



Piano di sviluppo
2005-2007

Incontro con la Comunità Finanziaria

Milano, 20 aprile 2005

Società del Giardino

-  Banca Profilo, oggi
-  Piano 2005-2007

Banca Profilo, oggi

Sandro Capotosti, Presidente



Servizi di investimento

- Profilo Asset Mgmt SGR
- Profilo Real Estate SGR
 - Profilo Hedge SGR
 - Profilo Suisse

Servizi bancari

Banca Profilo

Servizi finanziari

Banca Profilo

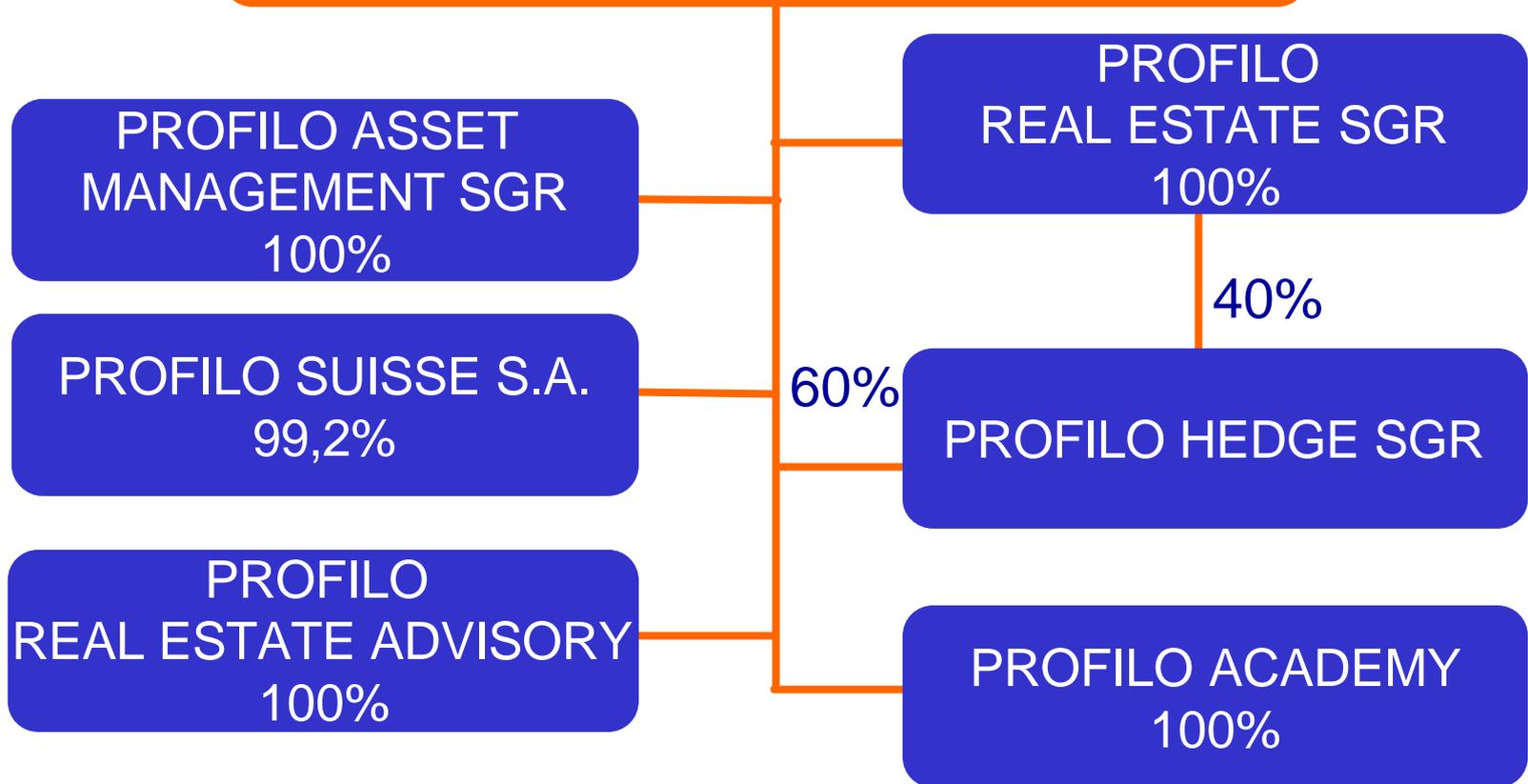
Consulenza

Profilo Academy

Servizi immobiliari

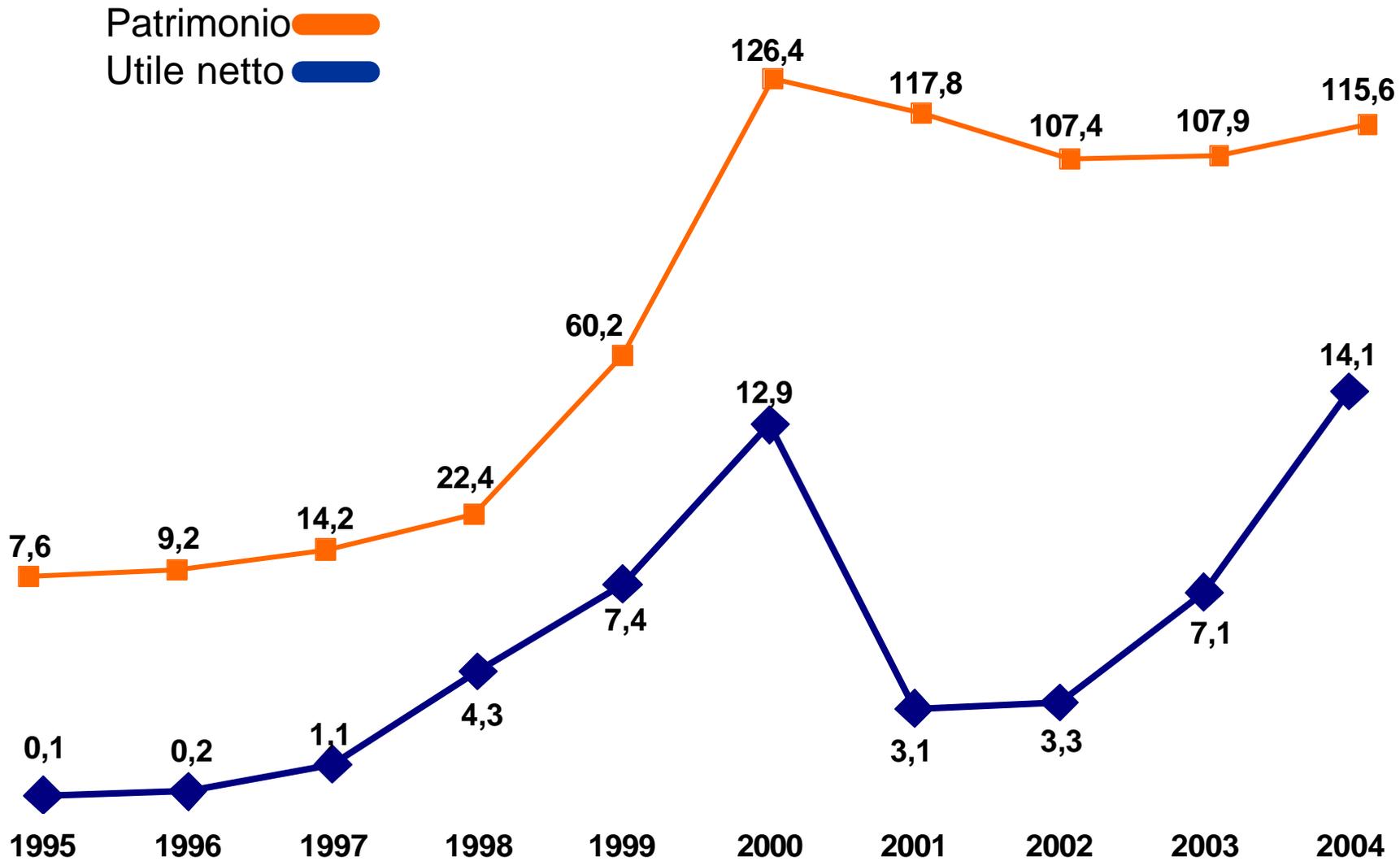
Profilo Real Estate Adviso

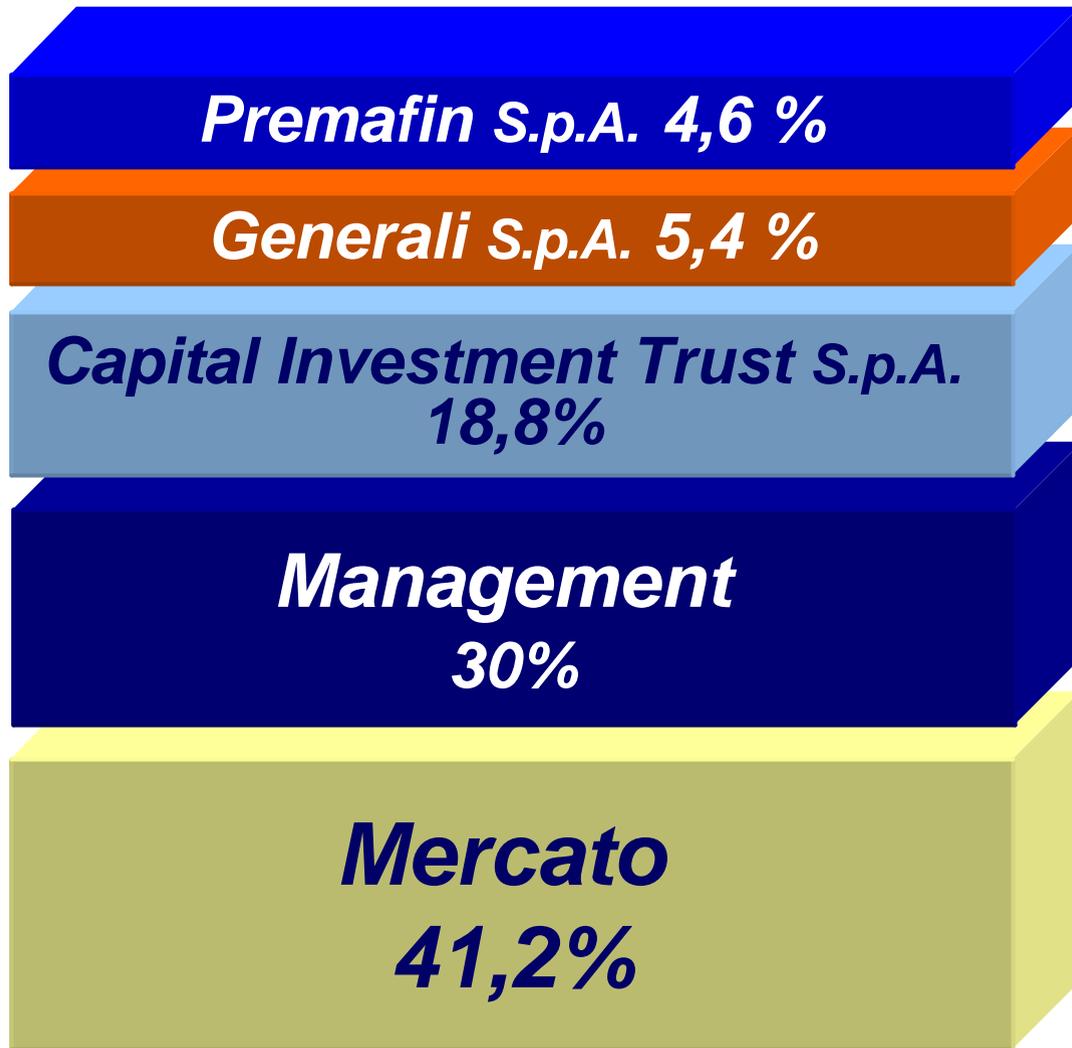
Banca Profilo S.p.A.



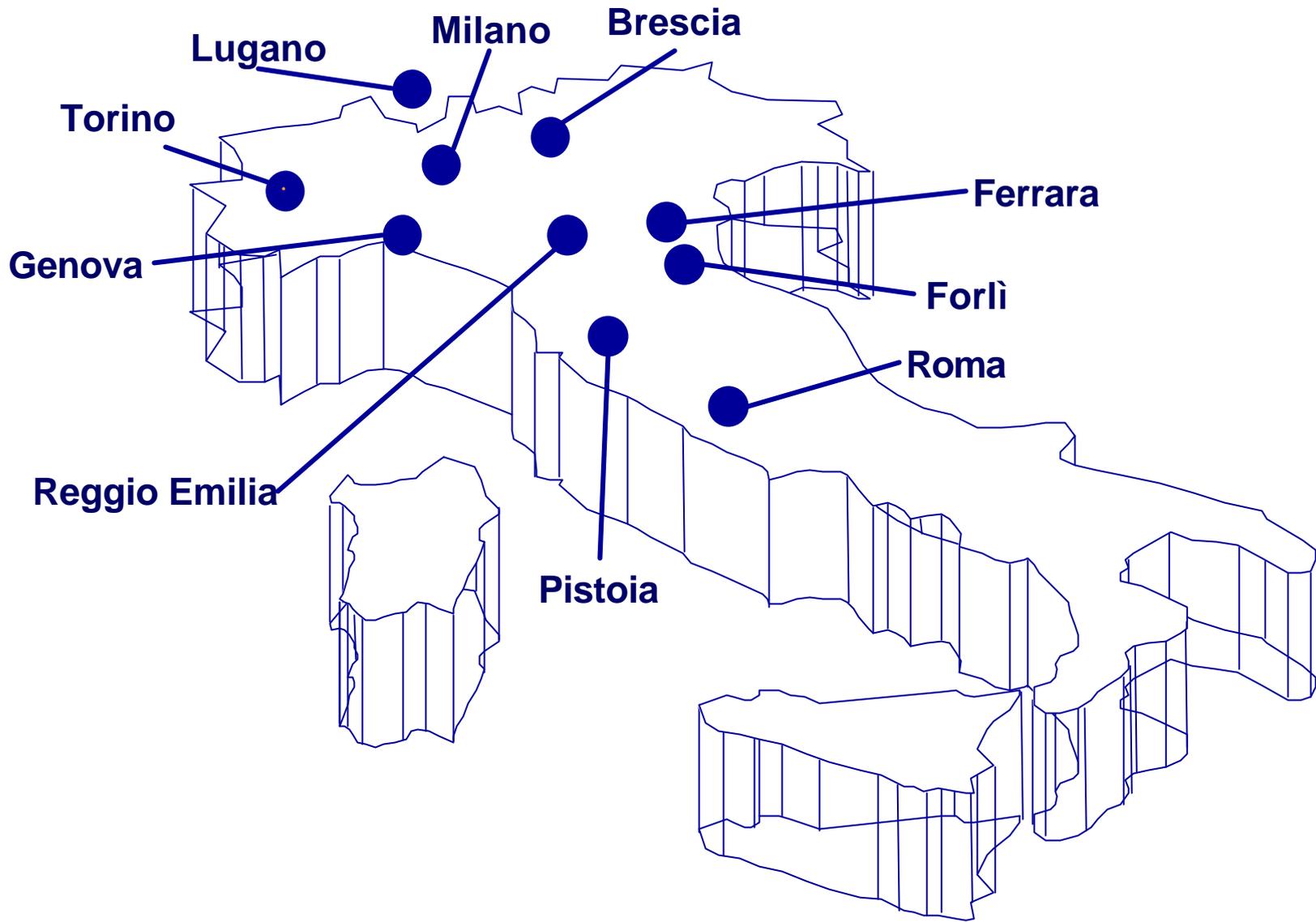
Evoluzione storica dell'azienda

Patrimonio – Utile netto 1995-2004





**Capitale
sociale:
€64.209.600
N. Azioni:
123.480.000**

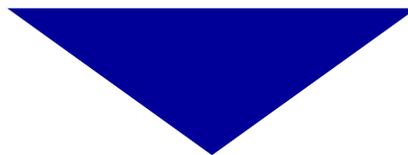


- Focus su core business
- Specializzazione
- Innovazione finanziaria
- Indipendenza
- Flessibilità
- Corporate Identity
- Massimizzazione sinergie operative tra le aree di business

Piano 2005-2007

Nicolò Angileri, AD

L'obiettivo del triennio 2005-2007



Affermarsi come interlocutore privilegiato sul mercato finanziario italiano per la clientela privata ad alto reddito, istituzionale e corporate, offrendo servizi e prodotti caratterizzati da un elevato livello di innovazione finanziaria e di flessibilità

