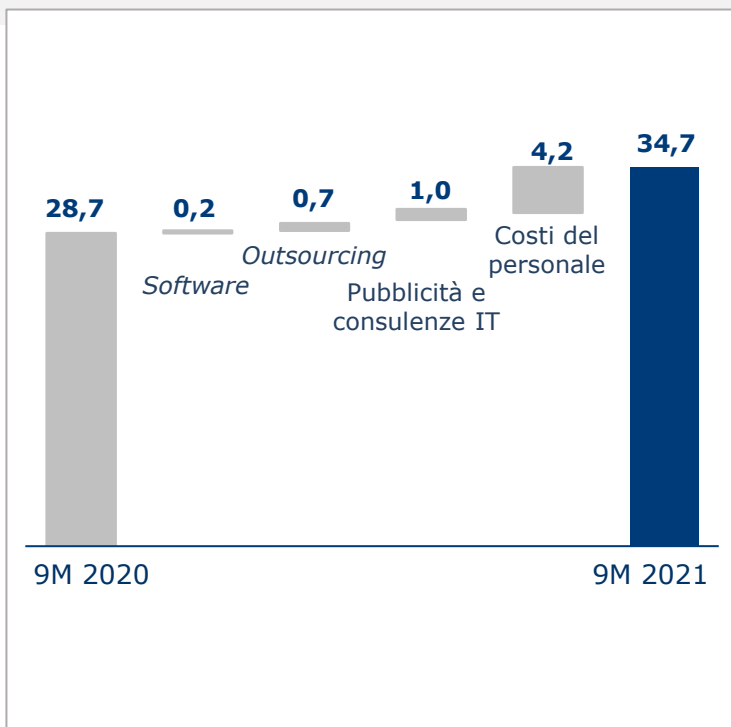


Ricavi in crescita nella **Banca** e nella **Fiduciaria**; la voce "Altro" comprende principalmente l'elisione dei dividendi incassati ad aprile 2021 dalla controllata svizzera (per € 4,4 mln) e dalla Profilo Real Estate (per € 0,7 mln)

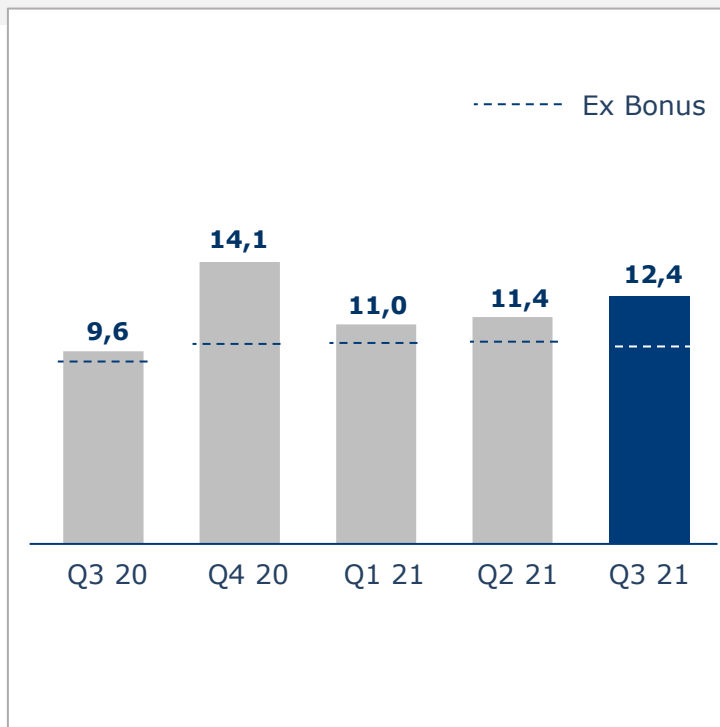
Risultati riformulati senza contributo attività estera (IFRS5)

# Costi operativi in crescita

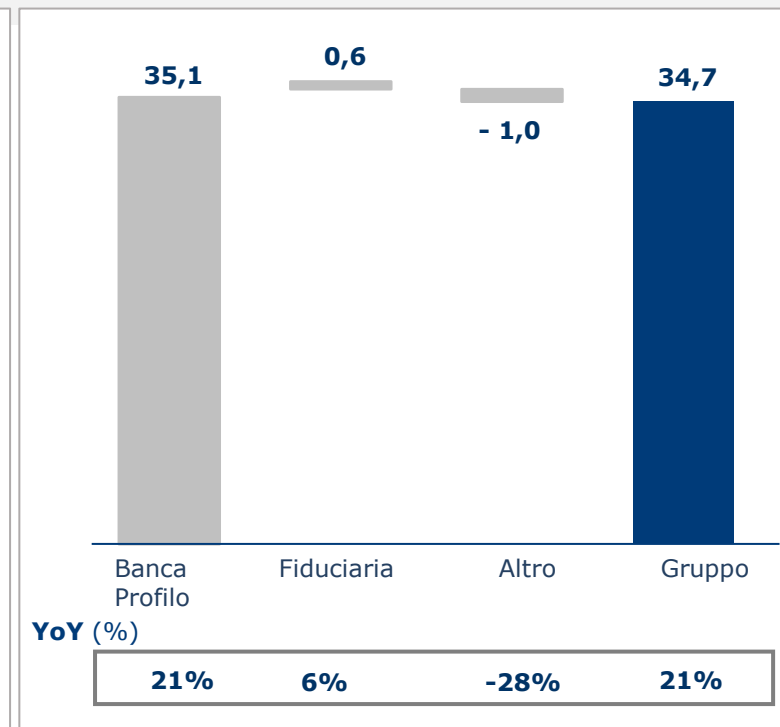
## EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



## COSTI OPERATIVI QoQ (€ MLN)



## COSTI OPERATIVI PER SOCIETA (€ MLN)



**Costi operativi**, al netto degli oneri relativi al sistema bancario, in aumento rispetto ai primi 9 mesi del 2020 in relazione principalmente ai costi del personale, sia nella componente fissa sia in quella variabile, alle spese in *software* per gli sviluppi informatici del *private banking* e per la migrazione della piattaforma di Finanza, e agli investimenti pubblicitari e tecnologici per lo sviluppo della Digital Bank

Risultati riformulati senza contributo attività estera (IFRS5)

