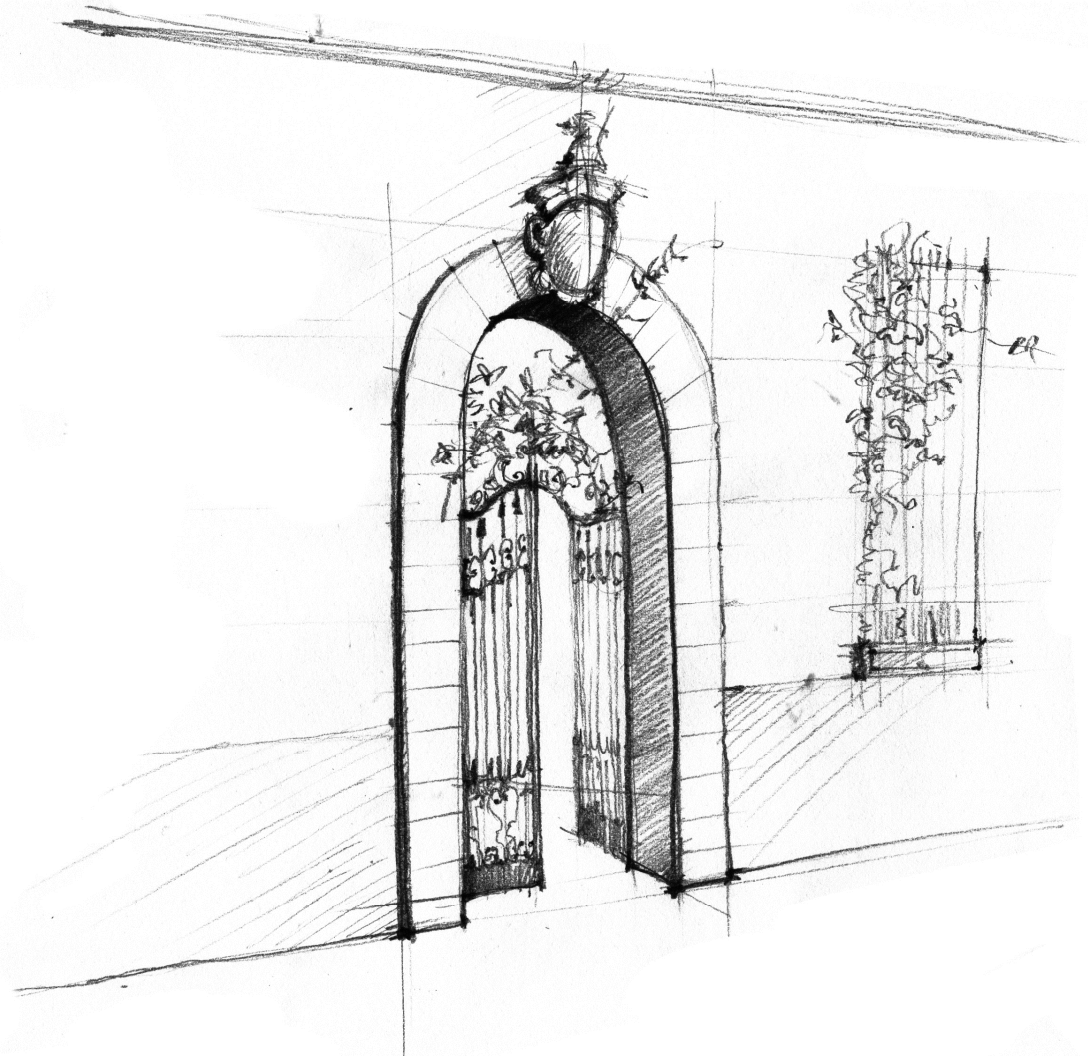


# Risultati 2017 - Banca Profilo e Controllate



8 febbraio 2018

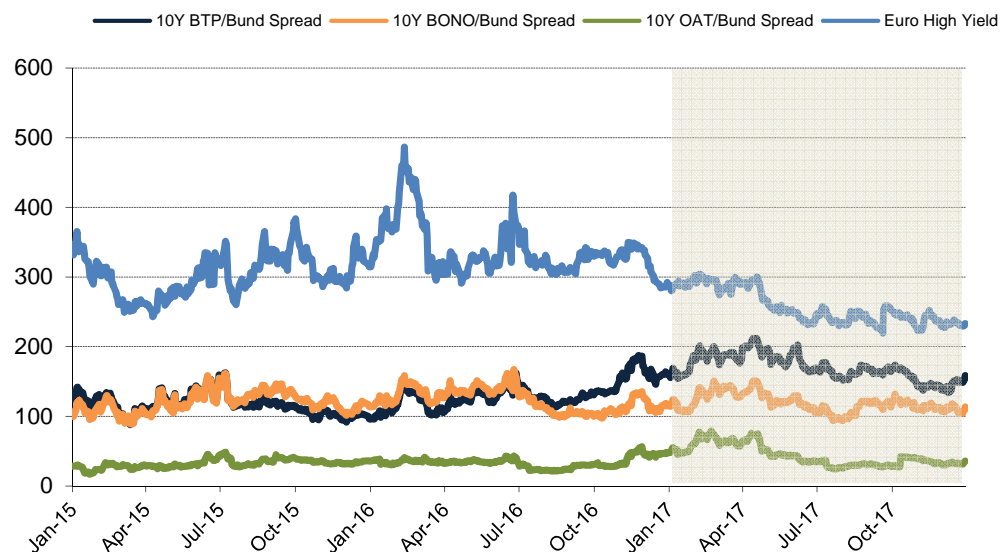


- Sintesi 2017
- Commento ai risultati 2017
- Analisi per segmento di *business*
- Conclusioni
- Allegati

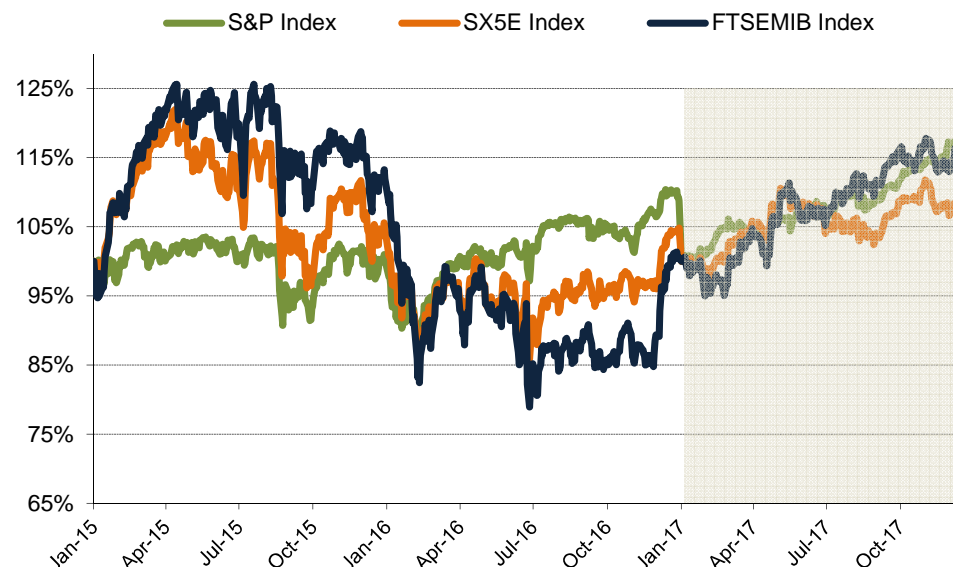
# Scenario di riferimento: volatilità ai minimi sia in Europa che negli USA



## Mercati obbligazionari



## Mercati azionari

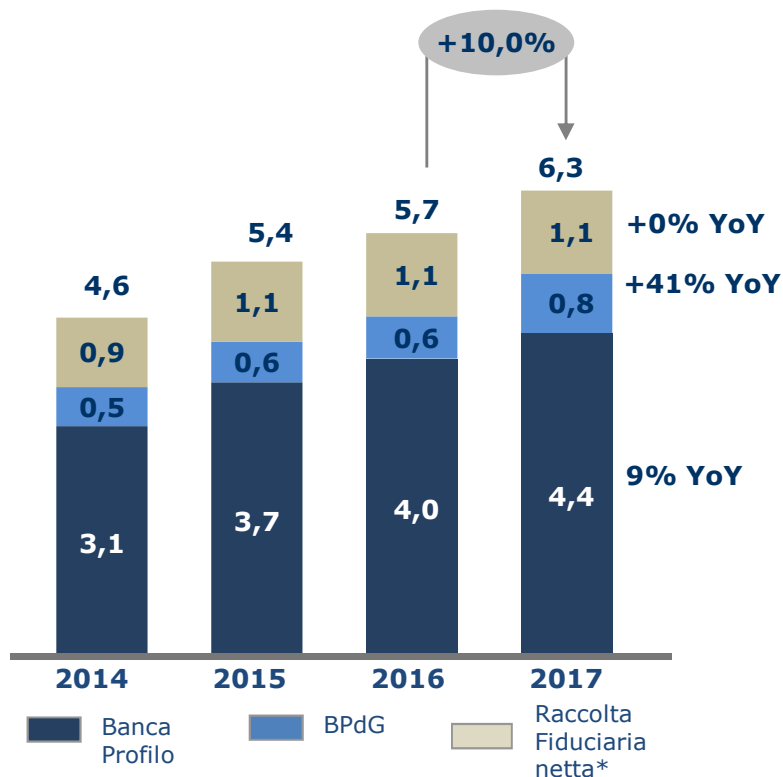


- Il quarto trimestre 2017 è stato caratterizzato da un sostanziale *trading range* sugli spread creditizi dei debiti sovrani, con un restringimento verso fine novembre / inizio dicembre. Contemporaneamente, il mercato del credito ha continuato a godere di una *performance* positiva soprattutto nel comparto *high yield*
- Nel comparto azionario, si è esaurito in ottobre il *trend* rialzista che in Europa ha caratterizzato gran parte del 2017. Un lieve ritracciamento dei corsi ha segnato, invece, gli ultimi due mesi dell'anno. I settori legati ai *financials*, all'*automotive* ed alle materie prime hanno sovraperformato i mercati di riferimento. In ripresa la volatilità che si attesta a fine anno al di sopra dei minimi storici segnati recentemente

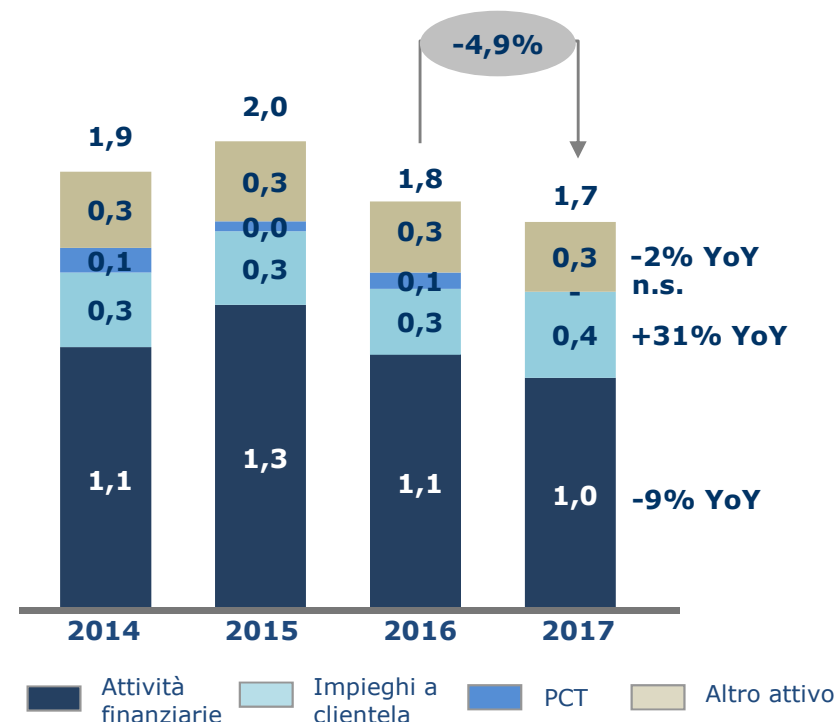
# Raccolta in aumento e attivo patrimoniale stabile



## Totale Raccolta Clientela YoY (€mld)



## Totale Attivo YoY (€mld)



- In crescita la **raccolta di Gruppo** a complessivi 6,3 miliardi di euro (+10% YoY)
- In particolare, crescita del 9% YoY per la raccolta di **Banca Profilo** e del 41% YoY per la raccolta della controllata elvetica
- **Totale attivo** stabile rispetto al 2016, con **impieghi alla clientela** in crescita (+31% YoY) e le **attività finanziarie** in diminuzione (-9% YoY)

