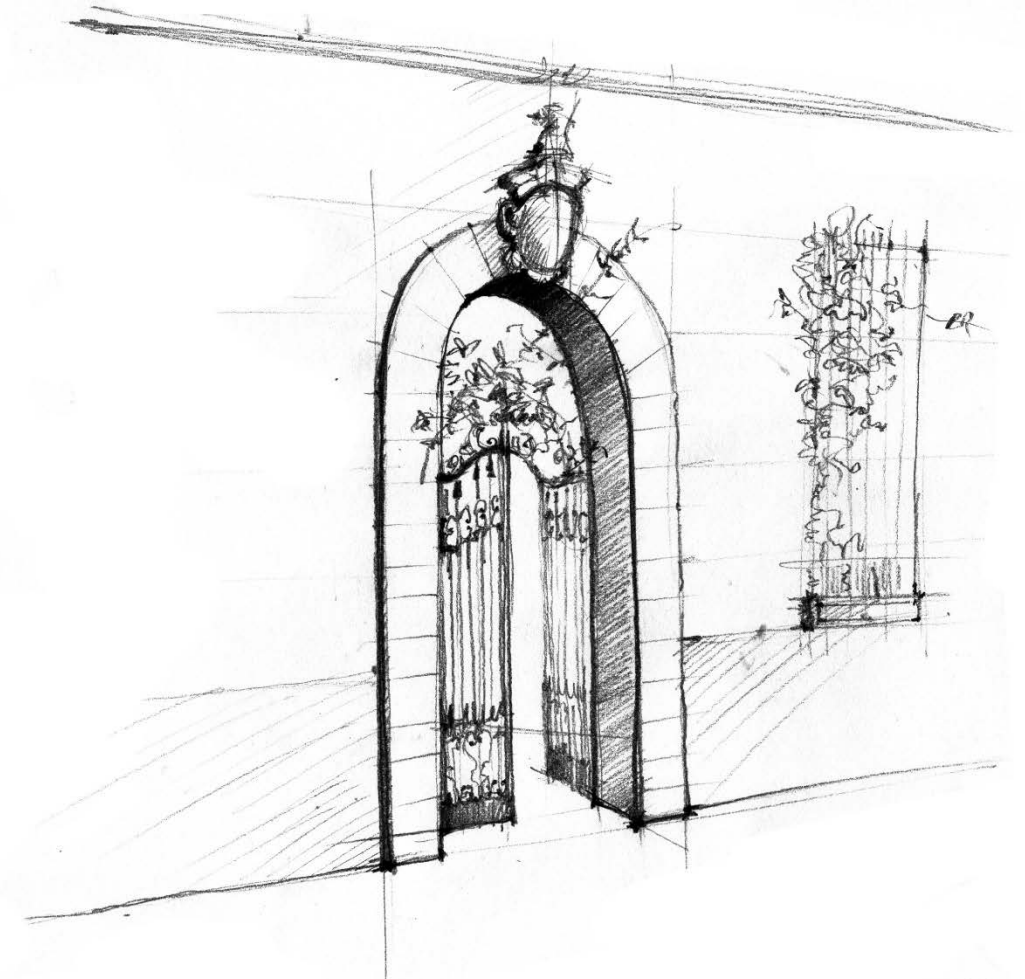


# Risultati 3M 2022 – Gruppo Banca Profilo



**Presentazione agli Investitori**

**6 Maggio 2022**

# Executive Summary

**Tutti i risultati e gli utili in crescita nel Q1 2022**, superiori agli ultimi 3 anni *record*

**Ricavi consolidati in crescita del 28% a 21,8 milioni di euro**, positive tutte le aree di *business*

**Risultato di gestione in crescita del 53% a 9,1 milioni di euro** con un *cost income* migliorato al 58%

**Utile a 5,2 milioni di euro** in crescita dell'87%

**In crescita del 5% la raccolta totale della clientela** penalizzata dall'effetto mercato del trimestre

**In aumento i *ratio* patrimoniali con CET 1 al 23%** nonostante la forte crescita dei nuovi *business* creditizi

**Risultati complessivamente superiori ai *target* di Piano Industriale *best case***

# Agenda



Sintesi 3M 22



Commento ai Risultati 3M 22



Analisi per segmento di *business*

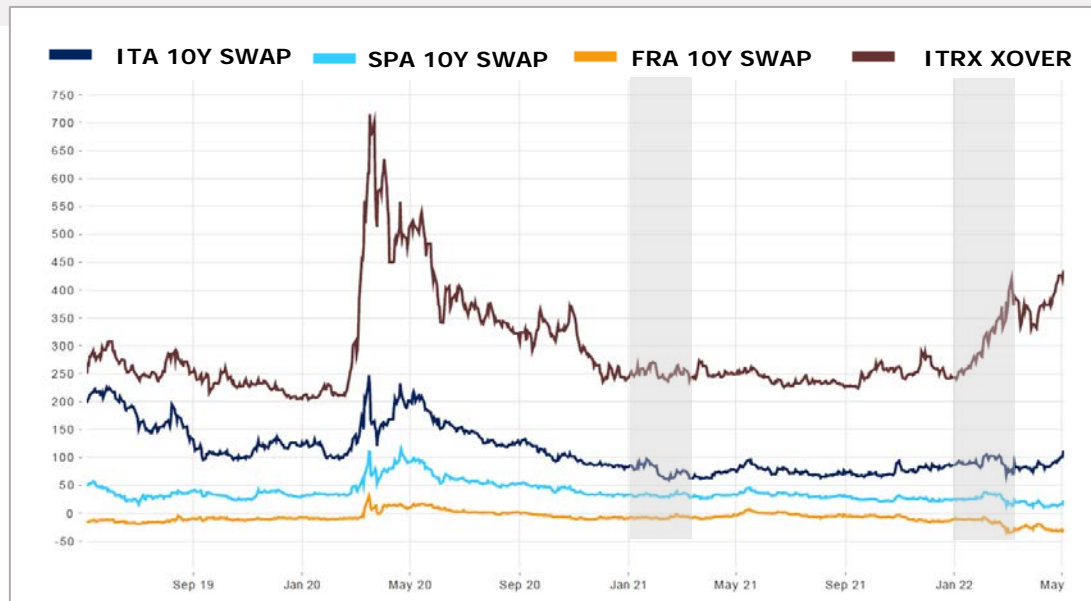


*Digital Transformation Plan*

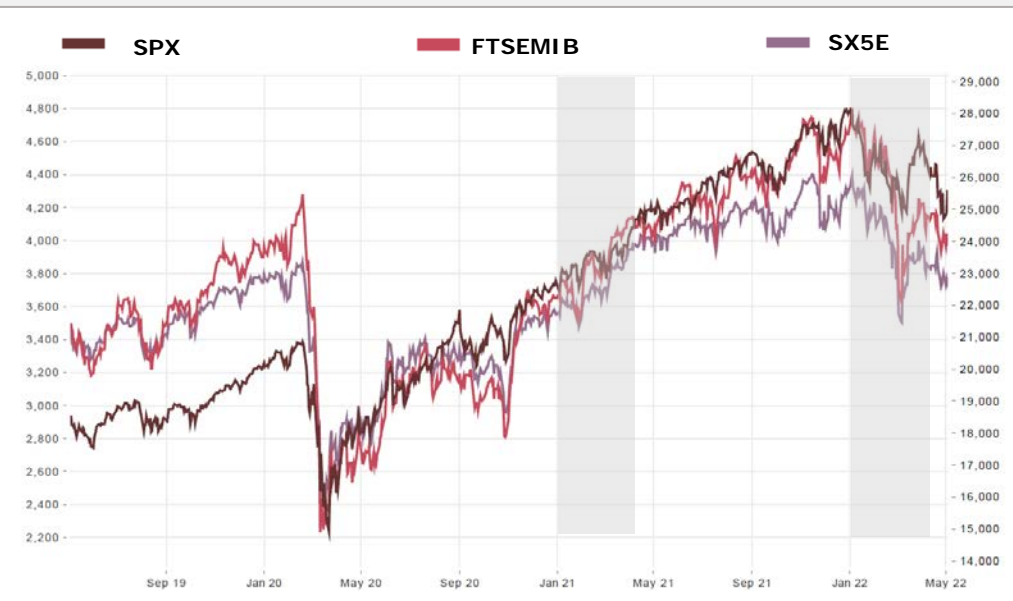


Conclusioni

### MERCATI OBBLIGAZIONARI



### MERCATI AZIONARI

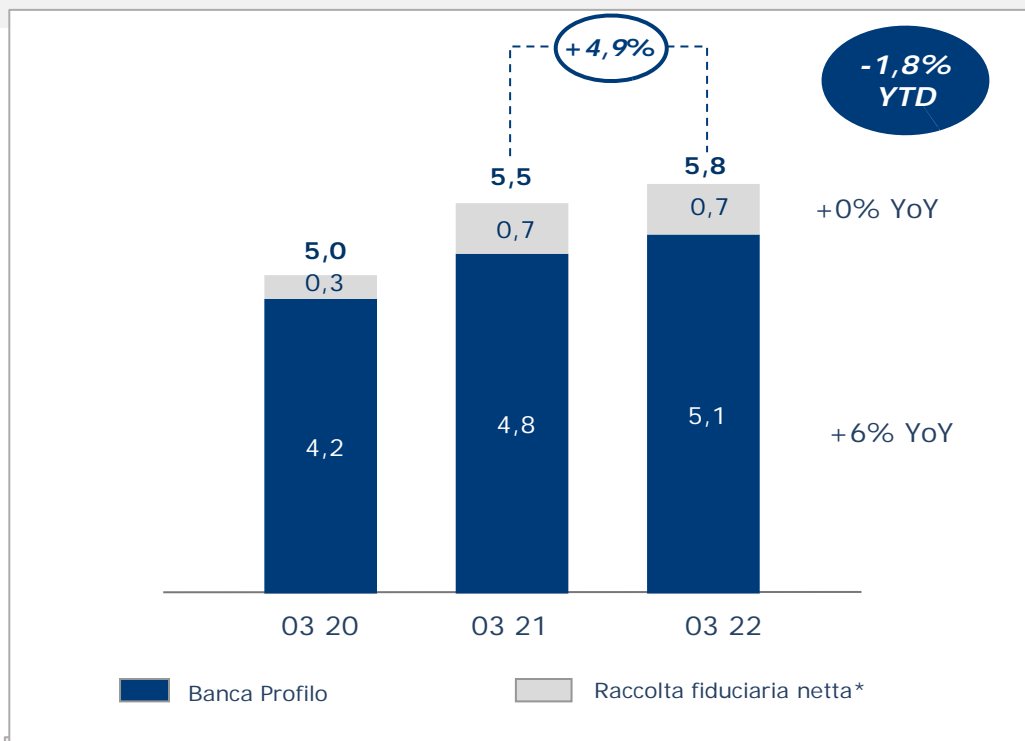


Il 1Q22 ha visto le banche centrali consolidare la loro **volontà di intraprendere un ciclo di rialzo dei tassi**. In primis, la FED si è espressa con chiarezza circa la dinamica dei prezzi in atto. Le **spinte inflattive** perdureranno per un periodo maggiore rispetto a quanto precedentemente ipotizzato. Questo ha portato ad **un'impennata dei rendimenti della curva americana e performance negative delle obbligazioni**, soprattutto nella parte a breve ed in parte anche della curva europea (2Y Germania +55bp). In leggero rialzo lo **spread** della curva dei rendimenti italiana (circa +10bp)

Il **comparto azionario** nel 1Q22 ha registrato **performance negative in tutti i principali listini europei**. La fiammata sui prezzi e l'inizio di un ciclo di rialzo tassi in USA hanno raffreddato le attese degli analisti sugli utili futuri delle *blue chips* europee. La deflagrazione della guerra in Ucraina ha ulteriormente esacerbato questo processo scatenando anche un **rialzo generalizzato della volatilità**. I **settori difensivi** hanno **sovrapformato** rispetto ai comparti più legati alla crescita ed al ciclo economico. **Ottima performance** per i settori legati alle **materie prime**, quali Energy, Basic Resources

# Raccolta clientela e attivo patrimoniale in crescita

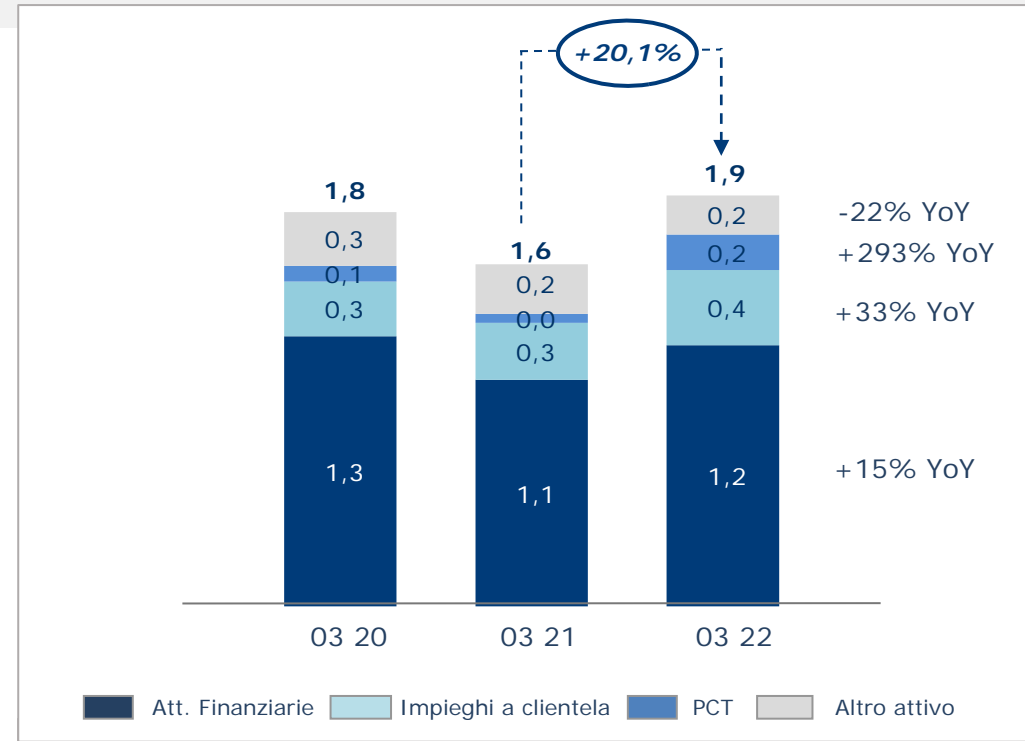
## TOTALE RACCOLTA CLIENTELA (€ MLD)



