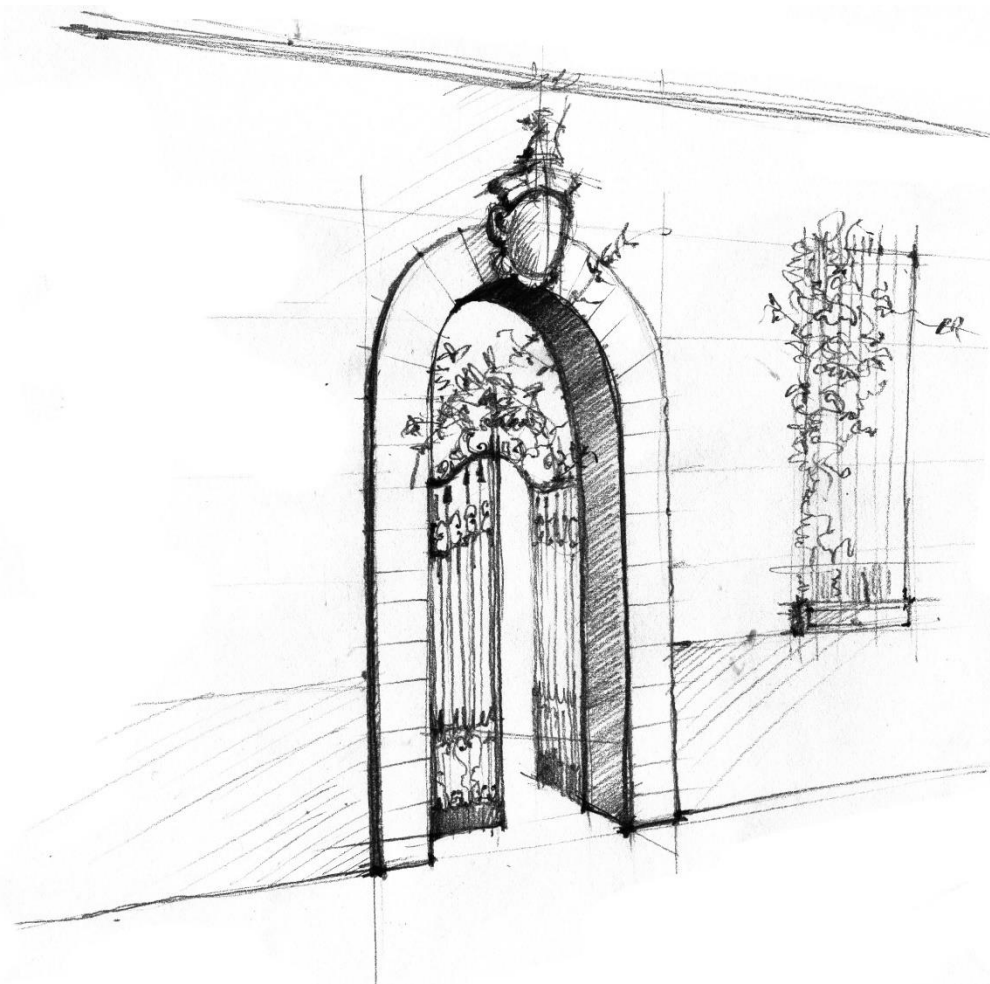


# Gruppo Banca Profilo – Risultati H1 2020



4 agosto 2020

**Semestre di risultati positivi** e superiori ad un anno straordinario come il 2019

**Risultato di gestione in crescita** del 22% e **utile netto** del 10%

**Ricavi consolidati in crescita (+1%)** nonostante l'impatto dell'attuale crisi su alcune linee di *business*

**Forte contenimento dei costi operativi (-4%)** grazie a misure prontamente attuate durante l'emergenza a compensare i maggiori costi istituzionali (FRN) e quelli legati agli investimenti digitali

**Raccolta totale della clientela in riduzione** anno su anno ma in recupero rispetto al trimestre precedente impattata dalla volatilità dei mercati nei mesi di marzo-aprile

**Confermato un livello di *ratio* patrimoniale superiore al 20%** e ancora assumendo la distribuzione del dividendo 2019 attualmente sospesa in virtù delle ultime comunicazioni delle autorità

**Attuate diverse azioni e misure previste dal Piano Industriale** recentemente approvato in termini di prodotti innovativi e investimenti in tecnologia

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

# Agenda



Sintesi H1 2020



Commento ai risultati H1 2020



Analisi per segmento di *business*

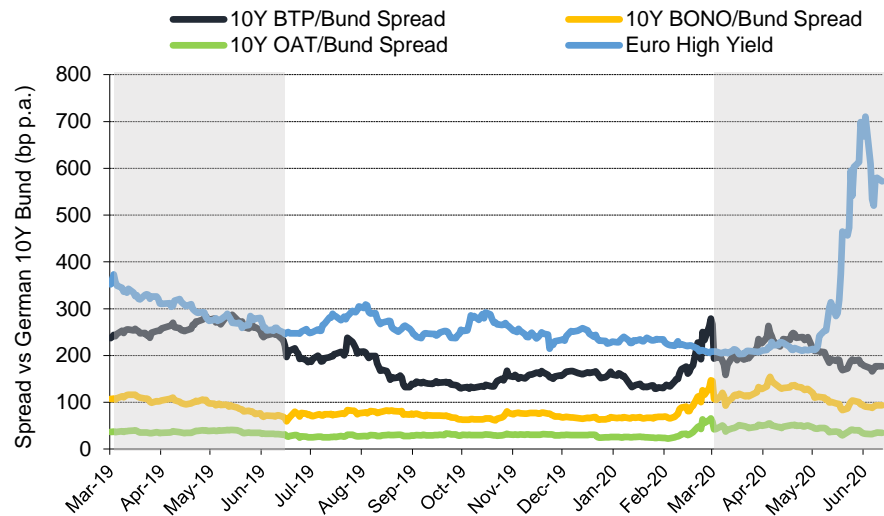


*Check point* Piano industriale

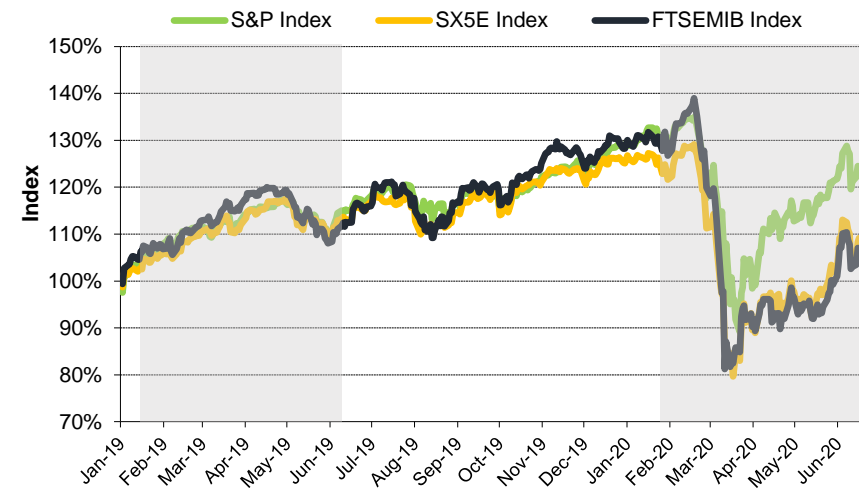


Conclusioni

## MERCATI OBBLIGAZIONARI



## MERCATI AZIONARI

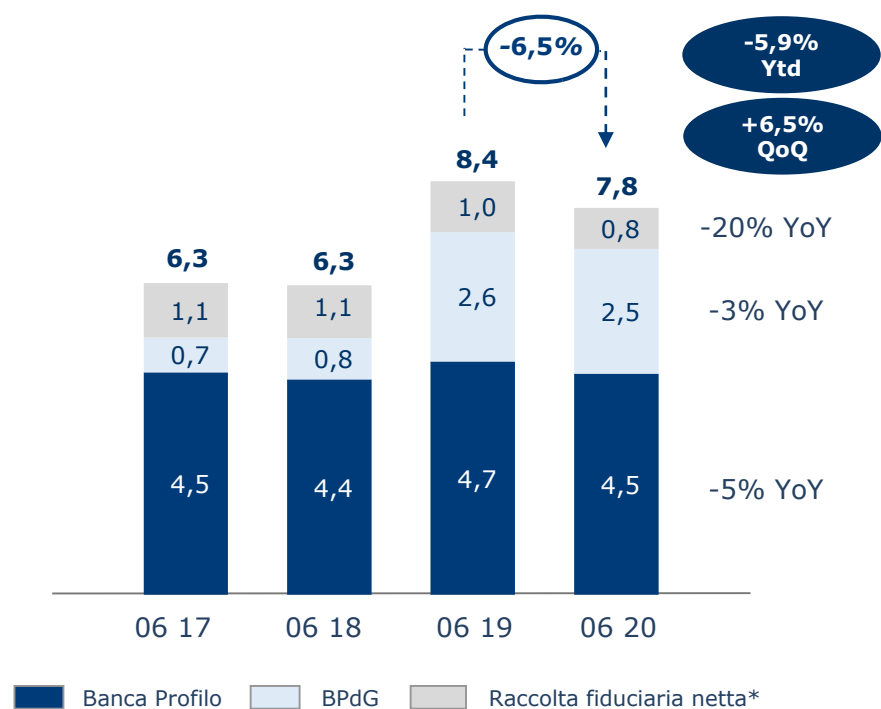


Il secondo trimestre del 2020 è stato caratterizzato da un forte **recupero** di tutti i titoli governativi e di credito, con un significativo **restringimento** di tutti gli *spread*, grazie alle **misure** messe in piedi dalla BCE e dalla UE. Gli *spread* sono adesso ad un livello giustificato dalle manovre espansive poste in atto dalle autorità monetarie e fiscali, **ma sotto un livello di fair value** considerando lo **scenario recessivo**

Il comparto azionario nel primo semestre è stato fortemente impattato dai timori di una **recessione globale** in seguito al **deflagrare della pandemia** tuttora in corso. Gli analisti internazionali hanno **tagliato le stime degli utili** 2020 di oltre il 25% prevedendo una timida ripresa solo nel 2021. Tuttavia i poderosi interventi di politica monetaria/economica e la speranza di trovare una **soluzione farmacologica** all'epidemia del Covid-19 hanno agevolato un repentino ed inatteso **recupero dei corsi azionari** nel secondo trimestre del 2020. Maggiormente colpiti sono stati i settori Oil&Gas, Media, Automotive, Financials e Travel&Leisure. La **volatilità è letteralmente esplosa** raggiungendo in marzo il livello **record** della crisi del 2008 per poi gradualmente ritracciare nel secondo quarto 2020.

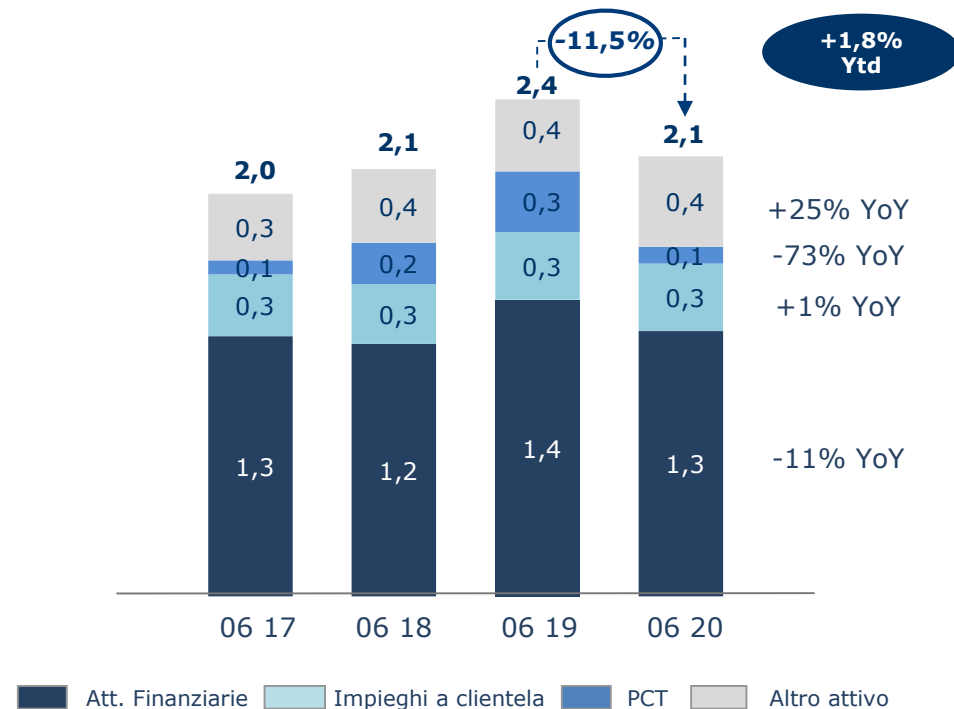
# Raccolta e attivo patrimoniale impattati dall'andamento dei mercati

## TOTALE RACCOLTA CLIENTELA (€ MLD)



**Raccolta di Gruppo** in riduzione a complessivi 7,8 miliardi di euro (-6% YoY), in ripresa sul trimestre precedente, prevalentemente a causa dell'impatto sui mercati finanziari della pandemia del Covid-19

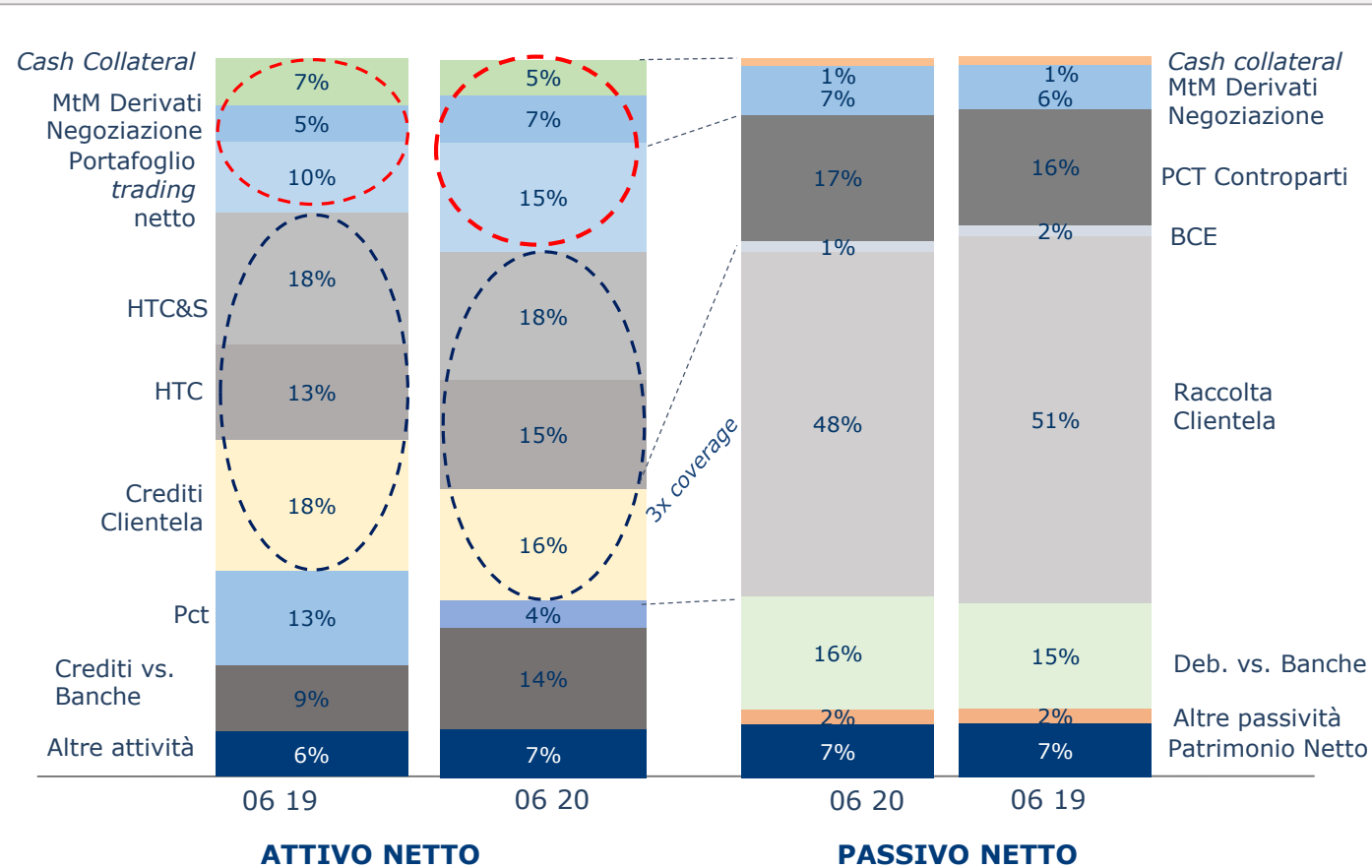
## TOTALE ATTIVO (€ MLD)



