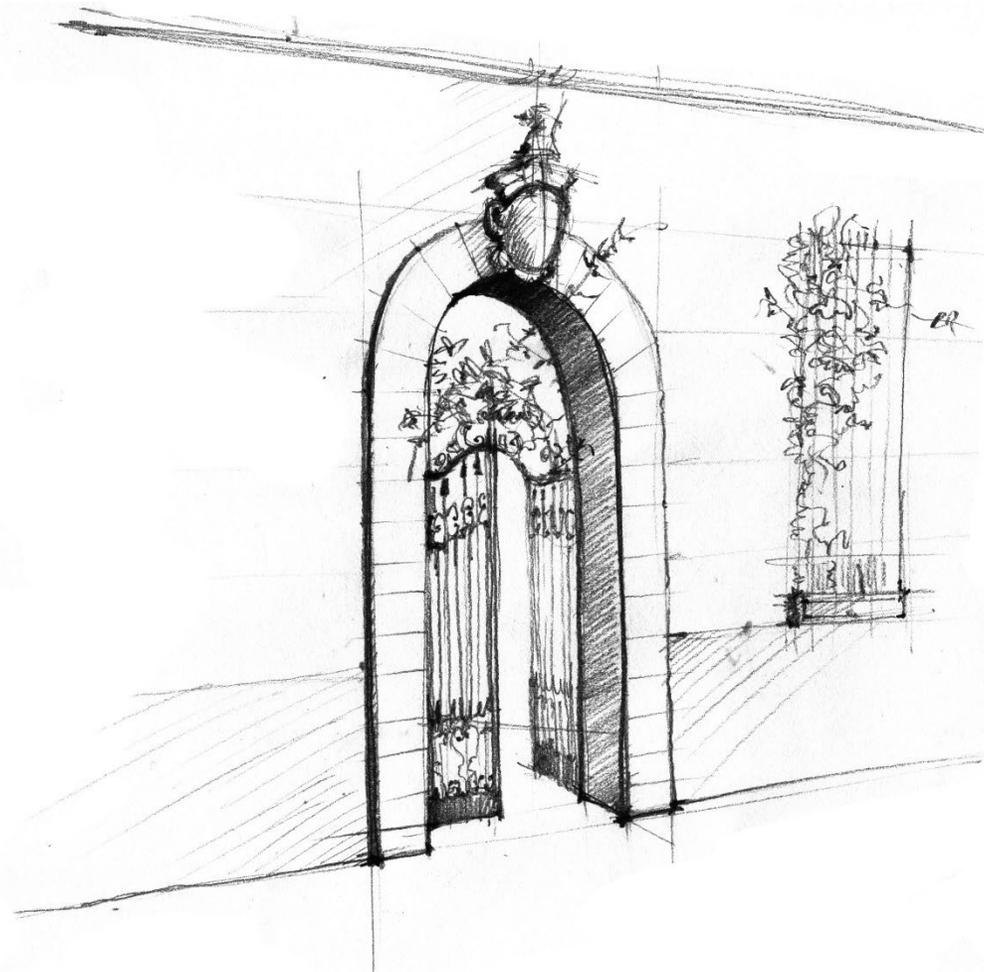


# Risultati 2022 – Gruppo Banca Profilo



Presentazione agli Investitori

# Executive Summary

**Banca Profilo chiude il 2022 con ricavi e profitti in crescita** sull'anno record 2021  
e con mercati finanziari negativi in tutte le *asset class*

**Raccolta totale in calo** per l'effetto mercato ma **positiva la raccolta netta del Private banking**  
nonostante un prevedibile atteggiamento difensivo della clientela

I risultati della **Finanza** in linea con il 2021 confermano **la ridotta volatilità** degli stessi  
e **la capacità di creare valore** anche in mercati con andamenti fortemente negativi

Ricavi di **Investment banking in forte crescita** a seguito del tempestivo avvio delle nuove attività in crediti  
garantiti dallo Stato e Superbonus 110%

**Ratio patrimoniali al 23%** nonostante la crescita dei nuovi *business* creditizi  
e la distribuzione di riserve nel periodo

**Risultati complessivamente in linea con i target di Piano Industriale best case**  
a fronte di uno scenario finanziario peggiore delle attese