# Agenda



Sintesi 9M 21



Commento ai Risultati 9M 21



Analisi per segmento di *business*



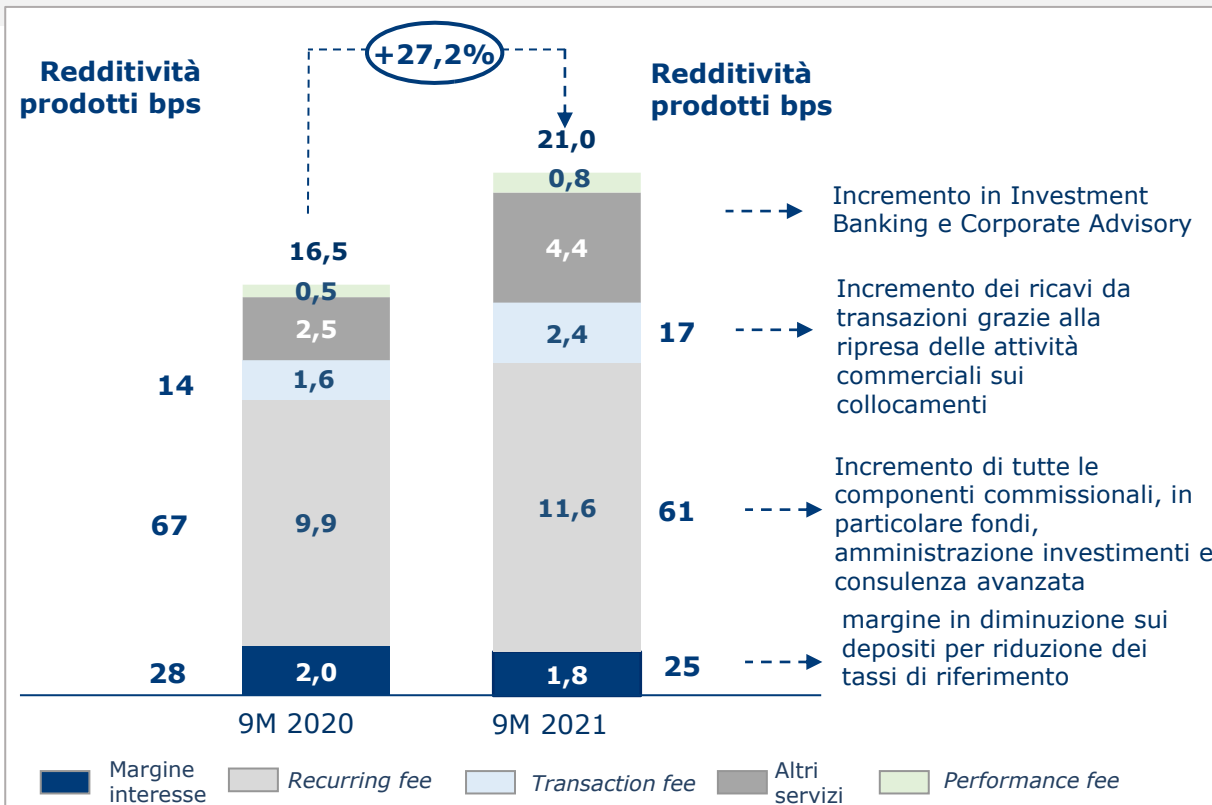
*Check point* Piano industriale



Conclusioni

# Ricavi e raccolta in crescita per la ripresa delle attività e l'andamento dei mercati

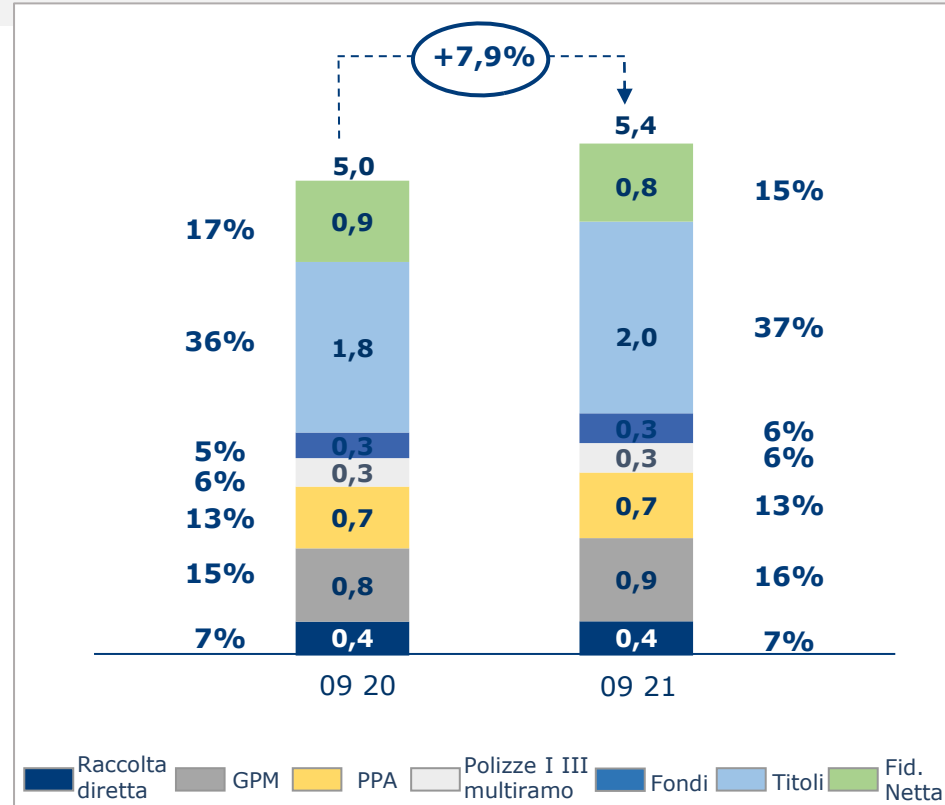
**EVOLUZIONE E COMPOSIZIONE RICAVI (€ MLN)**



I Ricavi Private & Investment Banking crescono del 27% YoY grazie a maggiori commissioni *running* (fondi, amministrazione investimenti, consulenza), e transazionali (collocamenti, Investment Banking)

Nei 9M 2021 sono riprese le attività di collocamento recuperando anche parte delle operazioni sospese nel 2020 a causa della pandemia

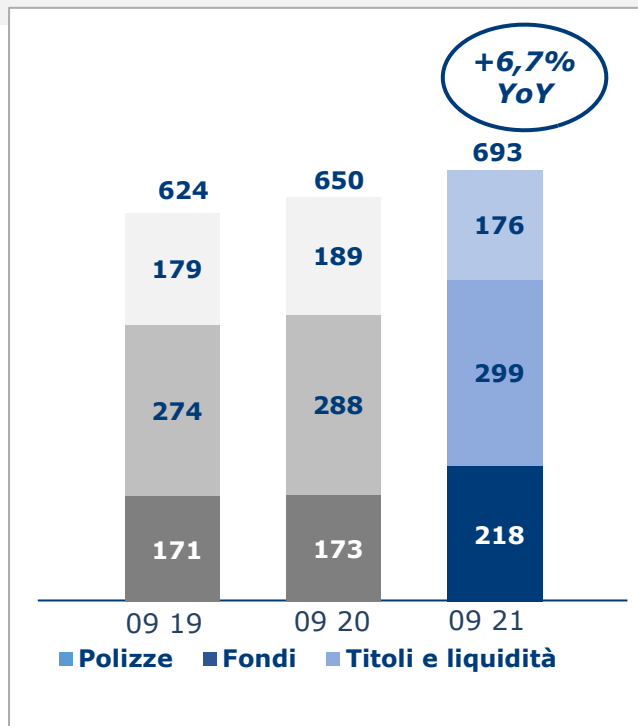
**RACCOLTA CLIENTELA PB & IB (€ MLD)**



**Raccolta Clientela** in crescita grazie alla *performance* positiva dei mercati e a flussi di raccolta netta positivi nei clienti privati (€ 234 mln) e nonostante l'uscita di alcune posizioni di custodia istituzionale a redditività zero (€ -513 mln)

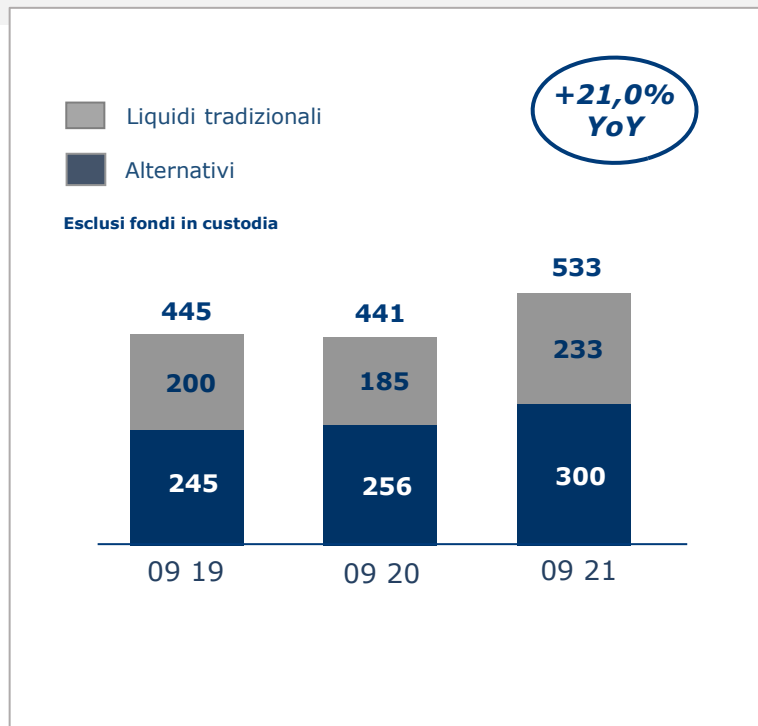
# Prosegue la crescita del servizio PPA e dei fondi

**MASSE IN PPA (€ MLN)**



Penetrazione della **consulenza avanzata** in lieve flessione al 26% dell'amministrato con redditività complessiva a 80 bps

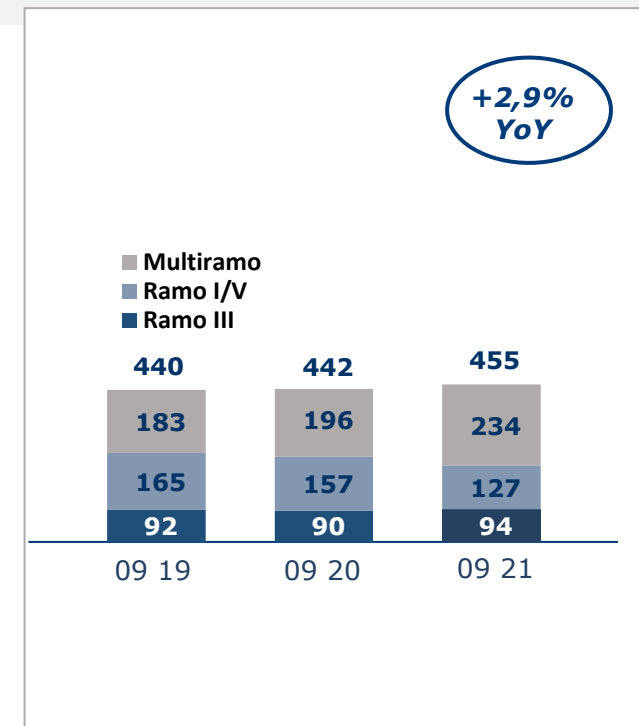
**EVOLUZIONE MASSE IN FONDI (€ MLN)**



Le masse **amministrate in fondi** sono in aumento, sia nella componente alternativa sia in quella tradizionale

**Prodotti alternativi** a € 300 mln, inclusivi di SIF immobiliare a € 191 mln, SIF/SICAV mobiliari a € 17 mln e Private Debt a € 90 mln