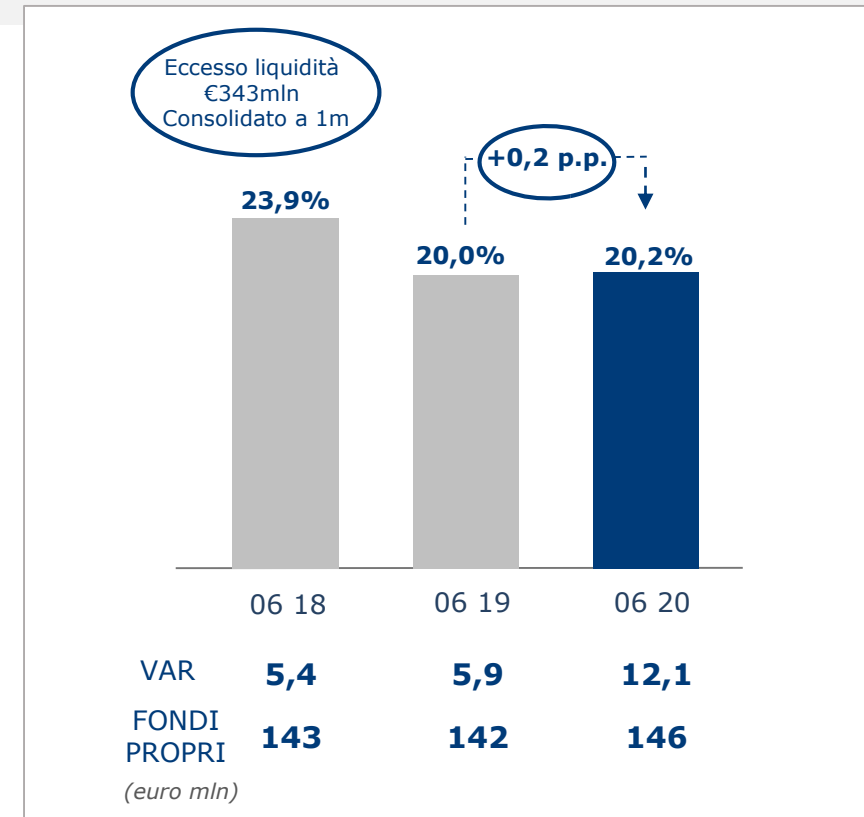
**Totale attivo** in riduzione rispetto a giugno 2019 (-11%), per effetto della riduzione dei PCT (-73%) e delle attività finanziarie (-11%)

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

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



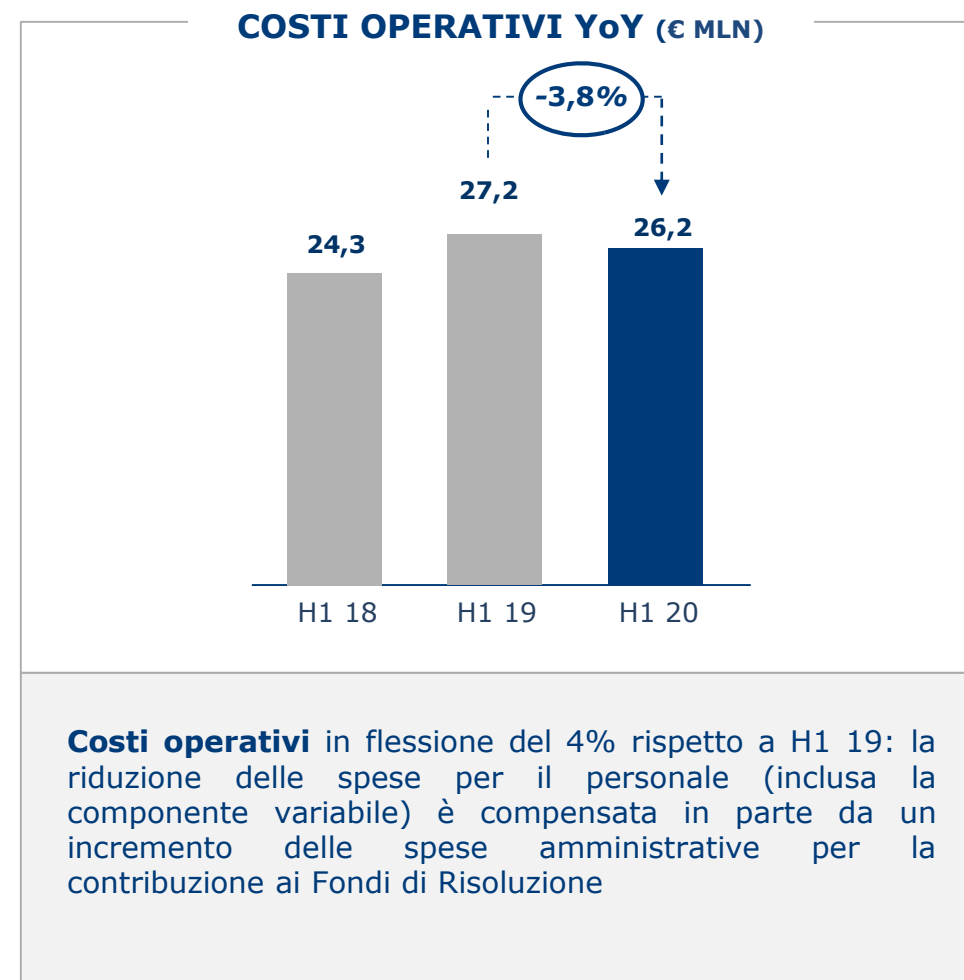
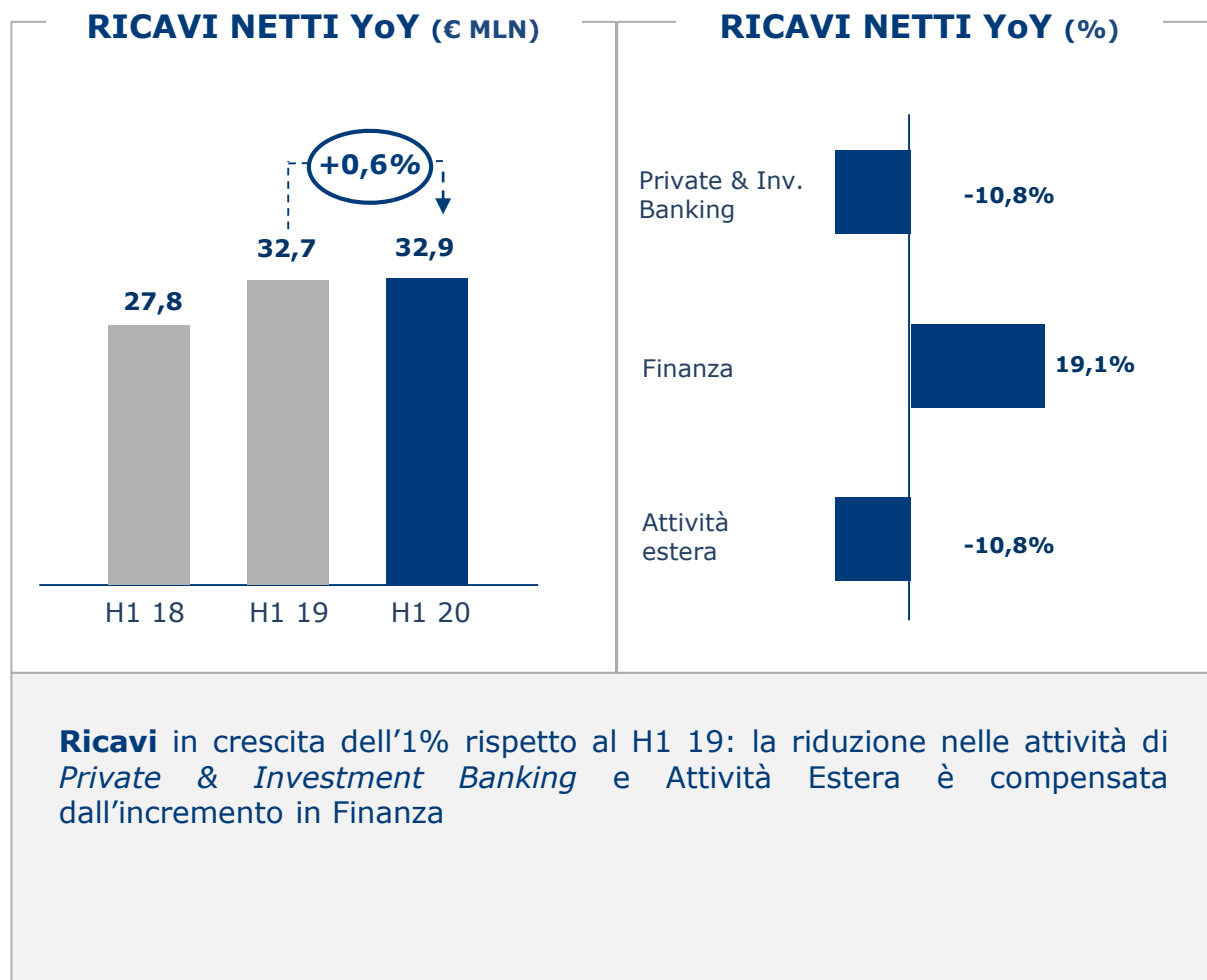
## CET 1 CAPITAL RATIO (%)



**Confermato CET 1 ratio superiore al 20%** anche in scenari di grande volatilità

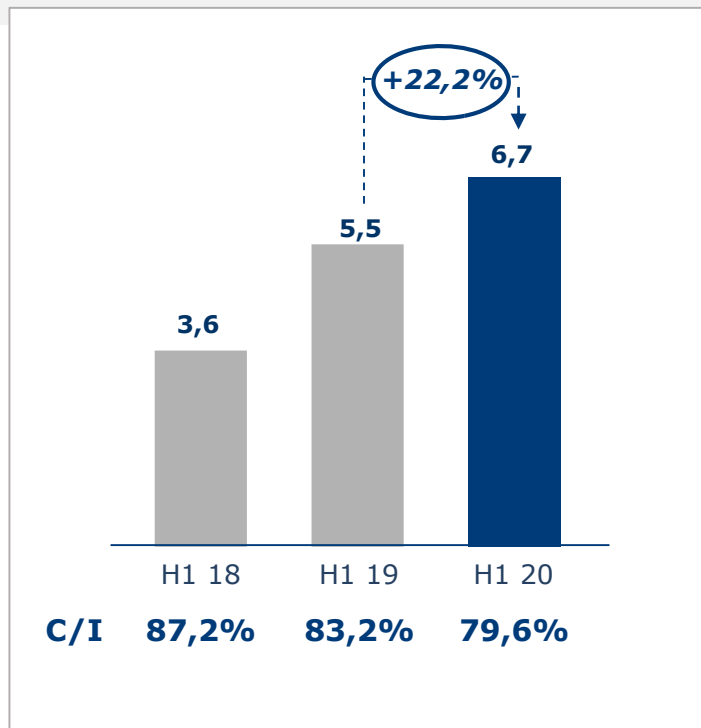
**Il CET 1 Ratio include ancora la distribuzione del dividendo** attualmente sospesa: in caso di non distribuzione impatto di +1 p.p.

# Ricavi netti in lieve crescita e costi operativi in riduzione



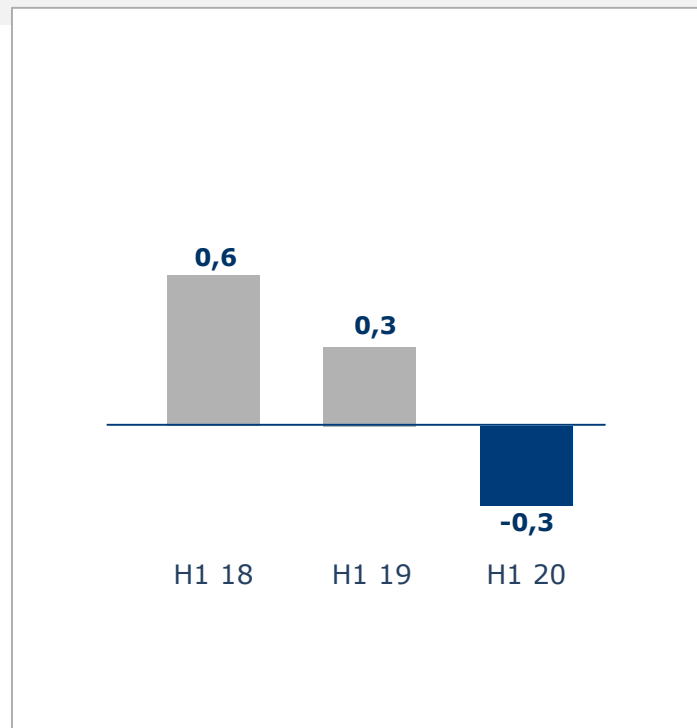
# Risultato operativo e Utile netto in crescita

## RISULTATO DI GESTIONE (€ MLN)



**Risultato di gestione** in crescita (+22%) grazie a maggiori ricavi nelle Finanza ed al controllo dei costi operativi

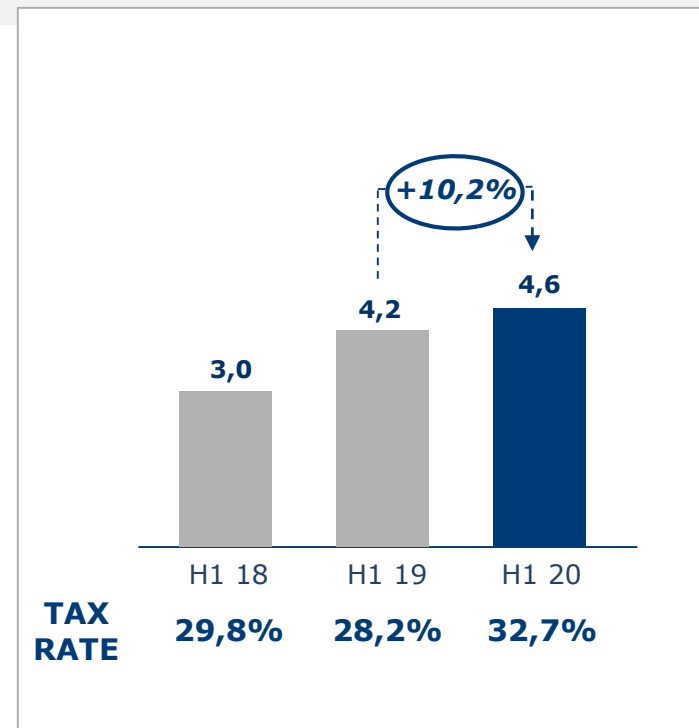
## ACCANTONAMENTI (€ MLN)