# Agenda



Sintesi 12M 22



Commento ai Risultati 12M 22



Analisi per segmento di *business*



*Digital Transformation Plan*



Conclusioni

### MERCATI OBBLIGAZIONARI



### MERCATI AZIONARI



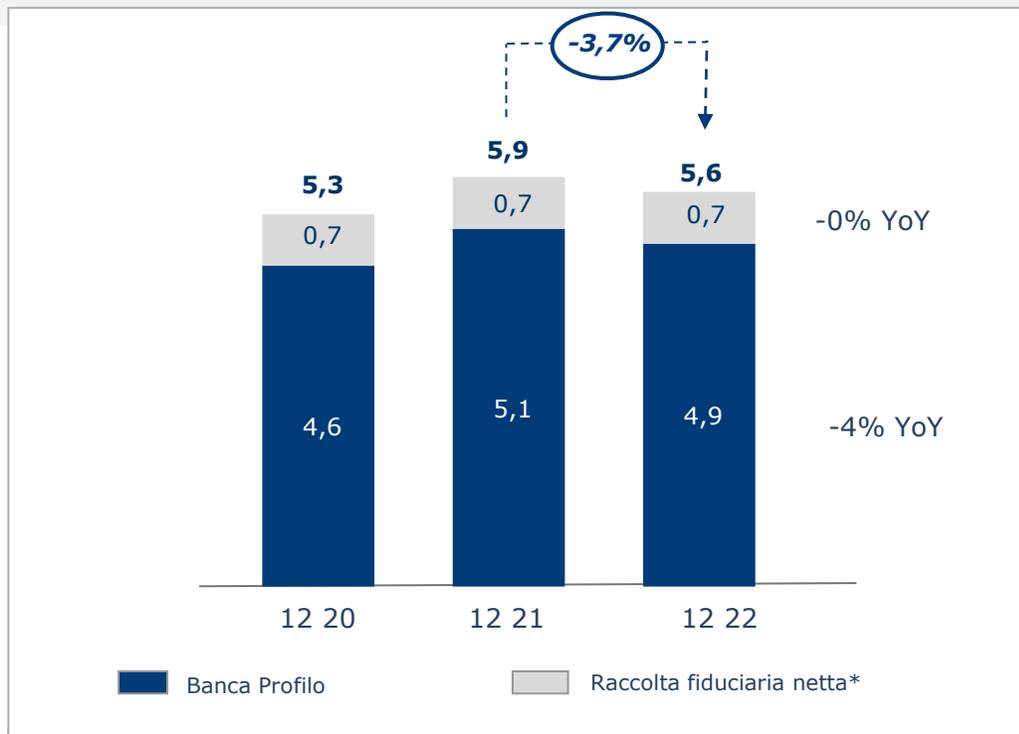
Nel **2022** le banche centrali hanno concretizzato la loro volontà di intraprendere un **ciclo di rialzo** dei tassi, al fine di contrastare la spinta inflattiva post Covid. Per quanto riguarda l'eurozona, l'anno si è quindi chiuso con un rialzo da **+75bp** ad ottobre e uno da **+50bp** a dicembre.

Ultimo trimestre positivo per i **governativi italiani**, il cui *spread* a dieci anni vs il pari scadenza tedesco stringe toccando un minimo in area +185bp, prima di chiudere l'anno a +210bp (circa +80bp da inizio anno)

I **mercati azionari** hanno registrato *performance* negative in tutti i principali listini, nonostante il settore *oil* abbia chiuso in deciso rialzo. Le forti pressioni inflazionistiche unite alle politiche monetarie restrittive sia in USA che in Europa hanno spinto gli analisti a rivedere al ribasso le stime degli utili futuri delle società quotate. Il protrarsi della guerra in Ucraina ha ulteriormente esacerbato questo processo scatenando un rialzo generalizzato della volatilità