**Raccolta di Gruppo** in crescita a complessivi € 5,8 mld (+5% YoY), grazie a *performance* positive dei mercati finanziari ed a flussi di raccolta netti positivi nella clientela privata

In calo **YTD** a seguito dell'effetto mercati nel Q1 2022

## TOTALE ATTIVO (€ MLD)

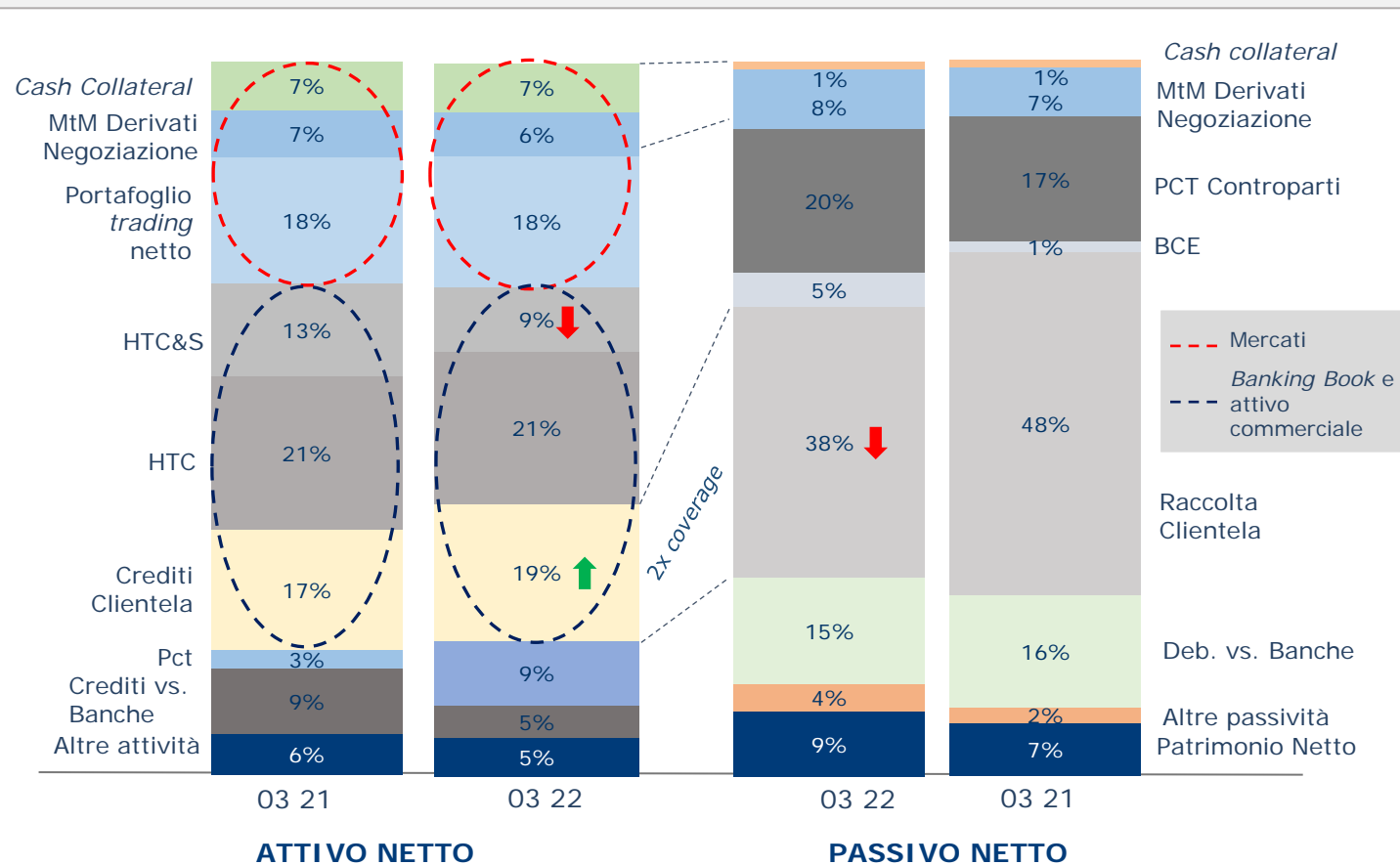


**Totale attivo** in crescita rispetto a marzo 2021 (+20% YoY); in crescita i **crediti alla clientela** (+33% YoY) grazie alle iniziative in Investment Banking, e le **attività finanziarie** (+15%)

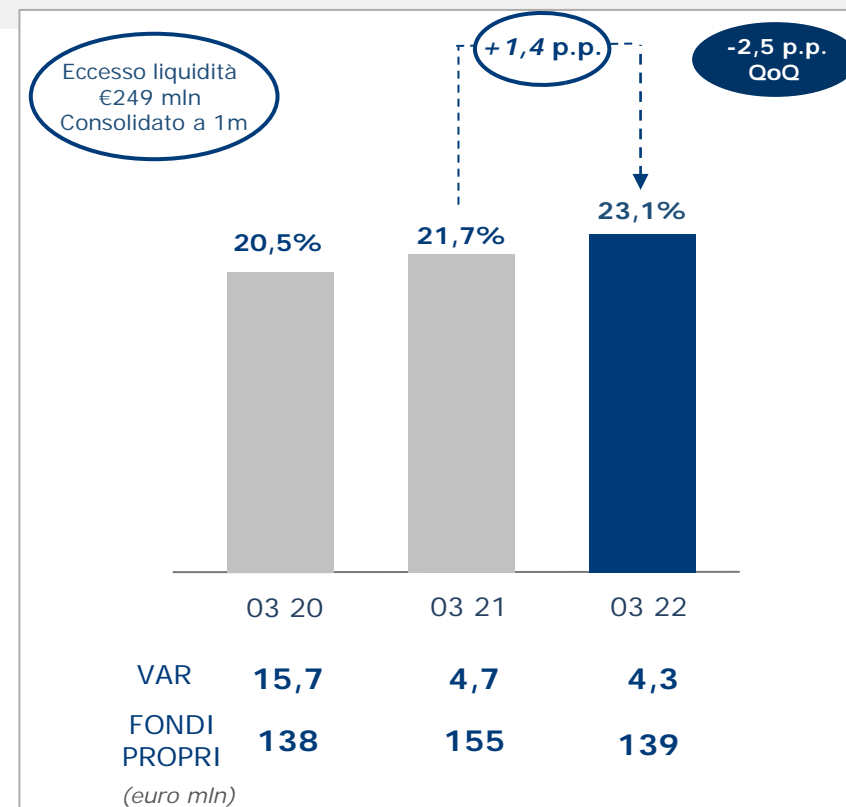
Nota: A seguito del perfezionamento della vendita della partecipazione detenuta da Banca Profilo in Banque Profil de Gestion SA, avvenuto in data 1° giugno 2021, le entità Banque Profil de Gestion SA e della sua controllata Dynamic Asset Management SA non fanno più parte del Gruppo.

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

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



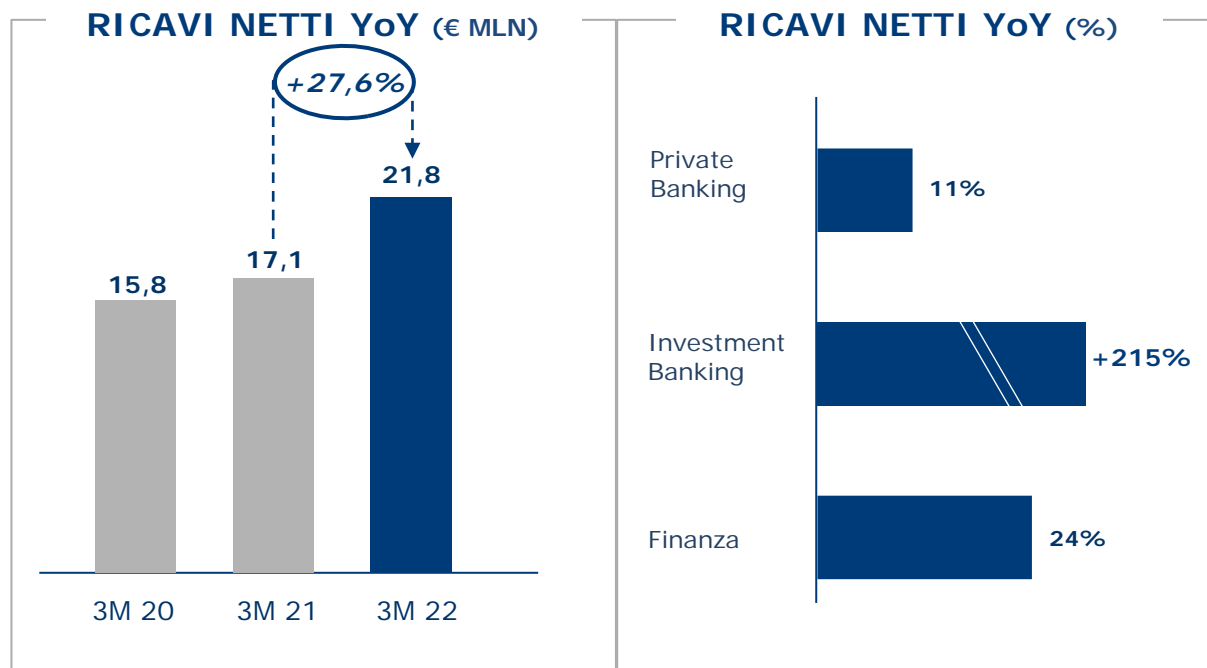
## CET 1 CAPITAL RATIO (%)



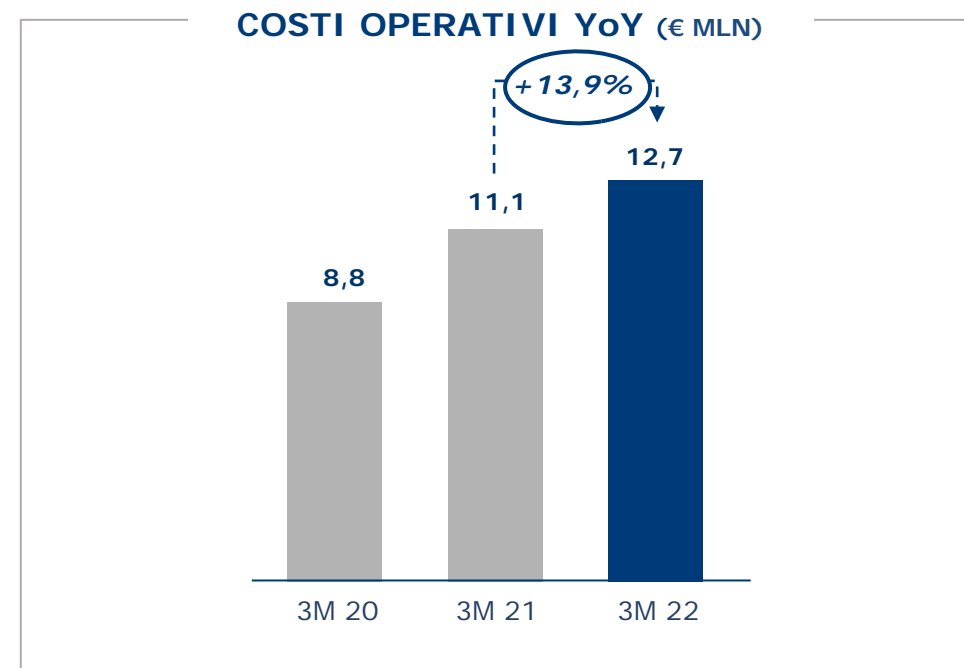
**Crescita del CET 1 ratio al 23%**, superiore al 31 marzo 2021 di circa **140 bps** grazie principalmente al deconsolidamento della controllata svizzera. La riduzione rispetto a dicembre 2021 è dovuta principalmente alla riduzione dei Fondi Propri a seguito della recente distribuzione di riserve e alla variazione negativa della riserva di valutazione HTCS

**Incremento relativo dei crediti** e dei PCT attivi a fronte di una riduzione dei crediti vs banche; nel passivo in crescita i depositi vs BCE ed i PCT più efficienti rispetto alla raccolta vs clientela

# Ricavi netti e costi operativi in crescita



**Ricavi** in crescita rispetto ai primi 3 mesi degli ultimi anni con il **positivi sviluppi in tutte le aree di business**, anche grazie al contributo del *banking book*, allo sviluppo delle nuove attività creditizie e alla ripresa delle attività commerciali con la clientela *private*