**Accantonamenti netti** totali a 0,3 milioni negativi per maggiori rettifiche di valori su crediti e *banking book*

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

## UTILE NETTO (€ MLN)



**Utile netto consolidato** in crescita a 4,6 milioni di euro con un **Tax Rate** in crescita al 33%



# Agenda



Sintesi H1 2020



Commento ai risultati H1 2020



Analisi per segmento di *business*



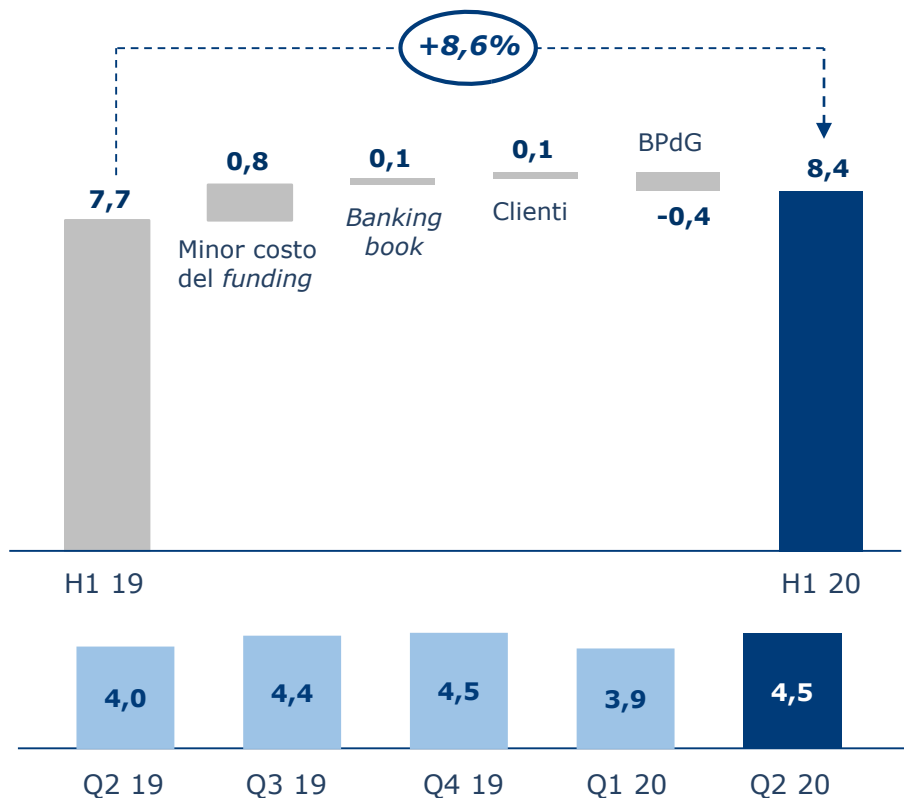
*Check point* Piano industriale



Conclusioni

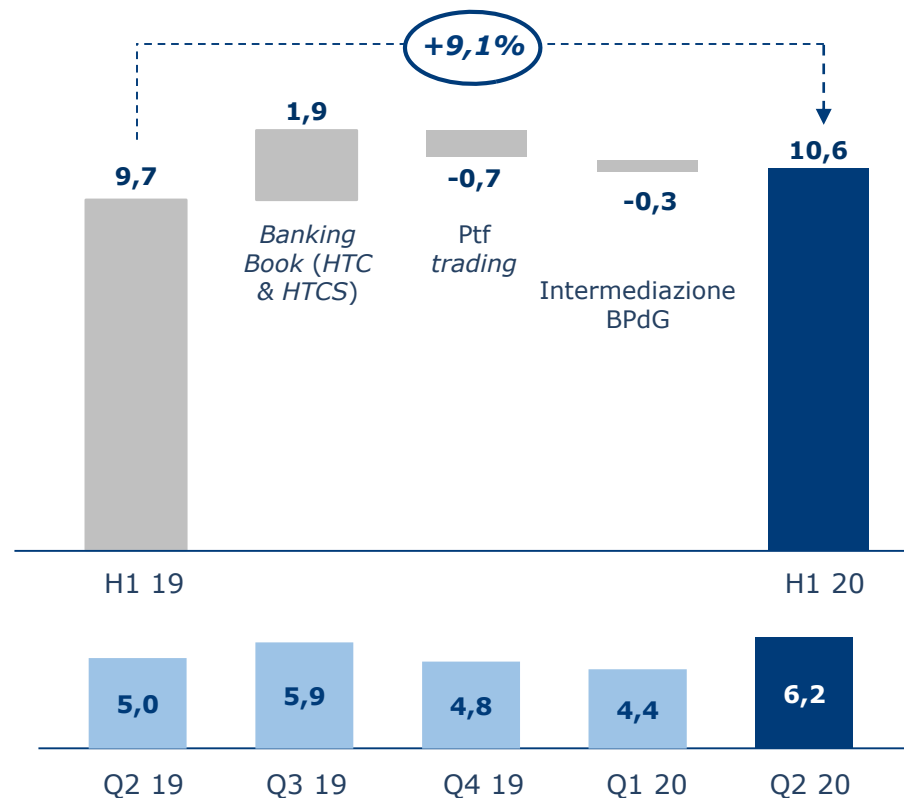
# Margine di interesse e POF in crescita

## MARGINE DI INTERESSE EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



**Margine di interesse** in crescita rispetto all'anno precedente (+9% YoY) grazie al minor costo del *funding*, compensato da una minor contribuzione della controllata svizzera

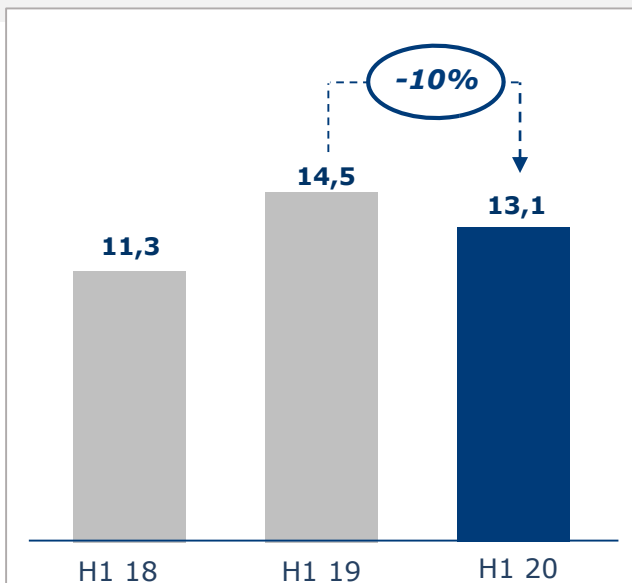
## POF EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



**POF** in crescita (+9% YoY) grazie alla contribuzione del *banking book* e del portafoglio di *trading*

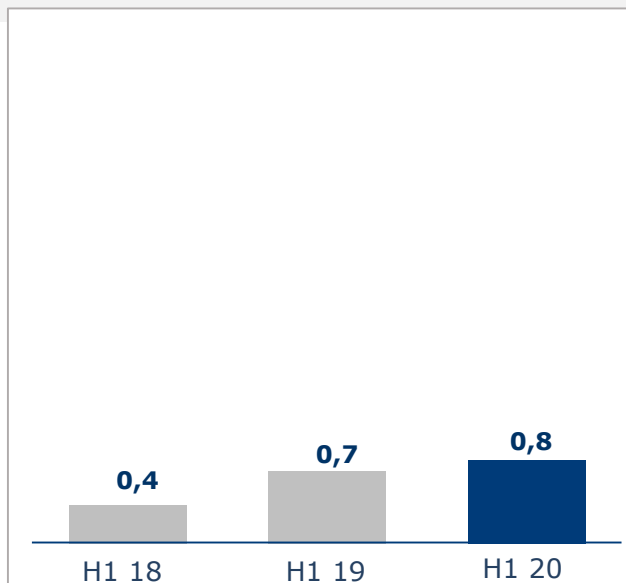
# Commissioni in riduzione

### COMMISSIONI NETTE YoY (€ MLN)



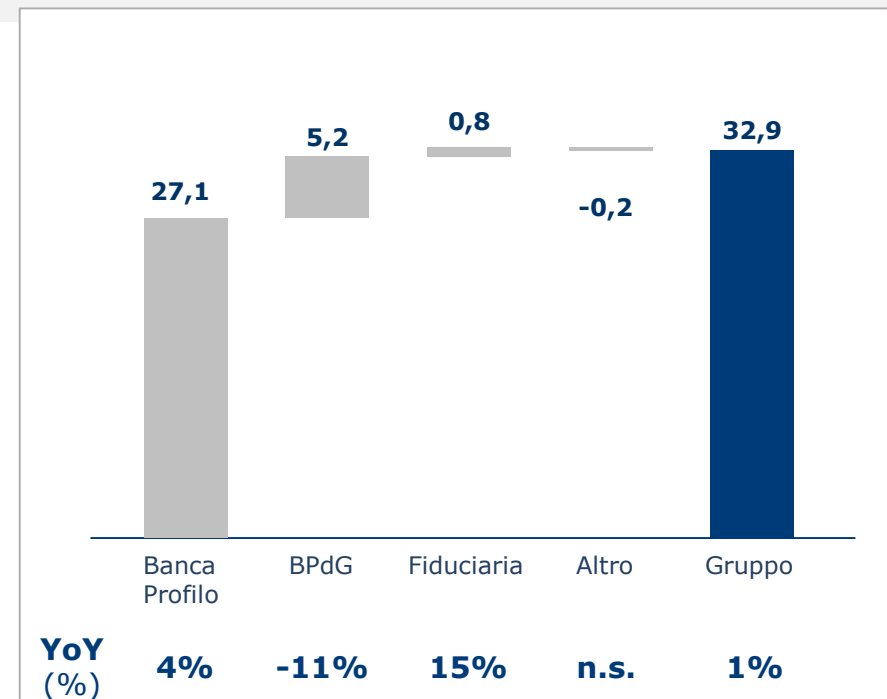
**Commissioni in riduzione** a causa del minor contributo delle operazioni di collocamento e delle gestioni patrimoniali, compensato in parte dalle commissioni ricorrenti su fondi e polizze e su titoli

### ALTRI PROVENTI E ONERI (€ MLN)



**Altri oneri e proventi** in crescita nella Banca e nella Fiduciaria

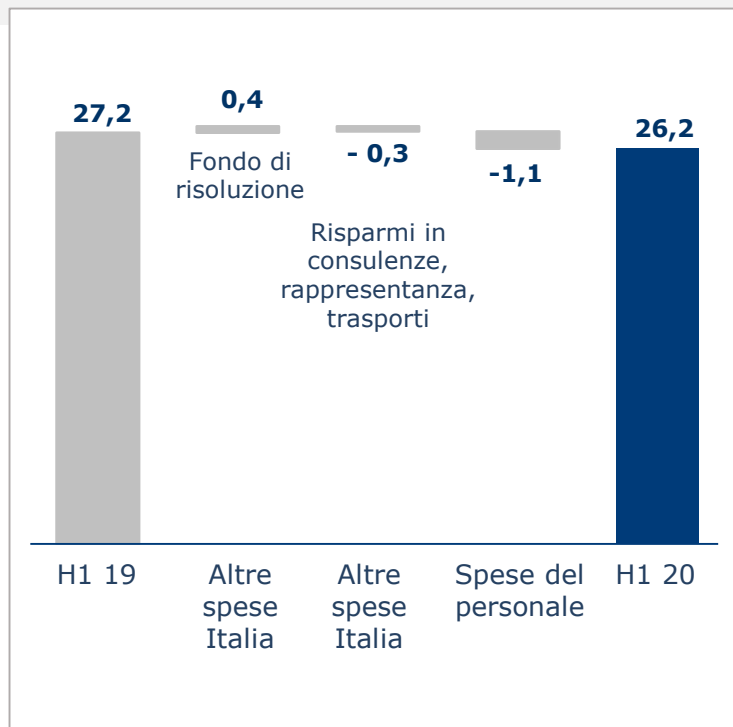
### RICAVI TOTALI PER SOCIETA (€ MLN)



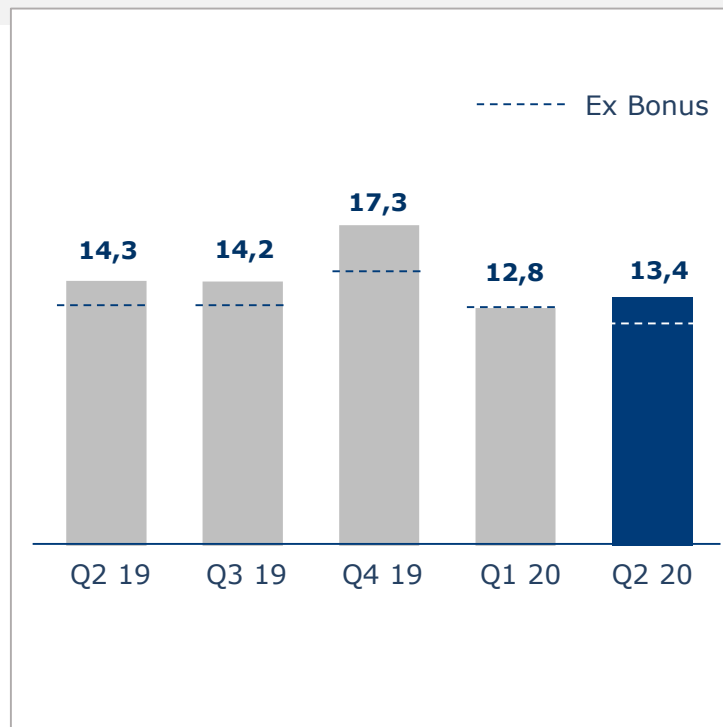
Ricavi in crescita in Banca Profilo e nella **Fiduciaria**, in flessione in **BPdG**

# Costi operativi in riduzione

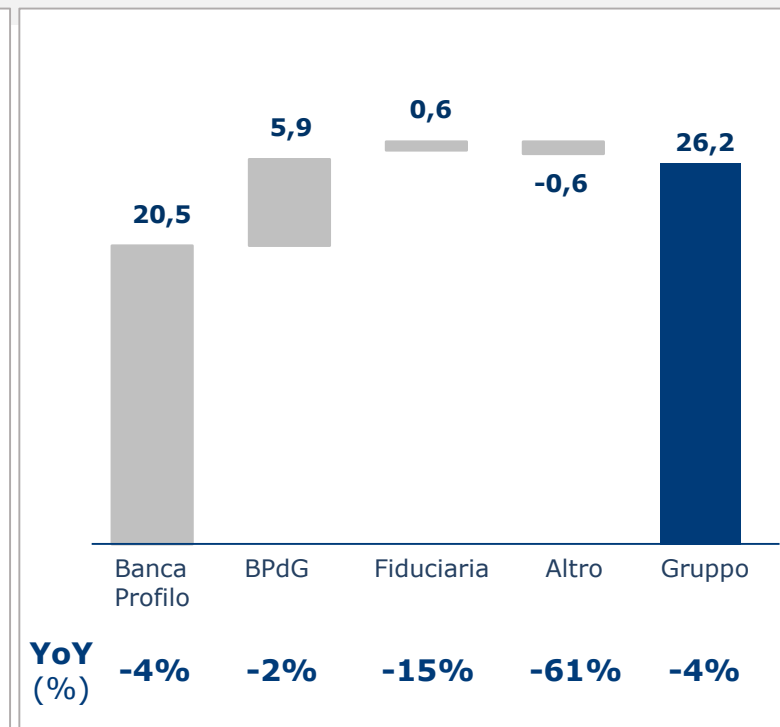
## EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