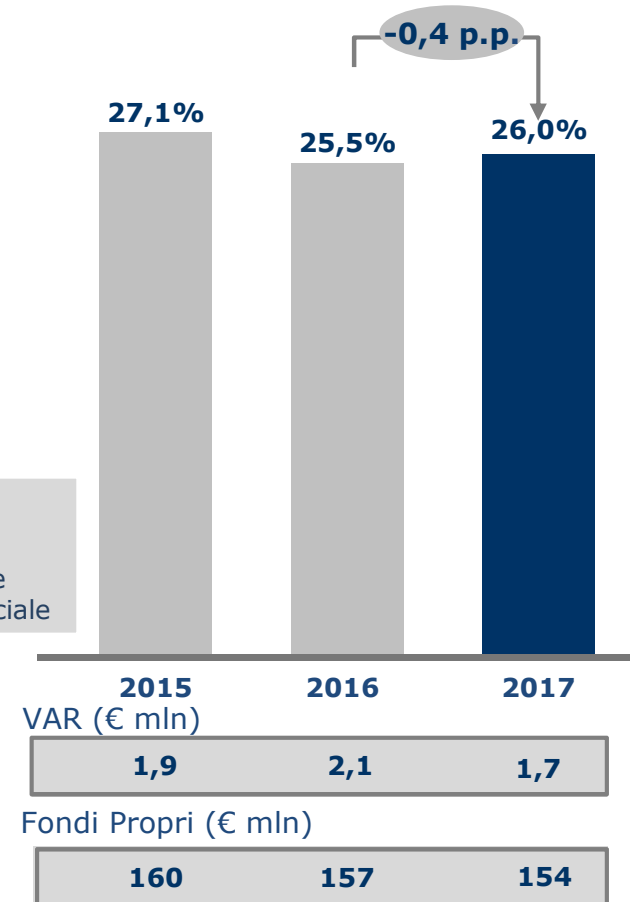
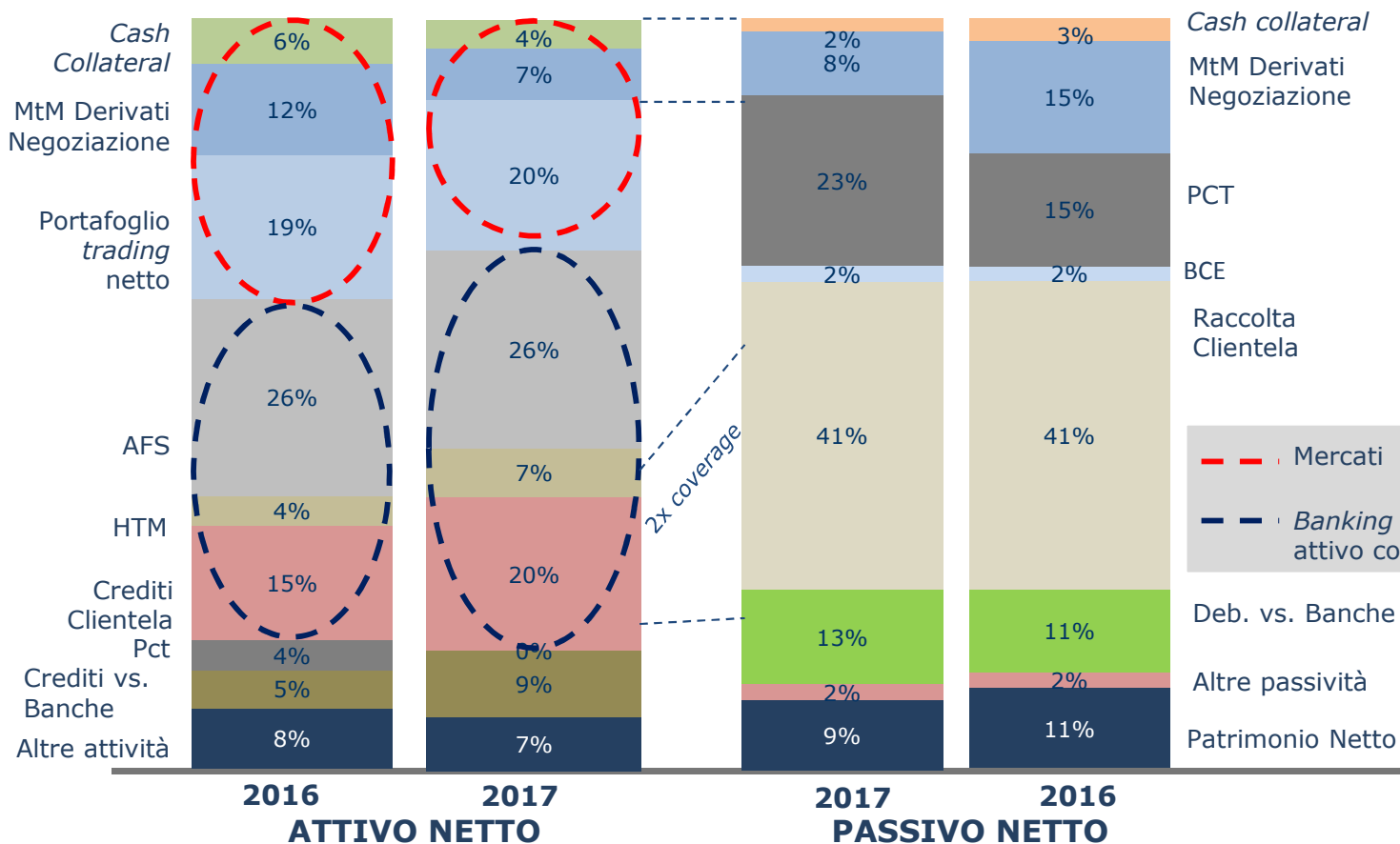
\* Masse al netto di quelle depositate presso Banca Profilo

# ALM: attivo ben diversificato tra *banking book*, *trading* e crediti commerciali; *funding mix* equilibrato a copertura dell'attivo



## Composizione Attivo netto e Funding (€ mln)

## CET 1 capital ratio (%)

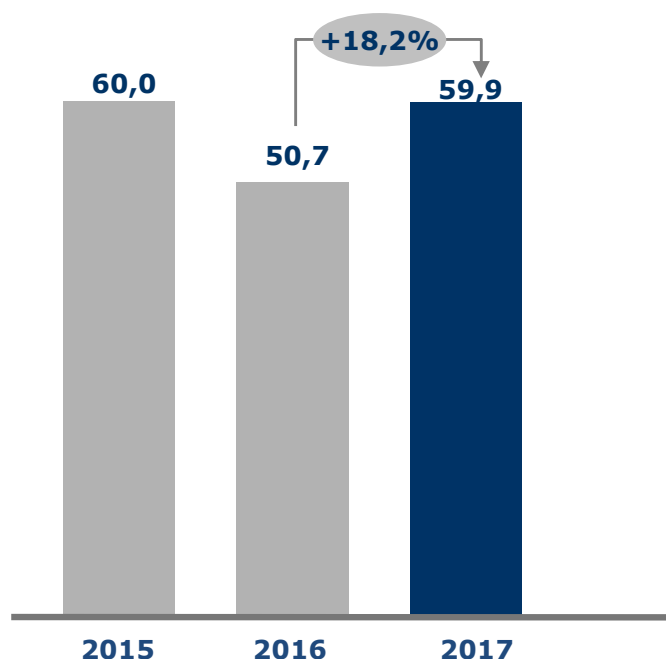


- Incremento del *banking book* e attivo commerciale, in particolare nei crediti alla clientela
- **CET 1 al 26,0%** rispetto al 25,5% del 2016

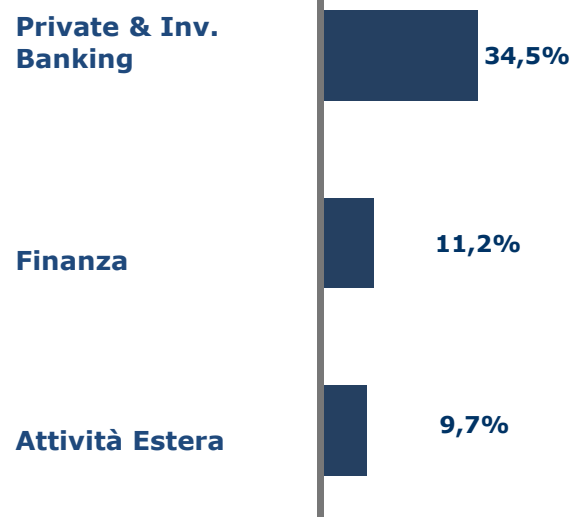
# Ricavi netti e Costi operativi in crescita anno su anno



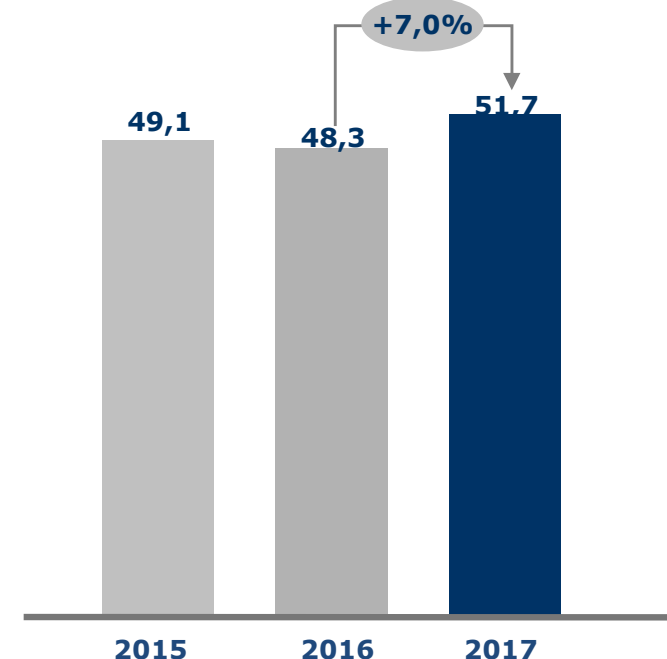
## Ricavi Netti YoY (€mln)



## Ricavi Netti YoY (%)



## Costi Operativi YoY (€mln)

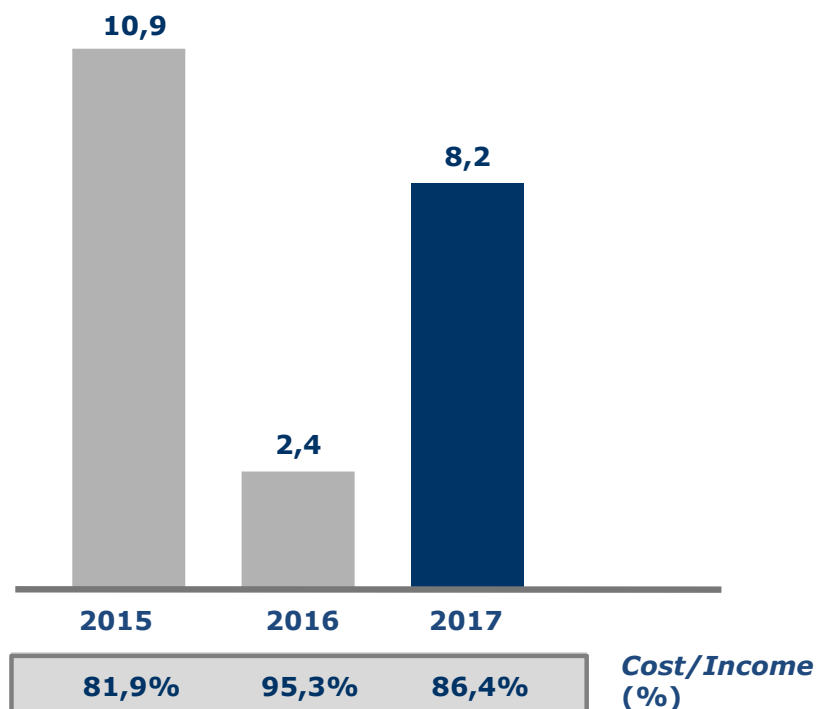


- **Ricavi** in crescita rispetto al 2016 grazie al contributo **di tutte le tre principali aree**, Private Banking, Finanza ed Attività Estera
- **Costi operativi** in crescita rispetto al 2016, con un incremento sia dei costi di Banca Profilo (+5% YoY) sia di quelli della controllata estera (+15% YoY)

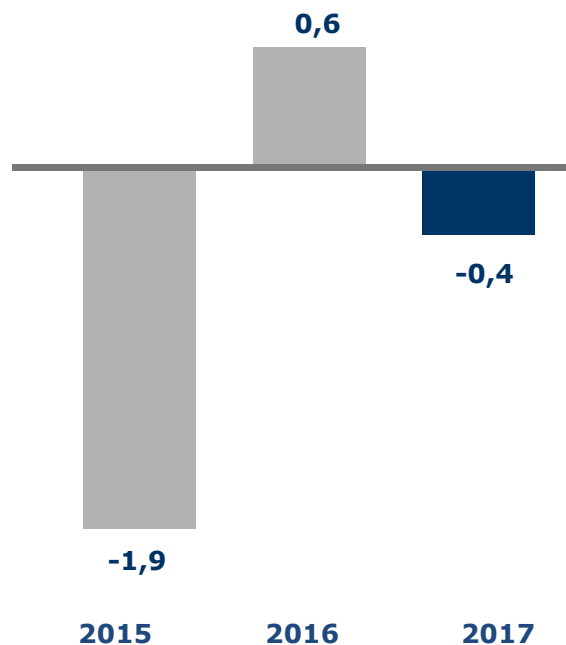
# Risultato operativo e Utile netto più che raddoppiato



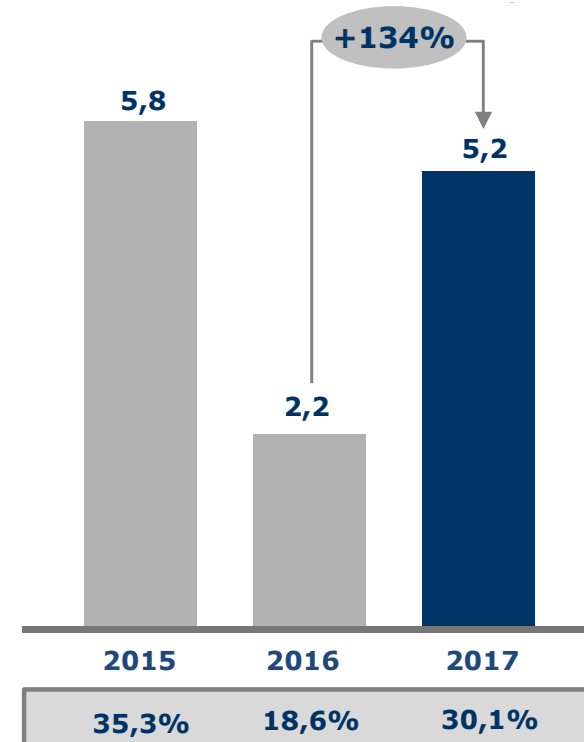
## Risultato di Gestione (€mln)