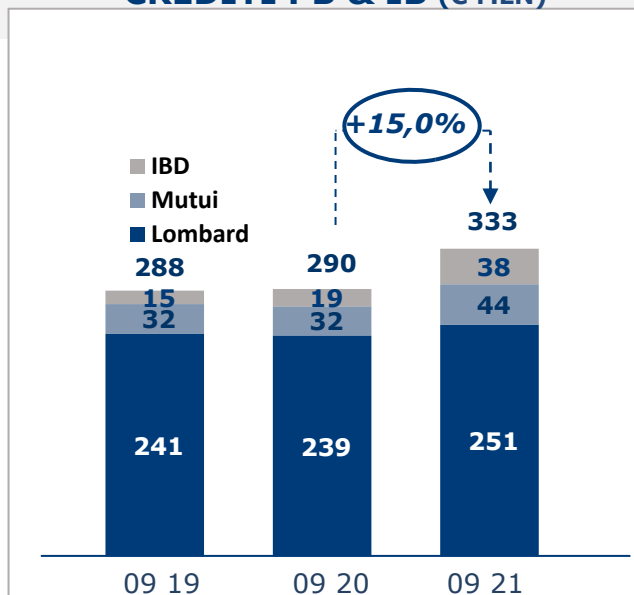
**PRODOTTI ASSICURATIVIVI (€ MLN)**



Variazione QoQ ancora impattata dai **riscatti nella ramo I** a seguito dello scenario di tassi (€ -11,3 mln nel trimestre). Crescita YoY comunque ancora positiva (+3% vs 3Q2020)

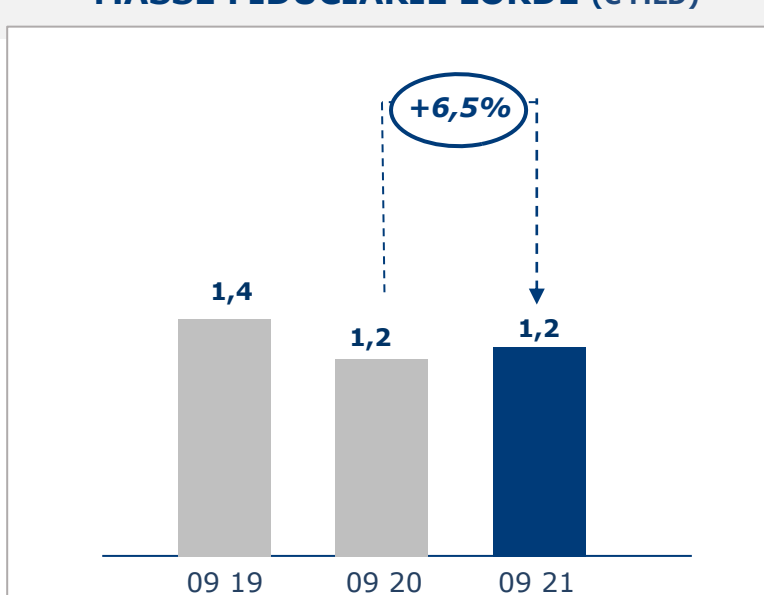
## Altri indicatori : crediti privati e masse fiduciarie in crescita

**CREDITI PB & IB (€ MLN)**



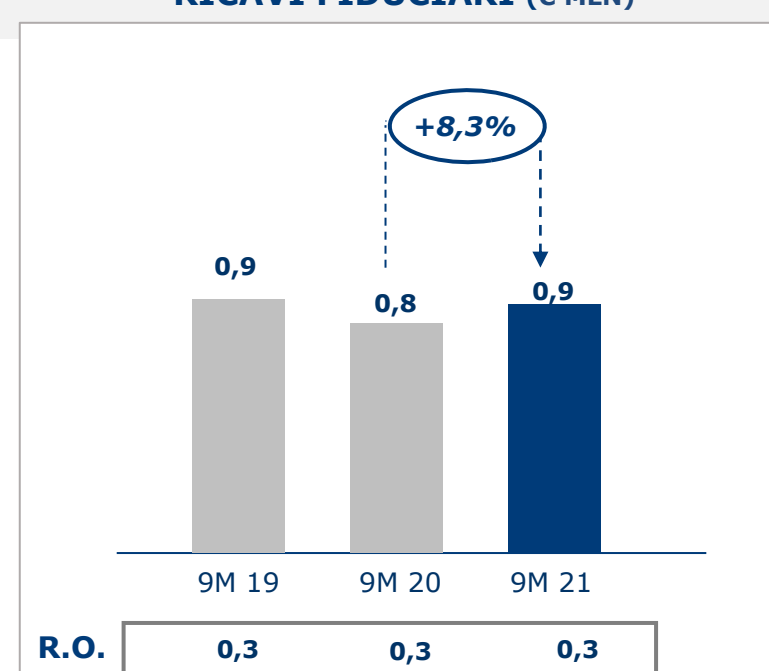
**Lombard** (€ 251 mln) e **mutui** (€ 44 mln) in crescita. In crescita i **finanziamenti corporate** (€ 38 mln); avviati i finanziamenti relativi all'ecobonus 110%

**MASSE FIDUCIARIE LORDE (€ MLD)**



**Masse fiduciarie** lorde in leggero aumento a €1.2 mld

**RICAVI FIDUCIARI (€ MLN)**



**Ricavi fiduciari** in crescita a seguito della strutturazione di *club deal*

**Risultato operativo** in linea



# Profilo delle idee: aggiornamento principali iniziative

IMMOBILIARI

## AGGIORNAMENTO 9M2021

## PROSPETTIVE



**EUROCARE**



Nel corso del 3Q2021 è **continuata l'attività di investimento, con l'ingresso in portafoglio di 2 nuove strutture.**

Il totale investito ha raggiunto i **€ 654 mln**, con un'allocazione del **57%** su **Germania**, **32%** su **Italia** e **11%** su **Spagna**.

**AUM**  
(€ mln, al  
30/09/2021)

**654**

Formalizzata l'**esclusiva per la distribuzione in Italia di Eurocare IV**, con **lancio previsto entro l'anno**

FINANZIARI



**Trade & Receivables Finance**



FASANARA CAPITAL

L'investimento, focalizzato sull'acquisto di **crediti commerciali originati da piattaforme fintech** (cd. *digital factoring*), ha raggiunto una **raccolta complessiva a fine ottobre di € 42,5 mln**. Portafoglio estremamente diversificato con **oltre 17.000 posizioni in essere**.

**Raccolta netta**  
(€ mln)

**42,5**

**Fondo in collocamento continuativo** date le caratteristiche finanziarie

**Private Debt Fund II**



Si conferma molto positivo l'andamento del fondo, con una **performance cumulata** dal lancio che a fine settembre si attesta al **17,2% (IRR +7,5%)**, mentre i **rimborsi di capitale** hanno raggiunto il **25,4% delle quote sottoscritte**.

**Performance**  
(cumulata da  
giu19)

**+17,2%**

Prosegue **fino a fine 2021** la raccolta su **nuova iniziativa con lo stesso partner** (Private Debt III), sulla quale la Banca ha **già raccolto € 15,7 mln**

INDUSTRIALI



**Nutkao**

Nel 2020 Nutkao ha registrato **ricavi per € 155 mln** (-7% vs 2019) e un'**adjusted EBITDA di € 12 mln** (8% margin). La drastica riduzione registrata dal canale industriale e gourmet è stata in parte **compensata dal canale retail e da Nutkao USA** (+32% vs 2019)

**Ricavi Ebitda**  
(€ mln) (€ mln)

**155 12**

**Finalizzata l'operazione di acquisizione di Pisti e Boerinneke**. Gli **investitori Banca Profilo** hanno partecipato con un **ticket di € 7,5 mln** rispetto a un aumento di capitale di complessivi € 36 mln

**neo AP+TEK**

**Prosegue l'attività di investimento** con un portafoglio attuale a quota **60 farmacie**. **Le stime del management per il 2021** proiettano un portafoglio a fine anno di 80-85 farmacie, con **ricavi runrate di ca. € 130 mln** e un'**adjusted EBITDA prossima ai € 20 mln**

**Nuovo AUCAP**  
(€ mln)

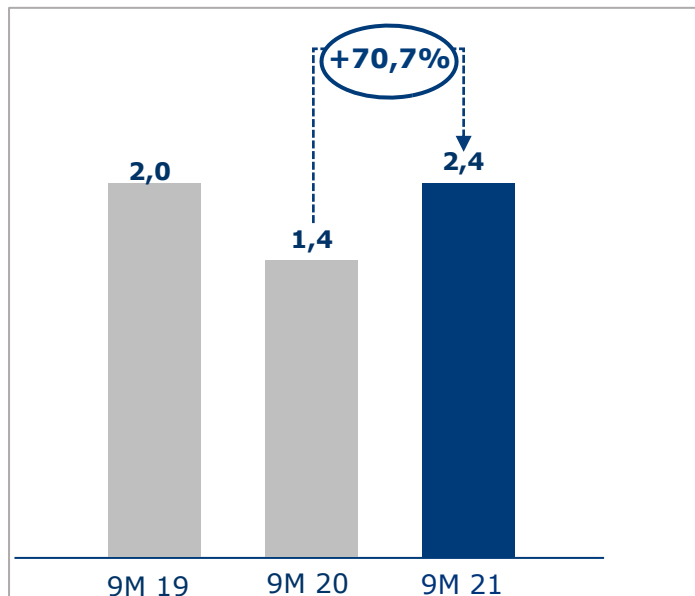
**50,8**

Finalizzato l'aumento di capitale di € 50,8 mln apportato alla fase 2 del progetto dagli investitori di Banca Profilo. Il **management** punta a raggiungere un **portafoglio a regime di 100/110 farmacie**