Private
Banking

Incremento degli AUM nel rispetto del target di clientela e mantenimento del ritorno unitario

Finanza

Miglioramento della capacità commerciale nei confronti della clientela istituzionale e sviluppo dell'attività di trading/arbitraggio

Asset
Management

Massimizzazione della performance e realizzazione di una gamma completa di prodotti

Investment
Banking

Sviluppo e diversificazione dell'attività attraverso canali relazionali privilegiati, in particolare con le PMI

Real Estate

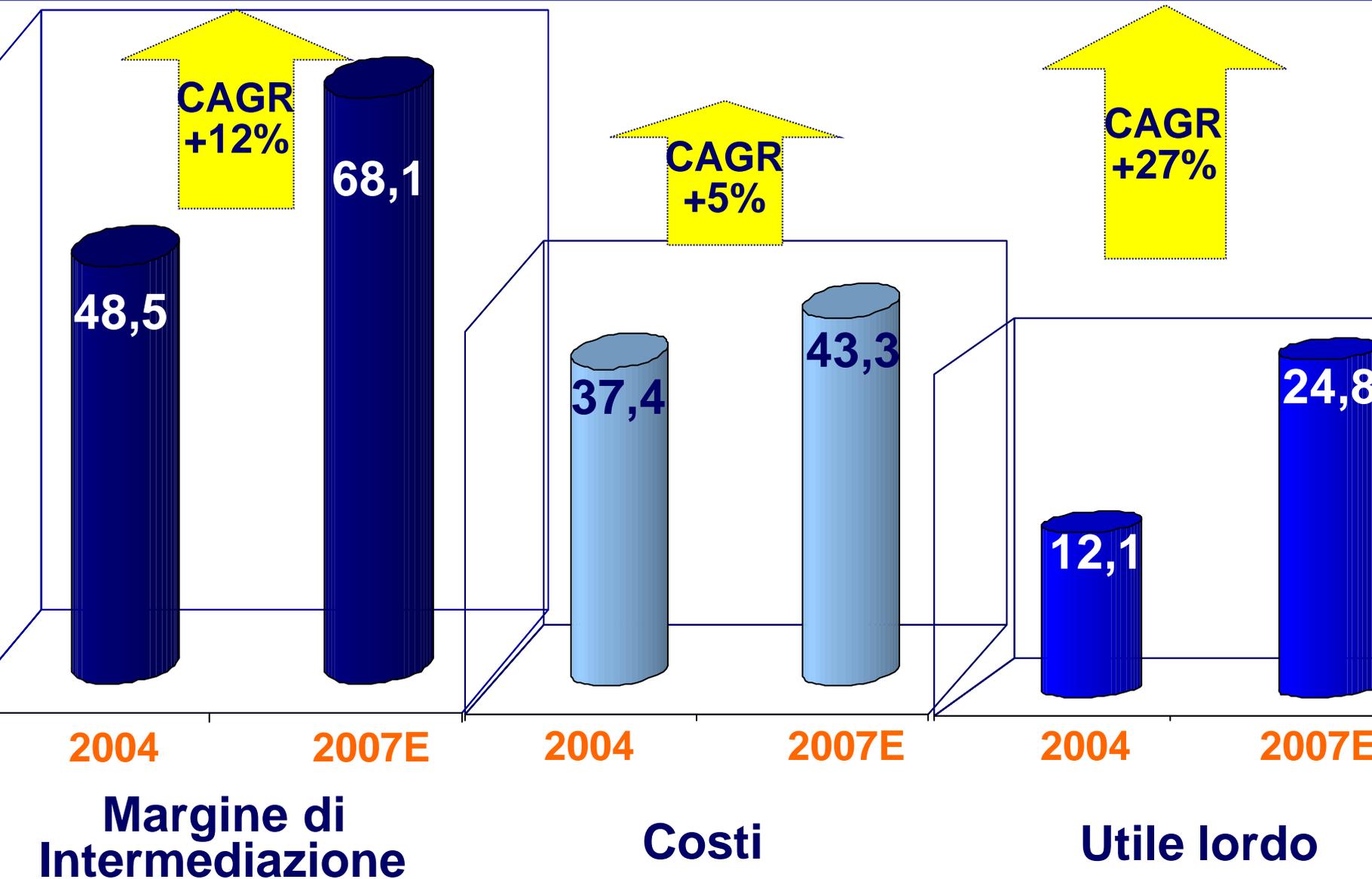
Trasformazione in area di business autonoma e realizzazione di nuovi prodotti

Principali obiettivi del piano

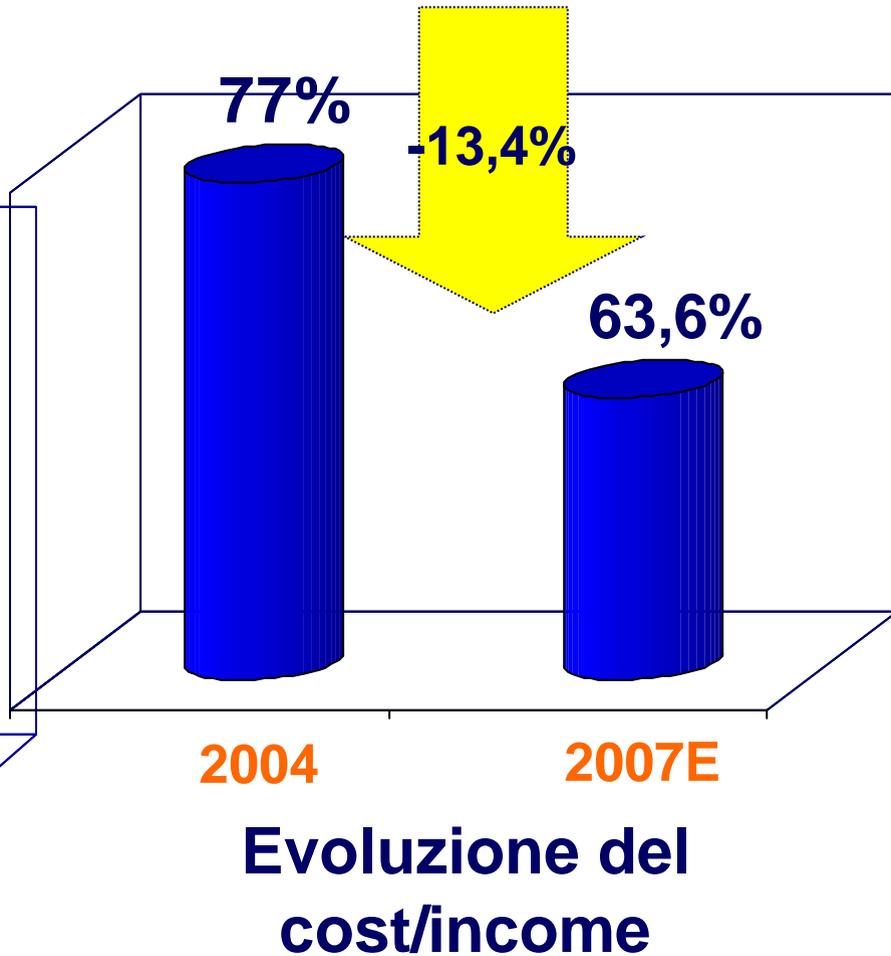
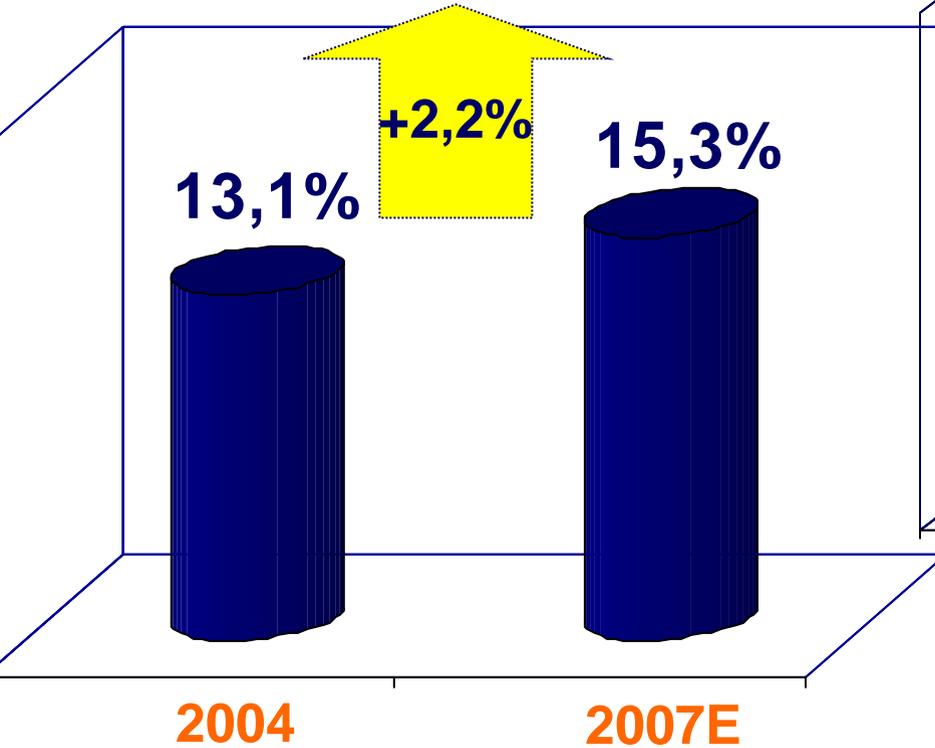
	2004	2007E	Var. Assol.	Var %
MARGINE DI INTERMEDIAZIONE	48,5	68,1	+19,6	+40,4
COSTI TOTALI	37,4	43,3	+5,9	+15,8
UTILE LORDO**	12,1	24,8	+12,7	+105,0
COST/INCOME %	77,0	63,6	-13,4	-
ROE %	13,1	15,3	+2,2	-
RACCOLTA	2.380	2.805	+425,0	+17,9
CREDITI	181,0	260,0	+79,0	+43,6