## Accantonamenti (€mln)



## Utile netto Consolidato (€mln)



- **Risultato di gestione** più che raddoppiato rispetto al 2016, principalmente per effetto dei maggiori ricavi delle tre divisioni di *business*
- **Accantonamenti netti** totali a -0,4 milioni per effetto di svalutazione su crediti a clientela
- **Utile netto Consolidato** in crescita a 5,2 milioni di euro con un **Tax Rate** in lieve crescita al 30%

# Agenda

---



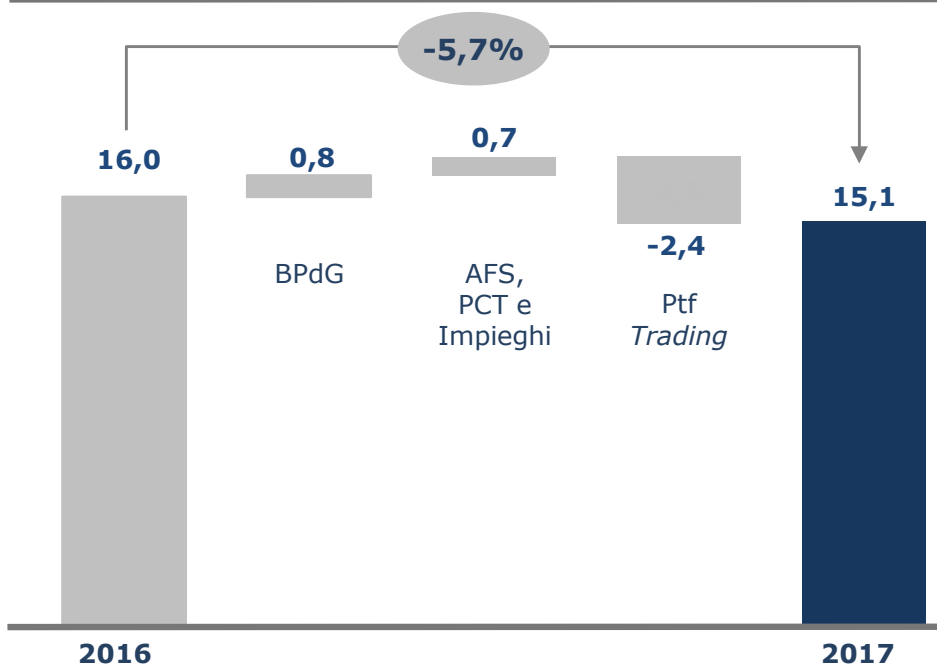
- Sintesi 2017
- **Commento ai risultati 2017**
- Analisi per segmento di *business*
- Conclusioni
- Allegati



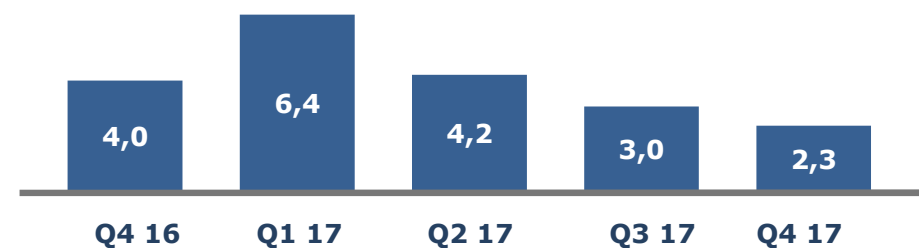
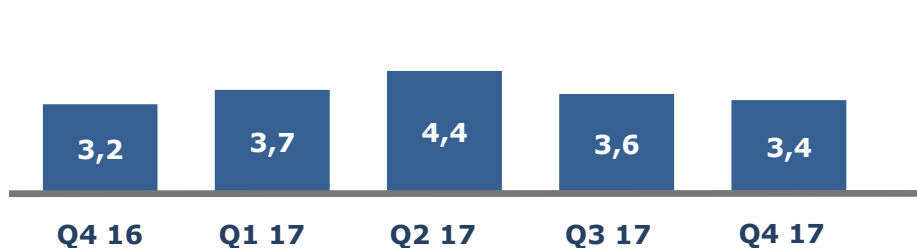
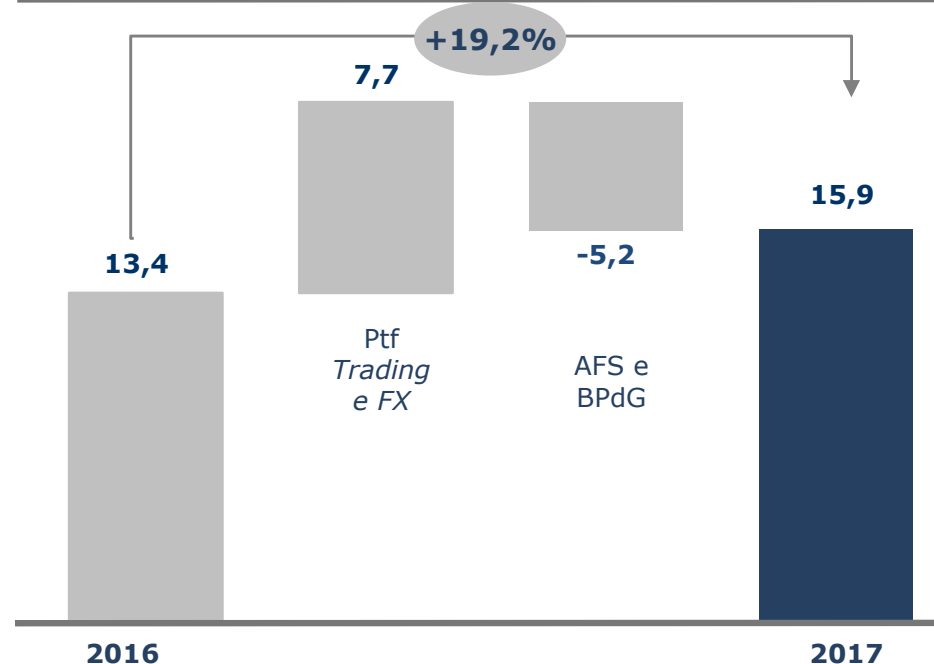
# Riduzione del margine di interesse dovuta al portafoglio di *trading*, più che compensata dai POF



## Margine di interesse evoluzione YoY (€mln)



## POF evoluzione YoY (€mln)

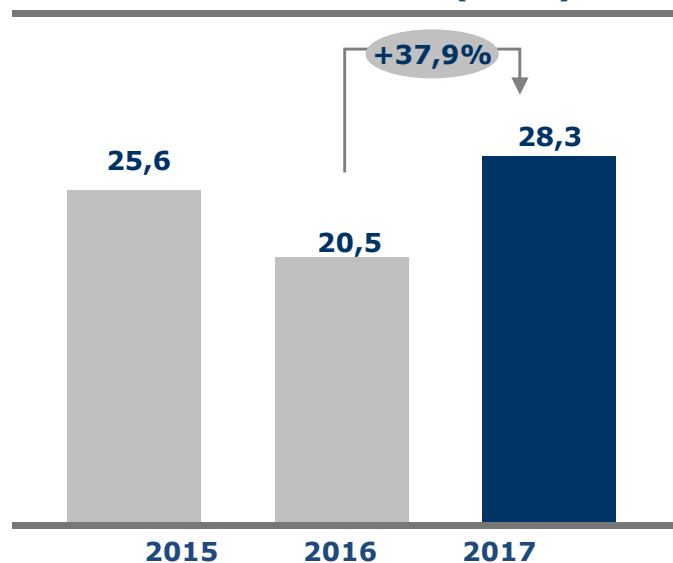


- Margine interesse in calo (-6% YoY) per il **minor flusso cedolare** relativo al portafoglio di *trading*
- POF in crescita (+19% YoY) per i **positivi risultati** sul portafoglio di *trading*, solo in parte compensati da minori realizzati sul portafoglio AFS e sulla controllata svizzera

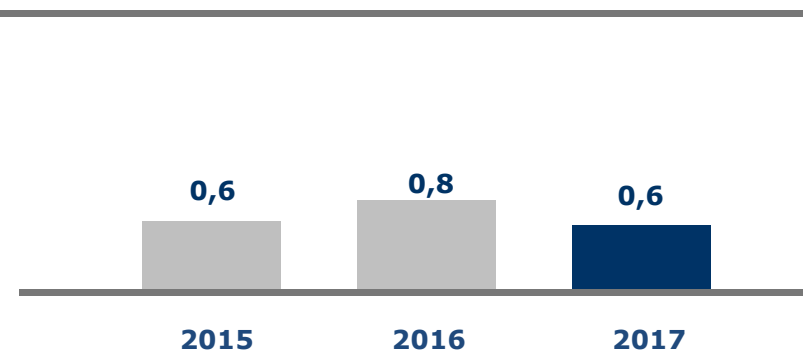
# Commissioni in crescita in tutte le Aree di *Business*



## Commissioni nette YoY (€mln)

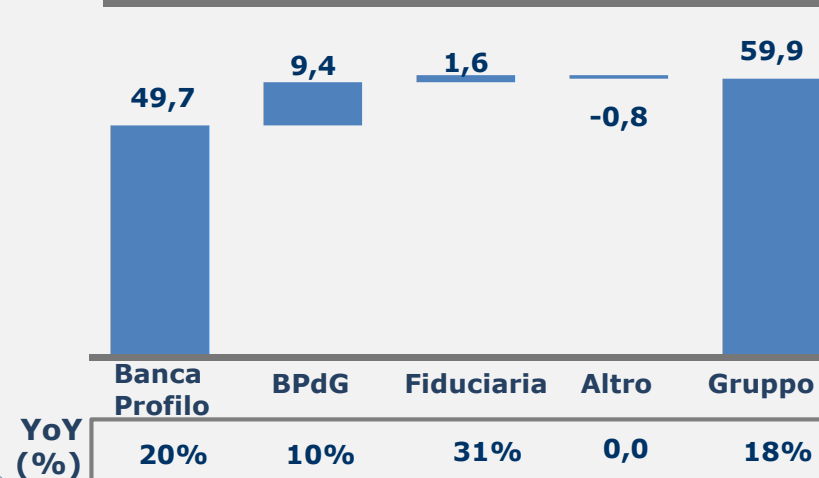


## Altri proventi e oneri (€mln)



- **Commissioni in crescita** per il contributo di diverse componenti collegate alle **azioni previste nel nuovo piano industriale**
- Tra le società del Gruppo, ricavi in crescita in Banca Profilo grazie a Private Banking, *Investment Banking* e Finanza e nella controllata Svizzera grazie agli investimenti effettuati **nei nuovi team** di *private banking* e *M&A*

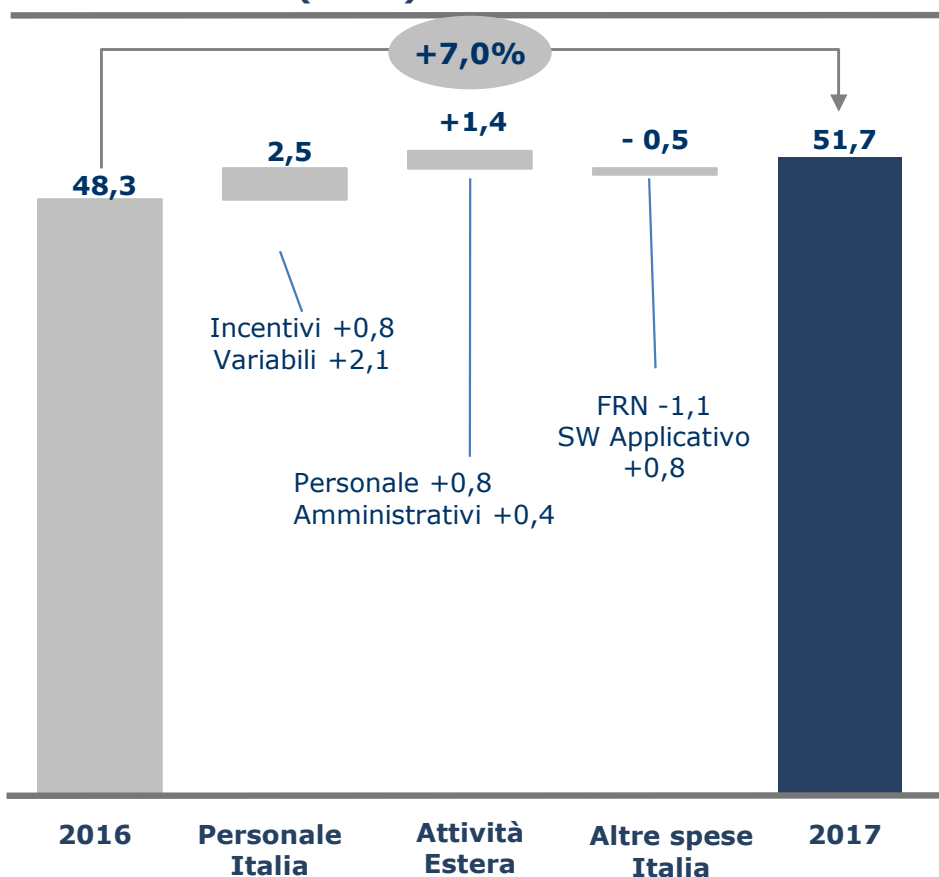
## Ricavi Totali per Società (€mln)