	Con <b>130 mln € di equity raccolta</b> in due <i>round</i> di aumento di capitale, di cui complessivamente <b>74 mln € da parte degli Investitori individuati da Banca Profilo</b> , l'operazione Neo Apotek è il <i>club deal</i> di matrice industriale più grande mai promosso e realizzato dalla Banca fino ad ora	<b>Equity raccolta</b> (mln €) <b>130</b>
	Complessivamente <b>nell'esercizio 2021 l'operazione ha generato 3,0 mln € di commissioni</b> , di cui <b>1,1 mln € di commissioni di distribuzione</b> , <b>1 mln € di commissioni di advisory</b> e <b>0,9 mln € di commissioni amministrative</b> (di cui 0,64 mln € di competenza dell'esercizio)	<b>Commissioni generate nel 2021</b> (mln €) <b>3,0</b>
	La <b>raccolta di Banca Profilo ha visto coinvolti 147 Investitori</b> , di cui <b>50 nuovi clienti</b> , con un <i>ticket</i> medio per Investitore di ca. <b>500K€</b> tra primo e secondo <i>round</i>	<b>Investitori Banca Profilo</b> (#) <b>147</b>
	L' <b>attività di investimento</b> ha visto <b>anticipare il piano di impiego del capitale di ca. 18 mesi</b> , con una <b>proiezione a fine 2021</b> di un portafoglio <i>target</i> di <b>90/100 farmacie</b> , tra strutture <b>già acquisite e con accordi vincolanti sottoscritti</b>	<b>Portafoglio target</b> (#) <b>100</b>
	Le <b>stime elaborate dal management</b> della società prevedono il <b>raggiungimento di ricavi proforma superiori ai 150 mln €</b> al termine del 2021, con <b>ulteriori significative prospettive di crescita organica</b> grazie all'implementazione delle sinergie di gruppo	<b>Ricavi</b> (mln €) <b>150+</b>

# Investment Banking: operazioni concluse nei primi 6 mesi del 2021 e pipeline

## RICAVI NETTI INV.BANKING (€ MLN)



Ricavi in forte crescita su diverse componenti

Perfezionata, in qualità di *advisor*, l'operazione di **cessione di EuroCosmetic** oltre 2 operazioni di acquisizione (Sciuker Frames e TIM) e l'ABB su Sciuker Frames

### I finanziamenti corporate

hanno superato quota € 45 mln di cui circa il 67% contro garantiti da MCC, in crescita dell'80% nel corso dei 9 mesi

### CAPITAL MARKET

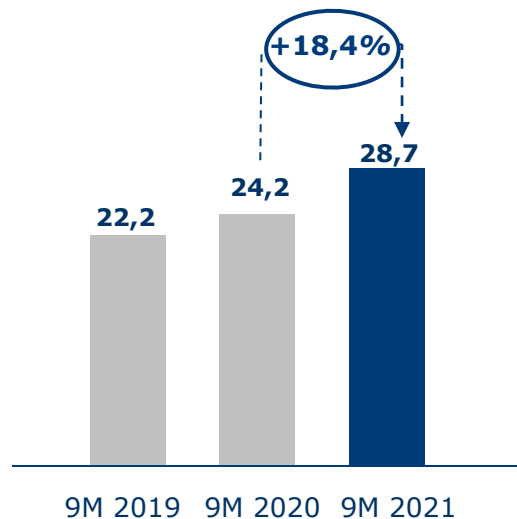
Stato	Operazione	Attività	Periodo	Attività
ongoing	Global Coordinator	SVAS BIOSANA	IPO	
ongoing	Global Coordinator	Ofle	IPO	
ongoing	Global Coordinator	rocket a sharing company	IPO	
9M 2021	Cessione della quota totalitaria	eurocosmetic	Advisor	
9M 2021	Global Coordinator	SCIUKER FRAMES	ABB	

### CORPORATE FINANCE

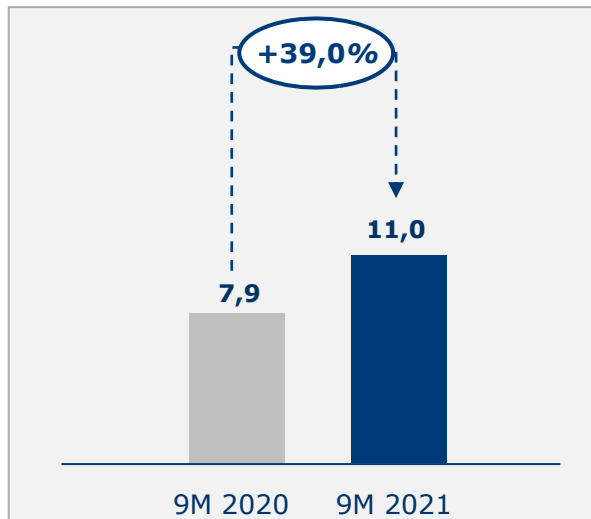
Stato	Operazione	Attività	Periodo	Attività
9M 2021	Advisor	SCIUKER FRAMES	Advisor M&A acquisizione di GC Infissi	
9M 2021	Advisor	TIM	Acquisizione 2 rami di azienda di British Telecom	
9M 2021	Advisor	U.B.C. UNITED BRANDS COMPANY S.p.A	Arranger finanziamento	
Ongoing	Advisor	UNIMER	Ricevuta BO. Negoziazioni in corso	
Ongoing	Advisor	dR DOMORENTAL THE EVOLUTION OF CONTRACT DESIGN	Realizzato Business Plan e ricerca partner	

## In crescita sfruttando lo scenario dei mercati del 2021

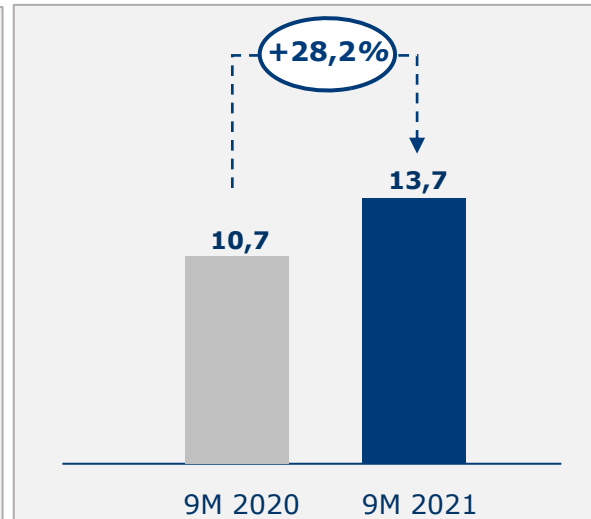
RICAVI FINANZA (€ MLN)



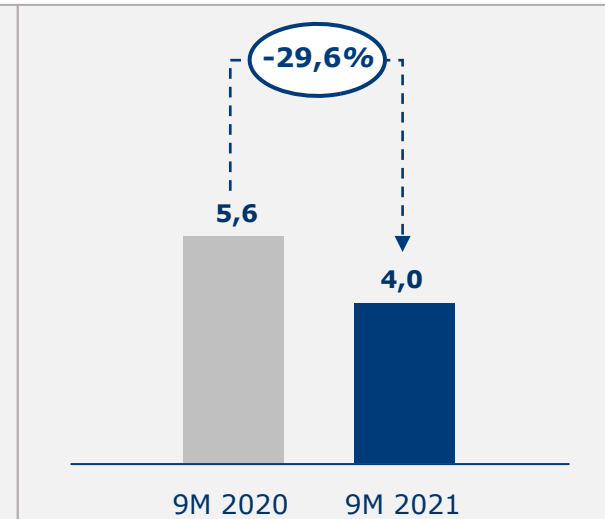
TRADING (€ MLN)



BANKING BOOK (€ MLN)



INTERMEDIAZIONE (€ MLN)



Il *book* di **trading** realizza un nuovo record, proseguendo gli ottimi risultati del 1H2021. Il risultato particolarmente positivo del portafoglio di *credit trading*, nonostante il comparto *fixed income* abbia in generale avuto *performance* piatte, è da attribuire principalmente alla **strategia di arbitraggio sui BTP Italia con esposizione aperta al rialzo di inflazione**, alle strategie attuate su titoli finanziari, a quelle su *bond* legati all'inflazione, a *trade* di curva ed a opportune coperture dinamiche del rischio tasso.