Il piano non prevede ipotesi di crescita per linee esterne; **nel 2004, inclusi proventi straordinari per 1 milione di euro

Principali obiettivi del piano



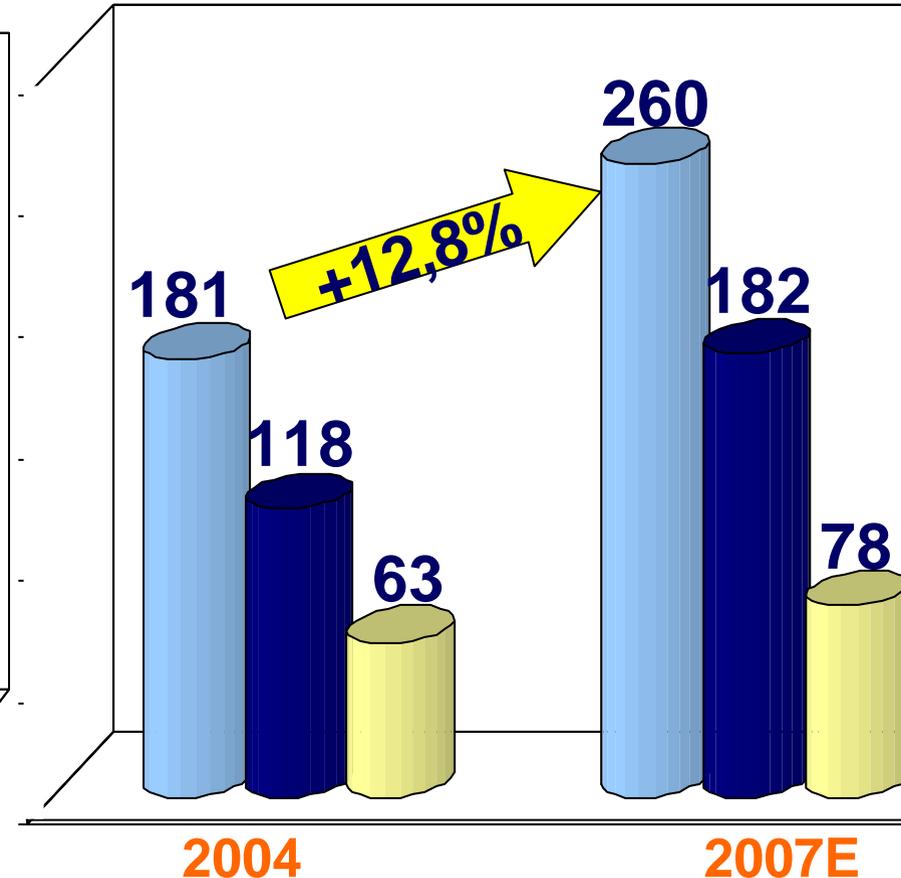
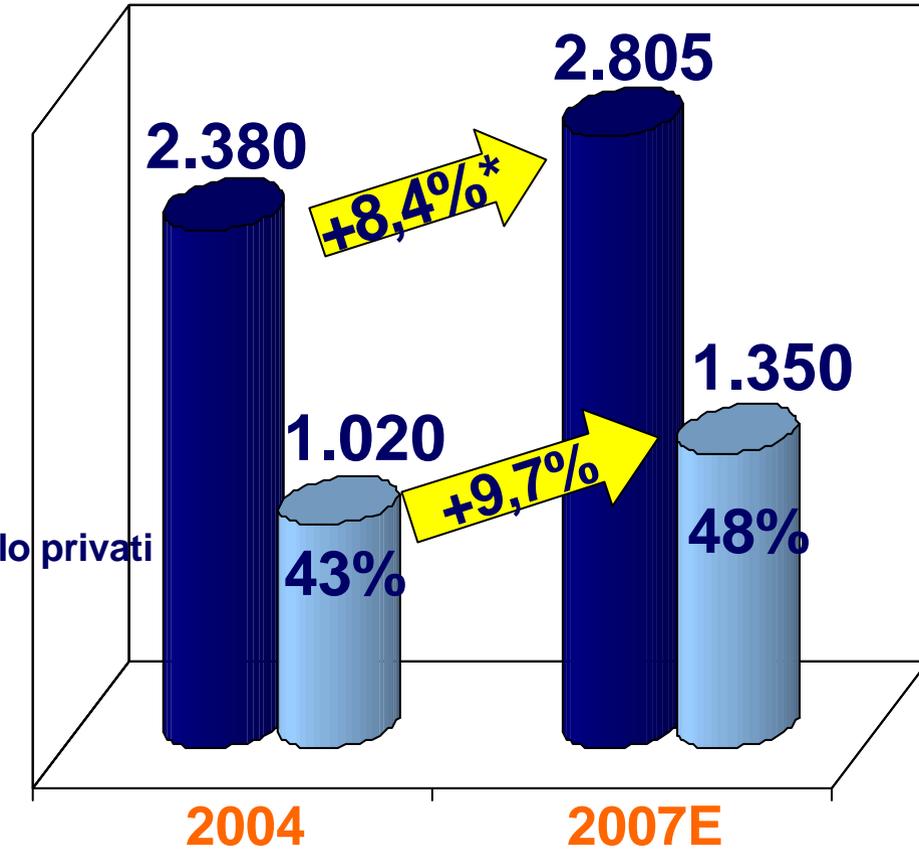
Evoluzione del ROE