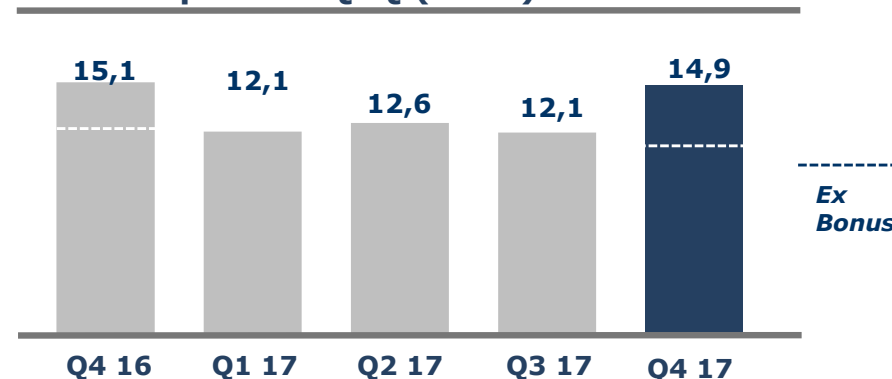
# Costi operativi in aumento per accantonamenti su bonus e costi normativi



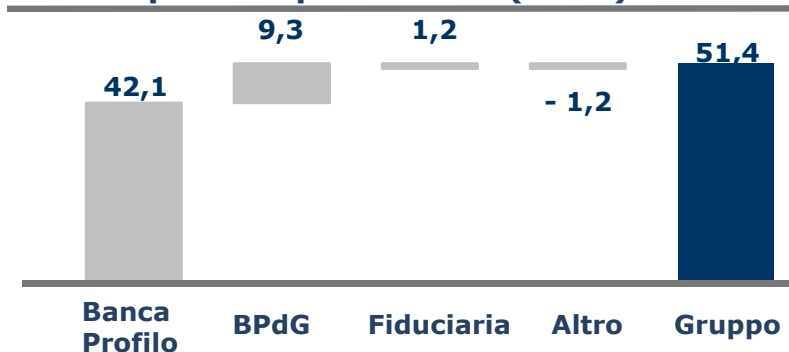
Evoluzione YoY (€mln)\*



Costi Operativi QoQ (€mln)\*



Costi Operativi per Società (€mln)\*



Crescita YoY (%)

5%	15%	49%	20%	7%
----	-----	-----	-----	----

- **Costi operativi consolidati** in crescita rispetto al 2016 (+7%)
- **Costo del personale Italia** in aumento per effetto della maggior componente variabile e per i costi delle uscite incentivate
- **Costi amministrativi Italia** in diminuzione nonostante maggiori costi informatici e per consulenze relative ai nuovi adempimenti normativi (MiFid II, IFRS 9) grazie ai minori contributi al Fondo Risoluzione Nazionale
- **Costi della controllata estera** in aumento in relazione ai nuovi ingressi nel Private e nel M&A

# Agenda

---

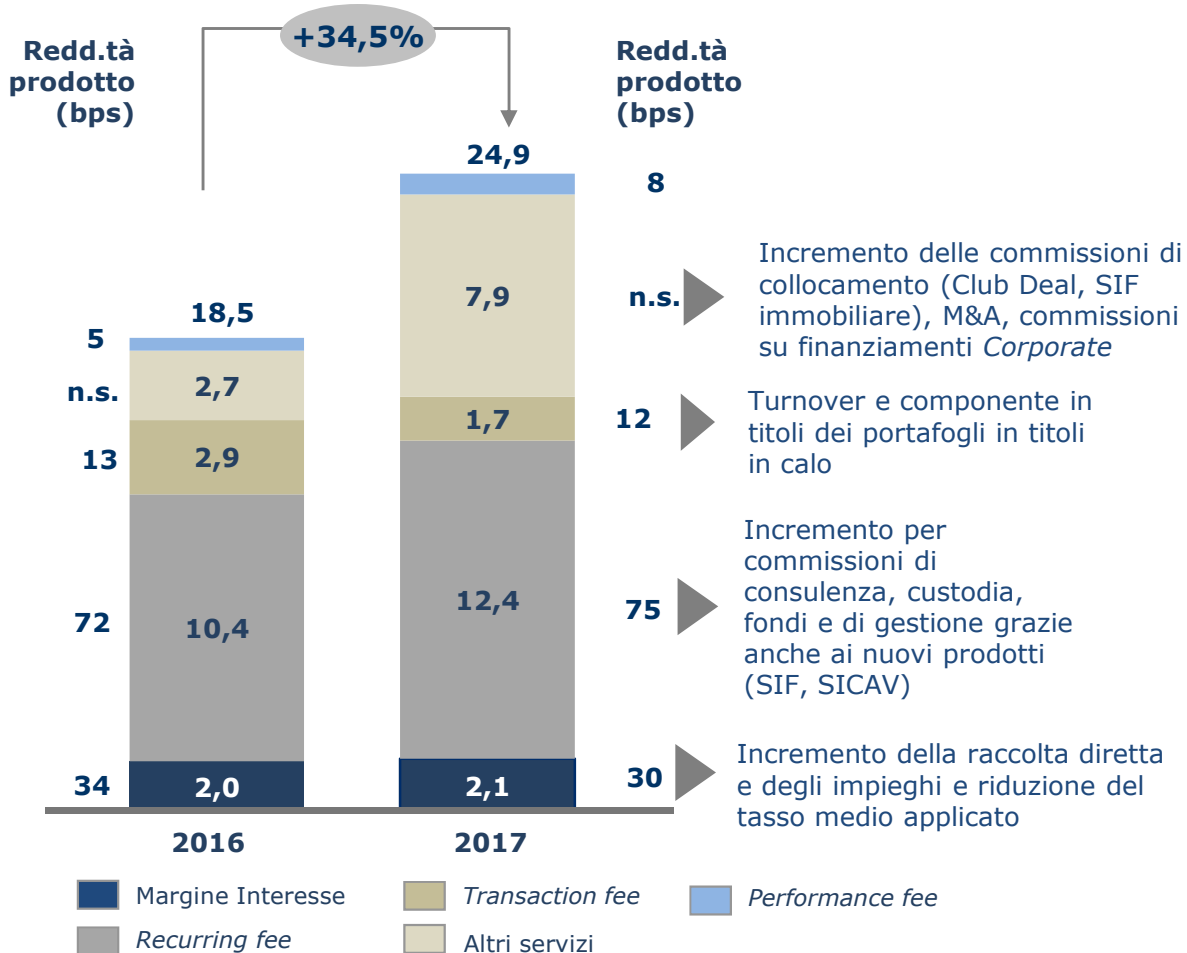


- Sintesi 2017
- Commento ai risultati 2017
- **Analisi per segmento di *business***
- Conclusioni
- Allegati

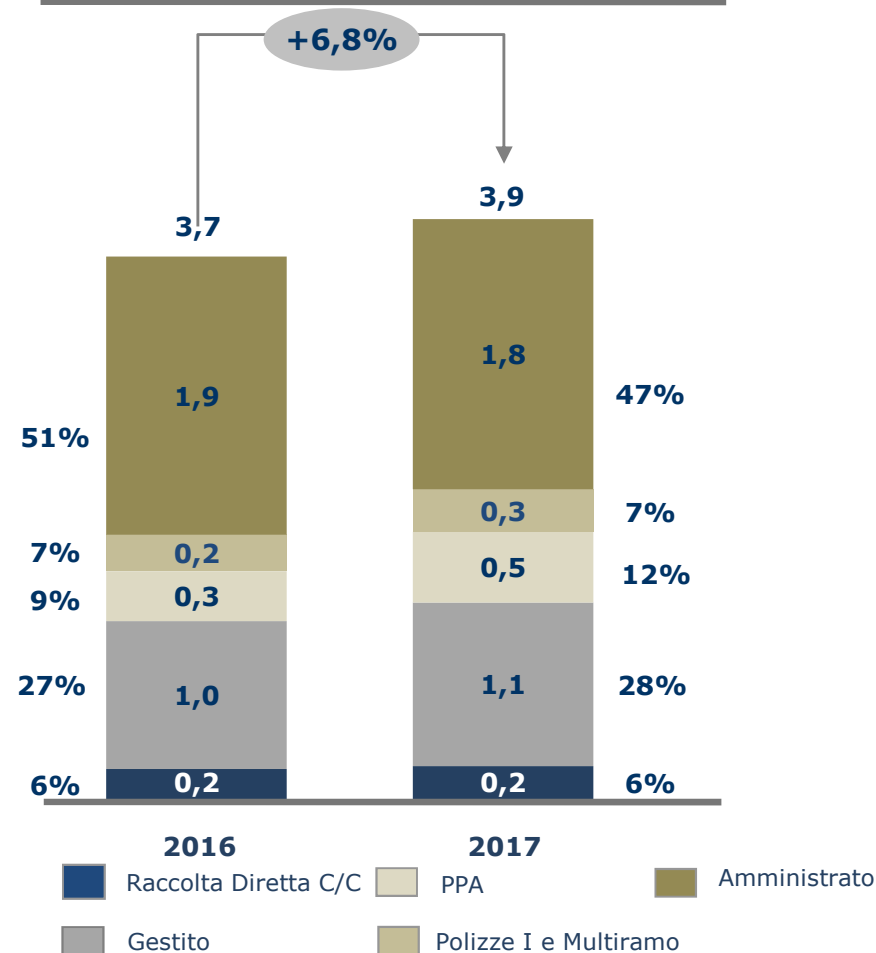
# Il Private & Investment Banking registra ricavi in crescita



## Evoluzione e Composizione ricavi (€mln)



## Raccolta Clientela PB & IB (€mld)

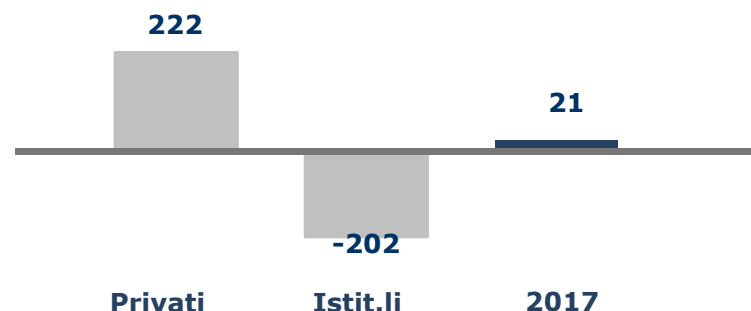


- **Ricavi Private & Investment Banking** in crescita del 35% YoY con importante contributo dai collocamenti e buona progressione delle *fee* ricorrenti
- **Raccolta Clientela** in crescita con maggior penetrazione del servizio di gestione e di consulenza avanzata

# Altri indicatori del Private Banking

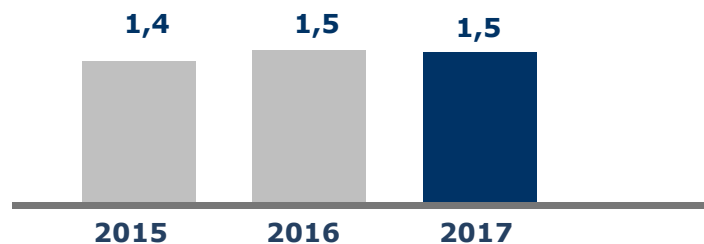


## Raccolta netta 12M 17 (€mln)



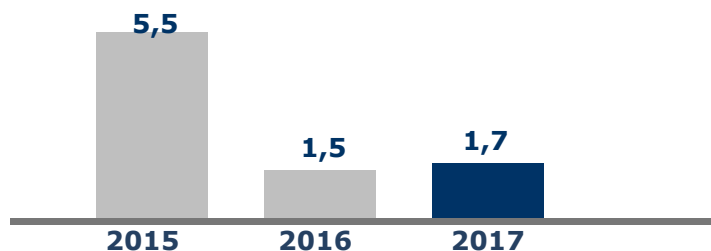
- **Positiva la raccolta netta sui clienti privati**, sia da raccolta organica sia da nuovi ingressi
- **Raccolta istituzionale negativa** per il consolidamento di masse in custodia presso altri istituti

## Masse fiduciarie lorde (€mld)



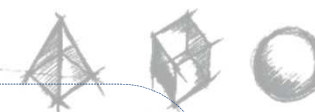
- **Masse fiduciarie lorde** stabili a seguito di chiusura di alcuni escrow rilevanti sostituiti da nuova clientela
- **Ricavi** per 1,6 milioni di euro nel 2017 (+31,3% YoY)