## COSTI OPERATIVI QoQ (€ MLN)



## COSTI OPERATIVI PER SOCIETA' (€ MLN)



**Costi operativi consolidati** in riduzione rispetto a H1 19 grazie al minor contributo dei costi fissi e variabili del personale e al controllo dei costi amministrativi attivati nel semestre a seguito della pandemia; in crescita il contributo ai Fondi di Risoluzione sia per la quota ordinaria sia straordinaria

# Agenda



Sintesi H1 2020



Commento ai risultati H1 2020



Analisi per segmento di *business*



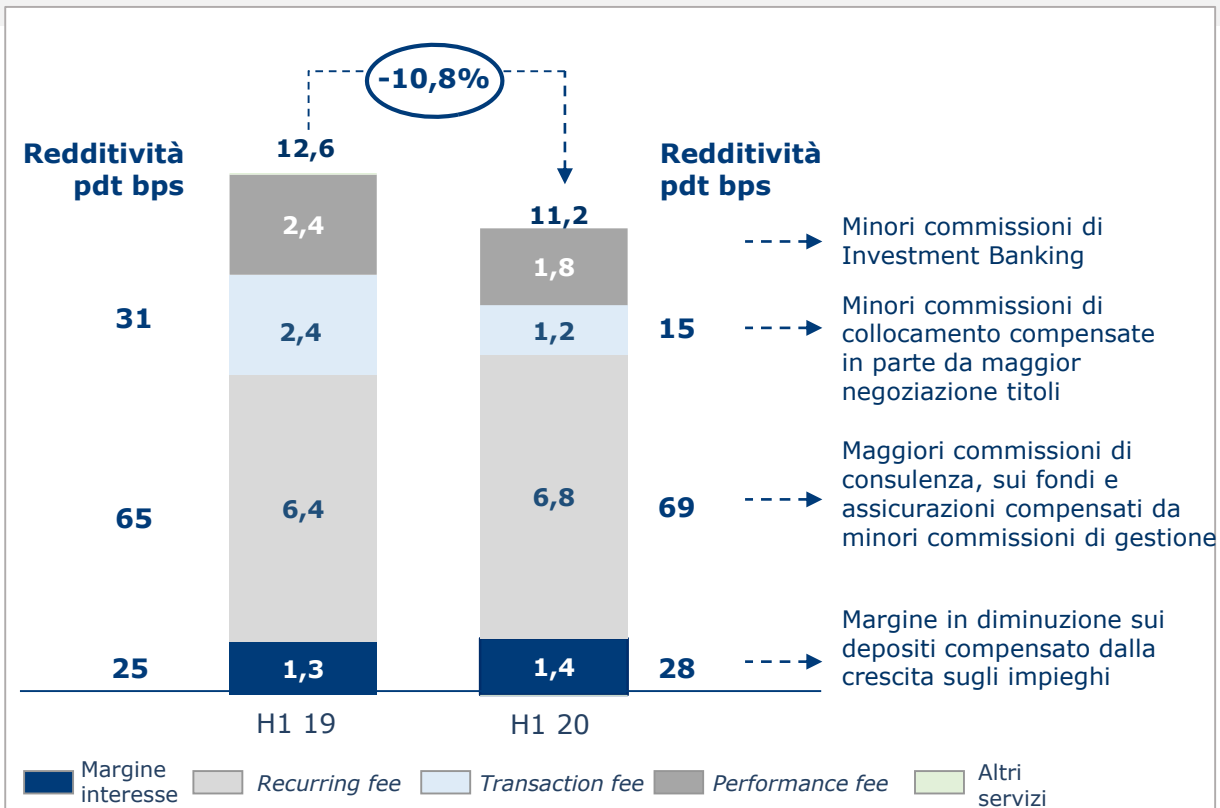
*Check point* Piano industriale



Conclusioni

# Private & Investment Banking: ricavi e raccolta impattati dalla crisi

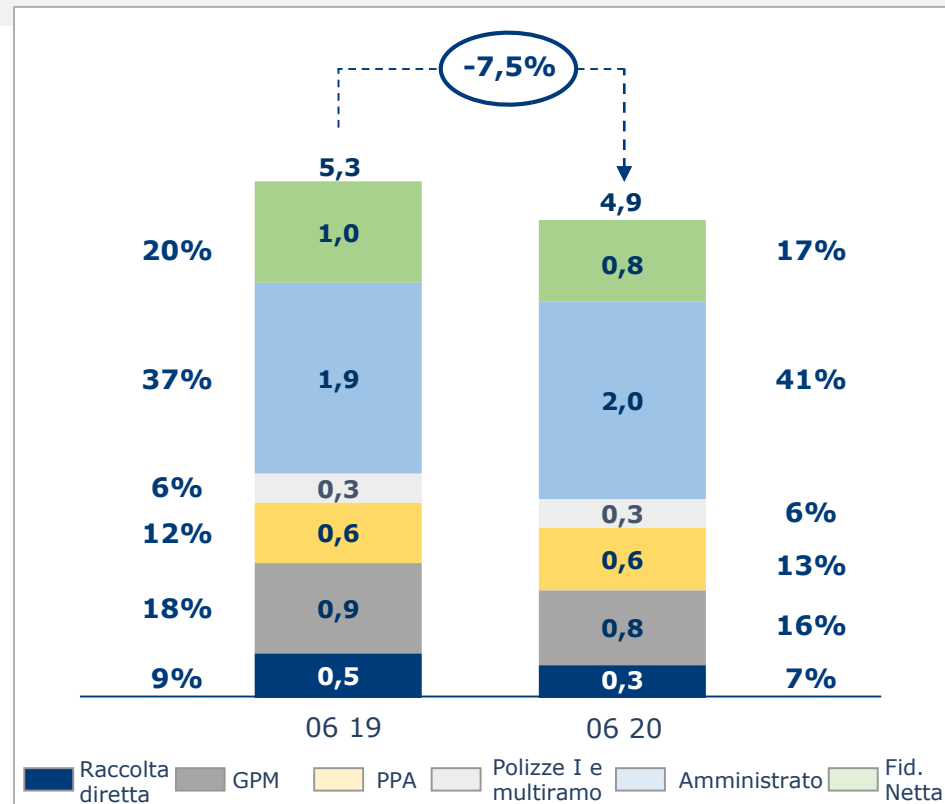
## EVOLUZIONE E COMPOSIZIONE RICAVI (€ MLN)



I **Ricavi Private & Investment Banking** sono in riduzione dell'11% YoY a causa di minori commissioni di collocamento e di Investment Banking

I **collocamenti** in corso nel H1 sono stati sospesi, anche quelli già chiusi, a seguito della ridotta visibilità dello scenario sanitario ed economico

## RACCOLTA CLIENTELA PB & IB (€ MLD)

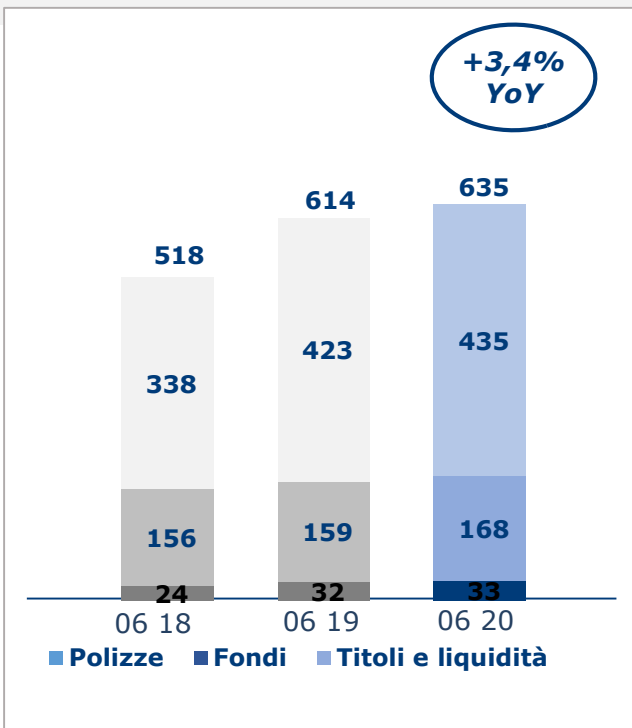


**Raccolta Clientela** in riduzione a causa della *performance* dei mercati finanziari e della raccolta netta negativa nei clienti istituzionali

Positiva la **raccolta netta da privati**

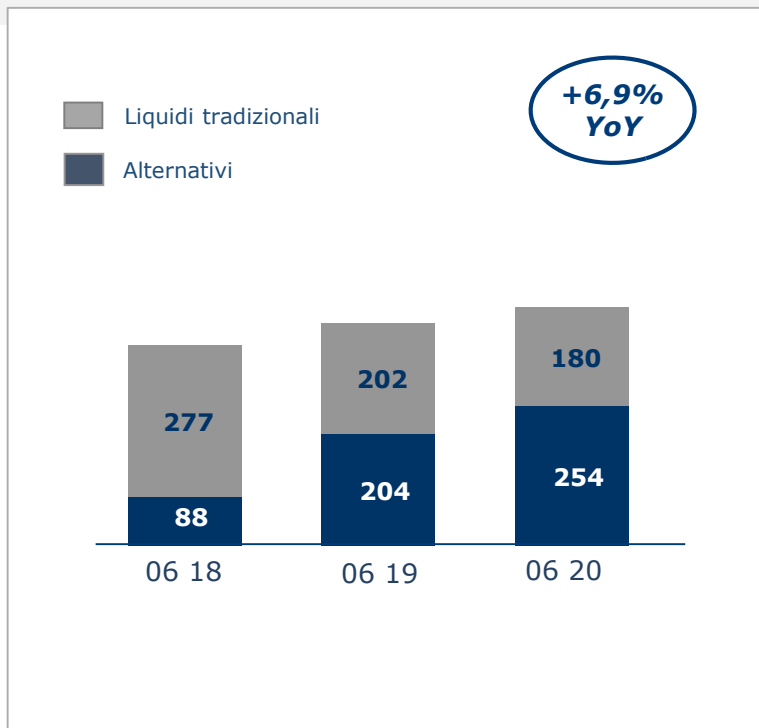
# Prosegue la crescita del servizio PPA e fondi, stabili le polizze

## MASSE IN PPA (€ MLN)



Penetrazione della **consulenza avanzata** al 27% dell'amministrato (+1 p.p.), con **redditività complessiva a 68 BPS**

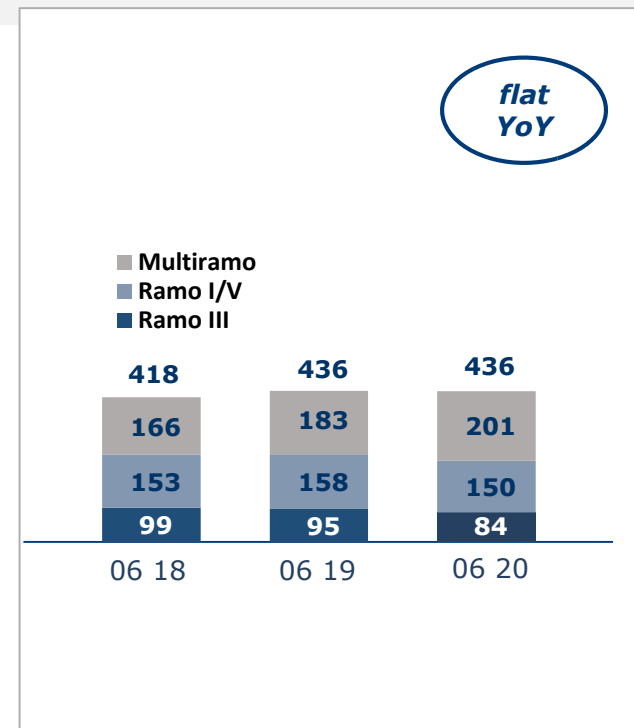
## EVOLUZIONE MASSE IN FONDI (€ MLN)



Le masse **amministrate in fondi** sono in crescita concentrata sui prodotti più sofisticati

**Prodotti alternativi** a 254 mln di euro con SIF immobiliare a 193 mln, SIF/SICAV mobiliari a 16 mln di euro e Private Debt a 45 mln di euro

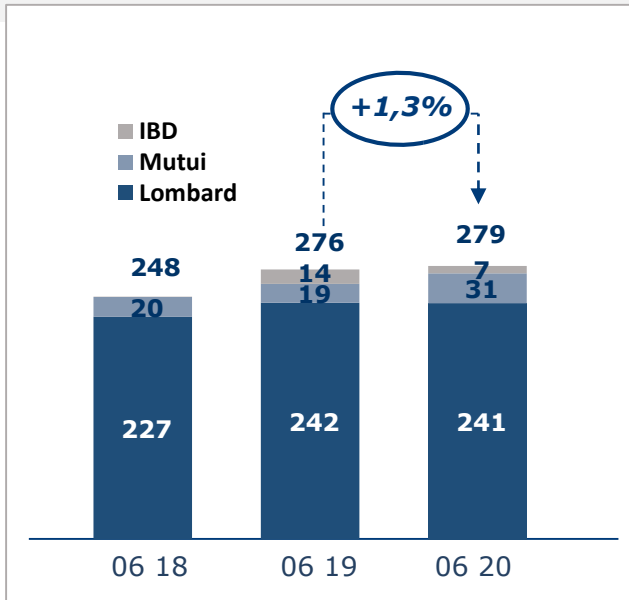
## PRODOTTI ASSICURATIVIVI (€ MLN)



**Crescita del comparto assicurativo** trainata dalla nuova raccolta per quanto riguarda le soluzioni multiramo (+4,1% QoQ) e dall'effetto mercato per quanto riguarda le ramo III (+5,6% QoQ)

# Altri indicatori del Private Banking: crediti privati in crescita e sviluppo fiduciaria

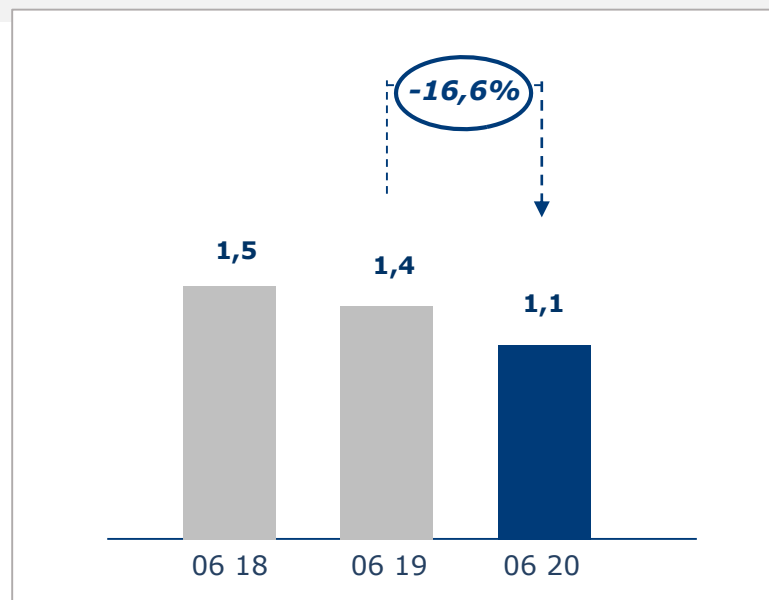
## CREDITI PRIVATI (€ MLN)