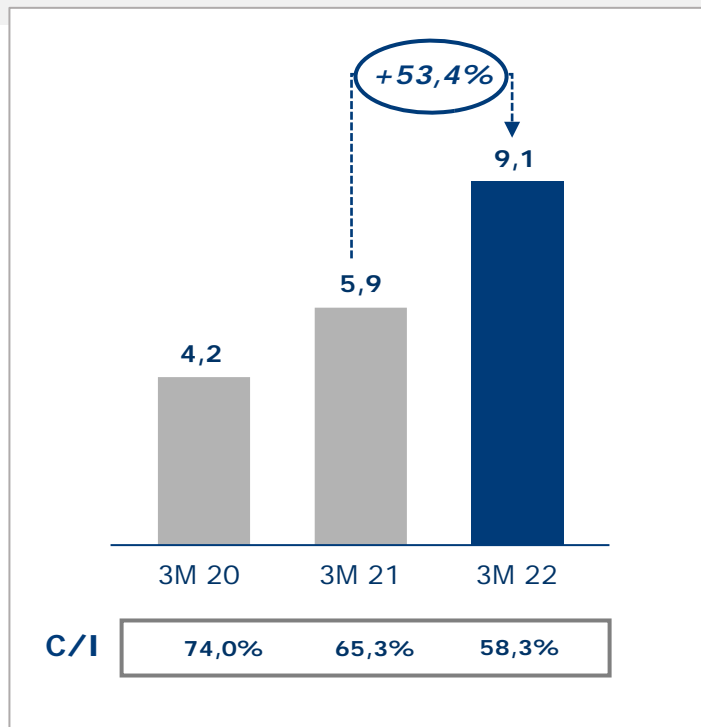


**Costi operativi**, al netto degli oneri per il sistema bancario, in crescita del 14% rispetto ai primi 3 mesi del 2021

L'incremento deriva dal maggior **costo del personale**, sia nella componente fissa sia variabile, e dalle spese per lo sviluppo della Digital Bank e nelle varie iniziative di **trasformazione digitale**

# Risultato operativo e Utile netto in crescita

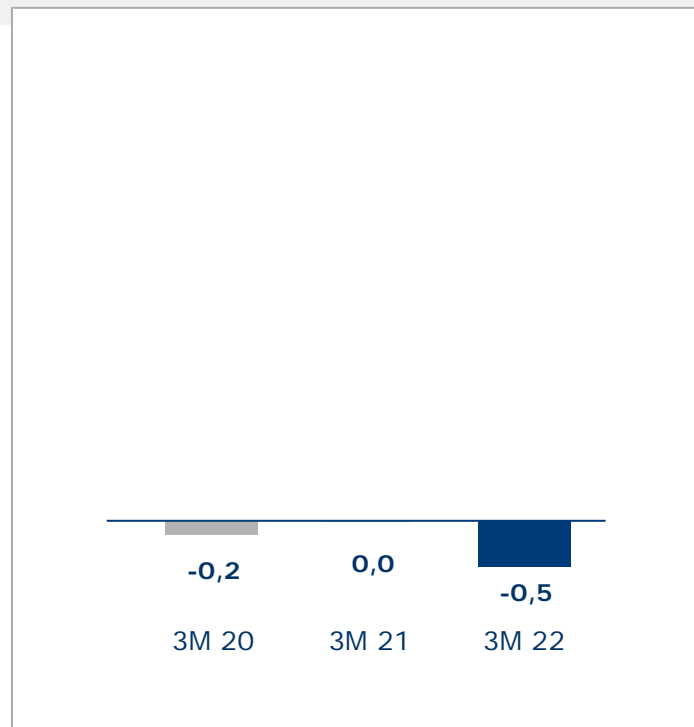
## RISULTATO DI GESTIONE (€ MLN)



**Risultato di gestione**, al netto degli oneri per il sistema bancario, in crescita (+53% YoY) grazie alla crescita dei ricavi nelle diverse divisioni di *business*

**Cost income** al 58% in riduzione rispetto ai primi tre mesi del 2021

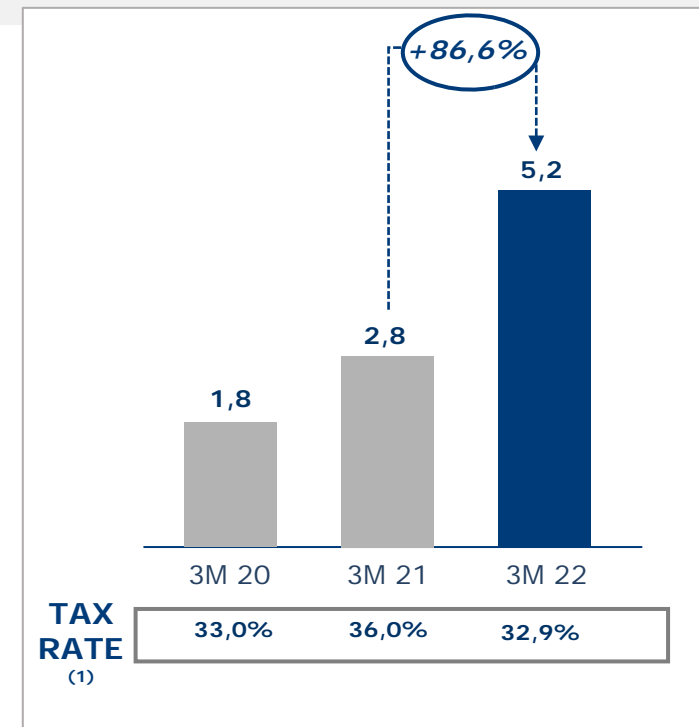
## ACCANTONAMENTI (€ MLN)



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

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

## UTILE NETTO (€ MLN)



**Utile netto consolidato** in aumento dell'87% a €5 mln con un *tax rate* al 33%

(1) Calcolato sull'utile lordo delle attività correnti



# Agenda



Sintesi 3M 22



Commento ai Risultati 3M 22



Analisi per segmento di *business*



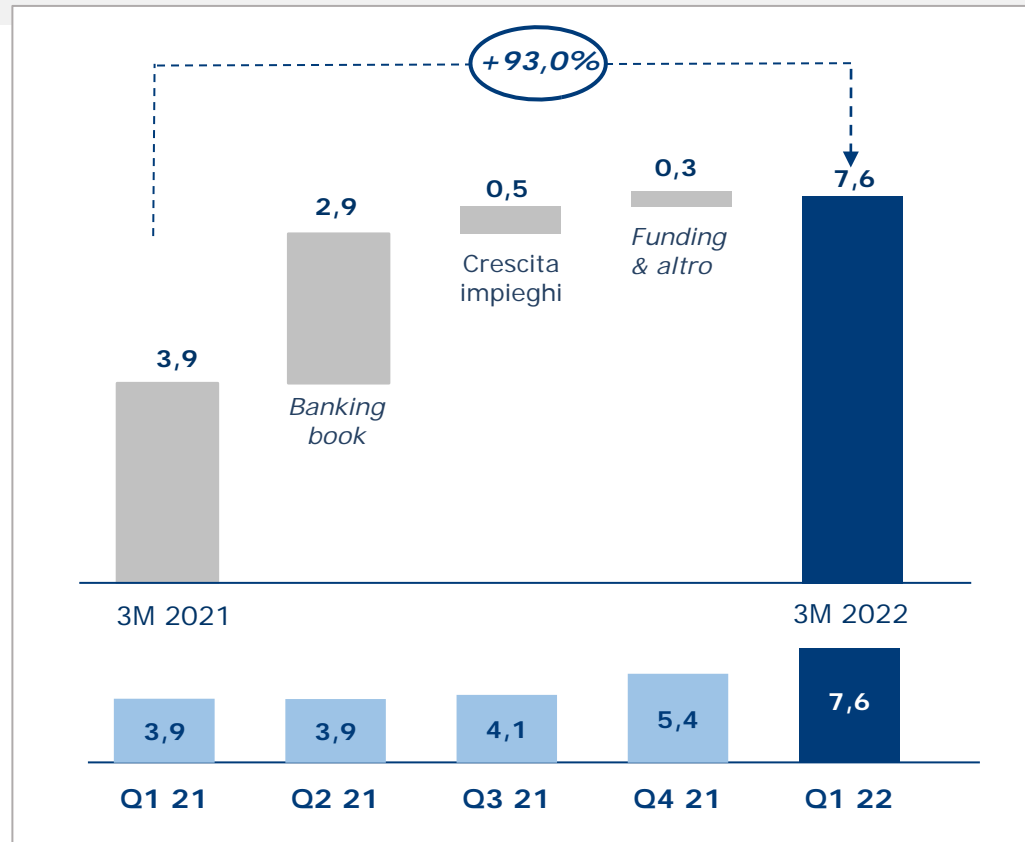
*Check point* Piano industriale



Conclusioni

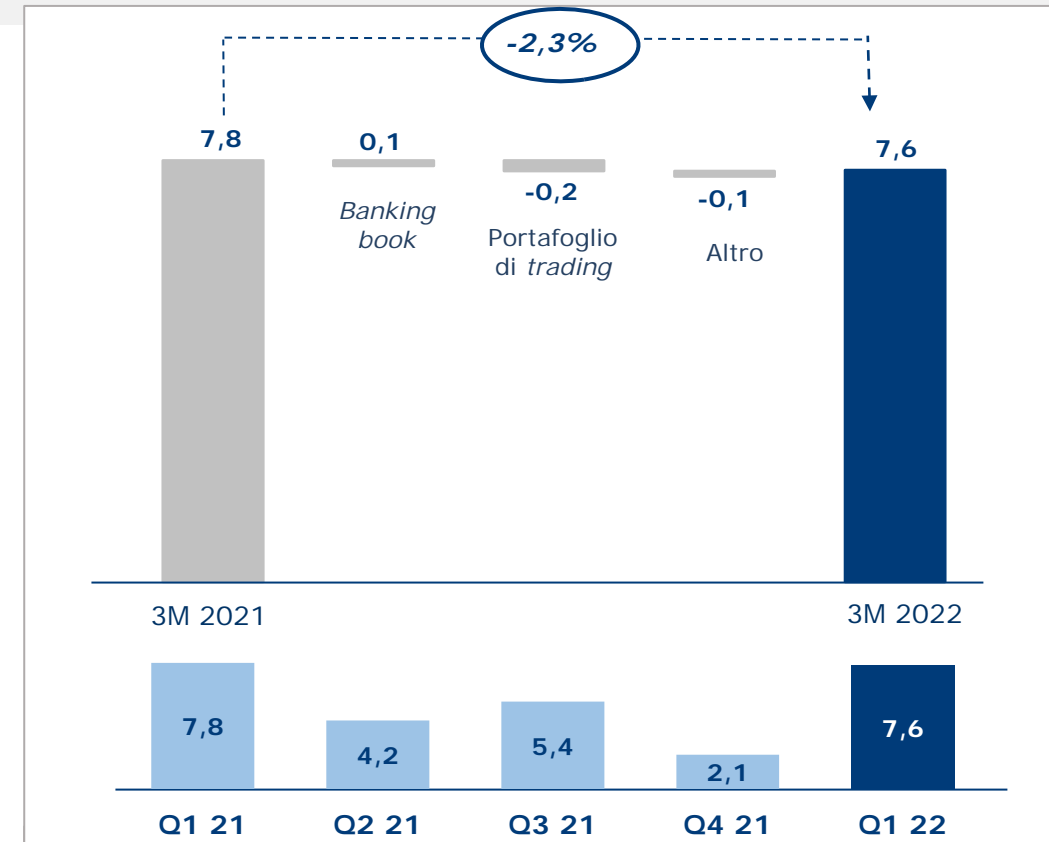
# Margine di interesse in crescita mentre POF in riduzione

MARGINE DI INTERESSE EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



**Margine di interesse** in crescita rispetto ai 3 mesi del 2021 (+93% YoY) grazie al contributo dei *banking book* e alla crescita degli **impieghi** in Investment Banking

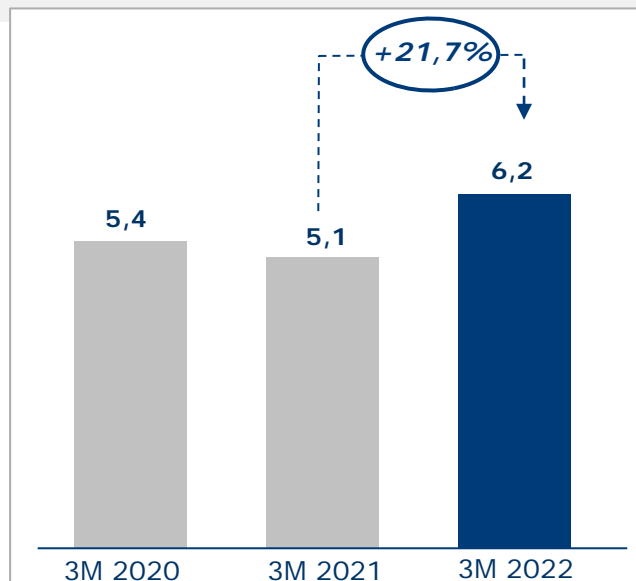
POF EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



**POF** a livelli ampiamente superiori alla media trimestrale seppure in limitata riduzione rispetto al Q1 2021 (-2% YoY)

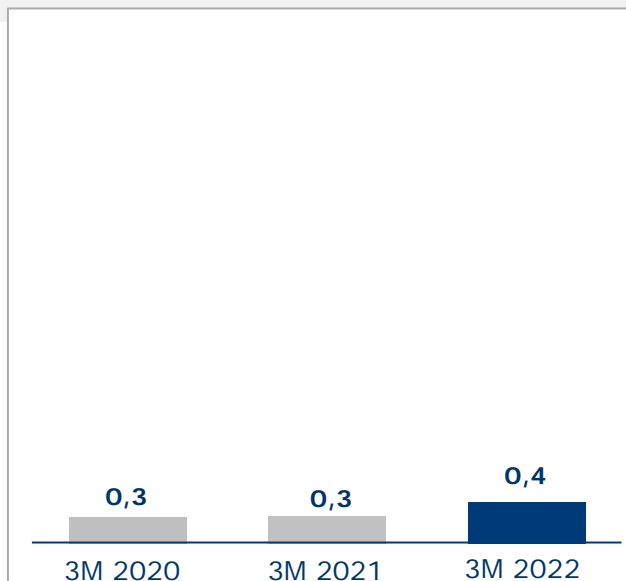
# Commissioni in crescita

COMMISSIONI NETTE YoY (€ MLN)