## Ricavi netti *Investment banking* (€mln)



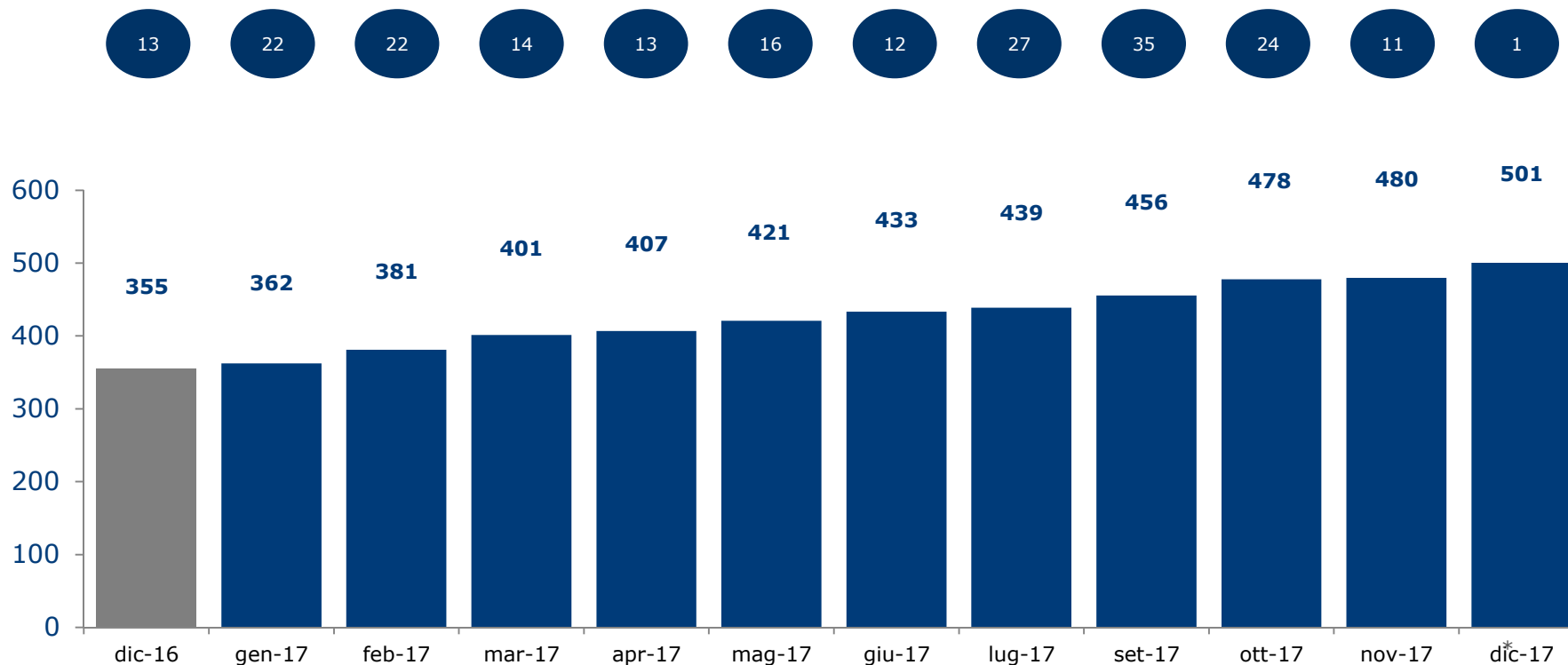
- Per l'*Investment Banking*, ricavi in crescita grazie a **mandati ECM/DCM** chiusi e attivazione di **corporate lending**

# PPA: Evoluzione del servizio



Evoluzione Masse PPA (€/mln)

Rapporti aperti



**197  
CONTI  
APERTI  
YTD**

**112,7  
€/mln**

Fonte: Advisory Banca Profilo \* Dati al 14 Dicembre 2017

# Check point Piano Industriale – Private banking



**Private Banking Crescita organica**

**Canali di crescita**

- Crescita organica nella raccolta e gestione della clientela
- Creazione di nuove soluzioni di investimento finalizzate all'implementazione di strategie "esclusive" gestite in house
- Atti di valorizzazione della base clienti finalizzati all'aumento della share of wallet
- Ingegnerizzazione dei processi di prospecting e business development
- Consolidamento del brand con campagne di comunicazione calibrate sul segmento HNWI
- Potenziamento delle sinergie tra private banking e investment banking e fiduciaria

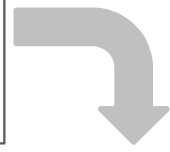
**Atti per prodotti Private Banking**

- Nuove linee di business dedicate all'attività produttiva in house, finalizzate alla realizzazione di soluzioni di investimento con veicoli dedicati ai clienti professionali
- Creazione di OICR dedicati a clienti istituzionali per la gestione di investimenti strutturali a medio e lungo termine
- Aggressivo inserimento di OICR nell'ambito della attività di asset allocation
- Focus su un programma di revisione di assetli banca multi-profilo: la completa di strutturazione clienti in estate

**Strategie nuove**

- Assetli
- Assetli
- Assetli
- Assetli

Banca Profilo



**Raccolta netta Privati a €220 mln**

## Azioni per crescita organica

- ✓ **Azioni di valorizzazione della base clienti finalizzata all'aumento dello *share of wallet***
- ✓ **Ingegnerizzazione dei processi di *prospecting* e *business development***
- ✓ **Consolidamento del *brand* con campagne di comunicazione calibrate sul segmento HNWI**
- ✓ **Potenziamento delle sinergie tra *private banking* e *investment banking* e fiduciaria**

**Oltre il 15%** della clientela esistente **ha aumentato più del 25%** la propria raccolta presso Banca Profilo

Impatto positivo anche dall'**allargamento della base clienti**, in **crescita del 12%**

Organizzazione di **26 eventi** di relazione/sviluppo e **16 salotti finanziari**, con coinvolgimento complessivo di oltre **2.000 prospect/clienti**



Prime **operazioni di collocamenti** di strumenti finanziari originati e strutturati dall'Investment Banking e distribuiti dal Private Banking





# Check point Piano Industriale – Private banking (continua)



**Private Banking**  
Crescita organica e prodotti della casa percepiti non in conflitto

**Elementi di novità**  
Crescita organica nella raccolta e apertura alla creazione di nuove soluzioni di investimento finalizzate all'implementazione di strategie "real house" gestite in house

**Azioni per crescita organica**

- Azioni di valorizzazione della base clienti finalizzate all'aumento della share of wallet
- Implementazione dei processi di prospecting e di nuovi sviluppi
- Consolidamento del brand con campagne di comunicazione calibrate sul segmento retail
- Potenziamento delle sinergie tra private banking e investment banking e Risorse

**Azioni per prodotti Private Banking**

- Nuova linea di business dedicata all'attività produttiva in house, finalizzata alla realizzazione di soluzioni di investimento con veicoli dedicate ai clienti professional
- Lancio di OICR dedicati a clienti istituzionali per le strategie di investimento attuate nelle gestioni individuali
- Progressivo incremento di OICR nell'ambito delle attività di asset allocation
- Lancio di un programma di emissione di certificati Banca Profilo sfruttando le competenze di strutturazione presenti in azienda

**Struttura raccolta**

- Assicurativo
- GP
- OICR
- Amministrato
- Raccolta diretta

Banca Profilo

**Ricavi da nuovi prodotti € 2,7 mln**

## Azioni per prodotti Private Banking

- ✓ Nuova linea di *business* dedicata all'attività produttiva **in house**, finalizzata alla realizzazione di soluzioni di investimento con veicoli dedicate ai clienti *professional*
- ✓ Lancio di **OICR dedicati a clienti istituzionali** per le strategie di investimento attuate nelle gestioni individuali
- ✓ Progressivo **incremento di OICR** nell'ambito delle attività di *asset allocation*
- Lancio di un **programma di emissione di certificati** Banca Profilo sfruttando le competenze di strutturazione presenti in azienda

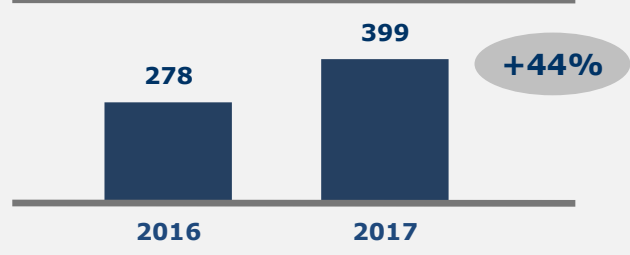


Lancio dei SIF **Profilo East Germany Real Estate** e **Profilo Equity Opportunity**, con raccolta complessiva superiore ai **115 mln €**

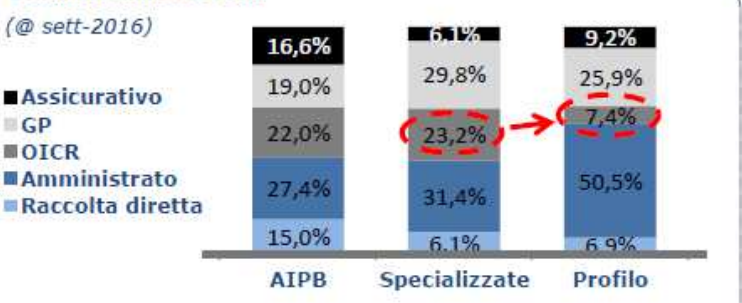
Lancio del fondo UCITS **Risk Allocation**, con raccolta superiore ai **25 mln €**

Incremento della **componente OICR** nei portafogli delle clientela

**Evoluzione Masse in fondi (€ mln)**



### Composizione raccolta (@ sett-2016)



# Check point Piano Industriale – Private banking (continua)



Private Banking  
Ricerca di rendimento e protezione con nuovi prodotti

**Elementi di novità**  
Trazionamento delle iniziative di Club deal da soluzioni spot a classe di attivo allargando i cicli di applicazione di venture e a diverse finanze alternative  
Utilizzo delle soluzioni assicurative a fine di pianificazione patrimoniale e come wrapper di gestione

**Azioni per il rendimento**

**Investimenti immobiliari**  
Strategie di investimento fondate sulla creazione di valore nel breve-medio termine, da perseguire con approccio opportunistico su un panorama internazionale

**Investimenti industriali**  
Investimento in aziende d'eccellenza attive nei settori industriali più rappresentativi italiani (meccanica, food, design ...) e d'avanguardia (big data, robotica collaborativa, cyber-security, etc.)

**Investimenti finanziari**  
Strategie alternative (Private Debt, Private Equity, Insurance-Linked Securities, Merger Arbitrage, Cartolarizzazioni di NPL, etc.) che puntino ad attivi che offrano rendimenti interessanti e decorrelazione

**Investimenti venture**  
Food tech (nuovi formati healthy & tasty, all'impatto ambientale, etc.) e MedTech & Healthcare (aziende biomedicali orientate al miglioramento della qualità della vita delle fasce più anziane), oltre al digitale

**Azioni per la protezione**

**Soluzioni assicurative multirischio** (Sicuro, Vita, TFR) mediante un efficiente fronte degli investimenti riservati all'interno di un'entità fiduciaria (SIF, SIFC, SIFP)

**Police collateralizer** finalizzate alla diversificazione del portafoglio e contemporaneamente finalizzate a finalità di protezione del capitale

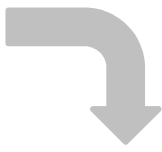
**Strumenti per la pianificazione del passaggio generazionale**

**Soluzioni assicurative per la protezione dell'investimento** delle figure chiave della società

**Pianificazione patrimoniale**

Soluzioni di protezione e controllo del capitale individuali e familiari:  
- definizione degli obiettivi (liquidity, sicurezza, generational wealth transfer, etc.)  
- misura e controllo dell'efficienza di governo  
- rapporti con la famiglia (stato) (compliance)

Banca Profilo



**Ricavi da investimenti alternativi € 1,5 mln**

## Azioni per il rendimento

### Investimenti immobiliari

Strategie di investimento fondate sulla creazione di valore nel breve-medio termine, da perseguire con **approccio opportunistico su un panorama internazionale**

Club deal immobiliari focalizzati sulla **Germania**, da valorizzare attraverso il consolidato modello di *business* del **frazionamento catastale**

### Investimenti industriali

Investimento in aziende d'eccellenza attive nei **settori industriali più rappresentativi italiani** (meccanica, food, design ...) e d'avanguardia (big data, robotica collaborativa, cyber-security, etc.)

Club deal industriali sui settori di *eccellenza italiane*, tra cui **affordable luxury** (QC Terme) e **food** (Italia Cibum)

### Investimenti finanziari

**Strategie alternative** (Private Debt, Private Equity, Insurance-Linked Securities, Merger Arbitrage, Cartolarizzazioni di NPL, etc.) che puntino ad attivi che offrano rendimenti interessanti e decorrelazione

Fondi di investimento alternativi specializzati su **cat bond, cartolarizzazioni, merger arbitrage, etc.**

### Investimenti venture

**Food tech** (nuovi formati healthy & tasty, all'impatto ambientale, etc.) e **MedTech & Healthcare** (aziende biomedicali orientate al miglioramento della qualità della vita delle fasce più anziane), **oltre al digitale**

Club deal venture su settore **biotech** (BiovelocITA) con raccolta superiore ai € 5mln

# Check point Piano Industriale – Private banking (continua)



Private Banking  
Ricerca di rendimento e protezione con nuovi prodotti

**Elementi di novità**  
Trasformazione delle iniziative di club deal da soluzioni spot a classe di attivo pluriennale, settore di applicazione di venture e a strategie finanziarie a brevitate  
Utilizzo delle soluzioni assicurative ai fini di pianificazione patrimoniale e come wrapper di gestione

**Azioni per il rendimento**

**Azioni per la protezione**

**Investimenti assicurativi**  
Ricerca di rendimento tramite la creazione di valore per il cliente, finalizzata alla creazione di valore per il cliente, finalizzata alla creazione di valore per il cliente, finalizzata alla creazione di valore per il cliente

**Investimenti industriali**  
Investimenti di lungo periodo, finalizzati alla creazione di valore per il cliente, finalizzata alla creazione di valore per il cliente, finalizzata alla creazione di valore per il cliente

**Investimenti finanziari**  
Investimenti di medio e lungo periodo, finalizzati alla creazione di valore per il cliente, finalizzata alla creazione di valore per il cliente, finalizzata alla creazione di valore per il cliente

**Investimenti venture**  
Investimenti di medio e lungo periodo, finalizzati alla creazione di valore per il cliente, finalizzata alla creazione di valore per il cliente, finalizzata alla creazione di valore per il cliente

**Pianificazione patrimoniale**  
Piani di protezione e controllo del capitale individuale e familiare

Banca Profilo

## Azioni per la protezione

✓ **Soluzioni assicurative multiramo** (Ramo I° e III°) finalizzate all'efficienza fiscale degli investimenti finanziari attraverso la compensazione dei risultati dei due "rami"

**Polizze multimanager** finalizzate alla diversificazione dei gestori e al **consolidamento fiscale** dei risultati di gestione all'interno di un unico *wrapper*