**Crediti** a clientela *private* in crescita (+1% YoY)

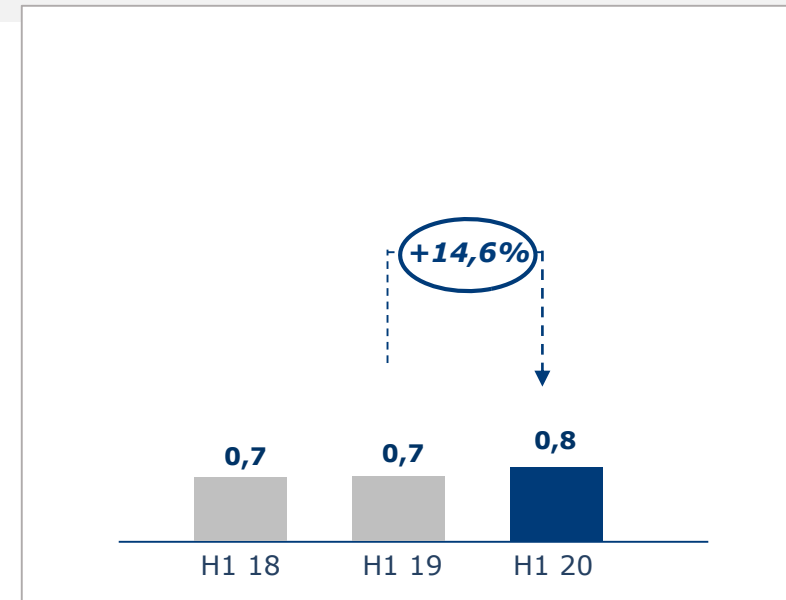
**Lombard** in linea a 241 milioni di euro, mutui in crescita a 30 milioni di euro (+60%) e **Inv. Banking** in riduzione a 7 milioni di euro. Iniziata l'erogazione dei crediti assistiti da garanzia statale (MCC) con le prime due operazioni per 1,3 milioni di euro

## MASSE FIDUCIARIE LORDE (€ MLD)



**Masses fiduciarie lorde** in flessione a seguito della chiusura di alcuni *escrow account*




## RICAVI FIDUCIARI (€ MLN)






**Ricavi fiduciari** in crescita a 0,8 milioni di euro nel H1 20 (+15% YoY) anche grazie alle operazioni di *club deal*








# Aggiornamento principali iniziative immobiliari

IMMOBILIARI	RISULTATI H1 20	IMPATTO COVID - 19
<p><b>PROFILO EAST GERMANY RE</b></p> 	<p>Dopo quasi sei settimane di stop forzato a causa del <i>lock-down</i>, a metà maggio <b>le vendite sono ricominciate con un buon passo</b>, sostenute nei primi giorni di riapertura dal <b>livello record raggiunto dalle riservezioni</b> (oltre 10 mln €) e continuate nelle ultime settimane grazie a un <b>mercato ancora tonico</b>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ L'andamento delle transazioni delle ultime settimane conferma una <b>sostanziale tenuta dei prezzi</b>, a conferma della <b>resilienza dell'asset class</b></li> <li>✓ Dall'evoluzione delle vendite dei prossimi mesi dipenderà la <b>possibilità di operare un ulteriore rimborso di capitale entro la fine dell'anno</b></li> </ul>
<p><b>EUROCARE REAL ESTATE</b></p> 	<p>Gli ultimi dati trasmessi dagli operatori confermano il <b>superamento della fase più acuta della crisi sanitaria</b>, con il numero di degenti tuttora positivi ridotto a poche unità</p> <p>La situazione si sta <b>gradualmente normalizzando</b> e dopo diverse settimane di blocco le strutture, laddove possibile, stanno tornando ad <b>accogliere nuovi ospiti</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>È ripresa nel mese di luglio l'attività di investimento</b> con l'inserimento in portafoglio di <b>ulteriori 4 strutture</b>, portando così gli asset in gestione a 600 mln €</li> <li>✓ Sempre nessun impatto ad oggi sull'<b>incasso degli affitti</b>, che a giugno <b>risultano regolarmente pagati</b> da tutti i <i>tenant</i></li> </ul>
<p><b>PROFILO GLOBAL STUDENT HOUSING</b></p>  <p><b>Al momento sospeso</b></p>	<p>Nel mese di marzo il fondo <i>master</i> (GSA Coral) ha registrato una <b>svalutazione del NAV (-5,4%)</b> per effetto dell'attualizzazione dei minori ricavi attesi nel periodo 2020-2021</p> <p>Risultato in ripresa nel Q2, con <b>performance H1 pari a -4,4%</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Gli studi di settore continuano a presentare l'<b>impatto del COVID sull'asset class come transitorio</b> e riassorbibile nel momento in cui le università torneranno (anche parzialmente) a <b>tenere lezioni in aula</b></li> <li>✓ La <b>crescita globale del numero di studenti</b> rimane infatti un <b>trend solido</b> e la didattica puramente <i>on-line</i> non appare come una reale alternativa</li> </ul>

## Aggiornamento principali iniziative finanziarie

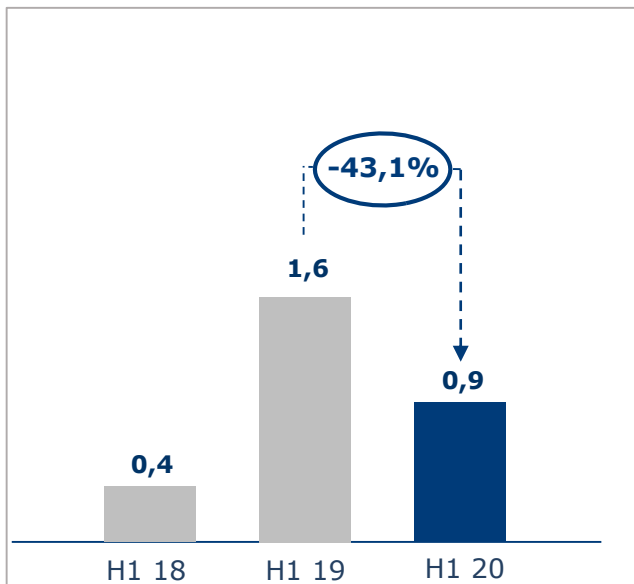
FINANZIARI	RISULTATI H1 20	IMPATTO COVID - 19
<p><b>GP PERFORMANCE</b></p> 	<p><b>La linea è stata lanciata a dicembre</b> come una delle prime linee di gestione in Italia basata completamente su algoritmi di intelligenza artificiale per la allocazione del patrimonio</p> <p>Grazie alla corretta interpretazione del mercato da parte dell'algoritmo, il portafoglio ha recuperato tutto il ribasso e registra al momento un <b>rendimento YTD positivo del 2%</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ I mercati finanziari del primo semestre hanno rappresentato un <i>test</i> significativo per la solidità degli algoritmi</li> <li>✓ Nel periodo la linea ha mostrato una <b>caduta inferiore rispetto all'andamento dei mercati</b> per poi recuperare più rapidamente e tornare in positivo ben prima dei principali <i>benchmark</i></li> </ul>
<p><b>PRIVATE DEBT FUND II</b></p> 	<p>Proseguita l'attività di investimento, con un portafoglio che al termine del semestre conta <b>23 transazioni realizzate</b></p> <p><i>Performance since inception (IRR): +7,7%</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Come da regolamento il fondo ha eseguito nel mese di maggio la sua <b>ultima capital call</b>, richiamando un ulteriore 15% del <i>commitment</i> e <b>limitando così il draw-down capital all'80%</b></li> <li>✓ La scelta di <b>non richiamare tutti gli impegni sottoscritti</b> è stata motivata dalla volontà dell'<i>asset manager</i> di <b>allocare capitale in modo prudente</b> in una situazione di mercato che suggeriva massima selettività nelle decisioni di investimento</li> </ul>
<p><b>FIRSTLIGHT MID MARKET ELTIF</b></p> 	<p>Dopo i primi mesi di difficoltà, per effetto di un <b>severo mark-to-market</b>, il fondo ha continuato a recuperare. A fine giugno il portafoglio risulta investito per l'<b>87% in syndicated loans</b>, per il <b>7% in bond high yield</b> e per il <b>6%</b> in operazioni di <b>private debt</b>, per complessivi <b>86 emittenti</b></p> <p><i>Performance YTD: -5,3%</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dopo le difficoltà del primo semestre, a giugno 2020 il volume del mercato primario dei <i>syndicated loans</i> è tornato profondo, portando il totale delle emissioni del primo semestre 2020 a quota 27 mld € (pertanto <b>solo 1 mld € in meno rispetto ai primi sei mesi del 2019</b> nonostante il periodo di crisi a causa del Covid-19)</li> </ul>

## Aggiornamento principali iniziative industriali

INDUSTRIALI	RISULTATI H1 20	IMPATTO COVID - 19
<p><b>QC TERME</b></p> 	<p>QC Terme ha registrato <b>ricavi per 18,6 mln €</b> in crescita sul 2019. <b>Performance particolarmente positiva</b> dei centri di <b>Chamonix, Dolomiti e San Pellegrino</b>. I dati successivi alla riapertura dei centri (giugno) evidenziano una <b>progressiva riduzione del gap rispetto ai volumi registrati nello stesso periodo del 2019</b>, grazie alla graduale entrata a regime delle strutture</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Riapertura dei centri</b> nel corso delle prime due settimane del mese di giugno</li> <li>✓ <b>Processo di rimodulazione dell'offerta</b>, introducendo una formula di accesso ai servizi della durata di 5 ore</li> <li>✓ <b>Lo sviluppo del centro di New York è ripreso a partire dal 1 giugno</b>, con il completamento dei lavori previsto tra il Q1 ed il Q2 del 2021</li> </ul>
<p><b>NUTKAO</b></p> 	<p><b>Il Q1 2020</b> ha registrato <b>ricavi per 46 mln € (+9,3 vs Q1 2019)</b> trainati dalla crescita delle vendite nei canali <i>retail</i> e <i>gourmet</i>. I dati preliminari di chiusura del secondo trimestre 2020 confermano <b>l'andamento positivo del canale retail</b> ed <b>un'ottima performance di Nutkao USA (+50% vs 2019)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ L'emergenza sanitaria ha avuto limitate <b>ripercussioni</b> sulla <b>produttività di Nutkao</b> fino al mese di maggio</li> <li>✓ Si prevede che <b>l'azienda risentirà del trend di mercato sfavorevole nel breve</b>, in relazione al canale industriale che, tuttavia, mostra alcuni segnali di ripresa</li> </ul>
<p><b>NEO APOTECK</b></p> 	<p>Procede l'attività d'investimento con un <b>portafoglio attuale di 11 farmacie</b>. È prevista a fine 2020 <b>un portafoglio di ca. 20 farmacie</b>, <b>ricavi</b> proforma attesi <b>di ca. 32 mln €</b> ed un <b>EBITDA PoS superiore a 4 mln € (14% margin)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Crescita dei ricavi nel H1 2020</b> rispetto allo stesso periodo di riferimento del 2019, <b>in controtendenza rispetto alla contrazione delle vendite del settore a livello nazionale</b></li> </ul>
<p><b>SUSY MIX</b></p> 	<p>Il 1H 2020 vede i ricavi a quota <b>8,7 mln € (-45% vs 1H 2019)</b> e un <b>adjusted EBITDA a 1,2 mln € (14% margin)</b>. <b>È prevista tuttavia</b>, in virtù del buon recupero di fatturato, <b>una chiusura di esercizio a 24 mln €</b> di ricavi (-22% vs 2019) ed un <b>EBITDA di ca. 4 mln € (16% margin)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Il <i>management</i> di Susy Mix ha disposto la <b>sospensione dell'attività commerciale</b> dal 9 marzo al 18 maggio</li> <li>✓ Sono state implementate misure di <b>contenimento costi</b> tra cui, cassa integrazione e rinegoziazione delle locazioni</li> </ul>
<p><b>ENTHERA</b></p> 	<p>Finalizzato nel mese di luglio un <b>aumento di capitale di 28 mln €</b> per lo spin-off di Biovelocità, <b>il più grande fundraising Series A nel biotech italiano</b>, al fianco di primari operatori di VC nazionali ed internazionali tra cui Sofinnova Partners, Abbvie Ventures e JDRF fund Gli Investitori individuati da Banca Profilo, tramite <b>Arepo Fiduciaria</b>, hanno partecipato all'operazione con un <b>ticket di ca. 3 mln €</b></p>	

# Investment Banking: nuovi mandati con impatti attesi in H2

## RICAVI NETTI INV.BANKING (€ MLN)



Per l'Investment Banking, ricavi in riduzione sia per Corporate Advisory sia per Capital Market a seguito del blocco delle attività durante il lock down

### CAPITAL MARKET

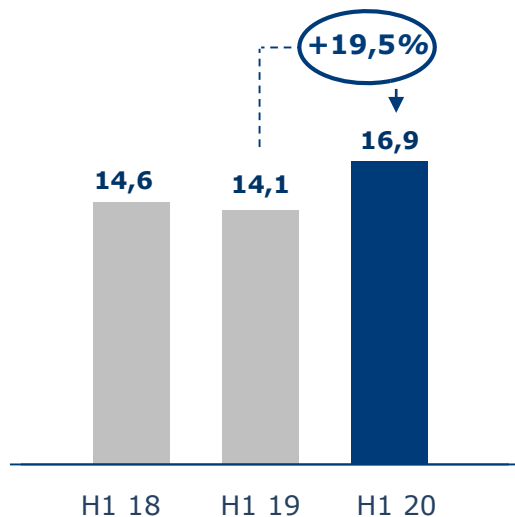
Q4 2020	Q3 2020	Q4 2020	ongoing	ongoing
Nomad e Global Coordinator 	Nomad e Global Coordinator 	Sicav 	Finanziamenti garantiti MCC 	Ongoing Nomad    
IPO su AIM	Reverse Merger MTA	Avvio progetti SICAV	Scouting	Attività di Nomad

### CORPORATE FINANCE

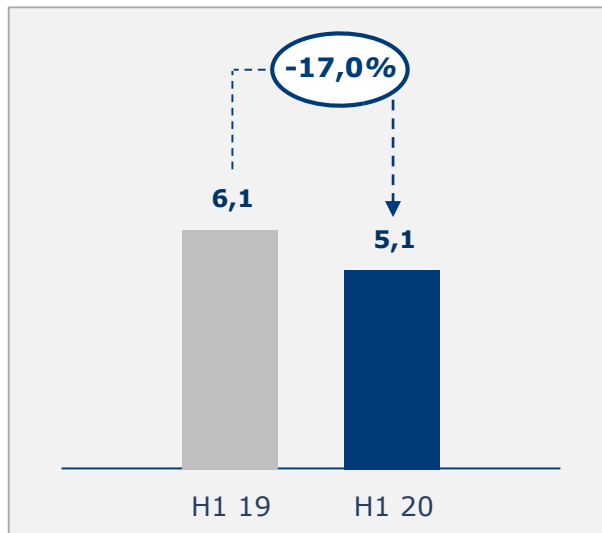
Q3 2020	Q3 2020	Q3 2020	Q3 2020	Q1 2020	Q2 2020	Q1 2020	Q1 2020
Advisor 	Advisor 	Advisor 	Advisor 	Advisor <b>Arepo BP S.p.A</b>	Advisor 	Advisor <b>Tregi Holding S.p.A</b>	Advisor 
Asseverazione	Valutazione Investire SGR	Arranger finanziamento*	Arranger finanziamento	Cessione Sator Imm. sgr	Asseverazione	Fairness opinion	Arranger finanziamento