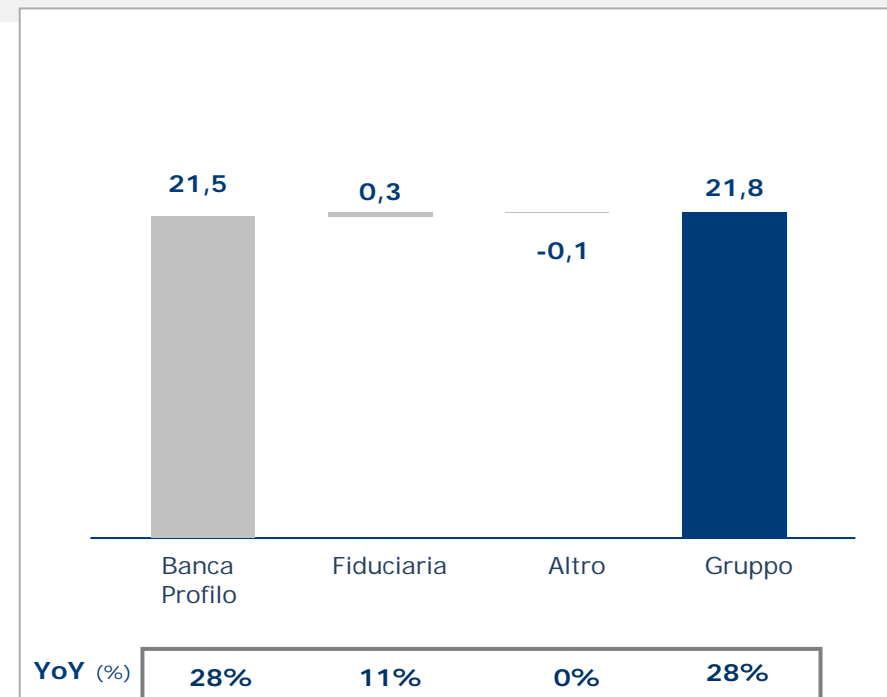
**Commissioni in crescita** nell'Investment Banking grazie alle attività di Capital Market e alla ripartenza dell'attività commerciale ordinaria con la clientela *private*

ALTRI PROVENTI E ONERI (€ MLN)



**Altri oneri e proventi** in crescita rispetto ai primi 3 mesi del 2021 per minori oneri con la clientela

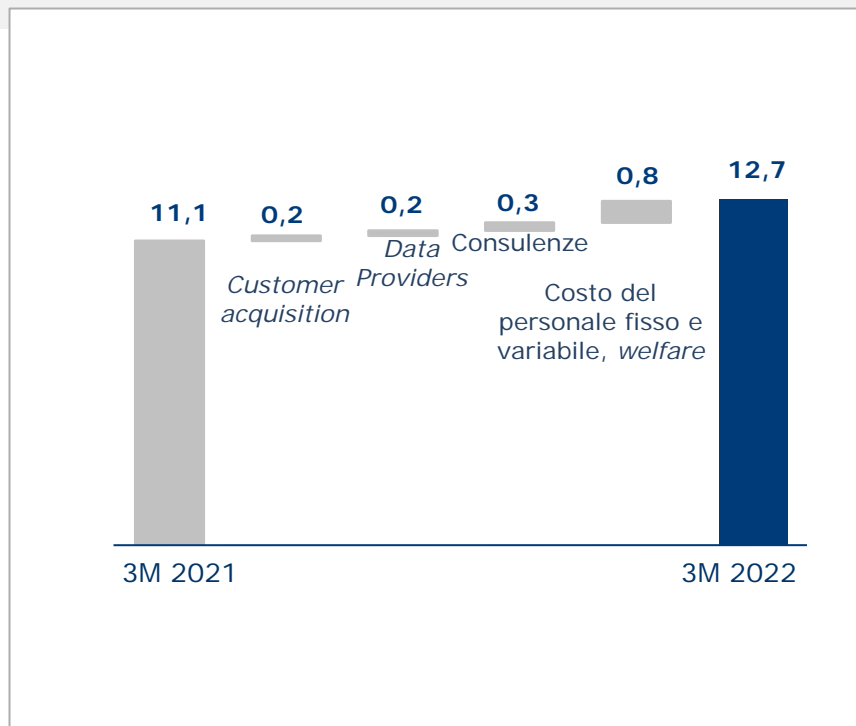
RICAVI TOTALI PER SOCIETA' (€ MLN)



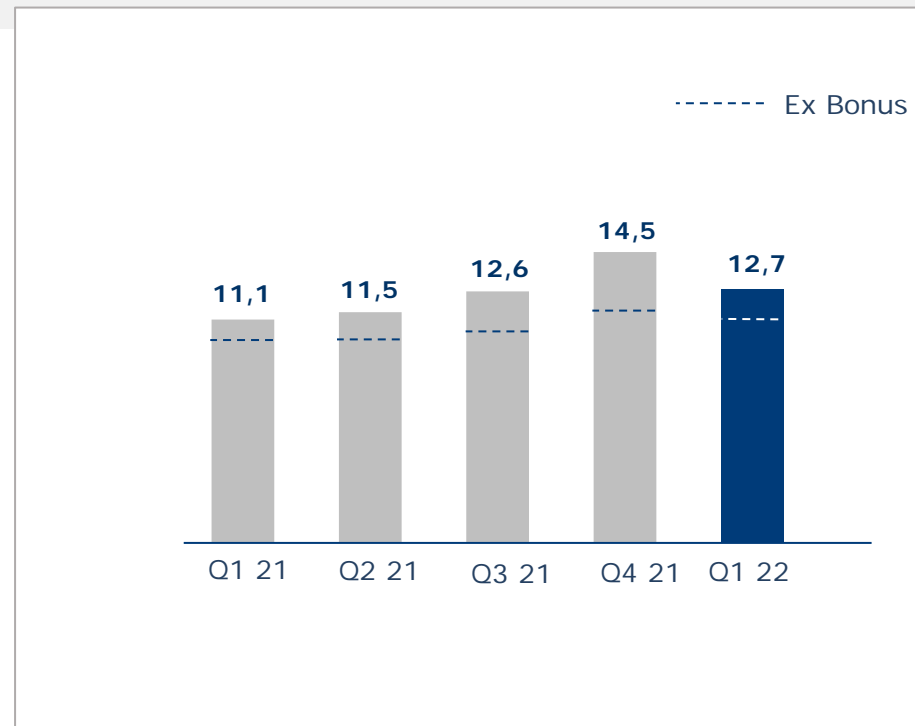
Ricavi in crescita nella **Banca** e nella **Fiduciaria**

# Costi operativi in crescita in linea con gli investimenti previsti da Piano industriale

## EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



## COSTI OPERATIVI QoQ (€ MLN)



**Costi operativi**, al netto degli oneri relativi al sistema bancario, in crescita a seguito del maggiore accantonamento della componente variabile, del maggior numero di risorse come previsto dal piano industriale, delle spese per il Digital Transformation Plan e per la *customer acquisition digital*

Il trimestre risulta in linea rispetto al Q4 del 2021 al netto della componente di retribuzione variabile

# Agenda



Sintesi 3M 22



Commento ai Risultati 3M 22



Analisi per segmento di *business*



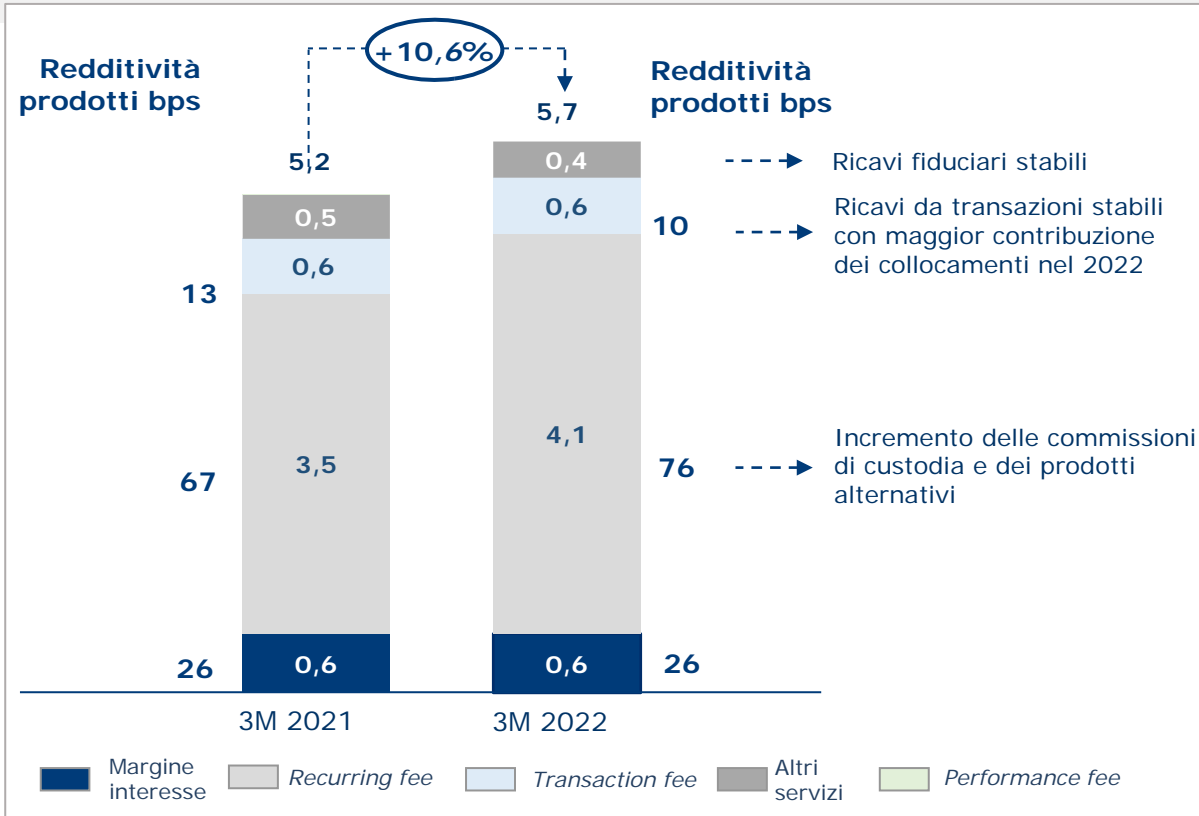
*Digital Transformation Plan*



Conclusioni

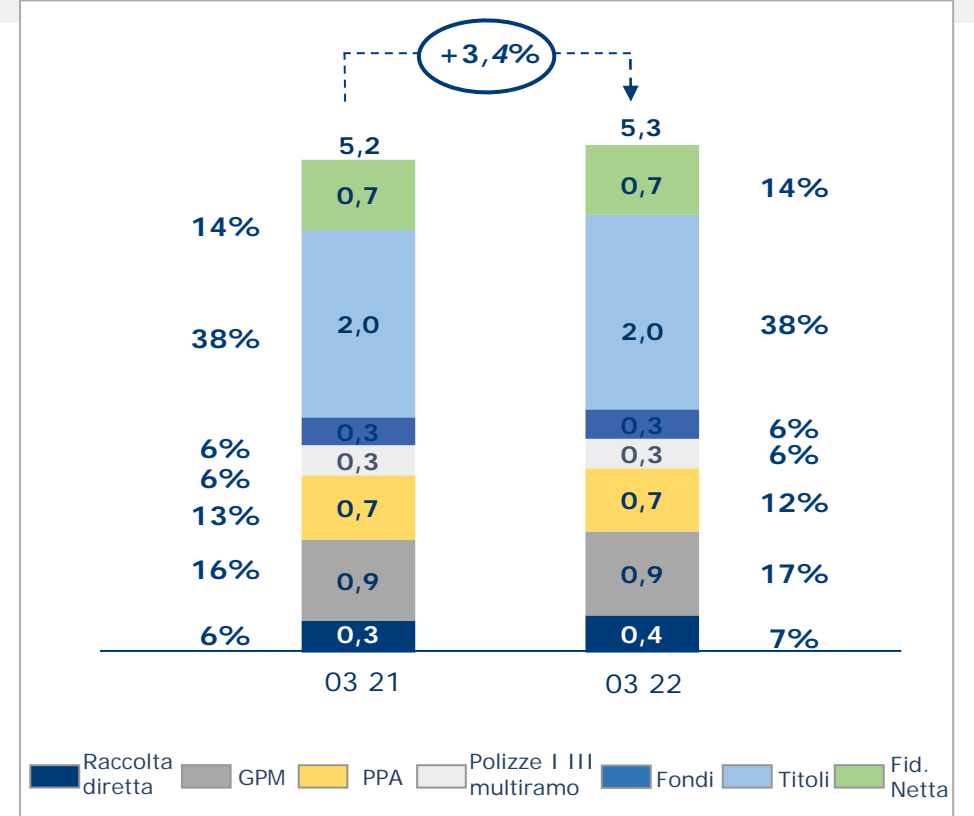
# Ricavi e raccolta in crescita per la ripresa delle attività e l'andamento dei mercati

EVOLUZIONE E COMPOSIZIONE RICAVI (€ MLN)



I **Ricavi Private Banking** crescono dell'11% YoY grazie a maggiori commissioni *running* legate alla componente ricorrente dei fondi alternativi, alla custodia e al gestito