✓ Polizze per la pianificazione del **passaggio generazionale**

Soluzioni finalizzate alla **protezione dell'imprenditore** e delle figure chiave delle aziende

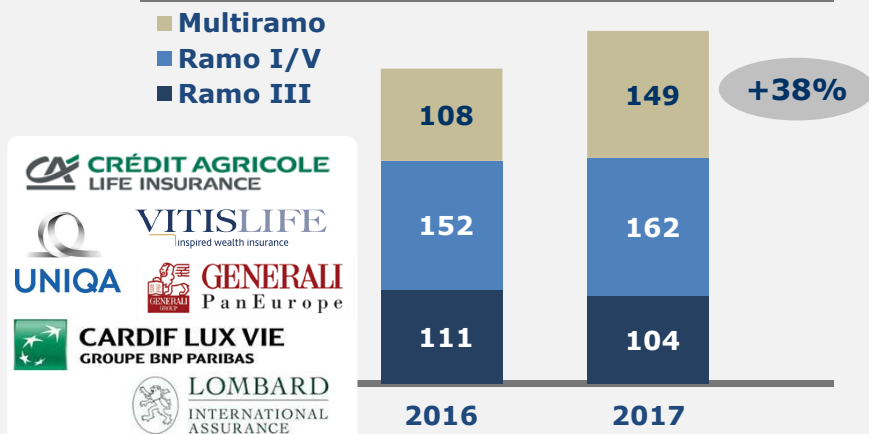
## Pianificazione patrimoniale

Soluzioni di protezione e controllo del capitale individuale e familiare:

- definizione degli obiettivi familiari (filantropia, sicurezza, investimenti, *wealth planning*, *cash flow*, ...)
- stesura di una strategia familiare di *governance*
- supporto continuo alla famiglia durante i cambiamenti

**Sviluppo del comparto assicurativo** con crescita concentrata su soluzioni Multiramo

### Masse in Prodotti Assicurativi (€mln)



Le polizze *multimanager* e gli strumenti di pianificazione patrimoniale saranno il **focus commerciale 2018-19**



# Check point Piano Industriale – Investment banking



Investment Banking & Attività Estere  
ATTIVITÀ A SUPPORTO DELL'INVESTMENT BANKING

**Elementi di novità**

Ripristinamento del Gruppo in relazione alle attività di Investment Banking ed essere per attivare due percorsi di crescita sinergici tra di loro e con il resto del Gruppo

**Azioni a supporto dell'Investment banking**

La gamma di servizi attuale, che include le attività di **M&A advisory e capital market**, allargata alla possibilità di offrire **debito ed equity** per seguire lo sviluppo delle piccole e medie imprese domestiche

Lo sviluppo dell'**advisory crossborder** grazie al nuovo accordo con l'associazione **IAIB**

La strutturazione di idee di investimento per la clientela del Gruppo, anche in sinergia con le strutture della Finanza e di Sator, **quali ad esempio operazioni di debito, private equity e SPAC**

La valutazione di eventuali accordi con operatori più grandi per la partecipazione ad operazioni di maggiori dimensioni ad alta redditività, quali collocamenti di IPO e *tranche* di debito di *large corporate*

Target di clientela investitori come fondo di hedge, M&A e L&C-PEV, tipo della piazza globale

Modello di servizio adeguato al target e coerente con quanto sviluppato in banca con possibilità di sviluppo di sinergie in termini di servizi di gestione patrimoniale, di occupazione e orientamento di rischio di investimento, e di advisory cross border

Ricerca di prodotti e servizi altamente differenziati focalizzati su investimenti diretti, portafogli personalizzati con un accesso sui mercati finanziari francesi alternativi, corporate advisory

Attività di M&A e Advisory con team dedicato da mercato del Private in grado di organizzare operazioni in bilancia

Intensificazione delle attività di intermediazione e banking leve per ottimizzare il profilo di rischio

Banca Profilo IAIB



## Azioni a supporto dell'Investment banking

- ✓ La gamma di servizi attuale, che include le attività di **M&A advisory e capital market**, allargata alla possibilità di offrire **debito ed equity** per seguire lo sviluppo delle piccole e medie imprese domestiche
  - ✓ Lo sviluppo dell'**advisory crossborder** grazie al nuovo accordo con l'associazione **IAIB**
  - ✓ La strutturazione di idee di investimento per la clientela del Gruppo, anche in sinergia con le strutture della Finanza e di Sator, **quali ad esempio operazioni di debito, private equity e SPAC**
- La valutazione di eventuali accordi con operatori più grandi per la partecipazione ad operazioni di maggiori dimensioni ad alta redditività, quali collocamenti di IPO e *tranche* di debito di *large corporate*



Effettuata prima **operazione di advisory, strutturazione e sindacazione di debito corporate per un controvalore complessivo pari a Euro 27 mln** con condivisione del rischio con la Banca

**Finalizzata operazione di acquisizione di un brand nel settore della moda da parte di un investitore istituzionale estero.** Banca Profilo ha ospitato l' IAIB conference 2016 presso i propri uffici a Milano.

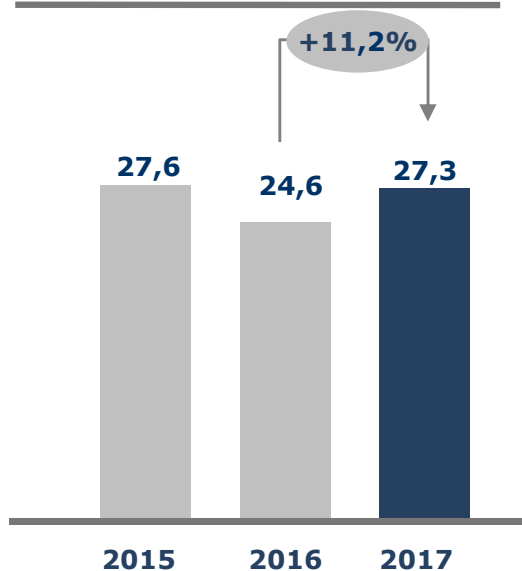
Conclusa con **successo l'IPO di Euro 14 mln della società Neodecortech** che ha visto un'ampia partecipazione dei primari investitori istituzionali italiani ed esteri e nella quale Banca Profilo ha assunto il ruolo di *global coordinator*

Effettuata prima **operazione di debito** strutturata dall'Investment banking e collocata dal Private banking per un ammontare complessivo **pari a 30 mln di euro**

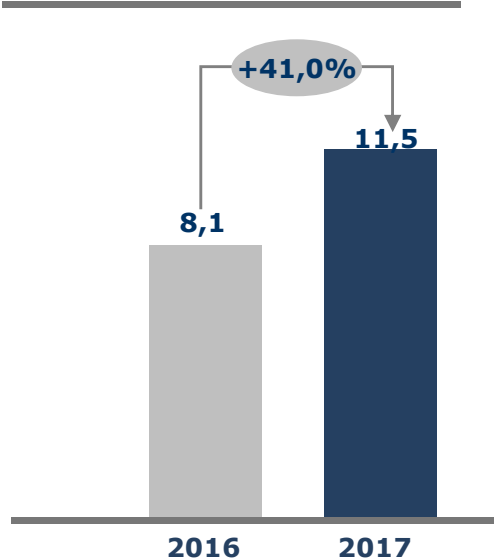
# Crescita in Finanza, soprattutto in relazione al *trading* e intermediazione



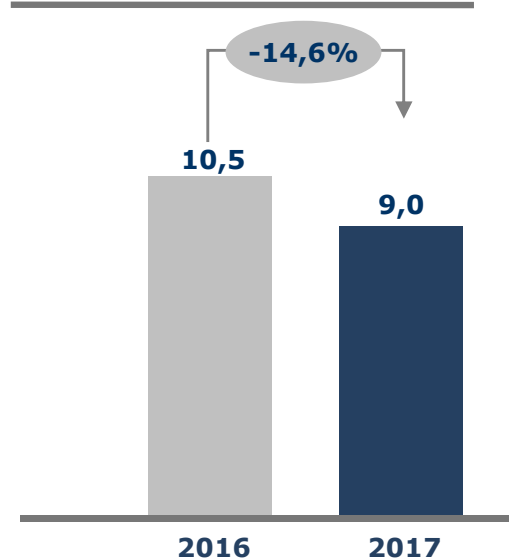
## Ricavi Finanza (€mln)



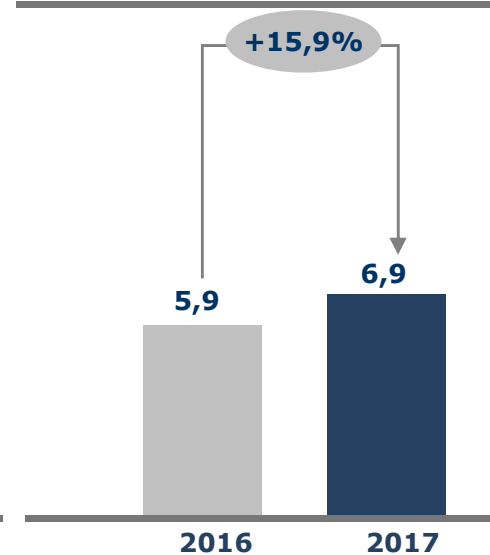
## Trading (€mln)



## Banking book (€mln)



## Intermediazione (€mln)



VAR (99%, 1d)

Trading

AFS

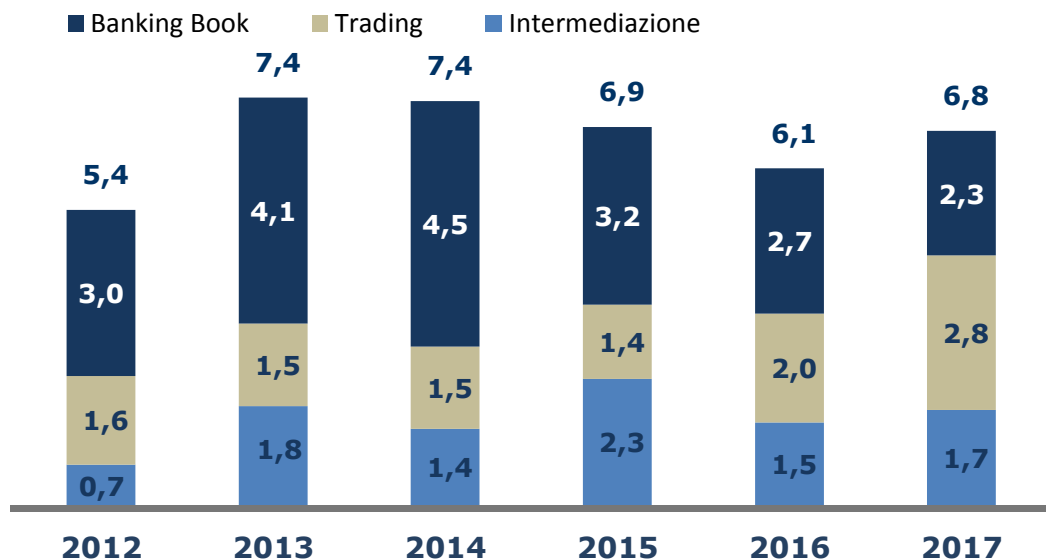
0,28	0,34
2,11	1,52

- La **performance dell'area Mercati si conferma ottima nel contesto finanziario del 2017**; l'incremento riguarda soprattutto il contributo delle attività di *trading* e di intermediazione
- Il comparto *credit* si conferma il maggior contributore del *trading* con 8,0 mln di ricavi (+33% YoY); positivo contributo da *equity trading*
- In crescita i ricavi da intermediazione soprattutto **in relazione alla asset class del credito (+16%)**

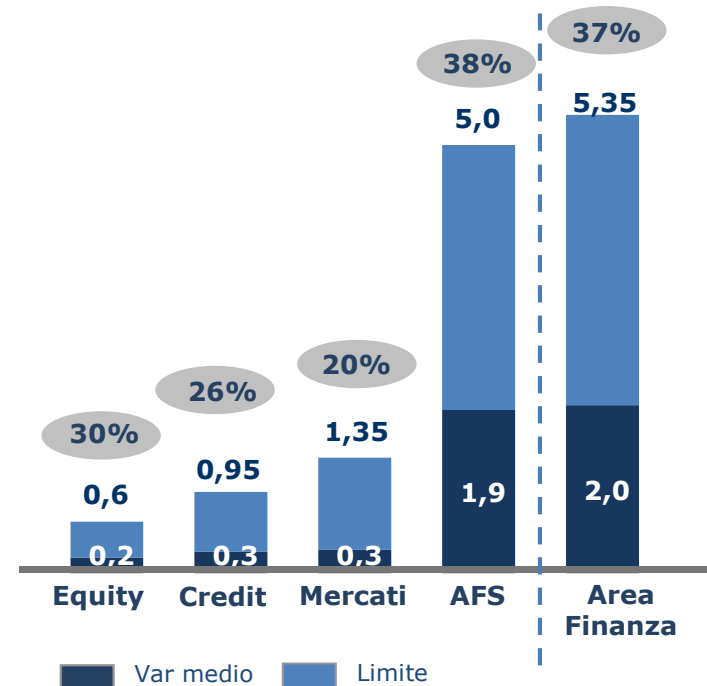
# Trend trimestrali e VAR



## Ricavi trimestrali medi (€mln)



## Assorbimento medio VaR 12M 2017 (€mln; %)

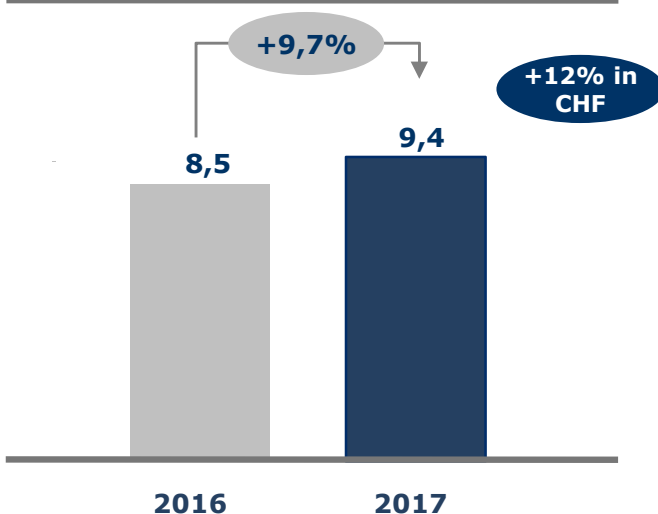


- Riattivato il *trend* positivo dei **ricavi trimestrali medi**
- Mantenuta la **ridotta volatilità trimestrale** nonostante un altro anno di mercati complessi
- **Assorbimento medio dei rischi** ampiamente al di sotto dei limiti da Regolamento