Evoluzione del cost/income

AUM ■ Raccolta totale
■ Gestita

Crediti privati/corporate ■ Crediti totali
■ Per cassa
■ Per firma

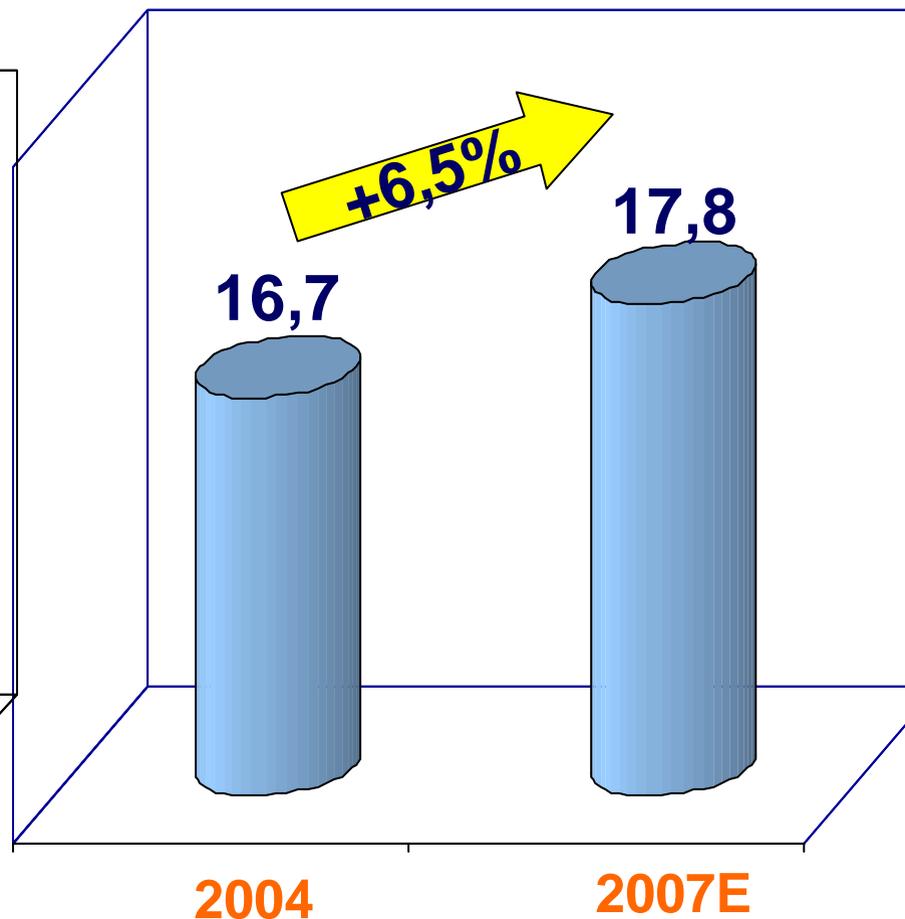
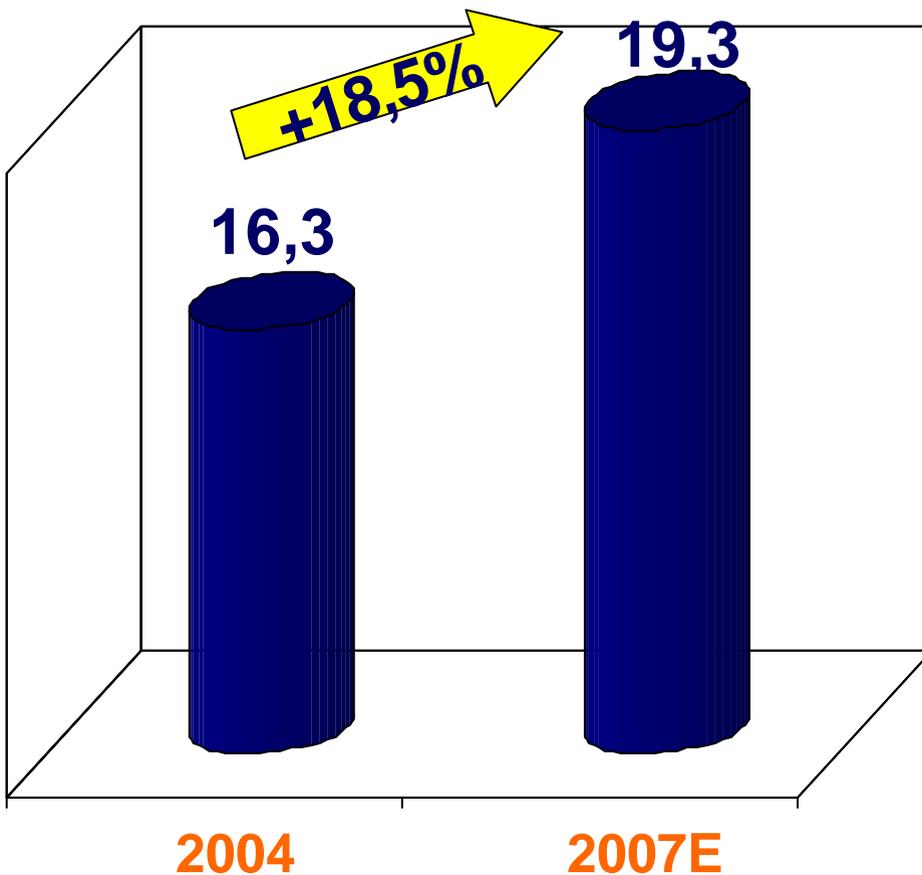


CAGR

Dati in milioni di euro

Margine di Intermediazione

Costi totali



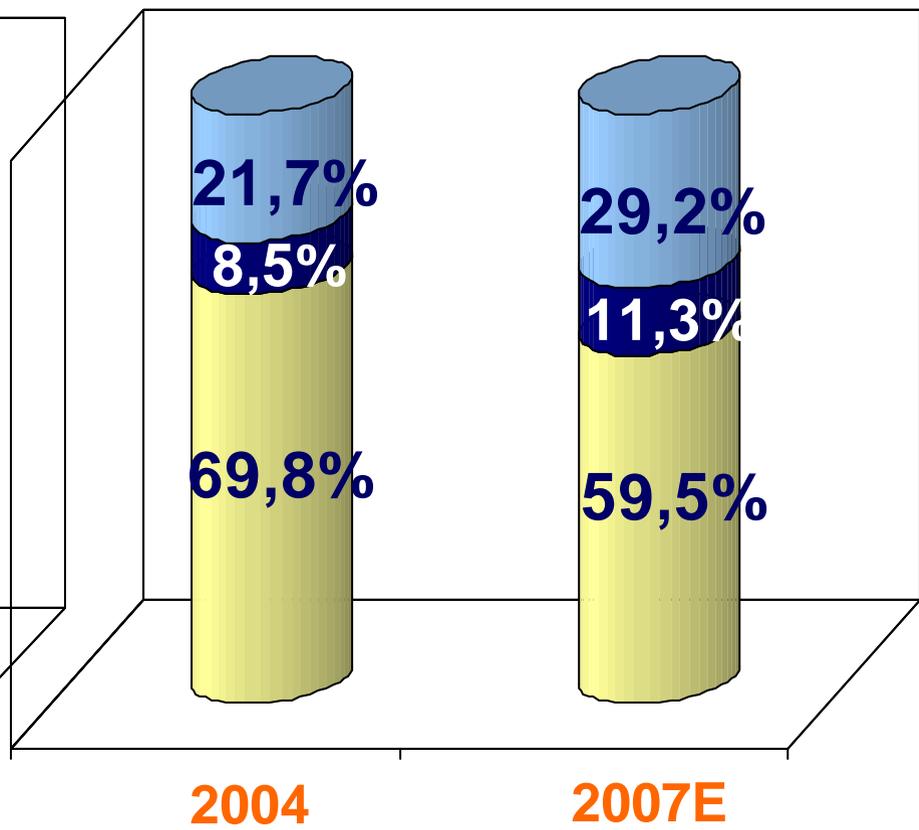
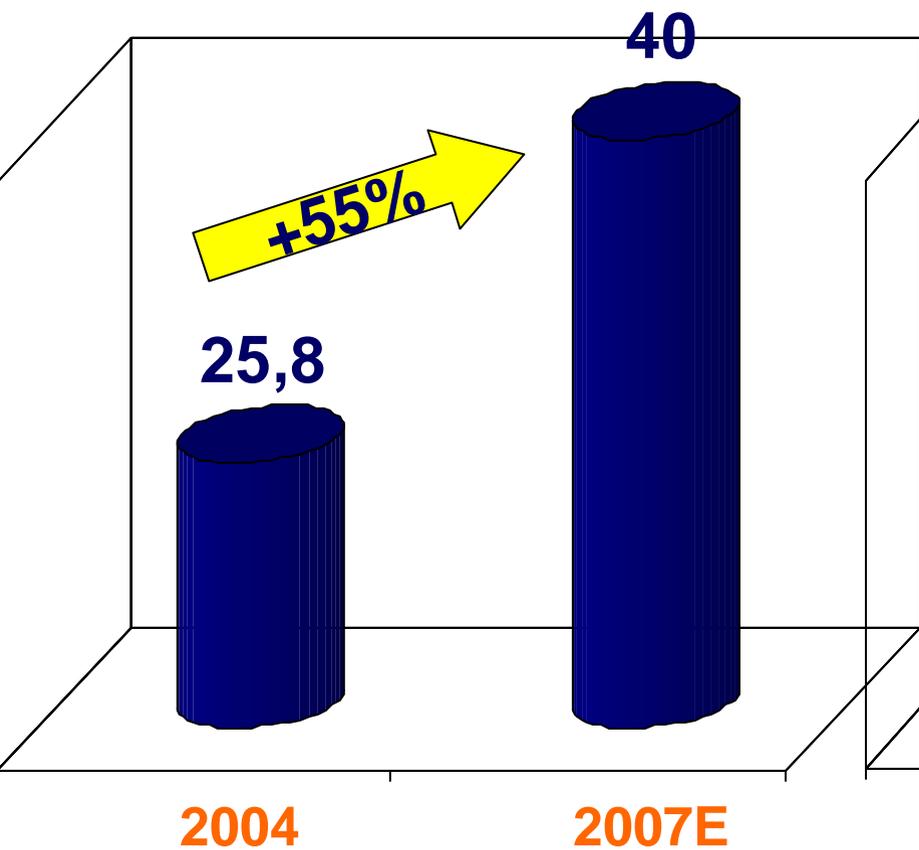
Incremento della raccolta nel rispetto del target e mantenimento del ritorno unitario