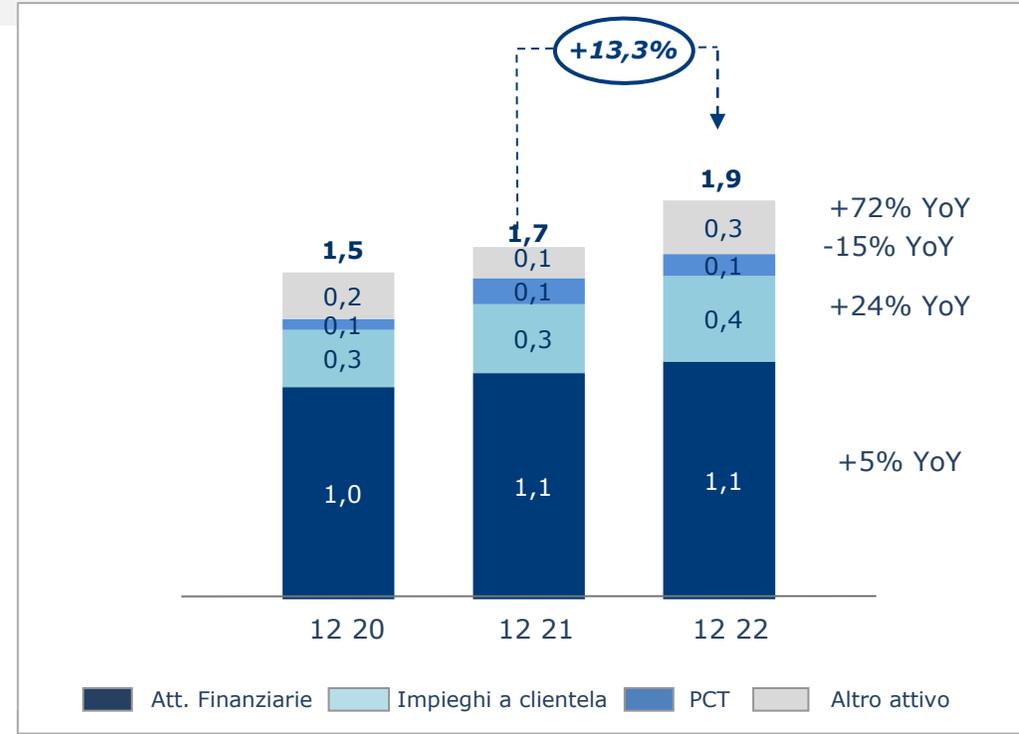
# Raccolta clientela in riduzione e attivo patrimoniale in crescita

## TOTALE RACCOLTA CLIENTELA (€ MLD)



**Raccolta di Gruppo** in calo a complessivi € 5,6 mld (-4% YoY), a seguito dell'effetto *performance* negative dei mercati finanziari del 2022 nonostante raccolta netta positiva