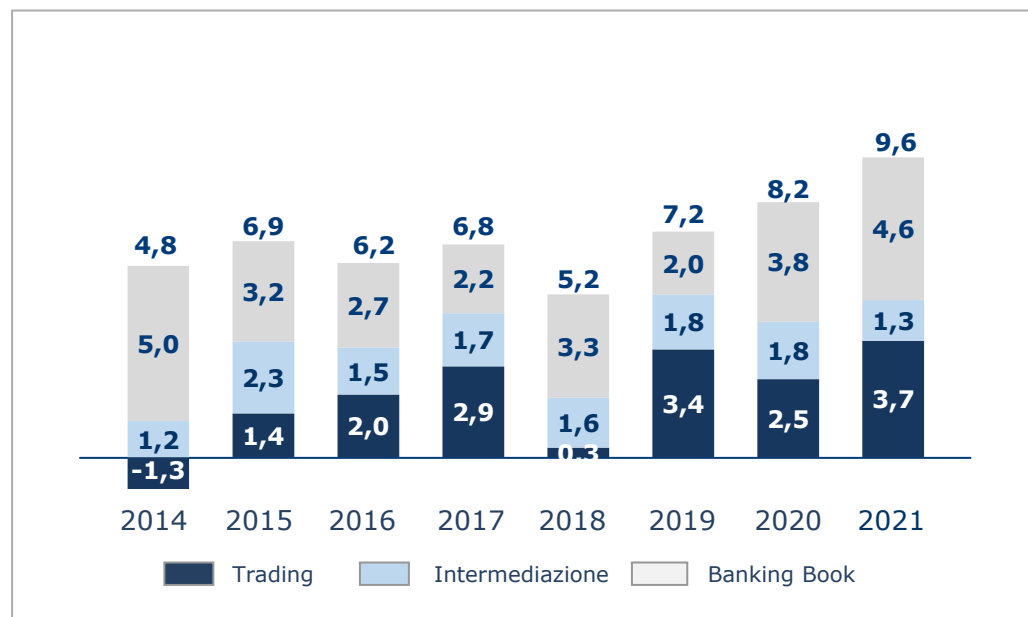
Molto positivo il risultato del *desk* **equity market making**. La *performance* è stata ottenuta attraverso un vincente posizionamento sulla **curva a termine della volatilità**. Si sono sfruttati con profitto i picchi di volatilità del 3Q21 per alleggerire la posizione complessivamente lunga. Il *desk* **equity prop trading** ha seguito il rialzo dei listini azionari principalmente attraverso le strategie: **Long/Short, Capital Arbitrage e Mid-Small Cap**.

L'attività di **intermediazione** è stata negativamente impattata da una volatilità decisamente inferiore rispetto allo stesso periodo del 2020, con un contributo ridotto dall'attività sul mercato secondario obbligazionario; il *desk* **Bond Sales** rimane il principale centro di ricavo; si confermano in media con gli ultimi anni le *performance* del *desk* **Equity Derivatives** e del *desk* **Captive**.

Il **Banking Book** ha avuto una *performance* superiore rispetto ai primi nove mesi del 2020, con ammontari investiti in HTC&S sensibilmente inferiori rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (-40% ca.). Il **portafoglio HTC continua a beneficiare di un'alta redditività implicita**, assistita da mirate prese di profitto volte anche a migliorare il profilo di rischio del *book*, con riduzione delle posizioni in *bond* a lunga scadenza non assistite da copertura *swap*.

## Trend trimestrali e VAR

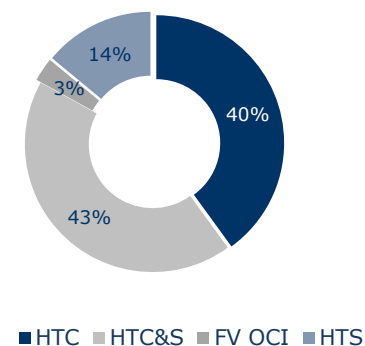
## RICAVI TRIMESTRALI MEDI (€ MLN)



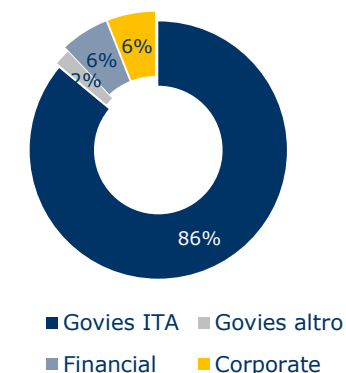
Si sono registrati nel trimestre **ricavi trimestrali medi record** e in continua crescita rispetto alla media degli ultimi anni. In particolare visibile la continua progressione negli ultimi 3 anni dell'apporto del *banking book* anche in relazione al *business model* IFRS9

## ASSORBIMENTO MEDIO VAR E COMPOSIZIONE

## Assorbimento VAR Ytd



## Composizione Banking Book

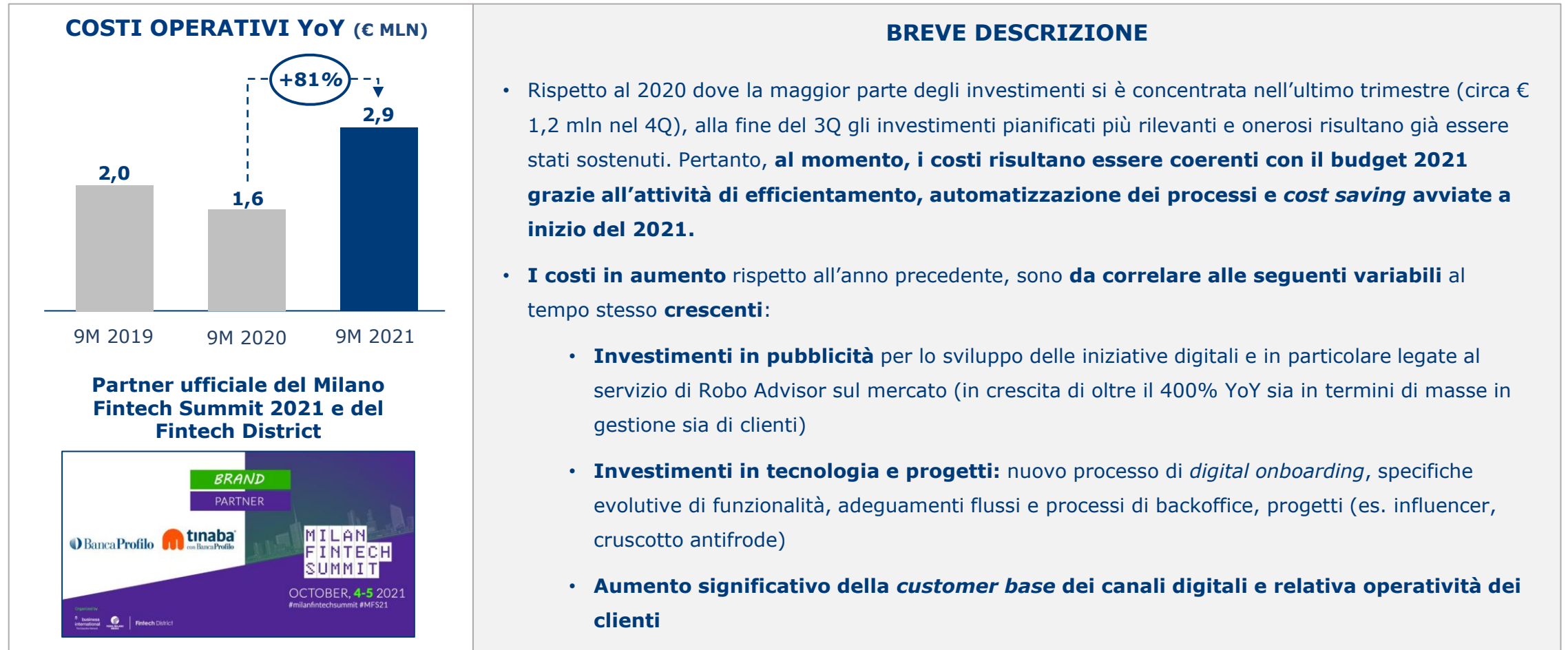


**Assorbimento di VAR** in calo rispetto al 2020 per effetto mercato, nonostante l'incremento complessivo di volume dei due portafogli del *banking book*, HTC e HTC&S.

Il **trading** continua ad avere un assorbimento di VAR molto contenuto, confermando l'utilizzo efficiente del capitale economico da parte delle strategie adottate.

All'interno del *banking book* è prevalente l'investimento in **titoli governativi** che non comporta assorbimenti patrimoniali

Costi operativi **in crescita rispetto al 2020**, dovuti principalmente ad una **crescita significativa del numero di Clienti Canali Digitali e utenti Tinaba** ed agli **investimenti in comunicazione e tecnologia** nei primi 9 mesi del 2021.



# Il nuovo sistema di *digital onboarding*: primi risultati

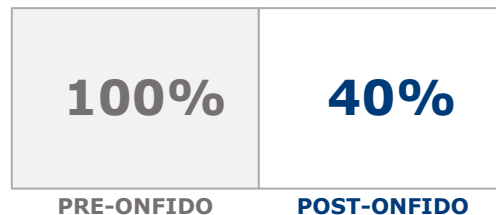
**Attivo dal 12 ottobre** il nuovo processo di **riconoscimento automatico** dei nuovi clienti tramite la piattaforma **Onfido**, in grado di valutare la validità dei documenti presentati e di confrontare il volto contenuto con quello del cliente *prospect* (che registra un video-*selfie*). Di seguito si riportano le **prime evidenze registrate\***.

## MEDIA GIORNI DI ATTESA ATTIVAZIONE



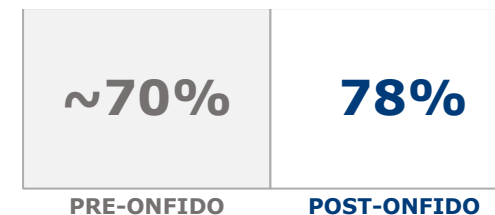
Il tempo di attesa medio per l'attivazione dei *wallet* dei nuovi clienti si è **notevolmente ridotto** grazie all'automazione dei controlli di riconoscimento. **Di tutti i nuovi clienti attivati** a fine ottobre, circa **il 60% ha atteso meno di 1 giorno lavorativo**.