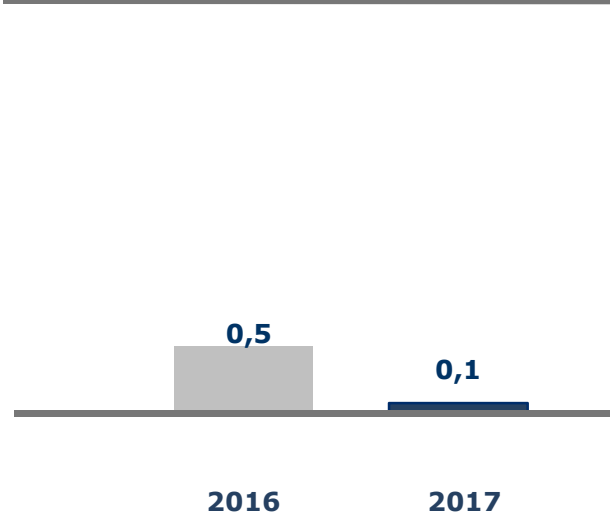
# Attività Estera in miglioramento



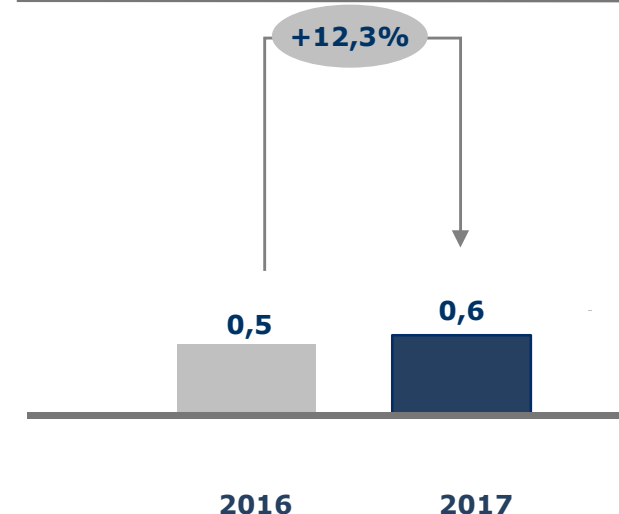
## Ricavi (€mln)



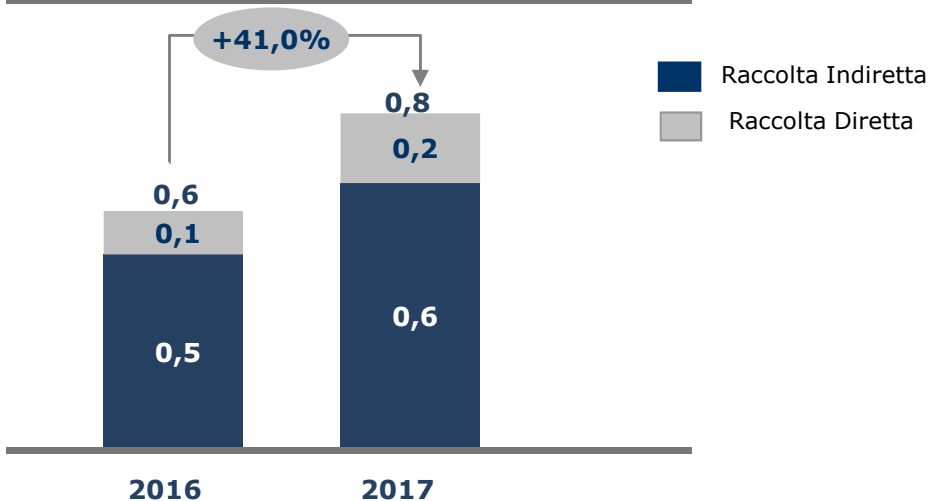
## Risultato Operativo (€mln)



## Utile netto (€mln)



## Totale Masse (€mld)



- Masse **dell'Attività Estera in crescita** del 41% YoY con raccolta netta di 203 mln di Euro
- *Economics* in miglioramento, soprattutto grazie alla **crescita delle commissioni e del margine** di interesse che più che compensano la crescita dei costi legata ai nuovi investimenti
- Positivo il contributo del **nuovo team di M&A** con 0,9 mln di Euro di ricavi e del **team di Private Banking**

# Check point Piano Industriale – Attività estera



Investment Banking & Attività Estere  
Attivazione di equity e debito a supporto del cliente - situazione BPMG

**Elementi di novità**

Ripositionamento del Gruppo in relazione alle attività di Investment Banking ed Equity per attirare due percorsi di crescita sinergici tra loro e con il resto del Gruppo

**Azioni a supporto dell'Investment banking**

**Azioni a supporto delle Attività Estere**

Target di clientela incentrato sulla fascia alta di clientela, HNWI e Ultra-HNWI, tipica della piazza ginevrina.

Modello di servizio adeguato al target e coerente con quanto sviluppato in Italia, con possibilità di sviluppo di sinergie in termini di servizi di gestione patrimoniale, di originazione e collocamento di iniziative di investimento, e di advisory cross border.

Range di prodotti e servizi altamente differenziato focalizzato su investimenti diretti, gestioni personalizzate con un approccio risk-based, strumenti finanziari alternativi, corporate advisory.

Attività di M&A e Advisory con team dedicato sia a servizio del Private sia in grado di originare operazioni in autonomia.

Mantenimento delle attività di intermediazione e banking book per ottimizzare il profilo di redditività.

Il logo Banca Profilo è visibile in basso a sinistra.



## Azioni a supporto delle Attività Estere

- ✓ **Target di clientela** incentrato sulla fascia alta di clientela, HNWI e Ultra-HNWI, tipica della piazza ginevrina
- ✓ **Modello di servizio** adeguato al target e coerente con quanto sviluppato in Italia, con possibilità di sviluppo di sinergie in termini di servizi di gestione patrimoniale, di originazione e collocamento di iniziative di investimento, e di *advisory cross border*
- ✓ **Range di prodotti e servizi altamente differenziato** focalizzato su investimenti diretti, gestioni personalizzate con un approccio *risk-based*, strumenti finanziari alternativi, *corporate advisory*
- ✓ **Attività di M&A e Advisory** con *team* dedicato sia a servizio del Private sia in grado di originare operazioni in autonomia
- ✗ **Mantenimento delle attività di intermediazione e banking book** per ottimizzare il profilo di redditività

**Dimensione media dei nuovi clienti** entrati nel 2017 di CHF 10 mln

**Attivati club deal**, collocamenti di prodotti alternativi, eventi specifici per *qualified investors*

**Avviata partnership con gestore alternativo** per la distribuzione di gestione ad allocazione di rischio (Trajectoir)

**Team di advisory** con quasi CHF 1 mln di ricavi su 6 operazioni nel primo anno di attività



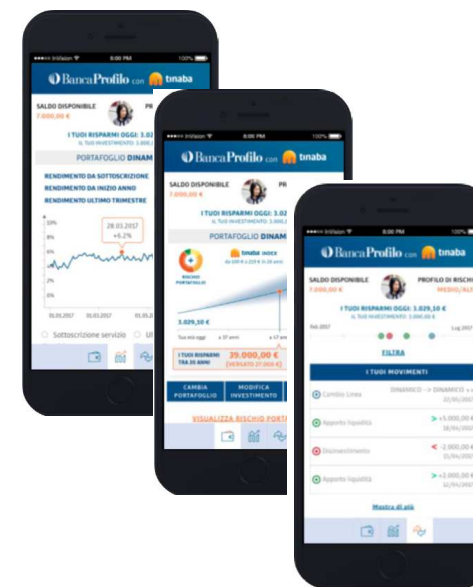
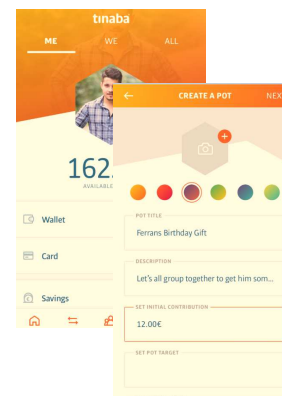


# Canali Digitali – L'evoluzione dell'App

Nel corso del 2017 le attività dei Canali Digitali si sono focalizzate sul consolidamento delle funzionalità già sviluppate anche attraverso una completa revisione della *user experience* dell'App e sull'incremento della base clienti

- Nel corso del mese di ottobre è stata rilasciata una nuova versione dell'App con una *user interface* e *user experience* completamente riviste
- A fine novembre è stata lanciata una **campagna pubblicitaria** su scala nazionale concentrata sulla *brand awareness*
- Consolidamento della **partnership con IP**, prima di una serie di *partnership* in corso di sviluppo, che ha portato all'attivazione del pagamento con Tinaba su oltre 300 distributori in tutta Italia

- Nel primo semestre del 2018 è pianificato il lancio del servizio di **Robo Gestioni**
- Saranno offerte ai clienti **16 linee di Gestione** in ETF derivanti dai sistemi di allocazione di Banca Profilo
- Il servizio è stato realizzato utilizzando la **tecnologia più avanzata** che coniuga efficienza per la Banca e *pricing* competitivo per il cliente
- Tutte le funzionalità oltre alla sottoscrizione saranno disponibili da App garantendo la massima **facilità di utilizzo**



# Agenda

---



- Sintesi 2017
- Commento ai risultati 2017
- Analisi per segmento di *business*
- **Conclusioni**
- Allegati

# Implementazione delle linee guida del piano industriale



## 6 pilastri

## Azioni

## Evidenze

1

**Rafforzamento della componente Private e Investment Banking**

- Prodotti della casa lanciati
- Due nuovi *banker* assunti
- Nuove attività di rischio di IB

- Commissioni SIF + *Club Deal* + *collocamenti*: 3,1 mio
- Raccolta netta privati: 222 mio
- Commissioni crediti strutturati: 0,4 mio

2

**Consolidamento delle attività di Finanza**

- Sviluppo commerciale dell'intermediazione
- Consolidamento delle strategie di *trading* a bassa volatilità

- Intermediazione +16% YoY
- *Trading* +41% YoY con VaR 0,34

3

**Rilancio delle attività estere**

- Sviluppo del Private Banking
- Sviluppo di M&A

- Ricavi netti +9,7%
- Contributo M&A 0,9 mln €

4

**Sviluppo del settore *Fintech***

- Sviluppo del *Digital Payment*
- Sviluppo dei servizi di investimento

- Rilasciata nuova app con servizi e *user experience* migliorati
- Sviluppo del servizio di Robo Gestioni

5

**Azione di contenimento dei costi di struttura**

- Continuo controllo dei costi di struttura
- Automazione dei processi di *business* e operativi

- *Cost / Income* al 86% (-9,0 p.p.)

6

**Valutazione continuativa di opportunità di crescita esterna**

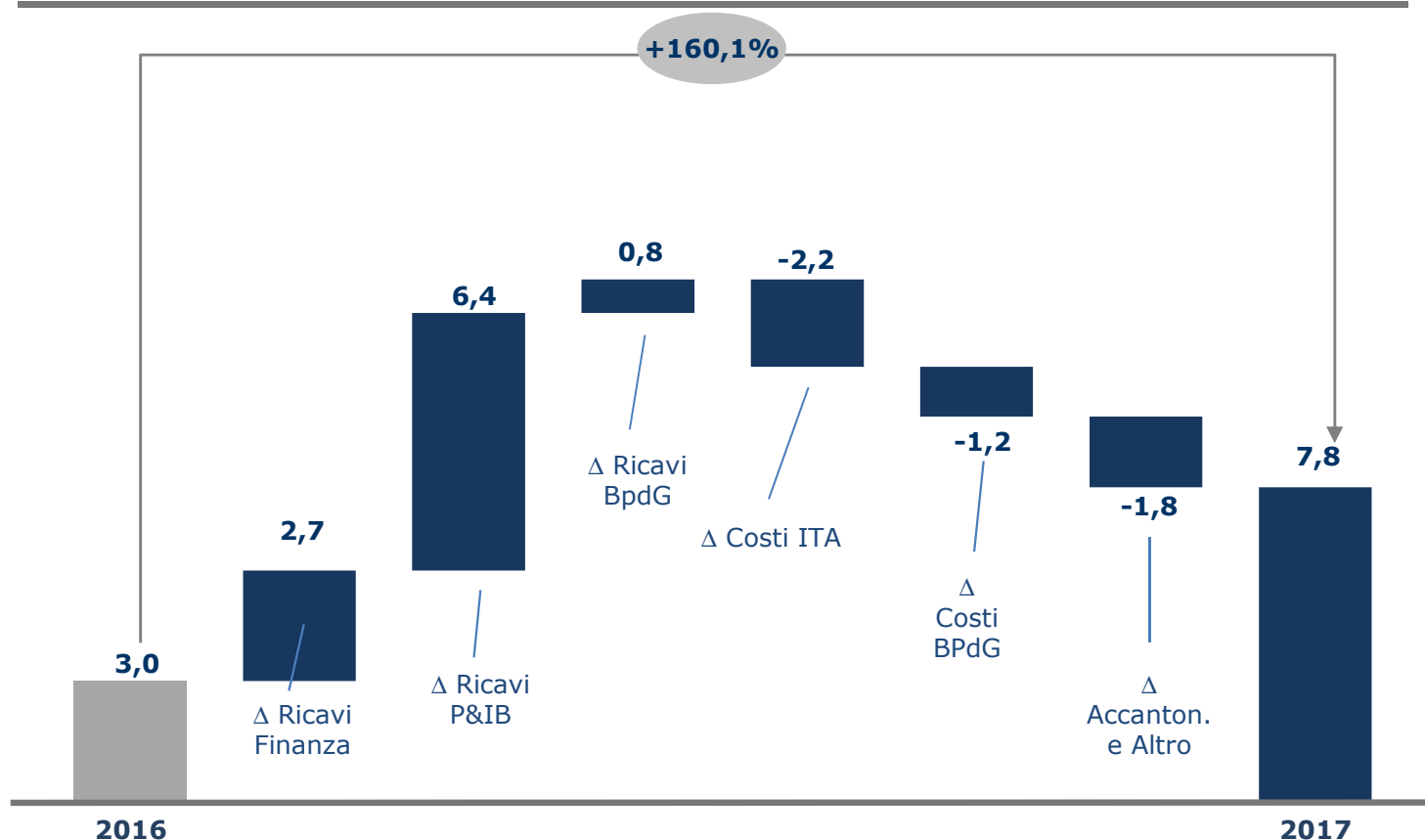
- Ricerca dell'acquisizione di una fabbrica prodotto di *asset management*
- Valutazione sull'inserimento di nuove attività
- Valutazione opportunità di crescita esterna