## TOTALE ATTIVO (€ MLD)

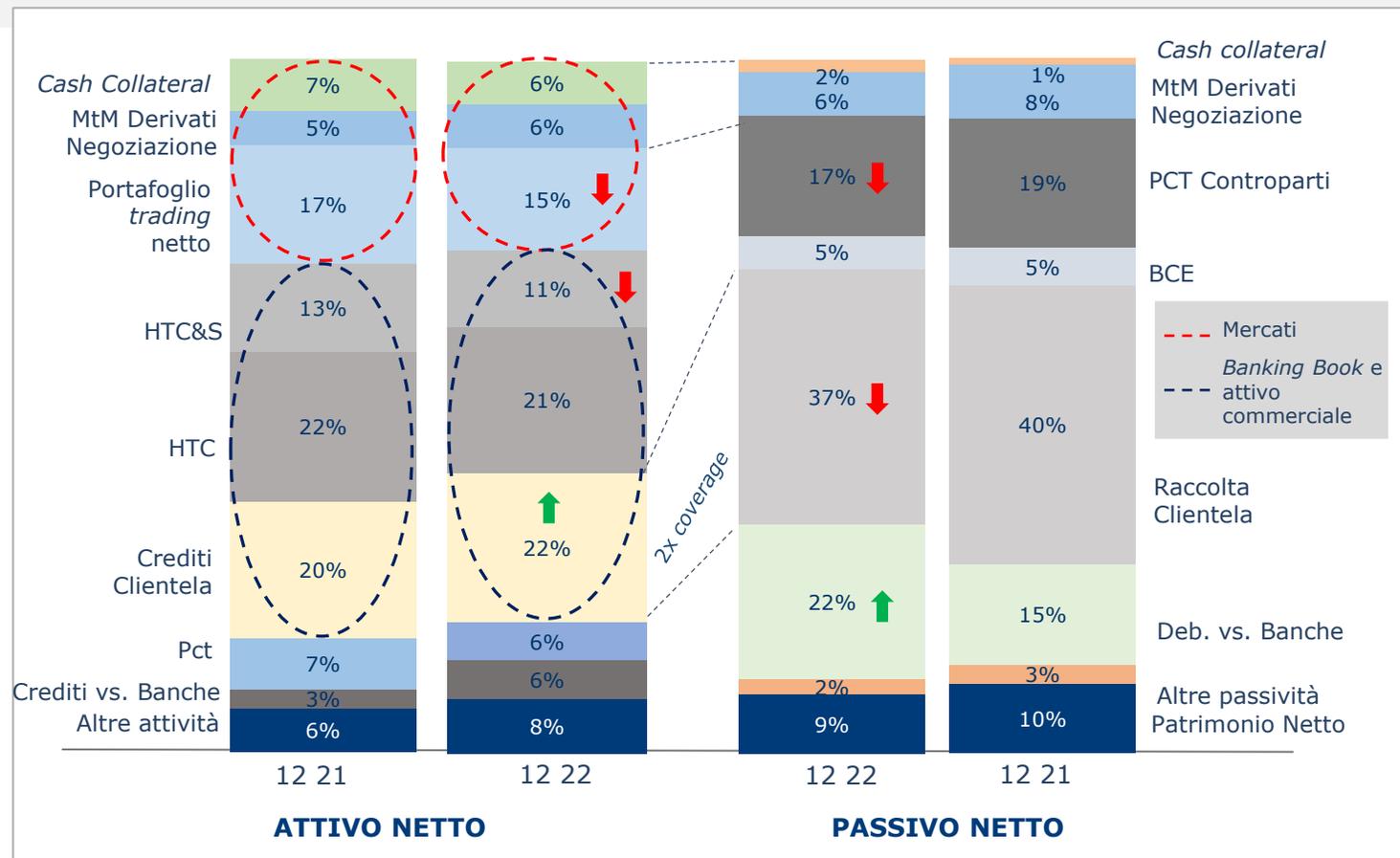


**Totale attivo** in crescita rispetto a dicembre 2021 (+13% YoY) nei **crediti alla clientela** (+24% YoY) grazie alle nuove attività in Investment Banking e nelle **attività finanziarie** (+5%)

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

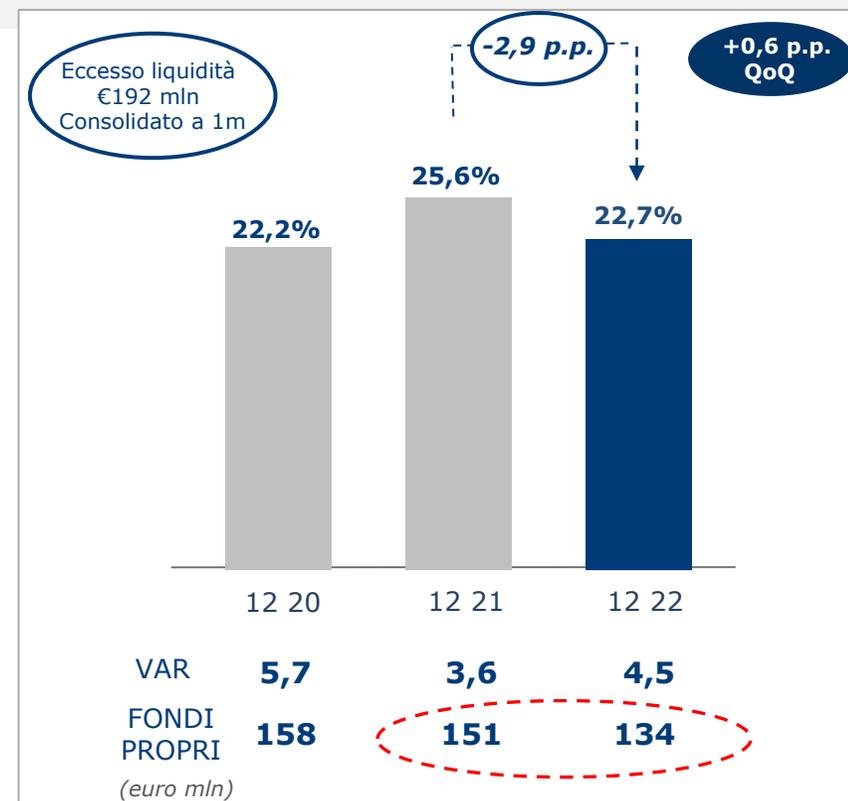
# Attivo e funding mix equilibrati e confermato livello patrimoniale elevato