## ONBOARDING «OK» GESTITI MANUALMENTE



Le **pratiche di onboarding** sono ora **gestite in automatico** per il **60%** del totale. Il **restante 40%** viene **comunque gestito in automatico** dal sistema ma **richiede un ulteriore intervento manuale** (es. blocchi *world-check*, adeguata verifica rafforzata da effettuare, documenti non perfettamente leggibili).

## TASSO DI ACQUISIZIONE



Il rapporto tra clienti attivati e clienti che hanno terminato il processo di *onboarding* (completo di firma digitale) è **aumentato di circa il 12%**. Il **controllo preliminare** effettuato da Onfido garantisce infatti una probabilità di successo maggiore per il corretto riconoscimento dei nuovi Clienti.

## ULTERIORI SVILUPPI DEL PROCESSO DI ONBOARDING

Da pianificare nel **Q1 2022** l'ulteriore **evoluzione** del processo di *onboarding* tramite **SPID**. Sono **diversi i vantaggi attesi** da questa nuova implementazione:

- **Ulteriore riduzione dei tempi di attesa** per l'attivazione, grazie ad un **controllo immediato e sicuro** dell'identità
- **Migliore user experience** per il cliente *prospect*, che **non dovrà più inserire i dati anagrafici di base** dopo aver effettuato l'accesso con SPID
- Aumento **ulteriore del presidio antifrode** in *onboarding*, grazie ad un **controllo sulle identità inequivocabile** e certificato

Il Sole 24 Ore

Spid entra in banca: l'identificazione si fa con l'identità digitale ...

Inutile ribadire che l'identificazione del cliente è uno dei passaggi cruciali dell'onboarding digitale per le banche e i servizi finanziari...

24 giu 2021



AB AziendaBanca

Banca Widiba: così abbiamo integrato SPID in onboarding e ...

L'onboarding con SPID permette di aprire un conto di Banca Widiba in ... dalle più note neobanche e digital challenger, italiane e non.

30 lug 2021

# Il progetto Community

E' stato recentemente avviato il **progetto pilota**, con **5 influencer** focalizzati su **Generazione Z e Millenials**, con **oltre 15 milioni di follower complessivi**. Sono in corso di formalizzazione gli accordi con **due quotidiani nazionali** e sono state avviate alcune **trattative con celebrities e community** per una ulteriore **diffusione del progetto**.

## TIMELINE DEL PROGETTO COMMUNITY



## MODELLO APPLICABILE A NUMEROSE COMMUNITY





Le **strategia di comunicazione** sono differenti rispetto al *target* di riferimento. Sono state valorizzate e implementate diverse attività volte a mantenere il focus sulle **competenze e professionalità di Banca Profilo**

DIGITALE

- ✓ **Blog educational** per informare ed educare sul mondo della finanza e degli investimenti (pubblicazione settimanale di articoli)
- ✓ **Collaborazione con influencer** come Ascani, Ingegneri in Borsa, Starting Finance, Pietro Michelangeli, Elia Bombardelli
- ✓ Pubblicazione su **canali social** per intercettare nuovo pubblico e comunicare ai clienti novità di prodotto
- ✓ Progetto «Young Finance» con **il Sole 24 Ore** di sponsorship e adv 98.431 impression, 1.477.121 brand views, 449 engagement
- ✓ Nuova rubrica «Un giorno nella vita di...» nel **canale YouTube «Investiamo»** (pubblicazione settimanale di video)
- ✓ Nuova progetto in collaborazione con **Starting Finance** e Hfarm nel 2022

NUOVO

NUOVO

PRIVATE

- ✓ Comunicazioni verso i clienti e i colleghi: **newsletter e video** con analisi mensili dei mercati
- ✓ Valorizzazione del modello di business di Banca Profilo attraverso il **canale social LinkedIn**
- ✓ **Campagna pubblicitaria stampa e digital** su testate nazionali per rafforzare la *brand awareness*
- ✓ **Restyling del sito istituzionale:** biglietto da visita coerente con la *brand identity* di Banca Profilo avviate sui canali digitali (es. LinkedIn, Newsletter etc.)

ONGOING

### ALCUNI DATI

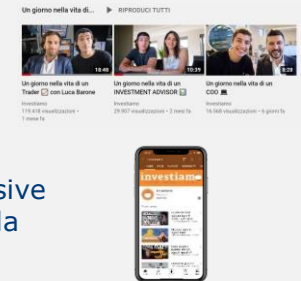
#### BLOG

60 articoli  
398 iscritti Newsletter  
2:08 Min – avg time on page  
> 650K visualizzazioni uniche



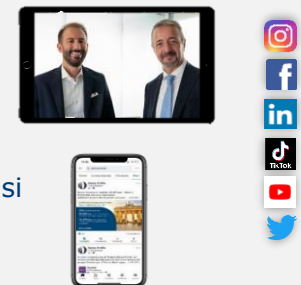
#### CANALE YOUTUBE

29 video  
≈ 15.000 iscritti  
> 275k visualizzazioni complessive  
> 165k visualizzazioni video della nuova rubrica



#### LINKEDIN & YOUTUBE

2/3 Post al mese dall'avvio attività  
14.938 follower (+30%) su LinkedIn  
4k media visualizzazioni organiche  
4 video-analisi su YouTube  
> 1k visualizzazioni delle video-analisi



# Agenda



Sintesi 9M 21



Commento ai Risultati 9M 21



Analisi per segmento di *business*








*Check point* Piano industriale



Conclusioni

# Check Point Piano Industriale 2021 - 2023

	Iniziative	Risultati
 <b>1. GENERAZIONE E DIVERSIFICAZIONE RICAVI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evoluzione del mix di prodotto nelle masse <i>private</i></li><li>• Crescita del credito e delle operazioni ECM/DCM in Investment Banking</li><li>• Consolidamento del <i>trading</i> e della redditività da <i>banking book</i> e Intermediazione in Finanza</li><li>• Crescita delle masse con maggior penetrazione del gestito nella controllata estera</li><li>• Sviluppo dell'offerta digitale nella Digital Bank</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Private Banking:</b> totale masse clienti privati +17% vs <i>budget</i></li><li>✓ <b>IB: 33 operazioni di credito MCC erogate</b></li><li>✓ <b>Finanza:</b> Trading +39%, Banking Book +27% YoY, Intermediazione -30% YoY</li><li>✓ <b>Canali digitali:</b> finalizzate <i>partnership</i> per intermediazione mutui e <i>premium program</i></li></ul>
 <b>2. CRESCITA AUM FOCALIZZATA SU PRODOTTI DISTINTIVI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Crescita organica delle masse più 2 <i>banker</i> per anno</li><li>• Spostamento verso la fascia HNWI e UHNWI con incremento della penetrazione dei clienti <i>professional</i></li><li>• Focus su prodotti distintivi ad alta marginalità</li><li>• Sviluppo della base clienti Tinaba</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Raccolta Netta <i>private</i> a € +234 mln Ytd</li><li>✓ <b>Collocamento NeoApotek € 51mln €, Nutkao € 7,5mln</b></li><li>✓ <b>Nuovi clienti Tinaba: +24% Ytd</b></li></ul>
 <b>3. EFFICIENTAMENTO ATTIVITA' OPERATIVE E DIGITAL TRANSFORMATION</b>   <i>Focus nelle prossime slide</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Avvio del <i>digital transformation program</i> con il coinvolgimento delle diverse funzioni della Banca</li><li>• Estensione dell'utilizzo delle nuove tecnologie ai processi bancari</li><li>• Sviluppo delle <i>partnership</i> con le <i>fintech</i></li><li>• Efficientamento delle attività operative</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Concluse le principali attività infrastrutturali per lo <i>smartworking</i></li><li>✓ In corso il programma di digitalizzazione dei processi del Private Banking e dei processi operativi della Funzione Operations</li></ul>
 <b>4. COMMITMENT SU SOSTENIBILITA' E «BENESSERE AZIENDALE»</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Welfare</li><li>• <i>Smart Working</i> e <i>gender balance</i></li><li>• Ambiente</li><li>• Salute e Sicurezza</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Piano di <i>welfare</i> attivo per tutti i dipendenti</li><li>✓ Accordi di <i>smartworking</i> non emergenziale</li><li>✓ Avviata analisi su <i>gender pay gap</i></li><li>✓ <i>Partnership</i> con Valore D</li><li>✓ Avviato tavolo per iniziative ESG</li></ul>

### 3. Efficientamento attività operative e *digital transformation*

## Focus: Digital Transformation Program

Nel corso del 2021, sono state avviate una serie di attività progettuali nell'ambito del **Digital Transformation Program** che hanno impatti trasversali su tutte le aree della Banca, dalla revisione delle infrastrutture informatiche ai processi di business.