- In corso trattativa per un'acquisizione in Svizzera

# Utile di esercizio al lordo delle imposte



## Risultato al lordo delle imposte YoY (€mln)



- **Importante crescita del risultato al lordo delle imposte (+160% YoY)**, grazie alla crescita dei ricavi del Private Banking, della Finanza e delle altre divisioni e al controllo dei costi nonostante gli investimenti previsti nel piano strategico



- Sintesi 2017
- Commento ai risultati 2017
- Analisi per segmento di *business*
- Conclusioni
- Allegati

# Principali Dati Consolidati



			Variazione YoY	
			Assoluta	%
<b>DATI ECONOMICI RICLASSIFICATI (Euro '000)</b>				
	<b>12 2017</b>	<b>12 2016</b>		
Margine d'interesse	15.116	16.025	-909	-5,7
Totale ricavi netti	59.893	50.687	9.206	18,2
Risultato della gestione operativa	8.169	2.362	5.807	245,8
Risultato ante imposte	7.812	3.003	4.809	160,1
<b>Risultato netto</b>	<b>5.224</b>	<b>2.236</b>	<b>2.988</b>	<b>133,6</b>
<b>DATI PATRIMONIALI RICLASSIFICATI (Euro '000)</b>				
	<b>12 2017</b>	<b>12 2016</b>		
Crediti verso clientela	374.532	356.583	17.949	5,0
Attività finanziarie	1.012.904	1.113.246	-100.342	-9,0
<b>Totale Attivo</b>	<b>1.691.605</b>	<b>1.778.413</b>	<b>-86.808</b>	<b>-4,9</b>
Raccolta Diretta	1.053.787	879.010	174.777	19,9
Raccolta Indiretta	4.145.084	3.738.901	406.183	10,9
- di cui risparmio gestito	922.543	767.143	155.400	20,3
- di cui risparmio amministrato	2.586.393	2.506.728	79.666	3,2
- di cui attività estera	636.149	465.031	171.117	36,8
<b>Raccolta complessiva</b>	<b>5.198.872</b>	<b>4.617.912</b>	<b>580.960</b>	<b>12,6</b>
Raccolta Fiduciaria netta	1.121.222	1.126.739	-5.517	-0,5
<b>Raccolta complessiva con Fiduciaria</b>	<b>6.320.094</b>	<b>5.744.651</b>	<b>575.443</b>	<b>10,0</b>
Patrimonio netto di Gruppo	161.813	154.944	6.869	4,4
<b>ATTIVITA' DI RISCHIO E COEFFICIENTI PATRIMONIALI</b>				
	<b>12 2017</b>	<b>12 2016</b>		
Totale Fondi Propri (Euro '000)	153.738	157.142	-3.404	-2,2
Attività di rischio ponderate (Euro '000)	586.925	612.863	-25.938	-4,2
CET 1 capital ratio%	26,0%	25,5%	0,4	
Total capital ratio%	26,2%	25,6%	0,6	
<b>STRUTTURA OPERATIVA</b>				
	<b>12 2017</b>	<b>12 2016</b>		
Numero dipendenti e collaboratori	199	206	-7	-3
- di cui Private Banker	46	45	1	2
Numero filiali	6	6	0	0

# Conto Economico Consolidato Riclassificato



VOCI	(Importi in migliaia di Euro)			
	2017	2016	Variazioni	
			Assolute	%
Margine di interesse	15.116	16.025	-909	-5,7
Commissioni nette	28.257	20.490	7.767	37,9
Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi (1)	15.939	13.375	2.564	19,2
Altri proventi(oneri) di gestione (2)	582	797	-215	-27,0
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>59.893</b>	<b>50.687</b>	<b>9.206</b>	<b>18,2</b>
Spese per il personale	(30.824)	(27.515)	-3.309	12,0
Altre spese amministrative (3)	(18.872)	(19.030)	158	-0,8
Rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali	(2.028)	(1.780)	-248	14,0
<b>Totale costi operativi</b>	<b>(51.724)</b>	<b>(48.325)</b>	<b>-3.399</b>	<b>7,0</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>8.169</b>	<b>2.362</b>	<b>5.807</b>	<b>245,8</b>
Accantonamenti netti per rischi e oneri (4)	(160)	860	-1.020	n.s
Rettifiche/riprese nette di valore su crediti	(127)	(42)	-85	202,9
Rettifiche/riprese nette di valore su altre attività finanziarie e su partecipazioni (5)	(69)	(177)	108	-61,0
<b>Utile (perdita) di esercizio al lordo delle imposte</b>	<b>7.812</b>	<b>3.003</b>	<b>4.809</b>	<b>160,1</b>
Imposte sul reddito dell'operatività corrente	(2.355)	(558)	-1.797	322,0
<b>Utile (perdita) di esercizio al netto delle imposte</b>	<b>5.457</b>	<b>2.445</b>	<b>3.012</b>	<b>123,2</b>
(Utile)/perdita di esercizio di pertinenza di terzi	(232)	(209)	-23	n.s
<b>Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza della capogruppo</b>	<b>5.224</b>	<b>2.236</b>	<b>2.988</b>	<b>133,6</b>

(1) comprende le Voci 70.Dividendi e proventi simili, 80.Risultato netto dell'attività di negoziazione, 90.Risultato netto dell'attività di copertura e 100. Utili e perdite da cessione e riacquisto degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ.262 Banca d'Italia).

(2) coincide con la Voce 220. Altri oneri/proventi di gestione 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 190. 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 su attività finanziarie disponibili per la vendita, la Voce 130 c).Rettifiche/riprese di valore nette su altre attività finanziarie e la Voce 240. 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	12 2017	09 2017	06 2017	03 2017	12 2016
Margine di interesse	3.370	3.593	4.418	3.736	3.221
Commissioni nette	8.294	6.312	8.180	5.471	5.580
Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi (1)	2.347	3.040	4.190	6.362	3.982
Altri proventi (oneri) di gestione (2)	49	299	96	137	198
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>14.060</b>	<b>13.245</b>	<b>16.884</b>	<b>15.704</b>	<b>12.981</b>
Spese per il personale	- 9.668	- 6.799	- 7.745	- 6.613	(9.174)
Altre spese amministrative (3)	- 4.541	- 4.795	- 4.448	- 5.089	(5.440)
Rettifiche di valore nette su attività immateriali e materiali	- 693	- 460	- 450	- 425	(472)
<b>Totale Costi operativi</b>	<b>(14.903)</b>	<b>(12.054)</b>	<b>(12.643)</b>	<b>(12.126)</b>	<b>(15.086)</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>(843)</b>	<b>1.191</b>	<b>4.241</b>	<b>3.578</b>	<b>(2.105)</b>
Accantonamenti netti per rischi e oneri (4)	- -	10	50	200	600
Rettifiche/riprese di valore nette su crediti	184	- 60	257	6	(48)
Rettifiche/riprese di valore nette su altre attività finanziarie e su partecipazioni (5)	- 23	- 0	46	-	(75)
<b>Utile del periodo al lordo delle imposte</b>	<b>(681)</b>	<b>1.121</b>	<b>3.988</b>	<b>3.384</b>	<b>(1.628)</b>
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	354	- 491	- 945	- 1.273	865
<b>Utile del periodo al netto delle imposte</b>	<b>(328)</b>	<b>630</b>	<b>3.043</b>	<b>2.111</b>	<b>(763)</b>
(Utile) / perdita del periodo di pertinenza di terzi	- 206	113	- 133	6	(281)
<b>Utile (perdita) del periodo di pertinenza della capogruppo</b>	<b>(534)</b>	<b>743</b>	<b>2.910</b>	<b>2.105</b>	<b>(1.044)</b>

(1) Comprende le Voci 70.Dividendi e proventi simili, 80.Risultato netto dell'attività di negoziazione, 90.Risultato netto dell'attività di copertura e 100. Utili e perdite da cessione e riacquisto degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ.262 Banca d'Italia).

(2) Coincide con la Voce 220. Altri oneri/proventi di gestione 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 190. 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 su attività finanziarie disponibili per la vendita, la Voce 130 c).Rettifiche/riprese di valore nette su altre attività finanziarie e la Voce 240. Utili/perdite delle partecipazioni degli schemi obbligatori di bilancio annuale (Circ.262 Banca d'Italia).



# Distribuzione per Settore di Attività



A.1 Distribuzione per settori di attività: dati economici	Private & Investment Banking	Finanza	Attività Estera	Canali Digitali	Corporate Center	Totale 12 2017
Margine Interesse	2.276	12.794	1.880	0	(1.834)	15.116
Altri ricavi netti	22.653	14.549	7.495	(30)	112	44.777
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>24.928</b>	<b>27.343</b>	<b>9.375</b>	<b>(30)</b>	<b>(1.722)</b>	<b>59.893</b>
Totale Costi Operativi	(15.848)	(13.073)	(9.301)	(2.142)	(11.359)	(51.724)
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>9.080</b>	<b>14.269</b>	<b>74</b>	<b>(2.172)</b>	<b>(13.082)</b>	<b>8.169</b>

## A. SCHEMA PRIMARIO

A.1 Distribuzione per settori di attività: dati economici	Private & Investment Banking	Finanza	Attività Estera	Canali Digitali	Corporate Center	Totale 12 2016
Margine Interesse	2.106	14.118	1.092	0	(1.292)	16.025
Altri ricavi netti	16.423	10.470	7.453	0	316	34.663
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>18.529</b>	<b>24.589</b>	<b>8.545</b>	<b>0</b>	<b>(976)</b>	<b>50.688</b>
Totale Costi Operativi	(15.864)	(10.054)	(8.073)	(1.918)	(12.416)	(48.324)
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>2.665</b>	<b>14.535</b>	<b>472</b>	<b>(1.918)</b>	<b>(13.393)</b>	<b>2.362</b>

# Riferimenti

---



Via Cerva 28  
20122 Milano  
Tel. +39 02 58408.1  
[www.bancaprofilo.it](http://www.bancaprofilo.it)

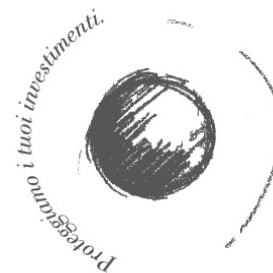
Capitale Sociale Euro 136.794.106,00 i.v.  
Iscrizione al Registro Imprese di Milano, C.F. e P.IVA 09108700155 - [bancaprofilo@legalmail.it](mailto:bancaprofilo@legalmail.it)  
Iscritta all'Albo delle Banche e dei Gruppi bancari  
Aderente al Fondo Interbancario di Tutela dei depositi  
Aderente al Conciliatore 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.

## Disclaimer

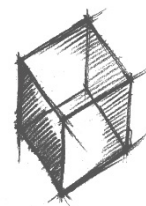
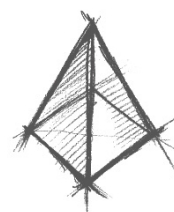
I dati e le informazioni contenuti nel presente documento, redatto da Banca Profilo S.p.A. (la "Banca"), sono forniti con finalità puramente informative e rivestono carattere strettamente riservato e confidenziale.

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

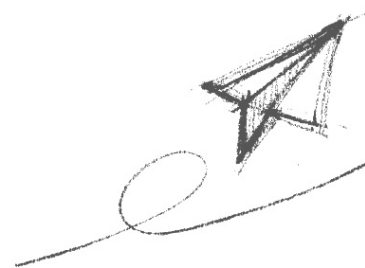
Non è consentita la riproduzione, distribuzione e pubblicazione, anche parziale, del presente documento e delle informazioni nello stesso contenute senza l'espressa preventiva autorizzazione della Banca, la quale declina ogni responsabilità connessa ad un utilizzo del presente documento per finalità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



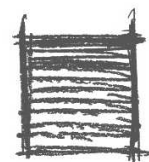
Soluzioni semplici a problemi complessi.



La trasparenza è un principio senza fine.



Voliamo alto con i piedi per terra.



Siamo una banca diversa dalle altre.