## COMPOSIZIONE ATTIVO NETTO E FUNDING (%)



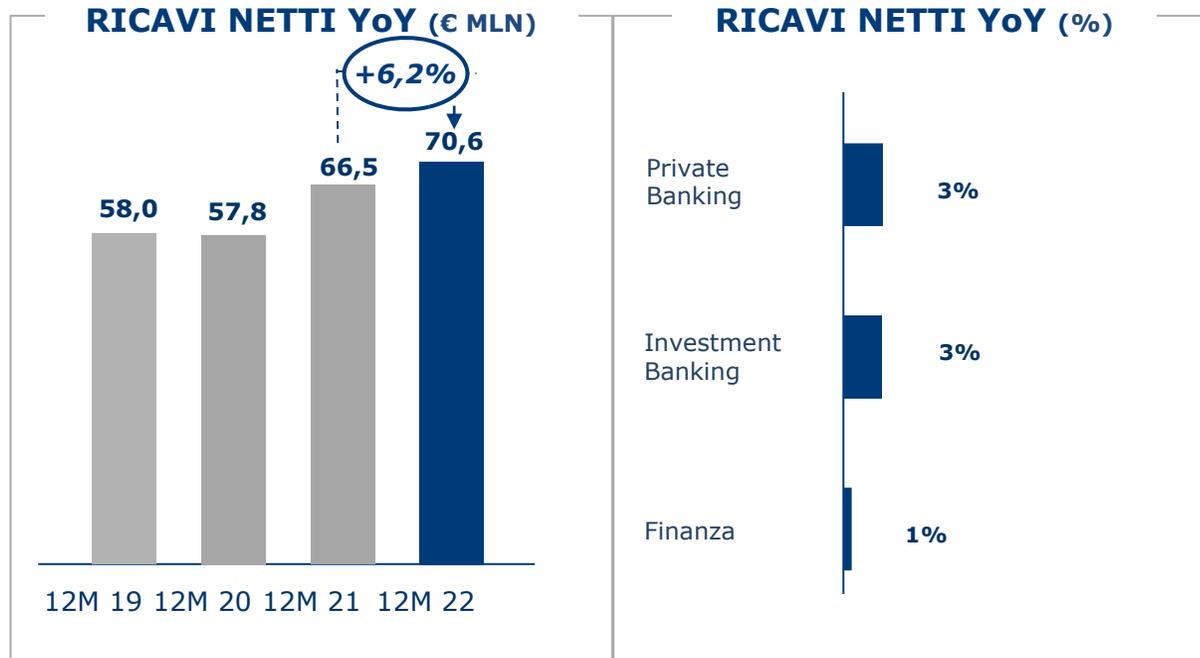
Crescita del *banking book* e dell'attivo commerciale; nel passivo in crescita i debiti vs banche (PCT) a compensare minore raccolta clientela

## CET 1 CAPITAL RATIO (%)



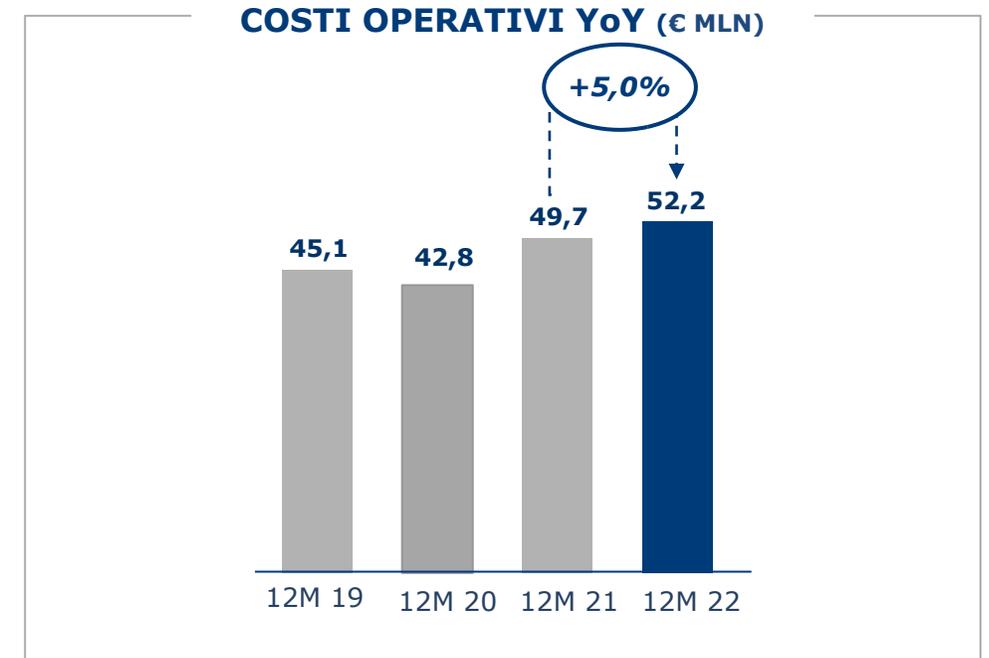
**Decremento del CET 1 ratio al 22,7%** (meno 293 bps nei 12 mesi), imputabile in parte all'incremento dei **RWA** sui crediti in linea con le previsioni di Piano, e per la restante parte alla riduzione dei **Fondi Propri** a seguito (i) della distribuzione di riserve, (ii) della variazione negativa della riserva di valutazione HTCS e (iii) degli investimenti in *fintech* (dedotti dai FP)