AREA	CANTIERE	PROGETTO	OBIETTIVI	STATO	DATA FINE
<b>CORE BUSINESS</b>	<b>PRIVATE BANKING</b>	<b>Digitalizzazione Private Banking</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Revisione dei processi e delle procedure commerciali in ottica di digitalizzazione</li> <li>➤ Creazione di un portale unico per il Banker</li> <li>➤ Introduzione dell'applicativo consortile CSE JFinance che consente una completa integrazione con il Core Banking</li> </ul>	<i>In corso</i>	Q2 2022
		<b>Fusione BNP-AFB</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Migrazione delle case di distribuzione da BNP a AllFunds a seguito della loro fusione in ottica di efficientamento dei processi interni di gestione dell'attività di collocamento fondi</li> </ul>	<i>Concluso</i>	Q2 2021
		<b>PIR Box</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Valutazione dell'opportunità di strutturare un conto "PIR box" per il tramite di AllFunds Bank che contenga gli investimenti in prodotti alternativi, da distribuire alla clientela, al fine di ottenere benefici fiscali previsti dalla legge</li> </ul>	<i>Da avviare</i>	TBD
	<b>FINANZA</b>	<b>Area Finanza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Sostituzione dell'attuale applicativo di Area Finanza (Murex) con FrontArena</li> </ul>	<i>In corso</i>	Q4 2021
		<b>Certificates</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Seconda emissione dei certificati della casa prevista per dicembre 2021</li> </ul>	<i>In corso</i>	Q4 2021
		<b>EIKO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Introduzione della <i>suite</i> EIKO per abilitare la Banca allo stanziamento dei crediti a garanzia in BCE, tramite l'applicativo ABACO di Banca d'Italia</li> </ul>	<i>Concluso</i>	Q4 2021
<b>INVESTMENT BANKING</b>	<b>Ecobonus 110%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Acquisto a sconto dalle imprese il credito di imposta già asseverato dai certificatori e conforme ai requisiti fiscali e di utilizzare tale credito di imposta a compensazione dei propri debiti fiscali mensili (es. ritenute, imposte correnti, contributi previdenziali, etc.)</li> </ul>	<i>Concluso</i>	Q3 2021	
<b>INNOVAZIONE</b>	<b>ROBOTICA e INNOVAZIONE APPLICATIVA</b>	<b>Process Efficiency &amp; Digitalization</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Fase 1: <i>process re-engineering</i> e digitalizzazione delle attività critiche della Funzione Operations tramite l'adozione di un <i>tool</i> di Digital Process Automation (Virtus Flow)</li> <li>➤ Fase 2: <i>Assessment</i> dell'Area Amministrazione e pianificazione degli interventi di digitalizzazione dei processi di Ciclo Passivo da avviare nel 2022</li> </ul>	<i>In corso</i>	Q4 2021
		<b>Digitalizzazione Legale &amp; Societario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Introduzione di una nuova piattaforma di gestione CdA, di un sistema di trascrizione automatica e digitalizzazione libri sociali</li> </ul>	<i>In corso</i>	Q4 2021
		<b>Docusign Fiduciaria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Introduzione della firma digitale per i processi di Arepo Fiduciaria</li> </ul>	<i>Concluso</i>	Q3 2021
<b>INFRASTRUTTURA</b>	<b>EFFICIENTAMENTO</b>	<b>Sostituzione Apparati di Rete/ DR/ Switch</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Upgrade degli attuali apparati di rete, infrastruttura di Disaster Recovery e Switch</li> </ul>	<i>In corso</i>	Q4 2022

### 3. Efficientamento attività operative e *digital transformation* **Focus: Progetti Normativi**

Le iniziative progettuali legate al *Digital Transformation Program*, si affiancano alle attività progettuali di recepimento e implementazione degli **adeguamenti normativi**

AREA	PROGETTO	OBIETTIVI	STATO	DATA FINE
<b>ADEGUAMENTI NORMATIVI</b>	<b>EMIR – OTC Clearing</b>	➤ A seguito del superamento delle soglie relative alle Small Financial Counter Party, sono state riavviate le attività per l'implementazione degli obblighi di compensazione previsti dal Regolamento EMIR Refit	<i>In corso</i>	<i>Q4 2021</i>
	<b>Adeguamento Segnalazioni FRTB e SA-CCR</b>	➤ Aggiornamento standard delle segnalazioni prudenziali (Basilea IV) in materia di rischio di mercato e di controparte, ossia quelle apportate dal Fundamental Review of the Trading Book (FRTB) e dallo Standardised Approach for Counterparty Credit Risk (SA-CCR), sviluppati dal Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria	<i>In corso</i>	<i>Q4 2021</i>
	<b>CSDR</b>	➤ Introduzione di strumenti di prevenzione dei mancati regolamenti e un nuovo regime sanzionatorio per le operazioni fallite come richiesto dal regolamento sui depositi centrali di titoli (c.d. CSD), CSDR n. 909/2014, che mira ad aumentare la sicurezza e l'efficienza dei sistemi di regolamento titoli e a svolgere un ruolo chiave nell'armonizzazione <i>post trading</i> nei mercati dell'UE, fissando requisiti comuni per i CSD locali.	<i>In corso</i>	<i>Q1 2022</i>
	<b>Monitoraggio del Credito (Linee Guida EBA)</b>	➤ Aggiornamento delle modalità di monitoraggio del credito sulla base delle nuove Linee Guida EBA	<i>Da avviare</i>	<i>TBD</i>

# Agenda



Sintesi 9M 21



Commento ai Risultati 9M 21



Analisi per segmento di *business*



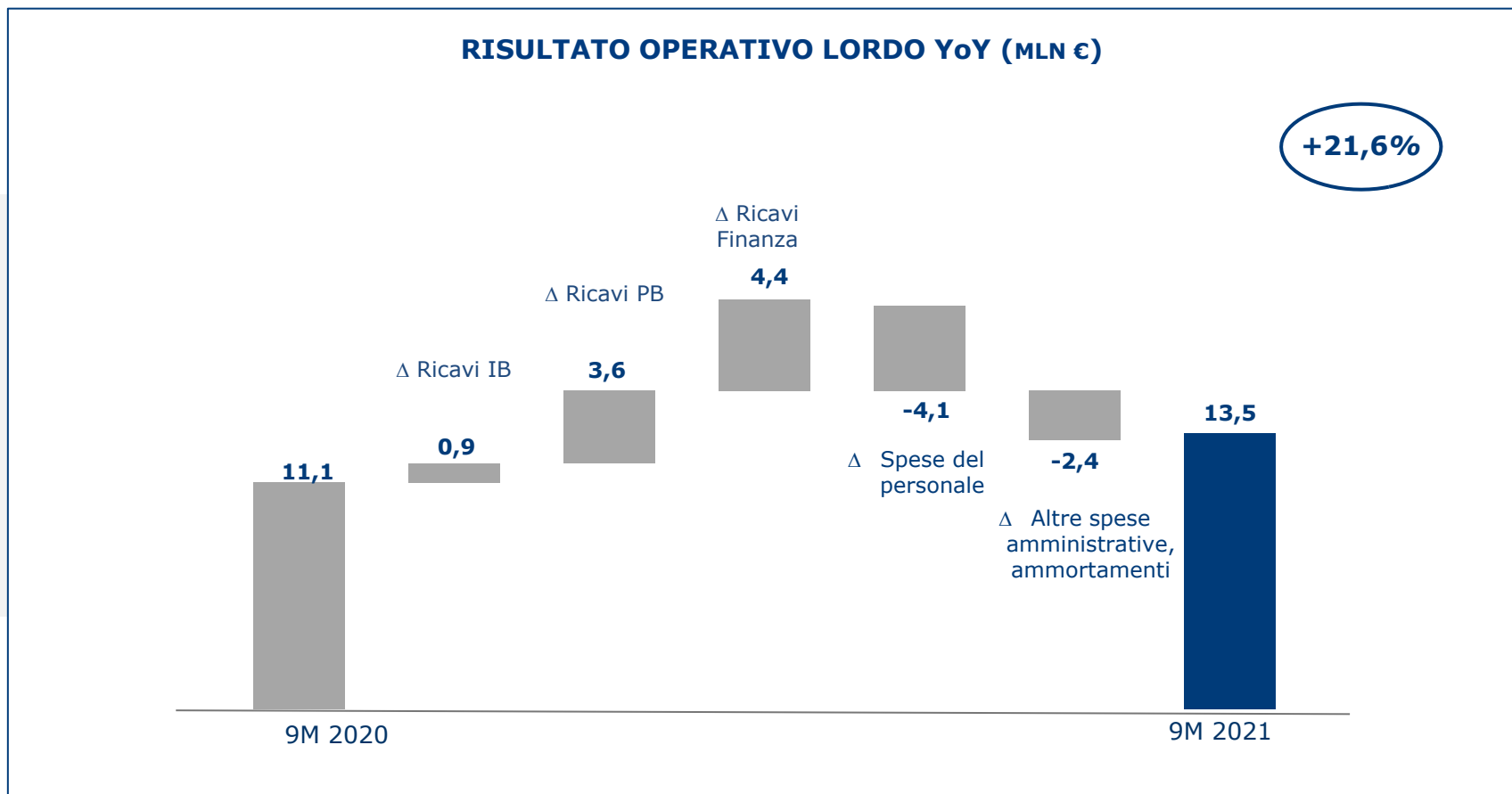
*Check point* Piano industriale



Conclusioni

# Principali evidenze del 2021

**Risultato operativo lordo** in forte crescita grazie al contributo dei ricavi delle divisioni di *business*, in grado di sfruttare al meglio le condizioni dei mercati finanziari e la ripresa delle attività commerciali con la clientela. L'incremento dei costi operativi è coerente con gli investimenti previsti dal Piano Industriale necessari per la realizzazione delle nuove iniziative commerciali e per il processo di digitalizzazione e automazione della Banca