# Finanza: in crescita nonostante gli andamenti dei mercati

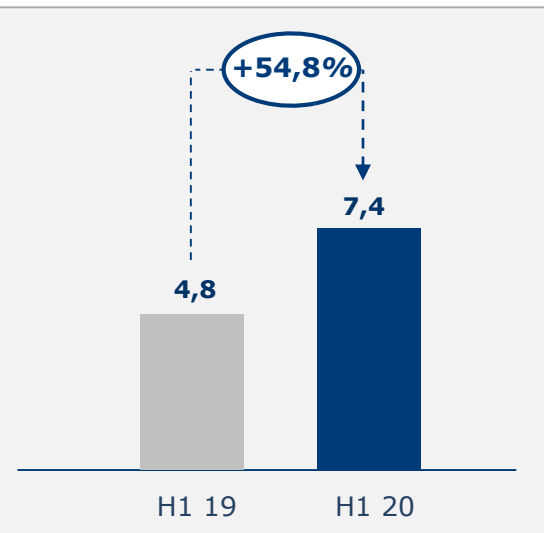
## RICAVI FINANZA (€ MLN)



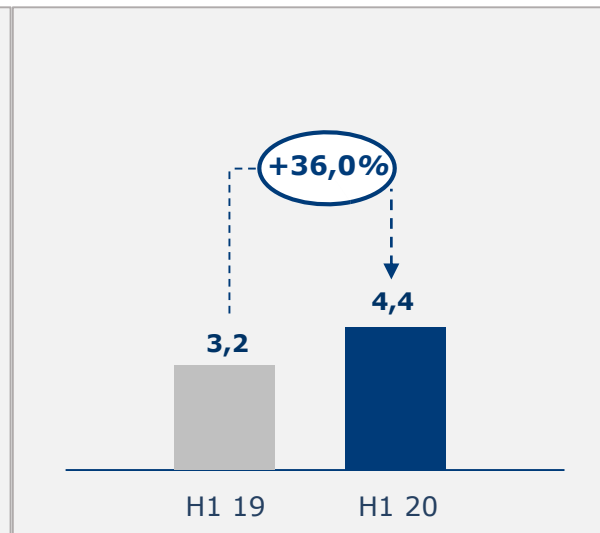
## TRADING (€ MLN)



## BANKING BOOK (€ MLN)



## INTERMEDIAZIONE (€ MLN)



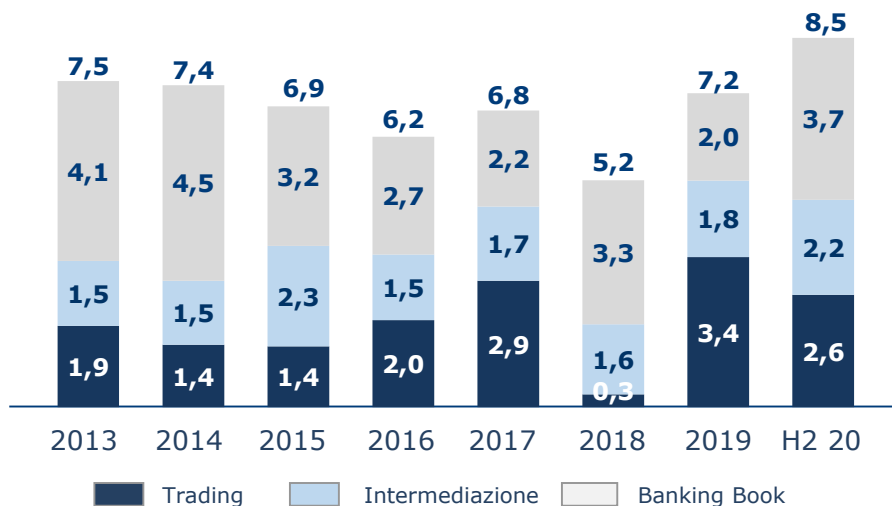
In leggera **contrazione** il risultato dei *book* di **trading**, dovuto principalmente al minore apporto del *desk equity market making*, per l'impatto da azzeramento dei dividendi in distribuzione nell'anno in corso per il comparto bancario europeo. Il risultato particolarmente positivo del portafoglio di **credit trading** è da attribuire principalmente alla strategia di arbitraggio tra *bonds* e *credit default swaps*, iniziate a margine della iniezione di liquidità da parte delle banche centrali. Il *desk equity trading* è riuscito a preservare la *performance* dal crollo dei listini e ad accrescere i profitti durante il Q2

In **crescita** il risultato dell'attività di **intermediazione**, rinvigorita da un contesto più volatile e da una vivace attività di nuove emissioni obbligazionarie; in forte crescita il contributo del *desk Bond Sales*; migliora marginalmente anche il risultato dei *desk Captive* ed *Equity Derivatives*

A **regime** il nuovo portafoglio **HTC** con **alta redditività implicita** grazie all'utilizzo di coperture dinamiche con possibilità di *switch* tra tasso fisso e variabile per ottimizzazione IRR in funzione dei movimenti del mercato dei tassi

# Finanza: Trend trimestrali e VAR

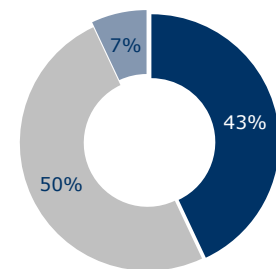
## RICAVI TRIMESTRALI MEDI (€ MLN)



Si sono registrati nel trimestre **ricavi trimestrali medi superiori** alla media degli anni precedenti, nonostante la crisi dei mercati legati alla pandemia da Covid-19

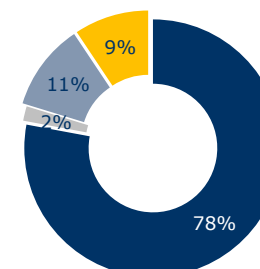
## ASSORBIMENTO MEDIO VAR E COMPOSIZIONE

### Assorbimento VAR Ytd



■ HTC ■ HTC&S ■ HTS

### Composizione Banking Book



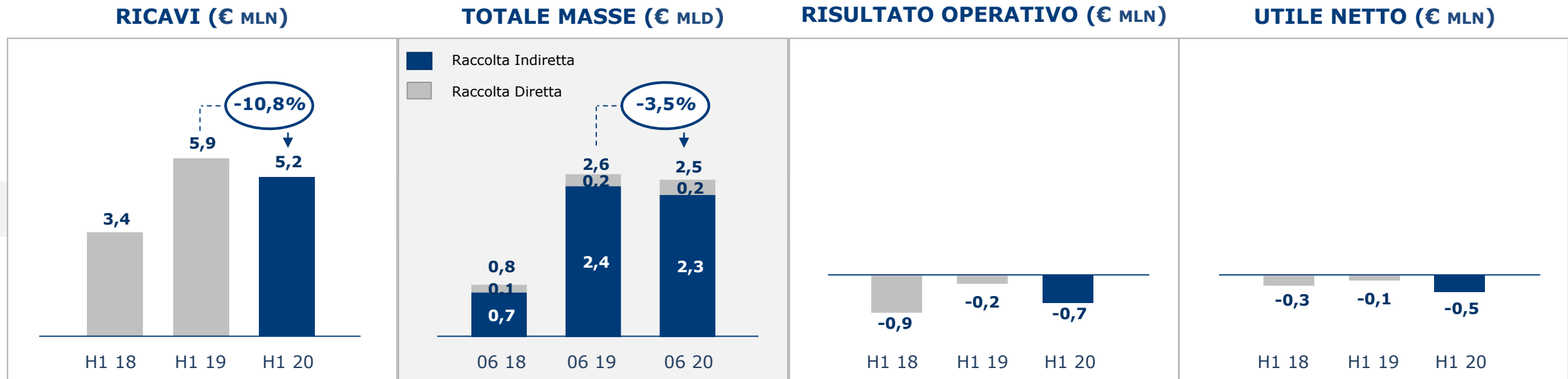
■ Govies ITA ■ Govies altro  
■ Financial ■ Corporate

**Posizioni di rischio aperto concentrate nei 2 banking book** HTC e HTCS, mentre rimane contenuto il rischio direzionale nei portafogli di *trading*, focalizzati su strategie di arbitraggi e basi a rischi coperti

**Composizione dei banking book** concentrati su governativi italiani che ancora mostrano tra i migliori profili di rischio rendimento del segmento

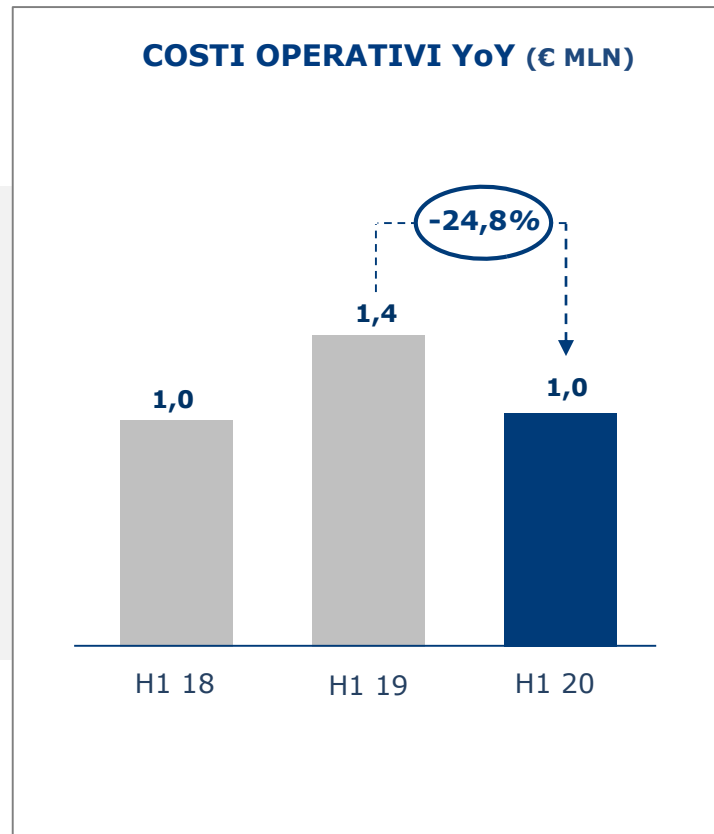
# Attività Estera: in flessione a seguito dello scenario di mercato

Le masse **dell'Attività Estera in riduzione** YoY anche per effetto delle *performance* dei mercati finanziari. Gli indicatori economici sono in riduzione a causa di minori ricavi da Private Banking e da Intermediazione



# Tinaba: Principali evidenze

Come da piano industriale sono attualmente in corso **numerose iniziative sia in ottica di *customer acquisition* sia di prodotto**. Il semestre appena concluso **ha dimostrato un buon andamento delle attività di Marketing** in corso, **previste in aumento nel mese di Settembre**



Le iniziative di **cost saving** avviate nel 2019 continuano a generare risultati (-25% dei costi operativi vs H1 19): *saving* imputabile in particolare ad una diminuzione dei costi nel passaggio al *cloud* e ad alcuni cambi di *outsourcer*

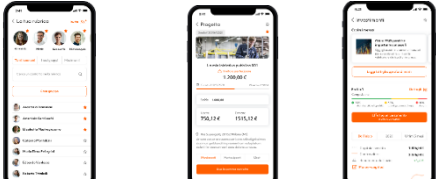
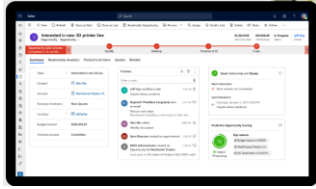
In linea con l'attuale andamento positivo, della *Customer Base* Tinaba nel semestre (+5.000), si rileva un **aumento proporzionale del volume delle transazioni** (bonifici, utilizzo carta prepagata etc.): luglio si conferma il mese dello *scale up* delle acquisizioni a fronte di un aumento di spesa

La crescita di acquisizioni è prevista in aumento da settembre con l'avvio della campagna pubblicitaria digitale, TV e Radio, che vedrà il coinvolgimento di importanti **influencer e community**

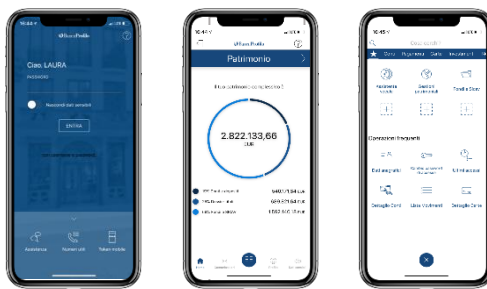

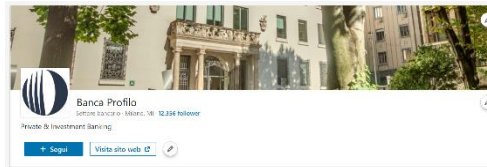
Il numero dei clienti del servizio di *Robo Gestioni* è in **aumento** (+10% nel trimestre). Nel solo mese di Luglio, l'aumento del numero di clienti è di **+22%**. Da settembre sarà attivata una **campagna media in ottica di acquisizione** per garantire una **crescita durante l'anno volta al raggiungimento degli obiettivi prefissati**


























# Tinaba: highlight del H1 2020

AMBITO	DESCRIZIONE	
<p><b>NUOVA APP E PROCESSO DI ONBOARDING</b></p>	<p>In fase conclusiva la <b>definizione della UX e UI</b> in relazione alle nuove grafiche e ai <b>percorsi di interazione degli utenti</b> con la nuova e innovativa applicazione di Tinaba. Il <i>go live</i> è previsto <b>entro la fine del 2020</b> e prevede, oltre ad un rifacimento complessivo, anche un <b>miglioramento dell'attuale processo di onboarding</b></p>	
<p><b>NUOVI PRODOTTI BANCARI</b></p>	<p>Durante il trimestre, oltre allo <b>studio e sviluppo di nuove progettualità per garantire una continua evoluzione e innovazione digitale</b>, si sono <b>concluse le attività legate ad un ampliamento dell'offerta dei servizi bancari</b>. E' stato inoltre <b>abilitato il servizio a valore aggiunto di Apple Pay</b></p>	
<p><b>EFFICIENTAMENTO OPERATIVO</b></p>	<p>Sono state completate, come da piano, le attività per l'avvio in produzione del <b>nuovo software CRM Dynamics</b> per la gestione delle attività di <i>contact center</i> Tinaba</p> <p>Sono in corso le attività di implementazione di <b>tecnologie RPA</b> (Robotic Process Automation) anche <b>in relazione ai processi dell'Area Canali Digitali</b></p>	
<p><b>EVOLUZIONE OFFERTA AI MERCHANT</b></p>	<p><b>Sviluppo dell'offerta ai merchant</b> su due filoni:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Possibilità attraverso il QR code</b> Tinaba di accettare <b>pagamenti a distanza</b> con <b>tutti i metodi di pagamento</b> (Tinaba, Alipay, PayPal, carte di credito) attraverso un servizio innovativo di "Lik to pay". <b>Servizio in rilascio ad Agosto grazie alla partnership tra Tinaba e PayPal</b></li> <li>• <b>Apertura dei servizi VAS</b> oggi presenti nell'App Tinaba (<i>e-commerce, delivery e take away</i>) per renderli fruibili a tutti i clienti dell'esercente con integrato il sistema di pagamento di cui sopra. Servizio in rilascio a fine settembre</li> </ul>	<p><b>G R O M</b> IL GELATO COME UNA VOLTA</p> 