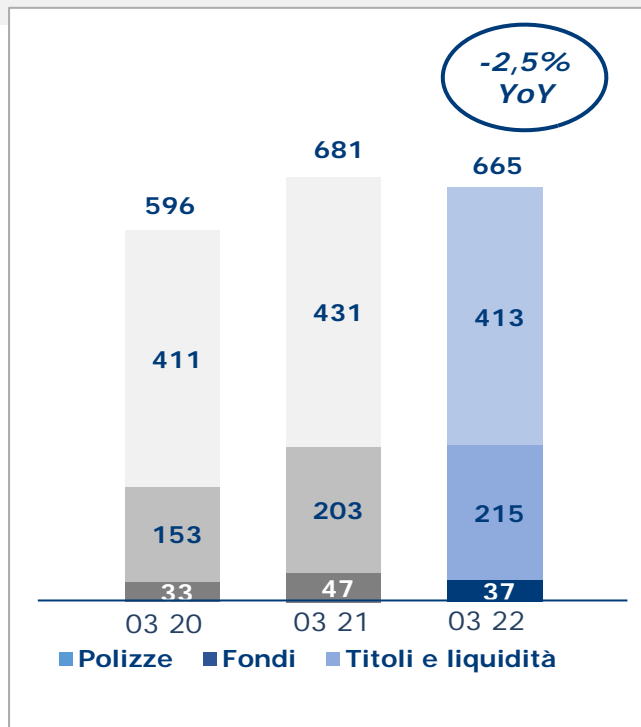
RACCOLTA CLIENTELA PB (€ MLD)



**Raccolta Clientela** in crescita grazie alla *performance* positiva dei mercati realizzata nella seconda metà del 2021 e a **flussi di raccolta netta positivi** nei clienti privati (€ 71 mln)

# Prosegue la crescita dei fondi, masse in PPA stabili

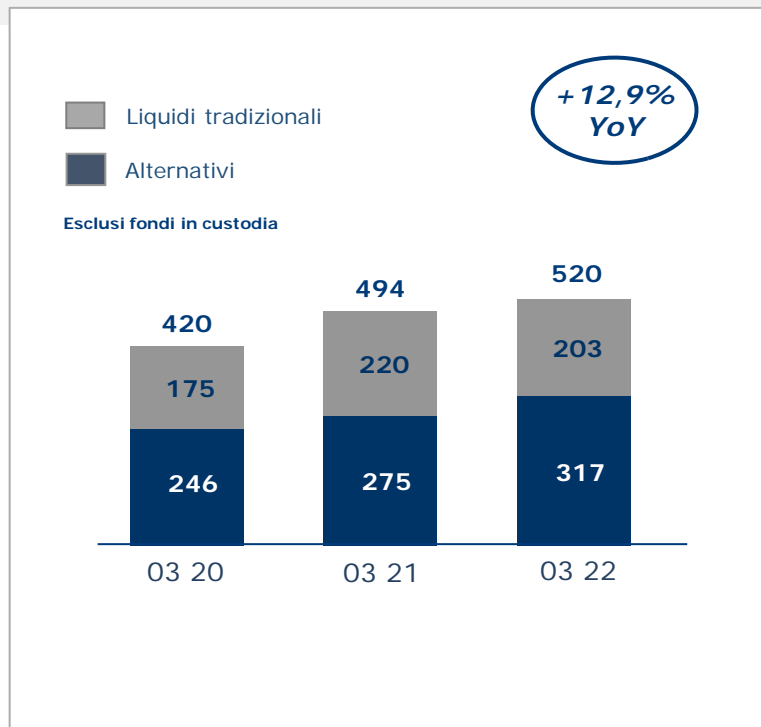
MASSE IN PPA (€ MLN)



Penetrazione della **consulenza avanzata** al 22% dell'amministrato con redditività complessiva in crescita a 79 bps

Calo delle masse legato all'effetto mercato del trimestre

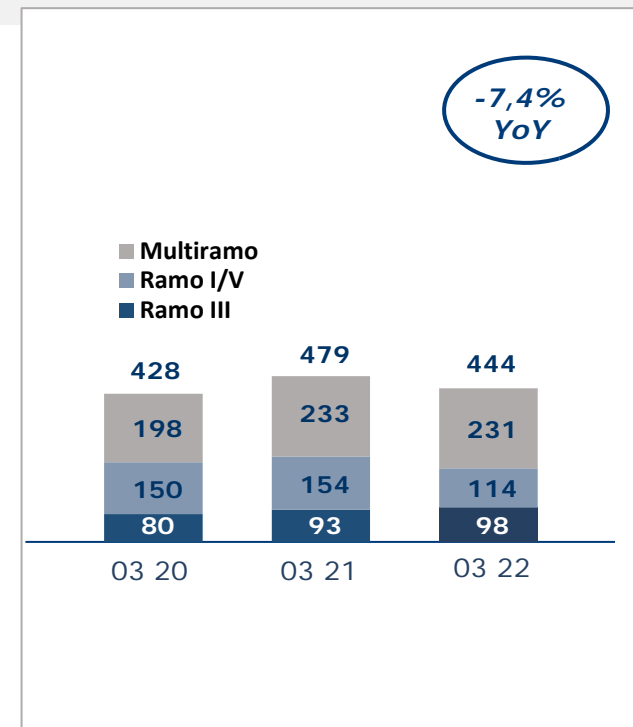
EVOLUZIONE MASSE IN FONDI (€ MLN)



Le masse **amministrate in fondi** sono in aumento nella componente alternativa

**Prodotti alternativi** a € 317 mln, inclusivi di SIF immobiliare a € 186 mln, SIF/SICAV mobiliari a € 21 mln e Private Debt a € 110 mln

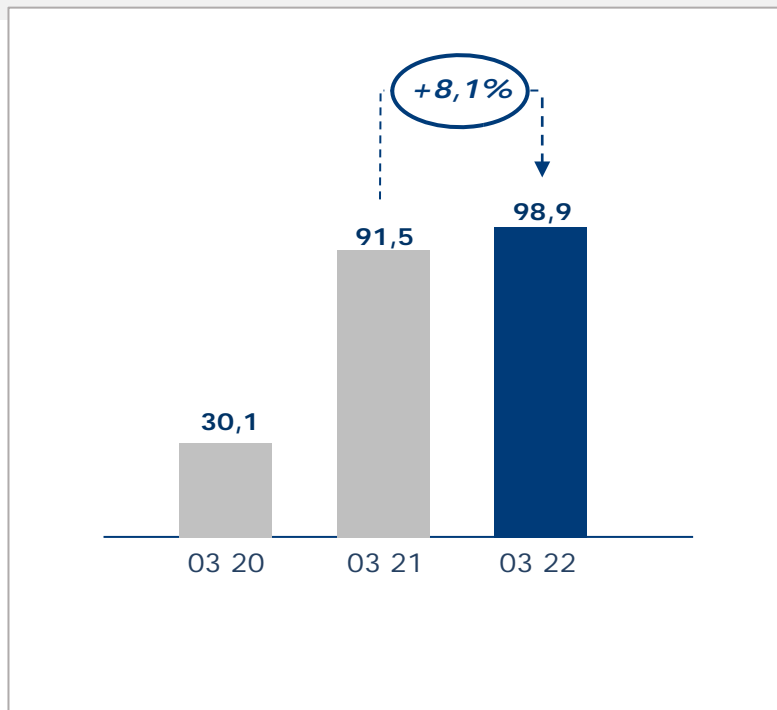
PRODOTTI ASSICURATIVI (€ MLN)



**Calo** delle raccolta rispetto al trimestre precedente principalmente per effetto di **riscatti sulla componente ramo I storica**, che esprime ormai rendimenti poco interessanti

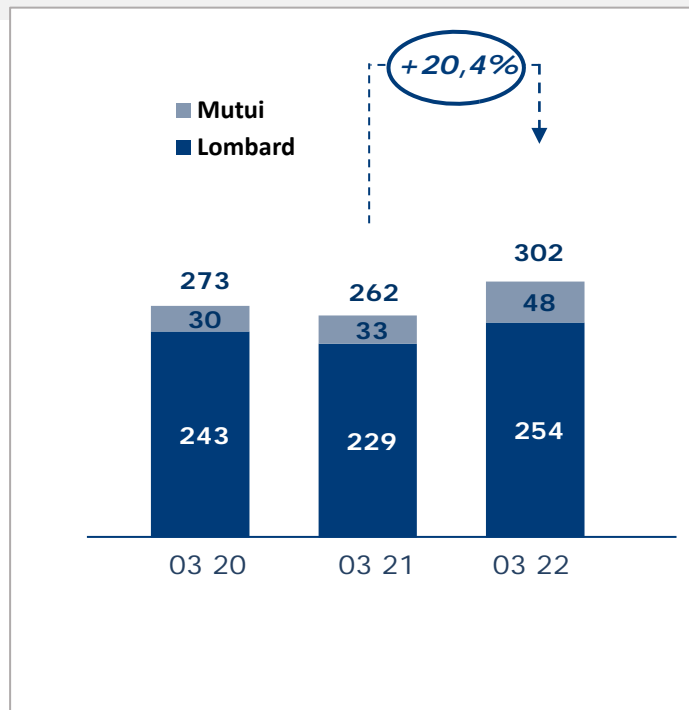
# Altri indicatori: gestioni AI, crediti privati e masse fiduciarie in crescita

GESTIONI SOTTO AI (€ MLN)



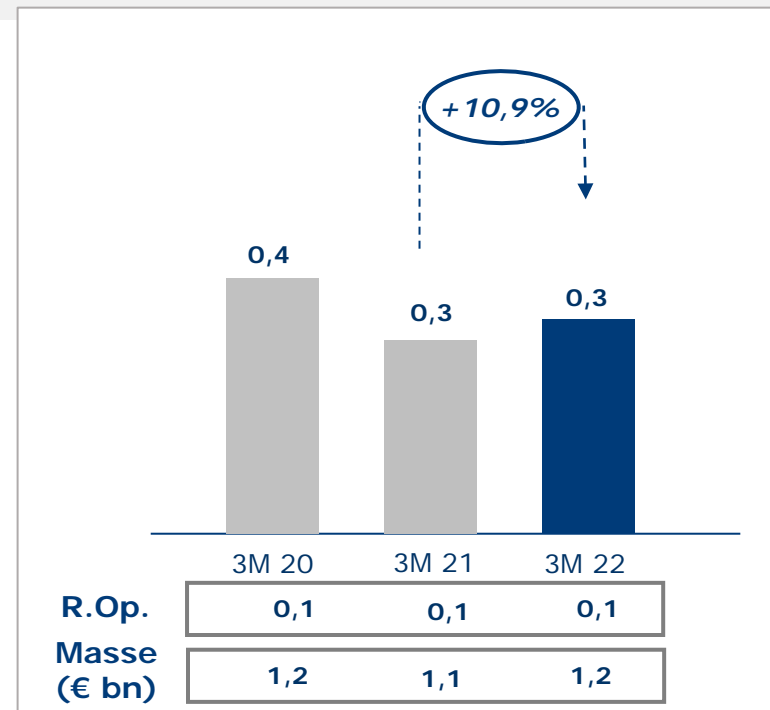
Nei primi 3 mesi del **2022**, le **4 linee** gestite con il supporto dell'**Intelligenza Artificiale** hanno avuto performance differenzianti e nettamente **superiori ai parametri** di riferimento, **arricchendo il valore dell'offerta** e del mix di prodotto

CREDITI PB (€ MLN)



**Lombard** (€ 254 mln) e **mutui** (€ 48 mln) in crescita, così come i **finanziamenti corporate** (€ 48 mln); avviati i finanziamenti relativi all'ecobonus 110%

ATTIVITA' FIDUCIARIA



**Ricavi fiduciari** in crescita  
**Masse fiduciarie** lorde in leggera crescita (+2% YoY)



## Profilo delle idee: aggiornamento principali iniziative 2022

### IMMOBILIARI



#### EUROCARE IV



Ben **avviata l'attività di investimento di Eurocare IV**, che a fine marzo conta già **10 assets in portafoglio** per oltre **166 mln €**. Rimane **importante la pipeline**, con ulteriori 100 mln € da investire entro la fine del secondo trimestre.

**Raccolta netta**  
(€ mln, al 31/03/2022)  
**16,2**

La raccolta su Eurocare IV ha **superato i 16 mln €** a valle del **secondo closing** tenuto a fine marzo. La distribuzione del fondo, di cui Banca Profilo ha **l'esclusiva per l'Italia**, proseguirà per tutto il 2022.

### PROSPETTIVE

### AGGIORNAMENTO 1Q2022

### FINANZIARI



#### Trade & Receivables Finance



L'investimento, focalizzato sull'acquisto di **crediti commerciali originati da piattaforme fintech** (cd. *digital factoring*), ha raggiunto una **raccolta complessiva a fine aprile di € 62,1 mln**. Il portafoglio continua a essere estremamente diversificato con **oltre 19.500 posizioni in essere**.

**Raccolta netta**  
(€ mln, al 30/04/2022)  
**62,1**

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

#### Distressed Opportunities II



Avviato nel mese di marzo la distribuzione del fondo alternativo non riservato **Hedge Invest Distressed Opportunities II**, dedicato all'acquisto dei crediti non performanti (*asset class* finora preclusa alla clientela non professionale). Si tratta della prima di una serie di iniziative in ambito **investimenti alternativi rivolte alla clientela retail**.

**Raccolta netta**  
(€ mln, al 30/04/2022)  
**3,2**

Nei **primi due closing** (marzo e aprile) la Banca ha raccolto 3,2 mln € su 29 clienti. La distribuzione continuerà fino ad **aprile 2023**, data fissata per il **final closing**.