- Variazione mix raccolta: la quota gestita aumenta dal 43% al 48% nei tre anni
- Reclutamento di nuovi private bankers
- Ampliamento della gamma di offerta ed elevata qualità dei servizi/prodotti
- Sviluppo di nuovi prodotti con elevato potenziale di performance
- Focalizzazione su UHNWI e HNWI e approccio wealth advisory

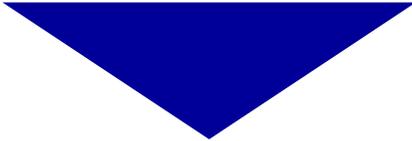
Margine di Intermediazione

Margine di Intermediazione per tipologia di attività

- Intermediazione
- Margine Finanziario
- Trading/arbitraggio

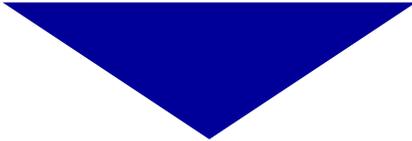


Aumento della capacità commerciale

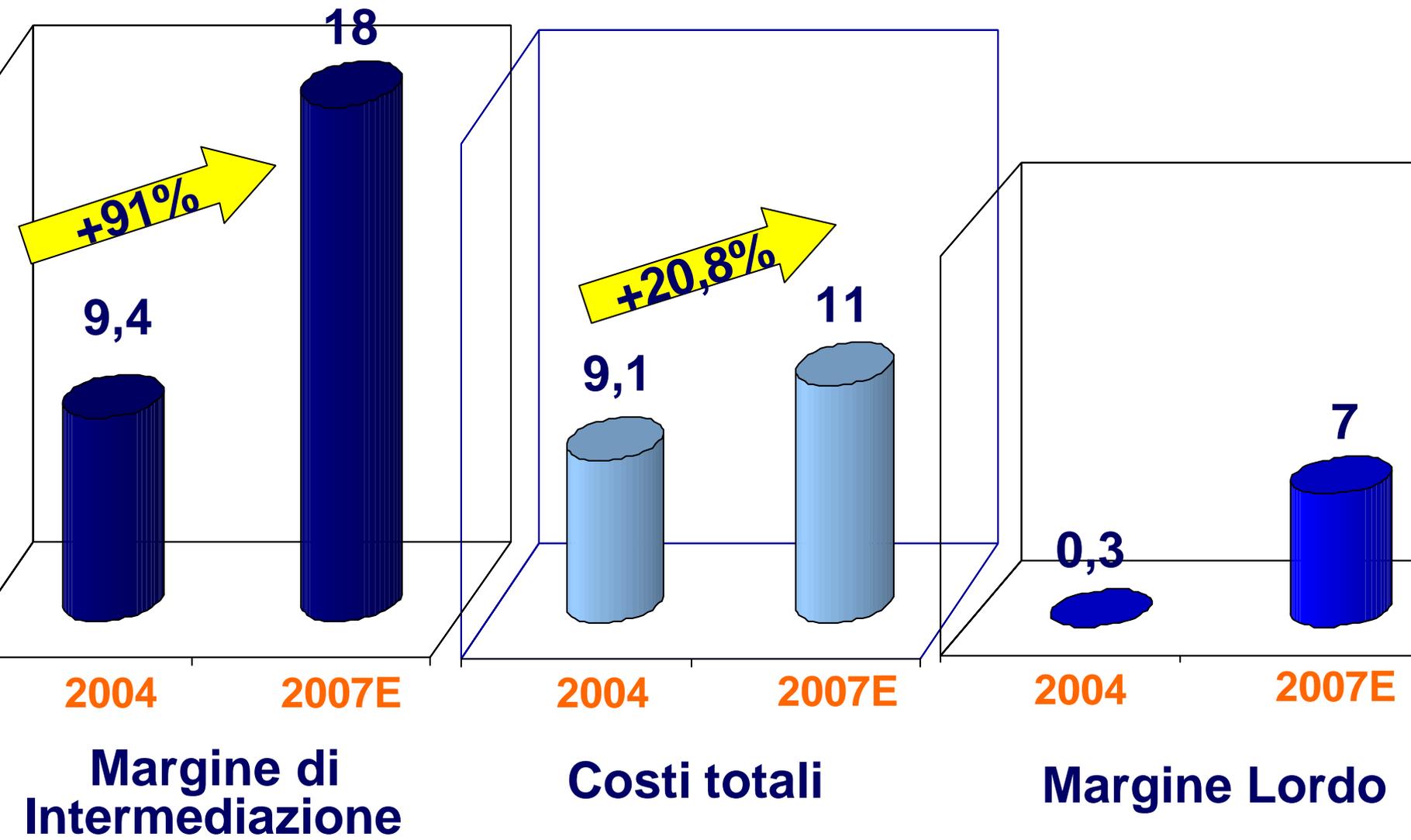


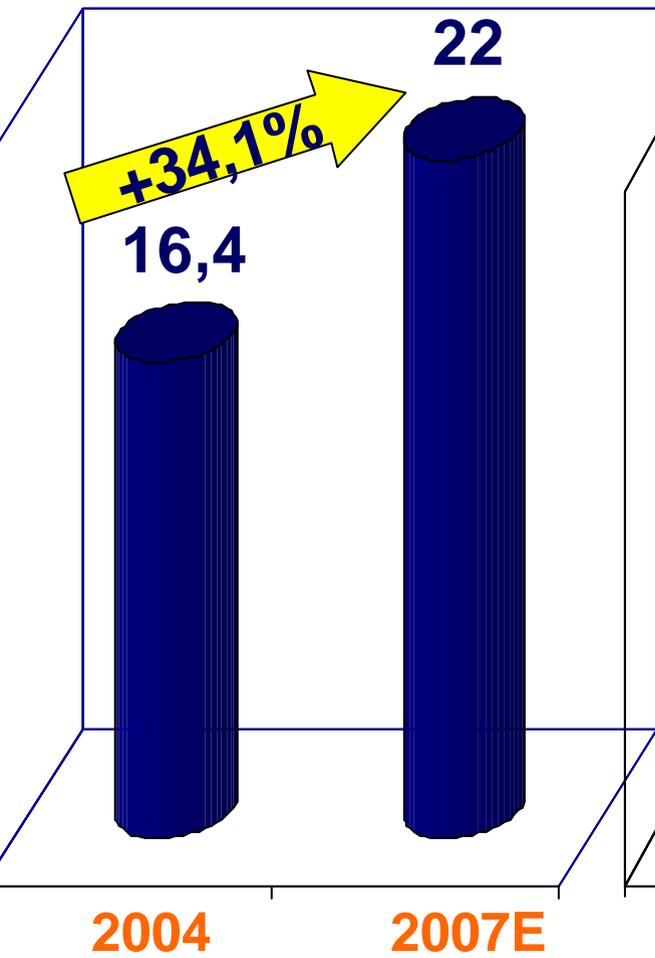
- Rafforzamento del team di sales
- Accordi di commercializzazione
- Investimenti tecnologici sui sistemi di negoziazione (piattaforme di trading, servizi di interconnessione)