# Canali Digitali: *highlight* del H1 2020

AMBITO	BREVE DESCRIZIONE	
<p><b>NUOVA APP E BONIFICI</b></p>	<p>Disponibile per tutti i clienti la nuova App di Banca Profilo denominata "<b>Banca Profilo Private</b>" che rappresenta un <b>grande passo in avanti rispetto all'attuale versione</b> in termini di <b>usabilità, nuove funzionalità e tecnologia</b></p> <p>Molto importante è la <b>modalità di accesso all'App</b> per i clienti - disponibile anche tramite biometria (<i>touch id / face id</i>) - con una notevole semplificazione e velocità di utilizzo</p> <p>La Banca, con l'occasione, ha deciso di <b>arricchire i propri servizi bancari per le persone fisiche su App e su Internet Banking</b>, offrendo la possibilità per i nostri clienti di effettuare bonifici SEPA e extra SEPA in euro o altre divise</p>	
<p><b>APPLE PAY</b></p>	<p>Finalizzato nei tempi condivisi il <b>progetto legato al nuovo servizio Apple Pay</b> disponibile su tutte le <b>carte Banca Profilo</b></p> <p>Il servizio aggiuntivo, consente di effettuare i pagamenti nei negozi, online e sulle <i>App</i> in totale <b>sicurezza e a distanza</b></p>	
<p><b>LINKEDIN</b></p>	<p>Dal lancio dell'attività sono stati <b>caricati diversi contenuti</b> inclusi video che hanno ottenuto in media una visualizzazione da parte di 5k utenti</p> <p>Il numero di nuovi <i>follower</i> dalla partenza delle attività è di circa 450 per un <b>totale complessivo pari a 12.300</b></p>	

# Principali cantieri progettuali

PROGETTO	AVANZAMENTO	STATO	SCADENZA	AREE DI RIFERIMENTO	IMPATTO	SUPPORTO
FOLLOW UP MIFID II	 90%	In lavorazione	II semestre 2020	Compliance e Antiriciclaggio Organizzazione		N.A.
PSD 2	 85%	In lavorazione	II semestre 2020	Sistemi e Operations Organizzazione		N.A.
IV DIRETTIVA AML	 85%	In lavorazione	2020	Compliance e Antiriciclaggio Organizzazione		N.A.
APPLE PAY BANCA PROFILO	 100%	Completato	Luglio 2020	Business Development & Digital Marketing – Canali Digitali		N.A.
CERTIFICATES	 10%	In lavorazione	TBD	Organizzazione Sistemi e Operations Area Finanza		N.A.
APPLICATIVI AREA FINANZA	 15%	In lavorazione	TBD	Sistemi e Operations Finanza		N.A.
DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI COMMERCIALI DEL PB	 25%	In lavorazione	TBD	Sistemi Informativi Organizzazione		
ROBOTIZZAZIONE PROCESSI OPERATIVI	 40%	In lavorazione	Gennaio 2021	Sistemi Informativi Organizzazione		
SFTR	 75%	In lavorazione	Ottobre 2020	Sistemi Informativi Risk Management Organizzazione		
NUOVA APP MOBILE BANKING	 100%	Completato	Luglio 2020	Business Development & Digital Marketing – Sistemi e Operations		N.A.

# Agenda



Sintesi H1 2020



Commento ai risultati H1 2020



Analisi per segmento di *business*



*Check point* Piano industriale



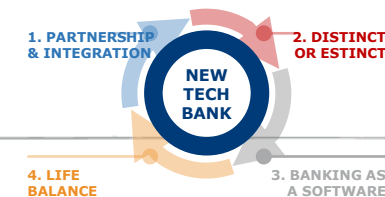
Conclusioni

# 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 trading e della redditività da banking book 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>✓ IB: 7 operazioni di credito MCC deliberate, 12 nuovi mandati attivi Ytd</li><li>✓ Finanza: Banking Book +53% YoY, Intermediazione +38% YoY</li><li>✓ Lancio del PAC per le Robogestioni nella Digital Bank</li></ul>
 <b>2. CRESCITA AUM FOCALIZZATA SU PRODOTTI DISTINTIVI</b>   <i>Focus nelle prossime slide</i>	<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>✓ Aperta filiale di Padova e assunti 2 <i>banker</i></li><li>✓ Raccolta Netta Ytd clienti privati +48 mln€</li><li>✓ +17% Clienti <i>professional</i> attivi Ytd</li><li>✓ Nuovi clienti Tinaba: +10% Ytd pre campagna pubblicitaria</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 di un programma di <i>digital transformation</i> (robotica, AI, <i>cloud</i> e piattaforme <i>low coding</i>)</li><li>• Estensione dell'utilizzo delle nuove tecnologie ai processi bancari</li><li>• Sviluppo delle partnership con le fintech</li><li>• Efficientamento delle attività operative</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Impostato il programma di <i>digital transformation</i> e di <i>change management</i></li><li>✓ Attivati i primi investimenti nella parte infrastrutturale come base per i successivi sviluppi applicativi</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>✓ Mantenuti e sviluppati ulteriori presidi sanitari per l'attuale fase emergenziale</li><li>✓ Effettuati investimenti tecnologici per il miglioramento di tutte le attività in remoto</li><li>✓ Predisposto l'accordo contrattuale per lo <i>smart working</i> nella fase post emergenza</li></ul>

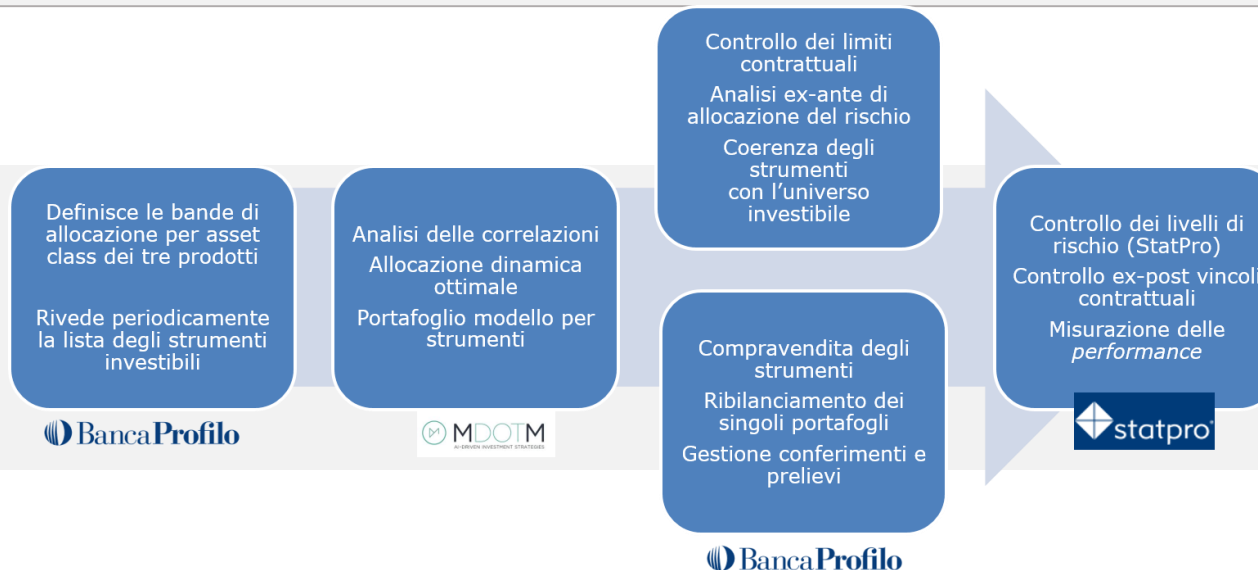
## 2. Crescita AuM focalizzata su prodotti distintivi

# Fasanara Trade and Receivable Finance Fund



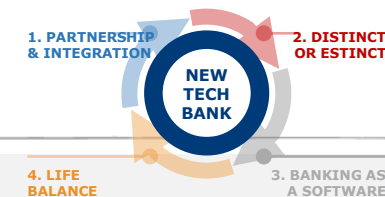
AMBITO	BREVE DESCRIZIONE
<p><b>OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO</b></p> 	<p><i>Fasanara Trade and Receivable Finance Fund</i> è un fondo di investimento lussemburghese (RAIF) chiuso riservato a <b>clientela professionale</b>, che consente di investire in un <b>portafoglio diversificato di crediti commerciali di elevata qualità, originati da piattaforme fintech attentamente selezionate</b> (cd. <i>digital factoring</i>)</p> <p>Lo <b>sconto di fatture commerciali</b> è una delle <b>più antiche e consolidate attività finanziarie</b>; l'originazione <i>fintech</i> consente di lavorare in modo efficiente fatture di piccola-media dimensione (massimizzando così la <b>diversificazione di portafoglio</b>) mentre la <b>selezione di debitori investment grade</b> e la <b>bassa duration</b> permettono di ottenere un <b>profilo rischio-rendimento difficilmente replicabile</b>.</p>
<p><b>IL PARTNER</b></p> 	<p>Fasanara Capital è <b>leader nel factoring digitale</b> in Europa con <b>oltre 4 mld € di transazioni realizzate</b> nel corso del 2019 e un <b>track record tra i più longevi del settore</b> (6 anni)</p>
<p><b>IL MODELLO DI BUSINESS</b></p> 	<p><i>Fasanara Trade and Receivable Finance Fund</i> consente di investire ai <b>tassi di interesse tipici delle PMI</b> ma con il <b>profilo di rischio proprio delle large corporates</b>. I crediti commerciali sono infatti ceduti da fornitori di medio-piccola dimensione e sono pertanto caratterizzati da <b>elevati tassi di sconto</b>; i debitori sono invece società di grandi dimensioni, con <b>rating tipicamente investment grade</b>.</p> <p>La corta scadenza delle fatture (<b>60-90 giorni</b>) consente di <b>minimizzare la duration di portafoglio</b> e <b>massimizzare la sua capacità di riposizionamento</b> in termini di settore/paese.</p>
<p><b>OBIETTIVI DI PERFORMANCE</b></p> 	<p>Il fondo si propone di realizzare un <b>IRR*</b> dell'<b>3-4%</b>, in un contesto di <b>bassa volatilità</b> e <b>decorrelazione</b> con l'andamento dei mercati finanziari.</p>

<p><b>OPPORTUNITA' DI INVESTIMENTO</b></p>	<p>Estensione <b>delle innovazione dell'Intelligenza Artificiale</b> a prodotti a <b>benchmark</b>, per ampliare la gamma di offerta <i>standard</i> mediante <b>diversificazione per approcci</b></p> <p>Sviluppo congiunto con il consulente di un <b>modello vincolato</b> che riesca ad esprimere portafogli <b>ottimali</b> che rispettino nativamente le <b>bande di discrezionalità per asset class</b> tipiche dei prodotti a <i>benchmark</i>, così come modificate di volta in volta dal Comitato Asset Management</p> <p>Riallocazione <b>periodica</b> a meno di cambiamenti nel mercato significativi, individuati dal modello stesso</p>
<p><b>IL PARTNER</b></p>	<p>Sviluppata ulteriormente la <i>partnership</i> con la partecipata MdotM, il principale <i>player</i> europeo negli investimenti con AI</p> <p>Maggiore <b>integrazione</b> con il consulente per la parte di <b>selezione strumenti</b> con revisione periodica dell'universo investibile e inclusione di <b>OICR</b> per minimizzare il <i>market impact</i> delle transazioni</p>



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

## Digital Transformation Program: definito approccio



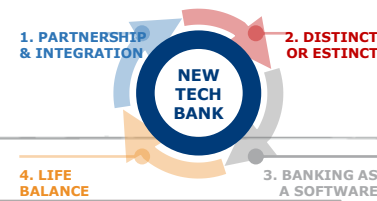
Il 16 luglio si è tenuto il primo «**Comitato Tecnologie e Progetti**» dove è stato discusso l’**approccio del Digital Transformation Program** presentato nel piano industriale 2020-23 che prevede la suddivisione in **10 cantieri**. Definito il percorso di **Change Management come fondamentale step per la buona riuscita del programma** e in corso di definizione un *Digital Innovation Index* per monitorare e valutare l’efficacia e l’efficienza delle attività digitali e innovative «*in place*»

AREE	CANTIERI	MISSION
<b>CORE BUSINESS</b>	1. <b>Private Banking</b>	✓ Innovare le interfacce utente dei <i>Banker</i> e dei clienti rendendo il canale digitale completo e facilmente fruibile valutando innovazione di prodotto/servizio
	2. <b>Finanza</b>	✓ Aumentare la capacità di « <i>Processing</i> » e di « <i>Monitoring</i> » in <i>Real Time</i> , aumentare la copertura e la scalabilità funzionale riducendo la complessità dell’architettura applicativa
	3. <b>Tinaba</b>	✓ Posizionamento di <i>new bank</i> digitale che integra servizi di <i>banking online</i> con servizi innovativi. Forte focalizzazione sulla <i>user experience</i> e sviluppo della base clienti
<b>INNOVAZIONE</b>	4. <b>Robotica (RPA) e Innovazione applicativa (Toolkit)</b>	✓ Sviluppare l’RPA estendendolo a tutte le aree pertinenti e aumentare i <i>robo</i> sulle aree già gestite; ✓ Definire un <i>toolkit</i> di strumenti innovativi e tradizionali consolidati su <i>use cases</i> pilota valutandone l’applicazione sulle diverse aree
	5. <b>Innovation as usual (processi)</b>	✓ Favorire la cultura dell’innovazione tramite l’attivazione di processi che prevedono di inserire l’innovazione nel quotidiano
	6. <b>Partnership</b>	✓ Valutare opportunità strategica di nuove <i>partnership</i> e gestire in modo continuativo le relazioni con controparti esterne
	7. <b>IT Marketing e cultura aziendale</b>	✓ Dare visibilità sia all’interno della Banca sia all’esterno delle iniziative intraprese
<b>INFRASTRUTTURA</b>	8. <b>Smartworking</b>	✓ Consentire una collaborazione efficace con colleghi sia in ufficio che a casa
	9. <b>Cloud</b>	✓ Efficientare l’infrastruttura <i>hardware</i> centrale cogliendo le opportunità funzionali ed economiche offerte dal <i>Cloud</i> ove possibile
	10. <b>Cybersecurity</b>	✓ Assicurare che la sicurezza informatica resti adeguata anche a seguito alle evoluzioni architetturali dovute allo <i>smartworking</i> e al passaggio al <i>Cloud</i>