### INDUSTRIALI



Susy Mix **ha recuperato la piena operatività e ripreso il percorso di crescita e sviluppo del business**, riuscendo a superare la *performance* economica del 2019. **I ricavi del 2021 hanno raggiunto i € 33,4 mln (+6% vs 2019)**, con un **EBITDA Adjusted di € 5,1 mln (15% margin)**.

**Ricavi** (€ mln) **33,4**    **Ebitda** (€ mln) **5,1**

I dati in corso di approvazione relativi al primo trimestre 2022 mostrano **un'ulteriore crescita rispetto agli anni precedenti**, con un fatturato pari a ca. € 8,0 mln.



Procede lo sviluppo delle soluzioni terapeutiche di Enthera, che in occasione dell'ultimo CDA ha provveduto alla **nomina del Dott. Aled Paton Williams come nuovo CEO della società**.

**Ultimo AUCAP Series A**  
(€ mln)  
**35**

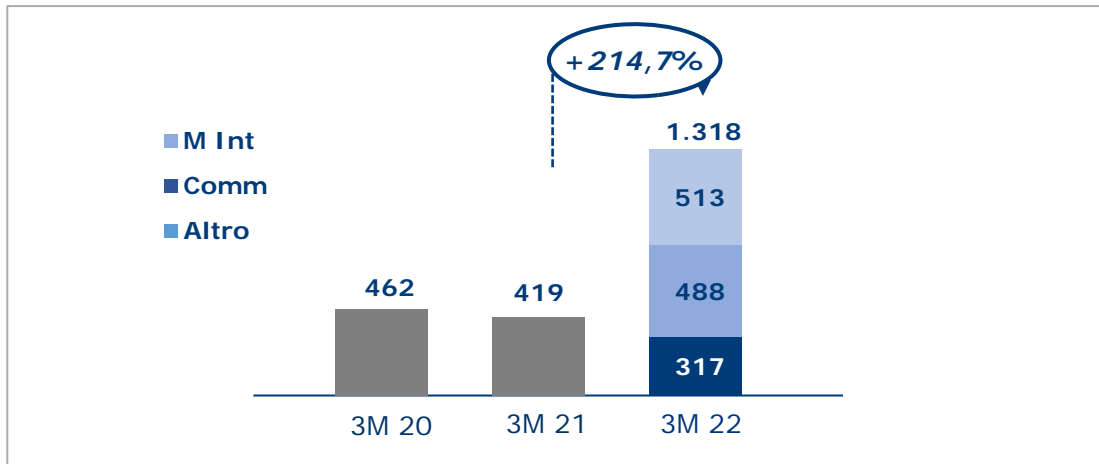
La società è **prossima ad iniziare gli studi clinici sull'uomo** grazie ai risultati positivi ottenuti sui *test* animali. Nel **Q4 2022** inoltre sarà effettuato il **prossimo richiamo di capitale**.



Sono **in corso di raccolta i dati economico-finanziari** da parte dei gestori per la **predisposizione della reportistica di aggiornamento annuale agli investitori**.

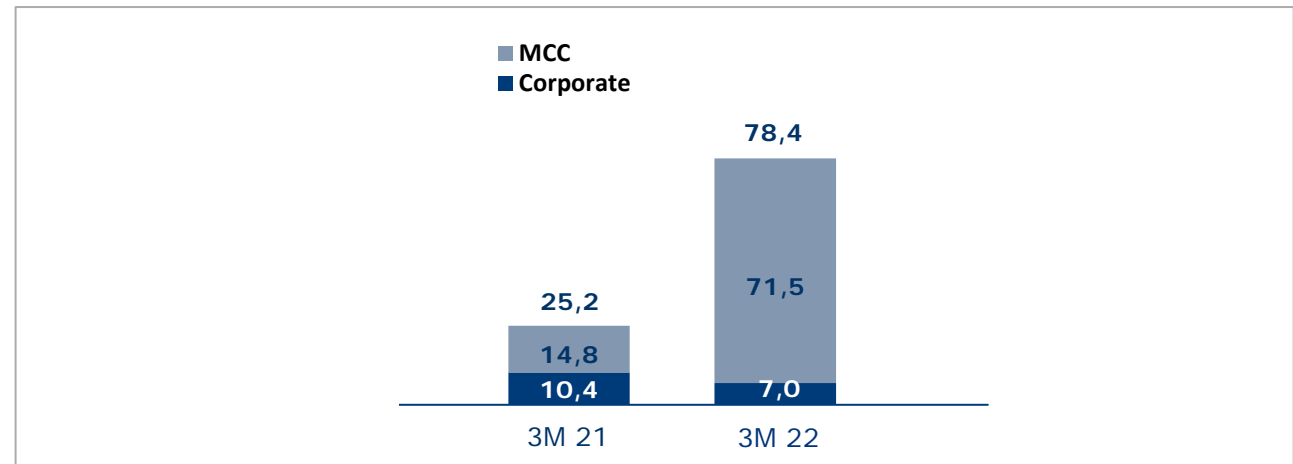
## Ricavi e volumi mostrano gli impatti delle nuovo piano industriale

### RICAVI NETTI INV.BANKING (k€)



**Bilancio record in termini di ricavi e redditività**, grazie alla gamma completa di **servizi tailored-made** e alla consolidata capacità di creare sinergie con le altre aree di *business* (Private Banking, Finanza, Ricerca)

### FINANZIAMENTI INV.BANKING (€ MLN)



I **finanziamenti MCC erogati nel 1Q2022** sono pari a € 30 mln, raggiungendo quota € 72 mln, con **redditività del portafoglio nella fascia alta del mercato**

L'attività di Debt Advisory dedicata all'acquisto dei **crediti fiscali da Bonus 110%** ha portato all'acquisto di € 2M nel 1Q2022 con un **plafond a disposizione pari a € 50M**

### CAPITAL MARKET

1Q 2022	1Q 2022	Ongoing	Ongoing	Ongoing	Ongoing
Global Coordinator & Sole Bookrunner	Global Coordinator	Joint Global Coordinator e EG Advisor	Global Coordinator e EG Advisor	EG Advisor	Advisory
ABB	IPO	IPO	IPO	IPO	Advisor

**MANDATI ESEGUITI E PIPELINE**

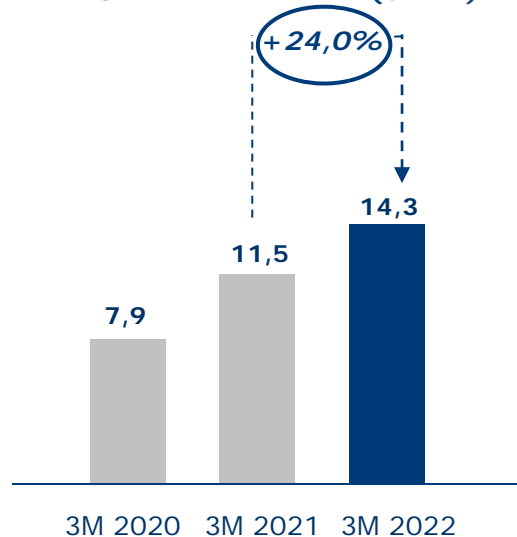


### CORPORATE FINANCE

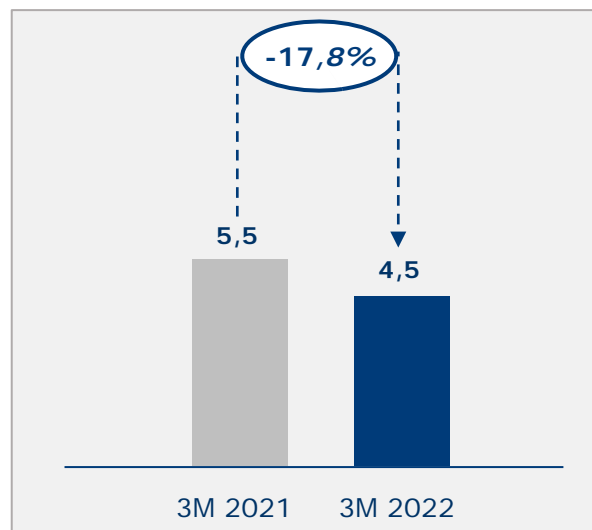
Ongoing	Ongoing	Ongoing
Advisor	Advisor	Advisor
Società di logistica (confidential)		
M&A	Ristrut. debito	M&A

## In crescita sfruttando lo scenario dei mercati del 2022

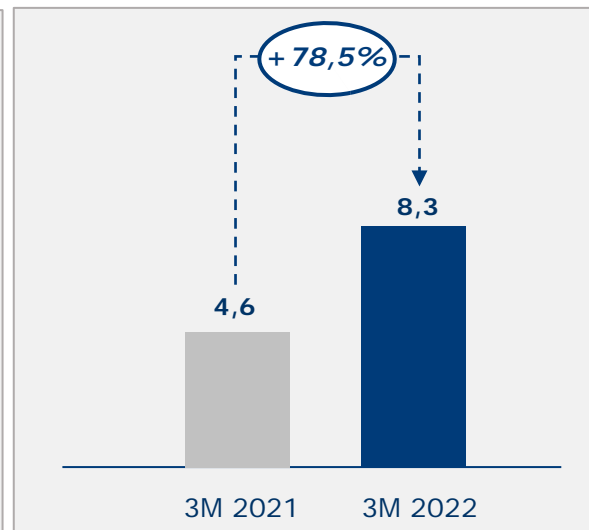
RICAVI FINANZA (€ MLN)



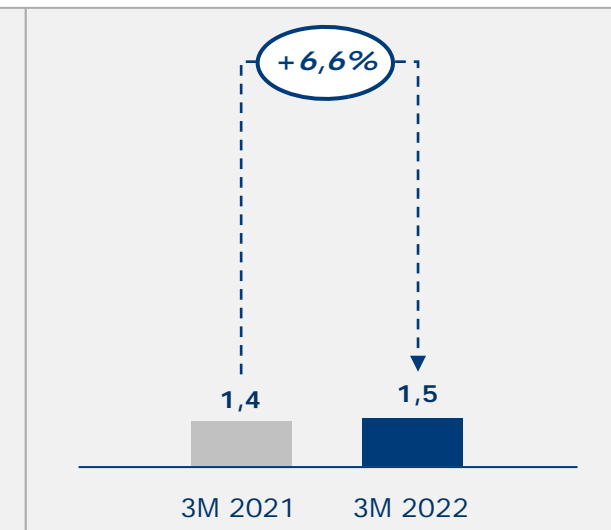
TRADING (€ MLN)



BANKING BOOK (€ MLN)



INTERMEDIAZIONE (€ MLN)



L'Area Finanza **realizza un nuovo record**, proseguendo la serie di ottimi risultati del 2021.

Il risultato particolarmente positivo del portafoglio di *credit trading*, nonostante il comparto *fixed income* abbia registrato *performance* decisamente negative in tutti i comparti, è da attribuire principalmente alla **strategia di arbitraggio sui BTP Italia con esposizione aperta al rialzo di inflazione**, e alle strategie sul rialzo dei rendimenti reali e nominali, sia negli Stati Uniti che in Europa.

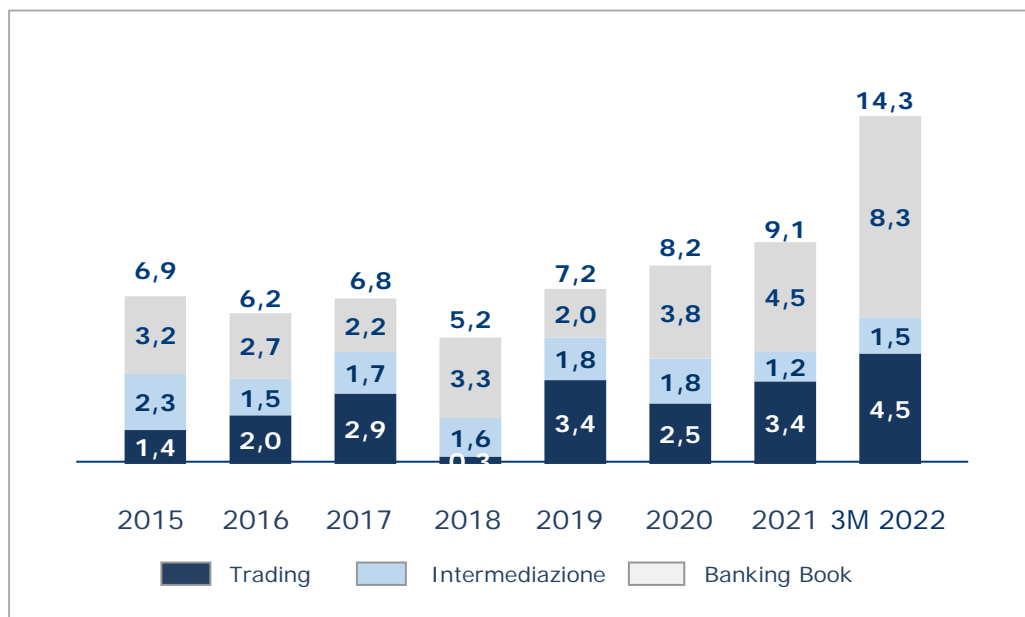
Molto positivo il risultato del *desk equity market making*: la *performance* è stata ottenuta sfruttando i picchi di volatilità per monetizzare in parte il posizionamento lungo sulla **curva a termine della volatilità**. Il *desk equity prop trading* è stato penalizzato dalle strategie direzionali in seguito al peggioramento dei corsi dei mercati azionari solo parzialmente compensate dalle strategie non direzionali.

L'attività di **intermediazione** è in leggera crescita rispetto allo stesso periodo del 2021; il *desk Bond Sales* si attesta a dei ricavi **in linea con il 2021** e rimane il principale centro di ricavo. In ulteriore crescita la *performance* del *desk Equity Derivatives*, stabile l'attività dei *desk Equity Cash e Captive*.