Gestione diretta dei rischi

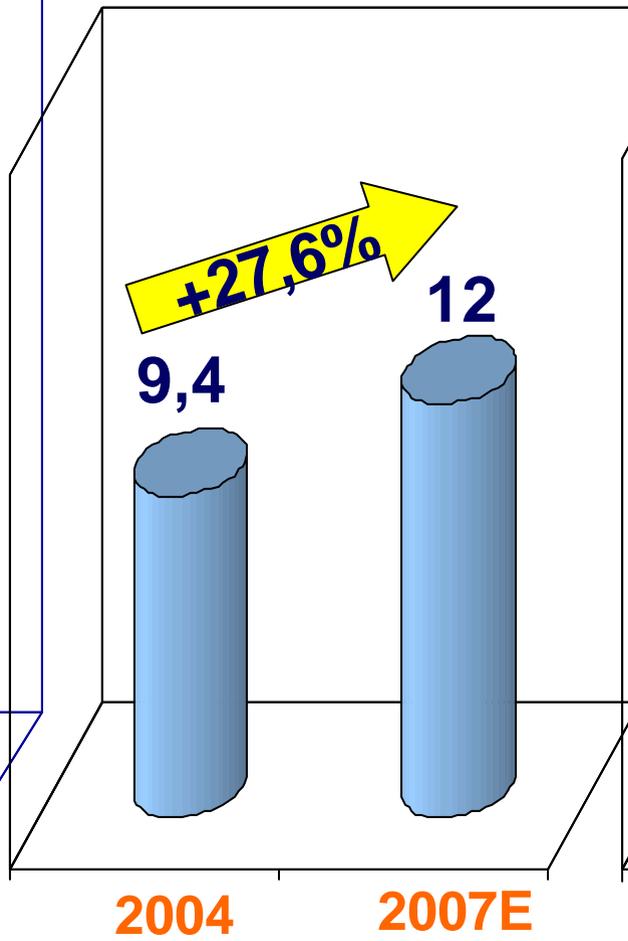


- Incremento delle strategie di arbitraggio sull'azionario
- Sviluppo dell'attività di trading e market making sul fixed income
- Desk di analisti a supporto dell'operatività di trading