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

## Sviluppi dei cantieri di Infrastruttura



	<b>Aggiornamento</b>	<b>Attività completate</b>
<p><b>Smartworking</b></p>	<p>E' previsto un <i>upgrade</i> all'attuale modalità di fruizione dello <i>Smartworking</i> che include l'utilizzo Office 365 e di Teams per video, <i>chat</i> e telefonate su <i>desktop</i> virtualizzati o su computer portatili</p> <p>I <i>file server</i> verranno migrati in <i>cloud</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Acquisto nuovi <i>firewall</i> e <i>upgrade</i> linea internet della Banca per gestire l'incremento di volumi derivanti dallo <i>Smartworking</i></li> <li>✓ Acquisto licenze Microsoft Office 365 (con Teams)</li> <li>✓ Contrattualizzazione del progetto di integrazione del centralino con Teams e cuffie <i>bluetooth</i></li> <li>✓ <b>Spesa:</b> 190k €</li> </ul>
<p><b>Cloud</b></p>	<p>Effettuata la scelta di adottare una infrastruttura basata <i>on premises</i> ma che supporti l'attivazione di alcune attività su <i>cloud</i> pubblico e privato al fine di ottimizzare i costi, rendere l'architettura flessibile e acquisire gradualmente <i>know how</i></p> <p>Definita la nuova architettura <i>hardware</i> iperconvergente (HCI - <i>Hyper Converged Infrastructures</i>) ovvero <i>server</i>, <i>storage</i> e <i>software</i> di virtualizzazione convergono in un unico oggetto</p> <p>La nuova configurazione pone la Banca in una delle posizioni più innovative in termini di infrastruttura nel settore bancario</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Accordo con il leader mondiale <b>Nutanix</b> per la realizzazione di infrastrutture iperconvergenti e <i>Hybrid Cloud</i> e <i>Multi-Cloud</i></li> <li>✓ <b>Spesa:</b> 770k €</li> </ul>
<p><b>Cybersecurity</b></p>	<p>La Banca si avvale già di Sophos, <i>antivirus</i> basato su <i>signatures</i> ovvero di un elenco di <i>software</i> malevoli noti</p> <p>E' stato affiancato un servizio che monitori anche il comportamento del <i>software</i> e che a fronte della rilevazione di minacce venga analizzato da personale specializzato</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Il <i>software</i> selezionato è CrowdStrike e il <i>partner</i> che gestisce i servizi specializzati è Fortgale</li> <li>✓ Avviato l'<i>assessment</i> di sicurezza che ha portato ad un immediato innalzamento dei livelli di sicurezza e porterà ad un <i>report</i> completo delle vulnerabilità e delle conseguenti azioni nel mese di settembre</li> <li>✓ <b>Spesa:</b> 70k €</li> </ul>

# Agenda



Sintesi H1 2020



Commento ai risultati H1 2020



Analisi per segmento di *business*



*Check point* Piano industriale

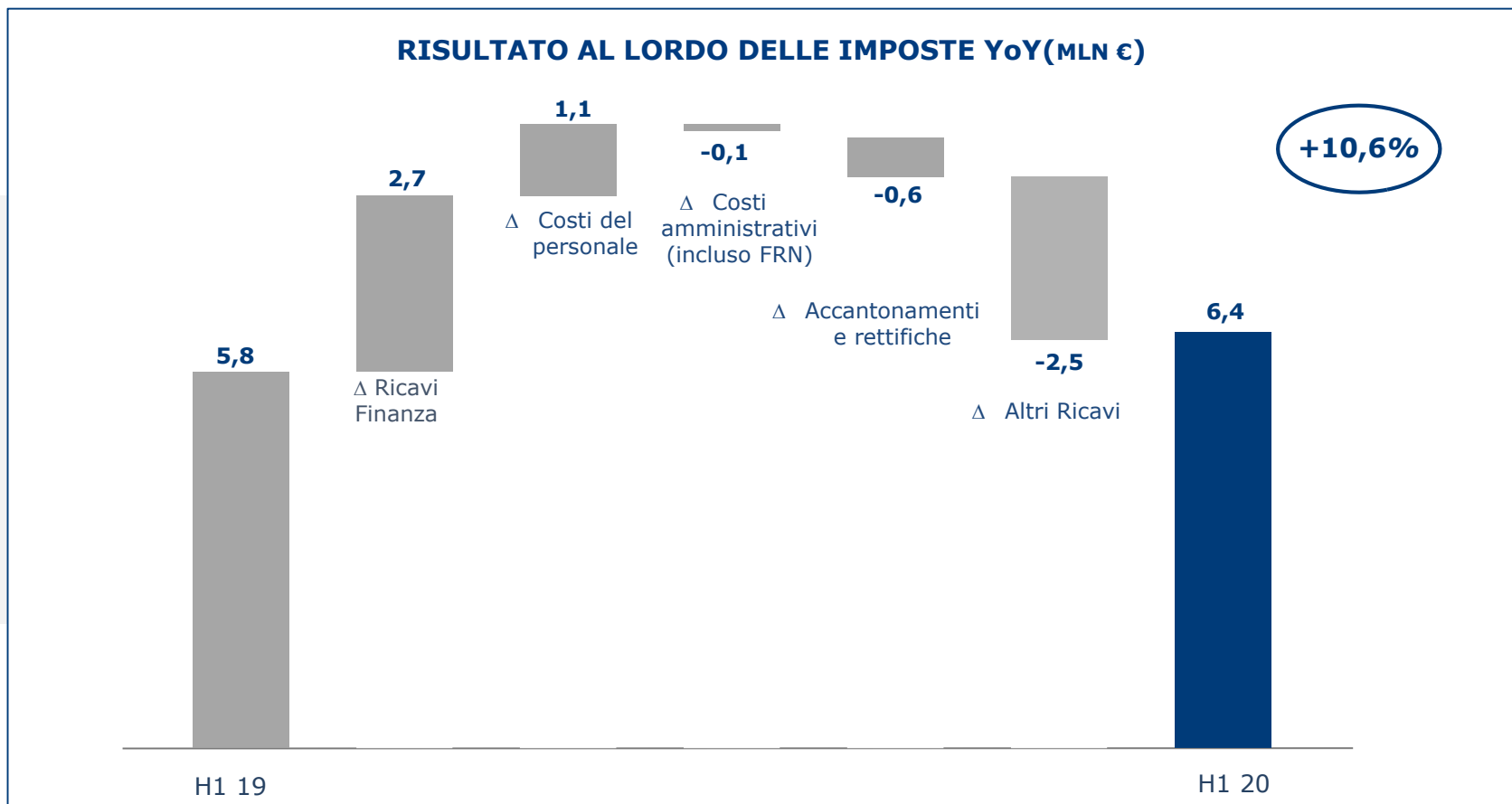


Conclusioni

# Principali evidenze del H1 20 rispetto al H1 19

**Risultato pre-tasse** in crescita grazie al contributo dei ricavi dell'area Finanza ed al contenimento dei costi operativi nonostante l'incremento dei costi legati alla situazione di crisi; anche gli accantonamenti e rettifiche scontano il peggioramento dello scenario finanziario; i ricavi ricorrenti compensano in parte quelli legate ai collocamenti

Confermata la **resilienza e il valore della diversificazione** del modello di *business* in grado di adattarsi alle mutevoli condizioni economiche e dei mercati offrendo opportunità di crescita che il nuovo Piano Industriale ottimizzerà ulteriormente



# Allegati

# Principali dati consolidati

			Variazione YoY	
			Assoluta	%
<b>DATI ECONOMICI RICLASSIFICATI (Euro '000)</b>	<b>06 2020</b>	<b>06 2019</b>		
Margine d'interesse	8.418	7.755	663	8,6
Totale ricavi netti	32.870	32.678	191	0,6
Risultato della gestione operativa	6.691	5.474	1.216	22,2
Risultato ante imposte	6.386	5.776	610	10,6
<b>Risultato netto</b>	<b>4.699</b>	<b>4.197</b>	<b>501</b>	<b>11,9</b>
<b>DATI PATRIMONIALI RICLASSIFICATI (Euro '000)</b>	<b>06 2020</b>	<b>06 2019*</b>		
Attività Finanziarie valutate al <i>Fair Value</i> con impatto a conto economico	491.849	587.014	-95.165	-16,2
Attività Finanziarie valutate al <i>Fair Value</i> con impatto sulla redditività comp	383.070	413.051	-29.982	-7,3
Attività Finanziarie valutate al costo ammortizzato	1.124.038	1.283.145	-159.106	-12,4
Derivati di copertura	1.772	1.784	-11	-0,6
<b>Totale Attivo</b>	<b>2.145.364</b>	<b>2.424.034</b>	<b>-278.670</b>	<b>-11,5</b>
Raccolta Diretta	1.270.592	1.363.293	-92.701	-6,8
Raccolta Indiretta	5.732.667	5.977.803	-245.136	-4,1
- di cui risparmio gestito	608.237	783.369	-175.132	-22,4
- di cui risparmio amministrato	2.842.687	2.767.155	75.532	2,7
- di cui attività estera	2.281.743	2.427.279	-145.536	-6,0
<b>Raccolta complessiva</b>	<b>7.003.259</b>	<b>7.341.096</b>	<b>-337.837</b>	<b>-4,6</b>
Raccolta Fiduciaria netta	826.725	1.030.357	-203.632	-19,8
<b>Raccolta complessiva con Fiduciaria</b>	<b>7.829.984</b>	<b>8.371.453</b>	<b>-541.470</b>	<b>-6,5</b>
Patrimonio netto di Gruppo	164.409	156.976	7.433	4,7
<b>ATTIVITA' DI RISCHIO E COEFFICIENTI PATRIMONIALI</b>	<b>06 2020</b>	<b>06 2019</b>		
Totale Fondi Propri (Euro '000)	147.527	141.545	5.982	4,2
Attività di rischio ponderate (Euro '000)	722.838	699.454	23.384	3,3
CET 1 capital ratio%	20,2%	20,0%	0,2	
Total capital ratio%	20,4%	20,2%	0,2	
<b>STRUTTURA OPERATIVA</b>	<b>06 2020</b>	<b>06 2019</b>		
Numero dipendenti e collaboratori	215	220	-5	-2
- di cui Private Banker	41	42	-1	-2
Numero filiali	7	6	1	17

(\* ) alcuni dati del 2019 sono stati riclassificati per una migliore comparazione con i dati del 2020

# Conto Economico Consolidato Riclassificato

*(Importi in migliaia di Euro)*

VOCI	06 2020	06 2019	Variazioni	
			Absolute	%
Margine di interesse	8.418	7.755	663	8,6
Commissioni nette	13.083	14.539	-1.456	-10,0
Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi (1)	10.586	9.705	881	9,1
Altri proventi (oneri) di gestione (2)	784	681	103	15,1
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>32.870</b>	<b>32.679</b>	<b>191</b>	<b>0,6</b>
Spese per il personale	(14.497)	(15.646)	1.150	-7,3
Altre spese amministrative (3)	(10.242)	(10.013)	-230	2,3
Rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali	(1.441)	(1.545)	104	-6,7
<b>Totale Costi Operativi</b>	<b>(26.181)</b>	<b>(27.205)</b>	<b>1.024</b>	<b>-3,8</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>6.689</b>	<b>5.474</b>	<b>1.215</b>	<b>22,2</b>
Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri (4)	(58)	12	-69	-583,9
Rettifiche/riprese di valore nette per rischio di credito relativo a attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(62)	167	-229	-137,0
Rettifiche/riprese di valore nette su attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva (5)	(184)	123	-307	n.s
Rettifiche di valore dell'avviamento	0	0	0	n.s
<b>Utile (Perdita) del periodo al lordo delle imposte</b>	<b>6.386</b>	<b>5.775</b>	<b>611</b>	<b>10,6</b>
Imposte sul reddito dell'operatività corrente	(2.087)	(1.630)	-457	28,1
<b>Utile (Perdita) del periodo al netto delle imposte</b>	<b>4.298</b>	<b>4.146</b>	<b>152</b>	<b>3,7</b>
(Utile)/perdita del periodo di pertinenza di terzi	326	51	275	537,8
<b>Utile (Perdita) del periodo di pertinenza della capogruppo</b>	<b>4.625</b>	<b>4.197</b>	<b>427</b>	<b>10,2</b>

(1) comprende le Voci 70.Dividendi e proventi simili, 80.Risultato netto dell'attività di negoziazione, 90.Risultato netto dell'attività di copertura, 100. Utili e perdite da cessione e riacquisto e 110. Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ.262 Banca d'Italia).

(2) coincide con la Voce 230. Altri oneri/proventi di gestione (Circ.262 Banca d'Italia) compresa tra i Costi operativi degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ.262 Banca d'Italia) al netto del recupero dei bolli a carico della Clientela.

(3) La voce Altre spese amministrative è esposta al netto del recupero dei bolli a carico della Clientela.

(4) coincide con la Voce 200. Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri compresa tra i Costi operativi degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ. 262 Banca d'Italia).

(5) comprende la Voce 130 b).Rettifiche/riprese di valore nette per rischio credito relativo a attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva e la Voce 250. Utili/perdite delle partecipazioni degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ.262 Banca d'Italia).



# Conto Economico Consolidato Riclassificato - Evoluzione Trimestre

(Importi in migliaia di Euro)

Voci	06 2020	03 2020	12 2019	09 2019	06 2019
Margine di interesse (1)	4.497	3.920	4.531	4.416	3.992
Commissioni nette	6.084	6.999	11.369	6.431	7.519
Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi (2)	6.170	4.415	4.847	5.905	5.046
Altri proventi (oneri) di gestione (3)	533	251	467	223	310
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>17.285</b>	<b>15.585</b>	<b>21.214</b>	<b>16.975</b>	<b>16.867</b>
Spese per il personale	(7.909)	(6.588)	(10.659)	(8.411)	(8.470)
Altre spese amministrative (4)	(4.724)	(5.519)	(5.648)	(5.032)	(5.024)
Rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali	(748)	(693)	(956)	(787)	(779)
<b>Totale Costi Operativi</b>	<b>(13.381)</b>	<b>(12.799)</b>	<b>(17.264)</b>	<b>(14.231)</b>	<b>(14.273)</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>3.904</b>	<b>2.786</b>	<b>3.950</b>	<b>2.744</b>	<b>2.594</b>
Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri (5)	(55)	(3)	(546)	(4)	14
Rettifiche/riprese di valore nette di attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(5)	(57)	248	7	(74)
Rettifiche/riprese di valore nette su attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva (6)	(114)	(70)	(42)	(68)	(12)
Rettifiche di valore dell'avviamento	0	0	(497)	0	0
<b>Utile di periodo al lordo delle imposte</b>	<b>3.730</b>	<b>2.656</b>	<b>3.112</b>	<b>2.680</b>	<b>2.523</b>
Imposte sul reddito dell'operatività corrente	(1.063)	(1.024)	(319)	(891)	(403)
<b>Utile di periodo al netto delle imposte</b>	<b>2.667</b>	<b>1.631</b>	<b>2.793</b>	<b>1.788</b>	<b>2.120</b>
(Utile) / perdita del periodo di pertinenza di terzi	146	180	(496)	88	(108)
<b>Utile (perdita) del periodo di pertinenza della capogruppo</b>	<b>2.813</b>	<b>1.812</b>	<b>2.298</b>	<b>1.876</b>	<b>2.012</b>

(1) Coincide con la voce 10. Interessi Attivi e 20. Interessi Passivi (Circ.262 Banca d'Italia), Il dato del 2019 è al netto degli effetti economici derivanti dal rimborso di titoli indicizzati all'inflazione compresi nel "Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi" per un importo pari a 3,6 milioni di Euro

(2) comprende le Voci 70.Dividendi e proventi simili, 80.Risultato netto dell'attività di negoziazione comprensivo, per i dati del 2019, degli effetti economici derivanti dal rimborso di titoli indicizzati all'inflazione contabilizzati nella voce 10. Interessi Attivi per un importo pari a 3,6 milioni di Euro, 90.Risultato netto dell'attività di copertura, 100. Utili e perdite da cessione e riacquisto e 110. Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ.262 Banca d'Italia).

(3) coincide con la Voce 230. Altri oneri/proventi di gestione (Circ.262 Banca d'Italia) compresa tra i Costi operativi degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ.262 Banca d'Italia) al netto del recupero dei bolli a carico della Clientela.

(4) La voce Altre spese amministrative è esposta al netto del recupero dei bolli a carico della Clientela.

(5) coincide con la Voce 200. Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri compresa tra i Costi operativi degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ. 262 Banca d'Italia).

(6) comprende la Voce 130 b). Rettifiche/riprese di valore nette per rischio credito relativo a attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva e la Voce 250. Utili/perdite delle partecipazioni degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ.262 Banca d'Italia).



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 136.794.106,00 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.