Il **Banking Book** ha avuto una *performance* decisamente superiore rispetto ai primi 3 mesi del 2021, con ammontari investiti in HTC&S inferiori all'anno precedente, per via delle numerose plusvalenze registrate sui titoli legati all'inflazione e per via del maggior margine di interesse sui titoli legati all'inflazione rimasti in portafoglio. Il **portafoglio HTC continua a beneficiare di un'alta redditività implicita**. Non ci sono state prese di profitto, ma solo scadenze naturali soprattutto di titoli non-governativi su cui si è deciso di non reinvestire, con obiettivo di migliorare ancora gli assorbimenti di capitale.

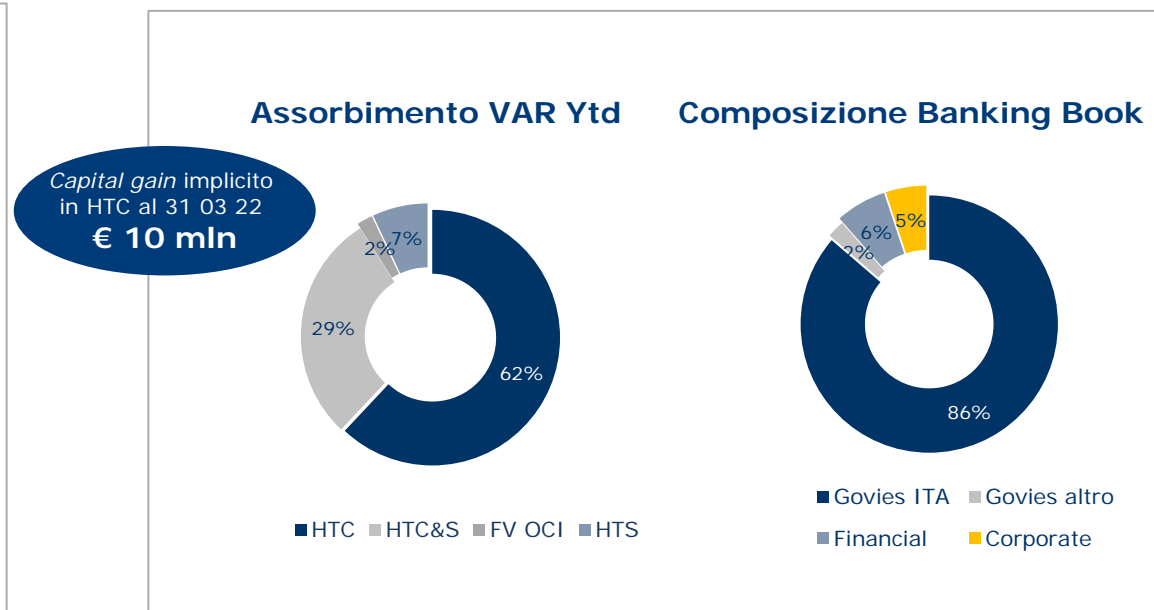
## Trend trimestrali e VAR

## 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 VAR E COMPOSIZIONE



**Assorbimento di VAR** in crescita rispetto a fine 2021 per effetto mercato. Sul *banking book*, ridotto il portafoglio HTCS e aumentato quello HTC.

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

Il *banking book* è concentrato su **titoli governativi**, che non comportano assorbimenti patrimoniali, con una quota crescente di governativi non italiani.

# Digital Bank

## Customer Base e acquisizione

Il Q1 22 ha **confermato i risultati positivi di crescita interna** già raggiunti nel 2021 in termini di clientela, prodotti e servizi. Il **focus del 2022** è **altresì orientato su una crescita esterna** tramite un nuovo progetto di "Fintech as-a-service".

### COMMENTI 1Q 2022

KPI	1Q2022
Clienti Bancari Acquisiti	+1% vs media quarter 2021 +9% vs 4Q 2021
Costo per acquisizione	-18% vs media quarter 2021 -12% vs 4Q 2021
Clienti GOLD	+40% vs media quarter 2021 +14% vs 4Q 2021
Light users Crowdfunding	+465% vs media quarter 2021 +380% vs 4Q 2021
Giacenza media mese	+94% vs media quarter 2021 +35% vs 4Q 2021
Transato Carta	+39% vs media quarter 2021 -3% vs 4Q 2021
Transato Alipay	+150% vs media quarter 2021 +101% vs 4Q 2021

- Nel Q1 del 2022 si è data una spinta all'acquisizione. I dati sono in linea con la media del 2021 che però nella prima parte dell'anno aveva beneficiato degli effetti delle campagne TV con relativi investimenti a supporto
- Il CPA è inferiore al trimestre precedente (-12%) e beneficia di un forte *focus* sull'ottimizzazione dei costi
- Gli utenti gold sono in costante crescita, alla fine di marzo rappresentano il 14% della Customer Base (vs 13% fine 2021)
- Nel Q1 2022 si evidenzia un +380% di *light users* provenienti dal *crowdfunding*, anche grazie alla *partnership* con la **Fondazione del Fatto Quotidiano**
- La qualità **acquisitiva** è in **costante crescita**: giacenza media (+94% vs 2021) - aumento degli accrediti degli stipendi, mandati SDD etc., cresce il transato carta (+39% rispetto al 2021) - **nonostante le campagne di cashback avviate nella seconda metà dell'anno del 2021**
- Transato **Alipay del primo trimestre in netto aumento**

## Costi operativi e automazioni

Costi operativi in crescita ma **in linea con le aspettative del Budget 2022**. L'aumento è principalmente imputabile **all'incremento costante della base clienti e della sua qualità** in termini di **fidelizzazione** ed **utilizzo dei servizi**, come evidenziato dai dati alla precedente *slide*.

### COMMENTI 1Q 2022



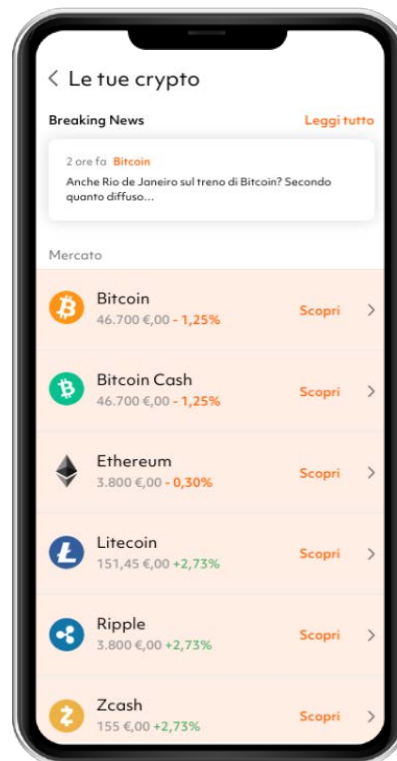
- Nonostante il **deciso incremento delle nuove acquisizioni e dell'utilizzo dei servizi** offerti tramite Tinaba, i **principali costi** legati al processo di **onboarding** ed all'**operatività di core banking** hanno subito una **forte contrazione** rispetto al 1Q 2021
- I **progetti completati nel 2021**, tra cui il nuovo processo di **digital onboarding** con riconoscimento biometrico, l'applicazione dell'**RPA su diversi processi di back-office** e diverse **altre automazioni**, hanno consentito di beneficiare di **importanti saving** rendendo al contempo **scalabile il business**
- I **risultati dei costi operativi** sostenuti nel 1Q 2022 si confermano pertanto **in linea con quanto previsto dal budget** dell'anno
- Sono inoltre **in corso di analisi e di sviluppo diversi nuovi progetti** utili ad allargare ulteriormente il **perimetro di automazioni** e, conseguentemente, **velocizzare i processi, ridurre i rischi operativi e contrarre ulteriormente i costi**

Grazie alla **partnership con Checksig**, società specializzata nella custodia di Bitcoin e altre criptovalute, è stato possibile **integrare nativamente nell'App Tinaba** la possibilità di **acquistare e vendere in real time fino a 6 criptovalute**. Il progetto è stato condiviso con Banca d'Italia.

### CARATTERISTICHE SERVIZIO CRYPTO

Il nuovo servizio permette ai clienti di acquistare e vendere **6 criptovalute in autonomia e piena libertà**. L'attivazione avviene in pochi secondi, direttamente dall'App Tinaba. **Caratteristiche distintive:**

- ✓ **Trasparenza e sicurezza** nella compravendita e custodia delle crypto anche grazie alla *partnership* con CheckSig
- ✓ **Semplicità di acquisto e vendita in real time** a partire da 25€
- ✓ **Monitoraggio dell'andamento** complessivo di tutte o della singola crypto possedute in *real time*
- ✓ **Sezione di educazione finanziaria** grazie a articoli, video e *news* in App
- ✓ **Processo verificato con l'Autorità di vigilanza**



### MAIN HIGHLIGHTS - 2 weeks dal go live

- ✓ Sul totale transazioni **l'85% sono acquisti** mentre **il 15% sono vendite**
- ✓ La criptovaluta più acquistata è il **Bitcoin** che copre circa il **38%** degli acquisti e quasi il **50%** del transato (49,16%). La seconda è Ethereum
- ✓ **Il 64% dei clienti Crypto ha un'età compresa tra i 26 e 49 anni** (30% tra i 26-35, 34% tra i 36-49)

Sono in corso di sviluppo, nel mese di Maggio, ulteriori evoluzioni del servizio (es. PAC, Gift Card)

# Agenda



Sintesi 3M 22



Commento ai Risultati 3M 22



Analisi per segmento di *business*



*Digital Transformation Plan*



Conclusioni



## Automazione dei processi interni

Robotizzazione con



**+ 18 processi**  
automatizzati tramite  
Robotic Process  
Automation



**+ 5 FTE/anno**  
risparmiati su processi a  
basso valore aggiunto e  
affinamento dei  
controlli operativi



Creazione di un  
**Competence  
Center**  
nel team IT

### Principali automazioni implementate

- Controlli Antiriciclaggio giornalieri
- Processo di raccolta documentale in risposta a richieste delle AAGG
- Riconciliazione delle transazioni disposte sul mercato
- Correzione di scoperti tecnici su strumenti finanziari
- Controlli antifrode su Carte di Credito esterne
- Gestione Atti di Pignoramento
- Gestione dei profili di rischio per i Clienti Tinaba

Adozione di un tool  
di *workflow automation*



**+ 1200**  
*ticket* gestiti



**+ 5 processi**  
digitali avviati



**+ 5 processi**  
digitali *in progress*

### Principali evoluzioni del progetto in corso

- Applicazione della firma digitale certificata ai processi HR
- Estensione della piattaforma di *ticketing* alle richieste verso Sistemi Informativi, Help Desk e Servizi Generali
- *Onboarding* dei Sistemi Informativi per la digitalizzazione di ulteriori processi e *workflow* approvativi
- Pianificazione dell'apertura della piattaforma all'Area Private Banking

## Efficientamento Operativo

### Potenziamento rete

FASTWEB

FORTINET

#### Perimetro progetto

Aggiornamento  
rete geografica  
e locale  
della Banca

Gestione  
*Disaster Recovery*

Incremento  
sicurezza  
con l'utilizzo di  
apparatî Fortiner

#### Principali benefici attesi

- Aumento delle *performance* di rete dall'ufficio e da casa
- Riduzione dei costi di mantenimento e di progetto
- Potenziamento delle possibilità offerte dal *Disaster Recovery* (tempi di aggiornamento più bassi)
- Opportunità di estendere servizi in futuro in ambito rete, telefonia e *cloud*

### Esternalizzazione servizi

caricese  
GRUPPO CSE

#### Perimetro attività di *Back Office*

Anagrafica Titoli  
e Servizi  
Amministrativi  
connessi

Controlli Contabili

Anagrafe  
Tributaria

#### Principali benefici attesi

- Maggior presidio delle attività oggetto di esternalizzazione da parte dell'*outsourcer* (appartenente al Gruppo CSE e *leader* di mercato)
- Maggiore scalabilità rispetto all'incremento dei volumi
- Aumento delle risorse della Funzione *Operations* dedicate ad attività di valore aggiunto (i.e. Regolamento Titoli)

## Innovazione Applicativa a supporto dei banker

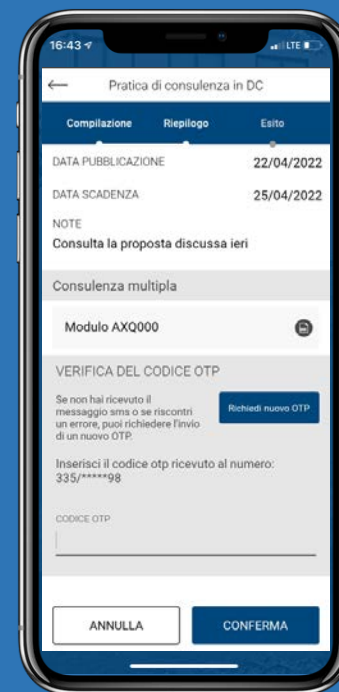
### Applicazione Mobile «Meta»



Evoluzione del servizio per i Private Banker:

- Nuovi comandi *best* e *worst* per i tre servizi PPA, GP, EP
- Nuovi comandi *minus* e *liq* per il controllo di minusvalenze e liquidità
- Nuovo servizio *push* per il controllo delle performance

### Nuovo Front End Private Banking



Principali attività in corso:

- Consolidamento delle funzionalità rilasciate da CSE in ambiente di *test* (scheda anagrafica del cliente, *dashboard* e consulenza EP, con utilizzo di processi di firma digitale e *digital collaboration*)
- Pianificazione di una fase pilota su una/due filiali con l'attivazione in produzione dei servizi consolidati