Risultati riformulati senza contributo attività estera (IFRS5)

# Allegati



# Principali dati consolidati

DATI ECONOMICI RICLASSIFICATI (in migliaia di euro)	09 2021	09 2020 (*)	Variazione YoY	
			Assoluta	%
Margine d'interesse	11.945	11.564	381	3,3
Totale ricavi netti	48.865	40.163	8.702	21,7
Risultato della gestione operativa	14.150	11.498	2.652	23,1
Risultato ante imposte	13.466	11.433	2.033	17,8
Risultato delle attività operative cessate	2.206	(1.406)	3.612	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>10.176</b>	<b>6.278</b>	<b>3.898</b>	<b>62,1</b>

DATI PATRIMONIALI RICLASSIFICATI (in migliaia di euro)	09 2021	09 2020 (*)	Variazione YoY	
			Assoluta	%
Attività Finanziarie valutate al Fair Value con impatto a conto economico	382.366	511.802	-129.436	-25,3
Attività Finanziarie valutate al Fair Value con impatto sulla redditività complessiva	216.344	294.360	-78.016	-26,5
Attività Finanziarie valutate al costo ammortizzato	869.461	903.986	-34.525	-3,8
Derivati di copertura	1.126	1.248	-122	-9,8
<b>Totale Attivo</b>	<b>1.551.959</b>	<b>2.091.518</b>	<b>-539.559</b>	<b>-25,8</b>
Raccolta Diretta (**)	969.122	992.256	-23.134	-2,3
Raccolta Indiretta	3.995.825	3.559.289	436.536	12,3
- di cui risparmio gestito	750.115	646.902	103.213	16,0
- di cui risparmio amministrato	3.245.710	2.912.387	333.323	11,4
<b>Raccolta complessiva</b>	<b>4.964.946</b>	<b>4.551.545</b>	<b>413.401</b>	<b>9,1</b>
Raccolta Fiduciaria netta	819.397	854.174	-34.777	-4,1
<b>Raccolta complessiva con Fiduciaria</b>	<b>5.784.344</b>	<b>5.405.719</b>	<b>378.625</b>	<b>7,0</b>
<b>Raccolta complessiva Attività Estera</b>	<b>-</b>	<b>2.479.517</b>	<b>-2.479.517</b>	<b>-100,0</b>
Patrimonio netto di Gruppo	174.415	169.886	4.529	2,7

ATTIVITA' DI RISCHIO E COEFFICIENTI PATRIMONIALI	09 2021	09 2020 (*)	Variazione YoY	
			Assoluta	%
Totale Fondi Propri (in migliaia di euro)	152.794	152.283	511	0,3
Attività di rischio ponderate (in migliaia di euro)	546.009	717.255	(171.246)	-23,9
CET 1 capital ratio%	28,0%	21,0%	7	
Total capital ratio%	28,0%	21,2%	7	

STRUTTURA OPERATIVA	09 2021	09 2020 (*)	Variazione YoY	
			Assoluta	%
Numero dipendenti e collaboratori	182	215	(33)	-15,3
- di cui Private Banker	34	40	(6)	-15,0
Numero filiali	7	7	0	0,0

(\*) = i dati relativi al 2020 sono stati oggetto di riesposizione in considerazione della dismissione della business unit "Attività Estera"

(\*\*) = il dato comprende la raccolta diretta proveniente dall'emissione del primo certificato Bonus Cap il cui fair value a fine giugno è pari a 5,1 milioni di euro

# Conto Economico Consolidato Riclassificato

VOCI	<i>(Importi in migliaia di euro)</i>			
	09 2021	09 2020 (*)	Variazioni	
			Absolute	%
Margine di interesse	11.945	11.564	381	3,3
Commissioni nette	18.577	14.648	3.929	26,8
Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi	17.429	13.294	4.135	31,1
Altri proventi (oneri) di gestione	914	657	257	39,1
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>48.865</b>	<b>40.163</b>	<b>8.702</b>	<b>21,7</b>
Spese per il personale	(20.382)	(16.240)	-4.142	25,5
Altre spese amministrative	(12.546)	(10.736)	-1810	16,9
Rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali	(1.787)	(1.689)	-98	5,8
<b>Totale Costi Operativi</b>	<b>(34.715)</b>	<b>(28.665)</b>	<b>-6.050</b>	<b>21,1</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>14.150</b>	<b>11.498</b>	<b>2.652</b>	<b>23,1</b>
Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri	66	296	-230	-77,7
Rettifiche / riprese di valore nette per rischio di credito relativo a attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(658)	(363)	-295	81,3
Rettifiche / riprese di valore nette su attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(92)	2	-94	n.s
<b>Utile / (Perdita) del periodo lordo</b>	<b>13.466</b>	<b>11.433</b>	<b>2.033</b>	<b>17,8</b>
Imposte sul reddito dell'operatività corrente	(4.707)	(3.446)	-1.261	36,6
Oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(877)	(849)	-28	3,3
<b>Utile / (Perdita) del periodo netto</b>	<b>7.882</b>	<b>7.138</b>	<b>744</b>	<b>10,4</b>
Utile / (Perdita) dei gruppi di attività in via di dismissione al netto delle imposte	2.206	(1.406)	3.612	n.s.
(Utile) / Perdita del periodo di pertinenza di terzi	88	546	-458	-83,9
<b>Utile / (Perdita) del periodo di pertinenza della capogruppo</b>	<b>10.176</b>	<b>6.278</b>	<b>3.898</b>	<b>62,1</b>

\* i dati relativi al 2020 sono stati oggetto di riesposizione in considerazione della classificazione della business unit "attività estera" tra i "gruppi di attività in via di dismissione" ai sensi del principio contabile IFRS 5

# Conto Economico Consolidato Riclassificato - Evoluzione Trimestre

Voci	<i>(Importi in migliaia di euro)</i>				
	3° trim 2021	2° trim 2021	1° trim 2021	4° trim 2020	3° trim 2020 (*)
Margine di interesse	4.141	3.889	3.915	2.647	3.994
Commissioni nette	6.662	6.961	4.954	6.458	4.717
Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi	5.404	4.232	7.793	8.444	3.575
Altri proventi (oneri) di gestione	303	357	254	74	253
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>16.510</b>	<b>15.439</b>	<b>16.916</b>	<b>17.623</b>	<b>12.539</b>
Spese per il personale	(7.660)	(6.525)	(6.197)	(8.639)	(5.443)
Altre spese amministrative	(4.101)	(4.219)	(4.226)	(4.904)	(3.565)
Rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali	(608)	(608)	(571)	(571)	(630)
<b>Totale Costi Operativi</b>	<b>(12.369)</b>	<b>(11.352)</b>	<b>(10.994)</b>	<b>(14.113)</b>	<b>(9.638)</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>4.141</b>	<b>4.087</b>	<b>5.922</b>	<b>3.510</b>	<b>2.901</b>
Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri	95	43	(72)	112	(25)
Rettifiche/riprese di valore nette di attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(113)	(634)	89	48	(108)
Rettifiche/riprese di valore nette su attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(26)	(31)	(35)	15	174
Rettifiche di valore dell'avviamento	-	-	-	(148)	-
<b>Utile del periodo lordo</b>	<b>4.097</b>	<b>3.465</b>	<b>5.904</b>	<b>3.536</b>	<b>2.942</b>
Imposte sul reddito dell'operatività corrente	(1.350)	(1.232)	(2.125)	(1.300)	(924)
Oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(26)	(220)	(631)	(52)	(23)
<b>Utile del periodo netto</b>	<b>2.721</b>	<b>2.013</b>	<b>3.148</b>	<b>2.185</b>	<b>1.994</b>
Utile / (Perdita) dei gruppi di attività in via di dismissione al netto delle imposte	-	2.878	(672)	395	(560)
(Utile) / Perdita del periodo di pertinenza di terzi	-	(215)	303	(149)	219
<b>Utile / (Perdita) del periodo di pertinenza della capogruppo</b>	<b>2.721</b>	<b>4.676</b>	<b>2.779</b>	<b>2.431</b>	<b>1.654</b>

\* i dati relativi al 2020 sono stati oggetto di riesposizione in considerazione della classificazione della business unit "attività estera" tra i "gruppi di attività in via di dismissione" ai sensi del principio contabile IFRS 5



Via Cerva 28  
20122 Milano  
Tel. +39 02 58408.1  
www.bancaprofilo.it

#### **Investor relations**

Francesca Sabatini, +39 02 58408.461

#### **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.*

Capitale Sociale Euro 136.794.109,00 i.v.  
Iscrizione al Registro Imprese di Milano, C.F. e P.IVA 09108700155 - bancaprofilo@legalmail.it  
Iscritta all'Albo delle Banche e dei Gruppi bancari  
Aderente al Fondo Interbancario di Tutela dei depositi  
Aderente al Conciliatore Bancario Finanziario e all'Arbitro Bancario Finanziario  
Appartenente al Gruppo bancario Banca Profilo e soggetta all'attività di direzione e coordinamento di Arepo BP S.p.A.