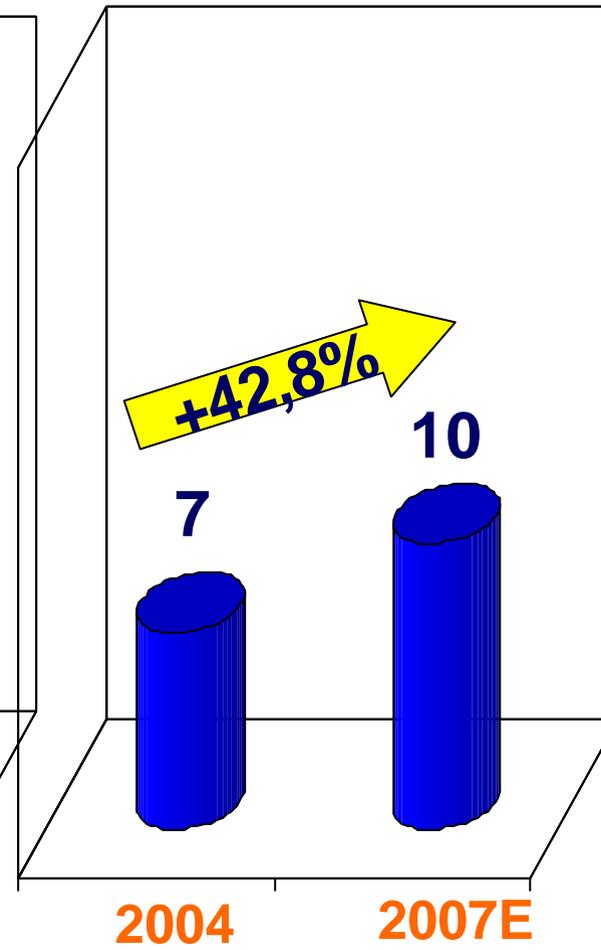




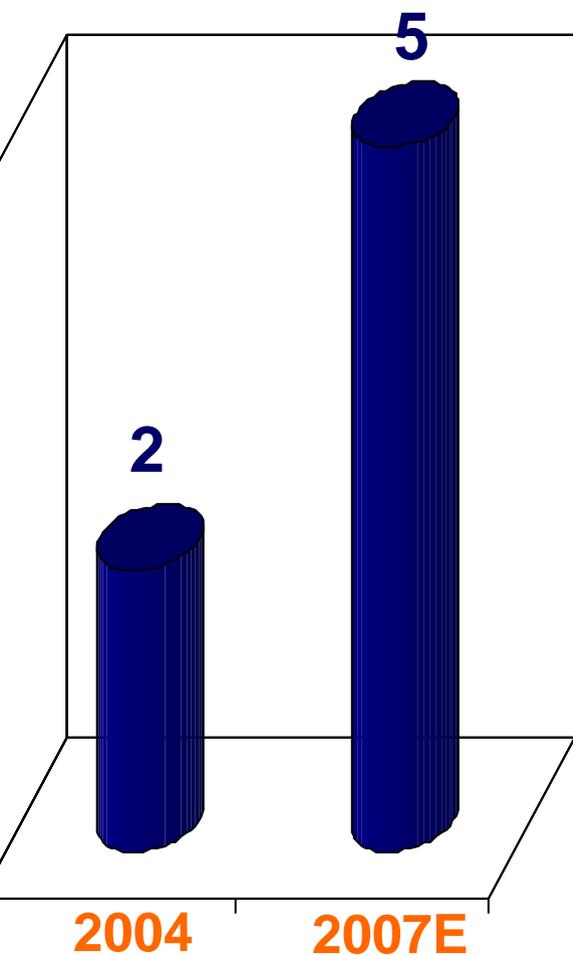
Margine di Intermediazione



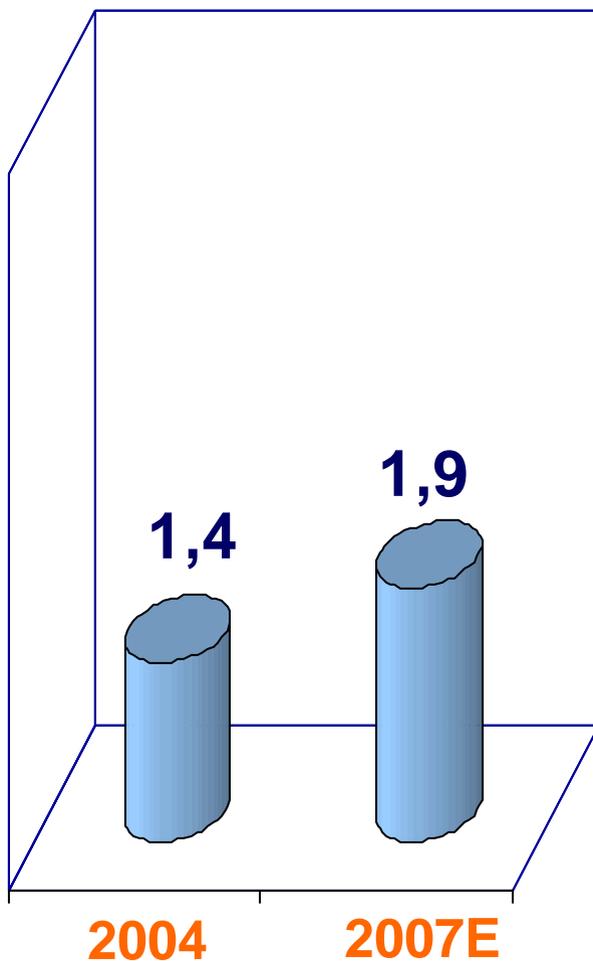
Costi totali



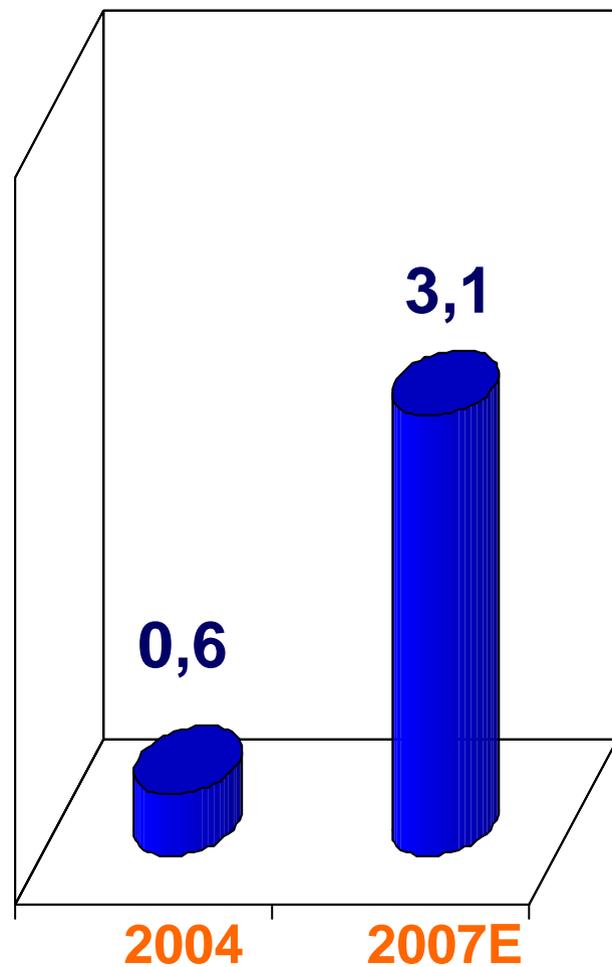
Margine Lordo



Margine di Intermediazione

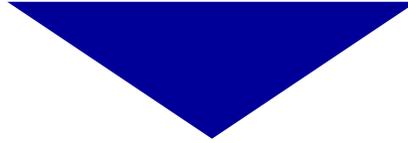


Costi totali



Margine Lordo

Sviluppo e diversificazione dell'attività



- Creazione di una struttura separata (Profilo Merchant)
- Avvio di un secondo fondo di private equity (2006)
- Sviluppo di nuovi business (M&A, IPO, acquisition finance), sfruttando canali relazionali privilegiati in particolare con le PMI
- Creazione di un gruppo di partner con cui condividere rischi e opportunità (Club Deal)

Strutturazione di una nuova area di business

	2005E	2006E	2007E
ICAVI	3.800	4.800	5.750
COSTI	2.000	2.225	2.650
MARGINE ORDO	1.800	2.575	3.100

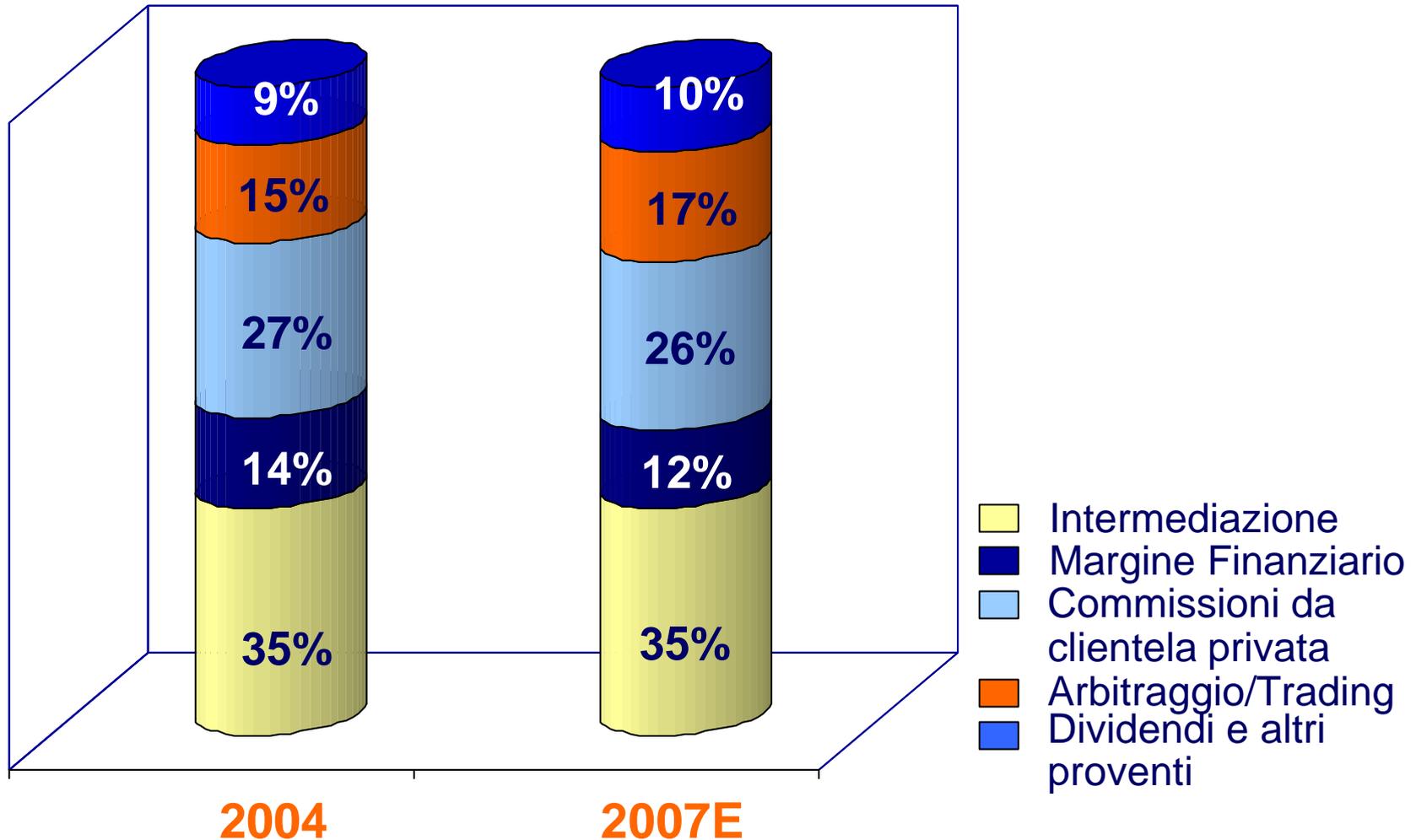
Tre veicoli operativi:

- **Profilo Real Estate SGR** per la gestione di un fondo immobiliare chiuso, riservato a clientela istituzionale o UHNWI
- **Profilo Real Estate Advisory** per attività di consulenza a favore del fondo
- **Profilo Servizi Immobiliari** per attività di property e facility management e di consulenza a favore di società del Gruppo e di terzi

Riepilogo dati previsionale

	2005E	2006E	2007E
MARGINE DI INTERMEDIAZIONE	54,6	59,0	68,1
Private Banking	16,7	18,2	19,3
Finanza	30,0	34,5	40,0
Investment Banking	2,5	3,0	5,0
Mezzi propri e assimilato	2,0	2,0	2,0
Dividendi da controllate	1,0	1,3	1,8
Altri proventi	2,4	-	-
COSTI TOTALI	39,3	41,0	43,3
UTILE LORDO	15,3	18,0	24,8
COST/INCOME %	72,0	69,5	63,6

Margine di Intermediazione per tipologia di attività



Q&A



Corso Italia 49 – 20122 Milano

Tel. 02 58408.1 Fax 02 58301590

<http://www.bancaprofilo.it> e-mail: info@bancaprofilo.it

GENOVA, Salita Santa Caterina, 4 - 16123 Tel. 010 53137.1, Fax 010 584018;
ROMA Via Gregoriana, 40 - 00187 Tel. 06 69016.1, Fax 06 69202354; **REGGIO
EMILIA** Via Emilia S. Pietro, 27 - 42100 Tel. 0522 44141.1, Fax 0522 580055;
TORINO Galleria S. Federico, 16 - 10121 Tel. 011 551641.1, Fax 011 5612225;
FERRARA Palazzo Nagliati, Corso Giovecca, 59 - 44100 Tel. 0532 23021.1
Fax 0532 241750; **FORLÌ** Corso della Repubblica, 54 - 47100 Tel. 0543
75911.1, Fax 0543 457424; **BRESCIA** Via Gabriele Rosa, 34 - 25100 Tel. 030
296611.1, Fax. 030 2966320; **PISTOIA** Piazza Spirito Santo, 1 - 51100 Tel.
0573 5001.1, Fax 0573 503902; **LUGANO - Profilo Suisse** Via Cantonale, 3 -
CH - 6900 Tel. +41 91 9236868 Fax +41 91 9233326