## Innovazione Applicativa a supporto dell'Area Finanza

### Front Arena



- Sostituzione della piattaforma Murex con la *suite front to back* di FIS: Front Arena
- Soluzione scalabile per consentire una rapida attivazione di nuovi prodotti e abilitare nuovi *business*
- Sono in corso le attività di *test* sulle funzionalità di Front Office, Middle Office e Back Office
- Sono in corso le attività di verifica e validazione del modello di Risk Management
- Sono in corso di sviluppo da parte del fornitore le personalizzazioni richieste dalla Banca

### Sostituzione Easytrade



- IT Software ha avviato la dismissione di EasyTrade (*FrontOffice*) e Radar Janus JTS (*Market Abuse*)
- E' stato individuato come nuovo *partner* Elidata
- Il perimetro del progetto prevede sostituzione dei prodotti IT *software* e dell'attuale *middleware* SIRIO con un'unica soluzione *front to back*
- Tra i vantaggi attesi: architettura più flessibile, *front end* più moderno, minore manualità e nuove opportunità di mercato

# Agenda



Sintesi 3M 22



Commento ai Risultati 3M 22



Analisi per segmento di *business*







*Check point* Piano industriale



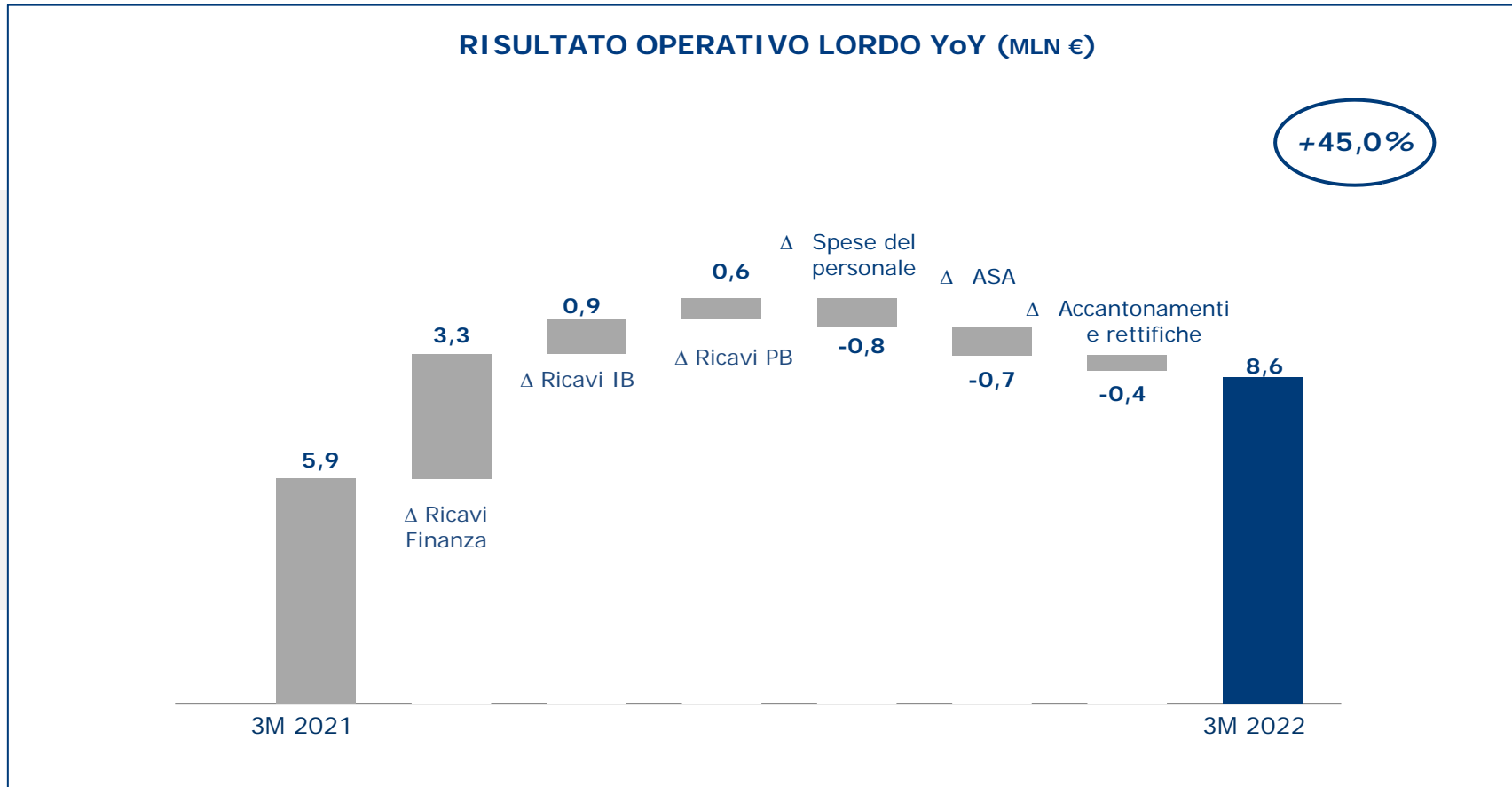
Conclusioni

# Check Point Piano Industriale 2020 - 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> fondi alternativi +XX%</li><li>✓ <b>IB:</b> 62 operazioni di credito MCC erogate</li><li>✓ <b>Finanza:</b> Banking Book +78% YoY, Intermediazione +7% YoY</li><li>✓ <b>Canali Digitali:</b> finalizzate partnership per servizio <i>Crypto</i>, <i>Insurance</i> e carte virtuali</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 € +77 mln Ytd</li><li>✓ <b>Collocamento</b> NeoApotek € 51mln €, Nutkao € 7,5 mln, Eurocare 5 mln, UBP € 22 mln, Fasanara € 62 mln, Alia Th € 0,2</li><li>✓ Nuovi clienti Tinaba acquisiti: +31% Ytd</li></ul>
 <b>3. EFFICIENTAMENTO ATTIVITA' OPERATIVE E DIGITAL TRANSFORMATION</b>	<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>✓ 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>✓ Avviato tavolo per iniziative ESG</li></ul>

# Principali evidenze del Q1 2022

**Risultato operativo lordo** in crescita grazie al contributo dei **ricavi delle divisioni di business**, in grado di sfruttare al meglio le condizioni dei mercati finanziari, le opportunità normative legate alla situazione pandemica e la ripresa delle attività commerciali con la clientela. L'incremento dei **costi operativi** è coerente con i risultati raggiunti e 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



# Allegati



# Principali dati consolidati

## PRINCIPALI DATI CONSOLIDATI

DATI ECONOMICI RICLASSIFICATI (in migliaia di euro)	03.2022	03.2021	Variazione YoY	
			Assoluta	%
Margine d'interesse	7.557	3.915	3.642	93,0
Totale ricavi netti	21.773	17.064	4.709	27,6
Risultato della gestione operativa	9.087	5.922	3.165	53,4
Risultato ante imposte	8.561	5.904	2.657	45,0
Risultato delle attività operative cessate	-	(672)	672	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>5.185</b>	<b>2.779</b>	<b>2.406</b>	<b>86,6</b>

DATI PATRIMONIALI RICLASSIFICATI (in migliaia di euro)	03.2022	03.2021	Variazione YoY	
			Assoluta	%
Attività Finanziarie valutate al Fair Value con impatto a conto economico	539.130	408.014	131.116	32,1
Attività Finanziarie valutate al Fair Value con impatto sulla redditività complessiva	178.779	219.272	-40.493	-18,5
Attività Finanziarie valutate al costo ammortizzato	1.077.014	894.208	182.806	20,4
Derivati di copertura	3.686	1.340	2.346	175,1
<b>Totale Attivo</b>	<b>1.928.724</b>	<b>1.922.936</b>	<b>5.788</b>	<b>0,3</b>
Raccolta Diretta	1.082.497	932.620	149.877	16,1
Raccolta Indiretta	4.004.691	3.884.360	120.331	3,1
- di cui gestioni patrimoniali	776.956	708.642	68.315	9,6
- di cui risparmio amministrato	3.227.735	3.175.718	52.016	1,6
<b>Raccolta totale</b>	<b>5.087.188</b>	<b>4.816.980</b>	<b>270.208</b>	<b>5,6</b>
Raccolta Fiduciaria netta	732.675	717.046	15.629	2,2
<b>Raccolta totale con Fiduciaria</b>	<b>5.819.863</b>	<b>5.534.026</b>	<b>285.837</b>	<b>5,2</b>
<b>Raccolta totale Attività Estera</b>	<b>-</b>	<b>2.642.023</b>	<b>-2.642.023</b>	<b>-100,0</b>
Patrimonio netto di Gruppo	167.385	179.500	-12.115	-6,7

ATTIVITA' DI RISCHIO E COEFFICIENTI PATRIMONIALI	03.2022	03.2021	Variazione YoY	
			Assoluta	%
Totale Fondi Propri (in migliaia di euro)	139.493	154.591	(15.098)	-9,8
Attività di rischio ponderate (in migliaia di euro)	604.559	711.784	(107.225)	-15,1
CET 1 capital ratio%	23,1%	21,4%	2	
Total capital ratio%	23,1%	21,7%	1	

STRUTTURA OPERATIVA	03.2022	03.2021 (*)	Variazione YoY	
			Assoluta	%
Numero dipendenti e collaboratori	187	217	(30)	-13,8
- di cui Private Banker	32	38	(6)	-15,8
Numero filiali	7	7	0	0,0

(\*) = il numero di dipendenti e collaboratori di Banque Profil de Gestion a marzo 2021 è pari a 33, di cui 3bankers .

# Conto Economico Consolidato Riclassificato

(Importi in migliaia di euro)

VOCI	31/03/2022	31/03/2021	Variazioni	
			Absolute	%
Margine di interesse	7.557	3.915	3.642	93,0
Commissioni nette	6.208	5.102	1.106	21,7
Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi	7.615	7.793	-178	-2,3
Altri proventi (oneri) di gestione	393	254	139	54,7
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>21.773</b>	<b>17.064</b>	<b>4.709</b>	<b>27,6</b>
Spese per il personale	(7.003)	(6.197)	-806	13,0
Altre spese amministrative	(5.142)	(4.374)	-768	17,6
Rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali	(541)	(571)	30	-5,3
<b>Totale Costi Operativi</b>	<b>(12.686)</b>	<b>(11.142)</b>	<b>-1.544</b>	<b>13,9</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>9.087</b>	<b>5.922</b>	<b>3.165</b>	<b>53,4</b>
Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri	4	(72)	76	Qua
Rettifiche / riprese di valore nette per rischio di credito relativo a attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(445)	89	-534	Qua
Rettifiche / riprese di valore nette su attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(85)	(35)	-50	142,9
<b>Utile (Perdita) del periodo lordo</b>	<b>8.561</b>	<b>5.904</b>	<b>2.657</b>	<b>45,0</b>
Imposte sul reddito del periodo dell'operatività corrente	(2.813)	(2.125)	-688	32,4
Oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(563)	(631)	68	-10,8
<b>Utile (Perdita) del periodo netto</b>	<b>5.185</b>	<b>3.148</b>	<b>2.037</b>	<b>64,7</b>
Utile (Perdita) delle attività operative cessate al netto delle imposte	-	(672)	672	-100,0
(Utile) Perdita del periodo di pertinenza di terzi	-	303	-303	-100,0
<b>Utile (Perdita) del periodo di pertinenza della capogruppo</b>	<b>5.185</b>	<b>2.779</b>	<b>2.406</b>	<b>86,6</b>

# Conto Economico Consolidato Riclassificato - Evoluzione Trimestre

(Importi in migliaia di euro)

Voci	1° trim 2022	4° trim 2021	3° trim 2021	2° trim 2021	1° trim 2021
Margine di interesse	7.557	5.437	4.141	3.889	3.915
Commissioni nette	6.208	9.901	6.844	7.125	5.102
Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi	7.615	2.127	5.404	4.232	7.793
Altri proventi (oneri) di gestione	393	(319)	303	357	254
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>21.773</b>	<b>17.146</b>	<b>16.692</b>	<b>15.603</b>	<b>17.064</b>
Spese per il personale	(7.003)	(8.411)	(7.660)	(6.525)	(6.197)
Altre spese amministrative	(5.142)	(5.561)	(4.283)	(4.383)	(4.374)
Rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali	(541)	(547)	(608)	(608)	(571)
<b>Totale Costi Operativi</b>	<b>(12.686)</b>	<b>(14.519)</b>	<b>(12.551)</b>	<b>(11.516)</b>	<b>(11.142)</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>9.087</b>	<b>2.627</b>	<b>4.141</b>	<b>4.087</b>	<b>5.922</b>
Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri	4	11	95	43	(72)
Rettifiche/riprese di valore nette di attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(445)	(523)	(113)	(634)	89
Rettifiche/riprese di valore nette su attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(85)	(1)	(26)	(31)	(35)
Rettifiche di valore dell'avviamento	-	(128)	-	-	-
<b>Utile del periodo lordo</b>	<b>8.561</b>	<b>1.986</b>	<b>4.097</b>	<b>3.465</b>	<b>5.904</b>
Imposte sul reddito del periodo dell'operatività corrente	(2.813)	(396)	(1.350)	(1.232)	(2.125)
Oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(563)	(53)	(26)	(220)	(631)
<b>Utile del periodo netto</b>	<b>5.185</b>	<b>1.537</b>	<b>2.721</b>	<b>2.013</b>	<b>3.148</b>
Utile (Perdita) delle attività operative cessate al netto delle imposte	-	-	-	2.878	(672)
(Utile) Perdita del periodo di pertinenza di terzi	-	-	-	(215)	303
<b>Utile (Perdita) del periodo di pertinenza della capogruppo</b>	<b>5.185</b>	<b>1.537</b>	<b>2.721</b>	<b>4.676</b>	<b>2.779</b>



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.