# Ricavi netti e costi operativi in crescita



**Ricavi in crescita** rispetto ai primi 12 mesi del 2021 con il positivo contributo di **tutte le aree di business** nonostante scenari avversi in ciascuna di esse

Positivo anche il contributo del *Corporate Centre* che beneficia di una migliore remunerazione del capitale libero

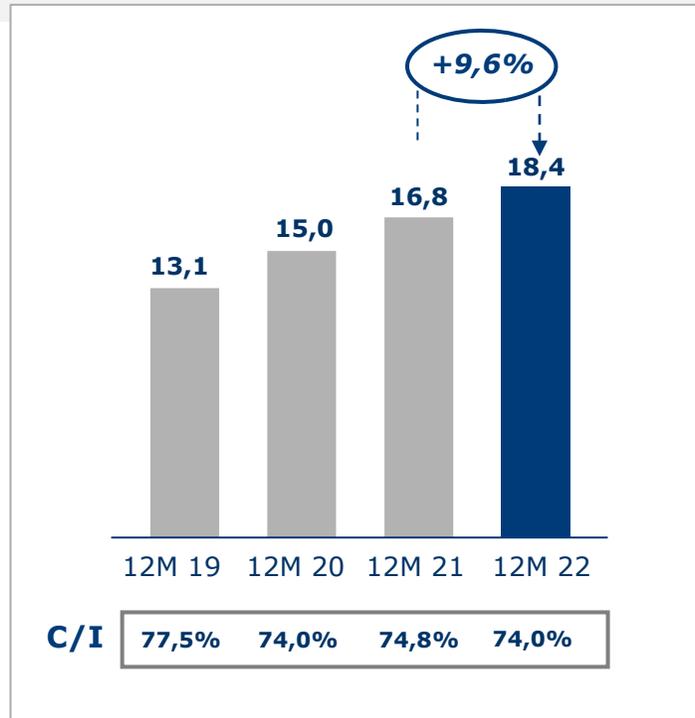


**Costi operativi**, al netto degli oneri per il sistema bancario, in crescita del 5% rispetto ai primi 12 mesi del 2021

L'incremento deriva dalle maggiori spese per le diverse iniziative di investimento previste dal Piano Industriale, inclusa la **trasformazione digitale** e per i *software* a supporto del *business*

# Risultato operativo record e Utile in crescita al netto della plusvalenza BPDG

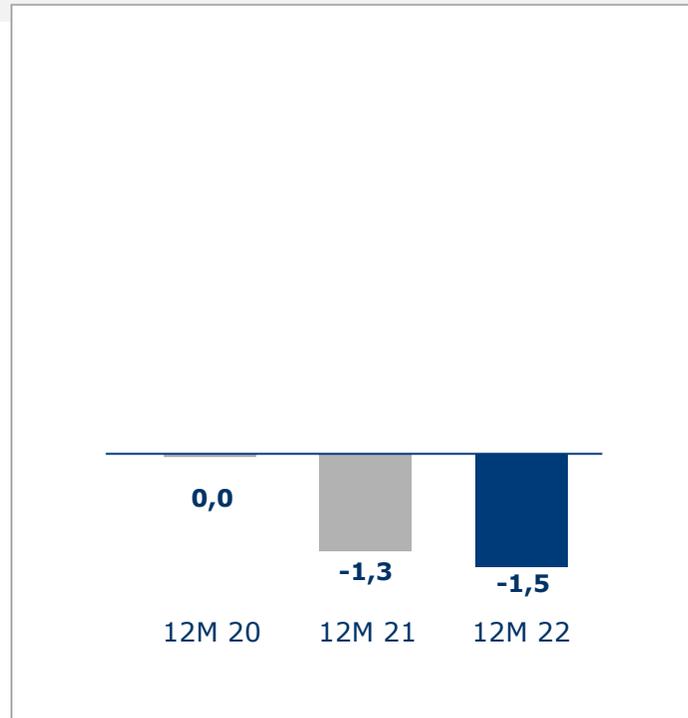
## RISULTATO DI GESTIONE (€ MLN)



**Risultato di gestione** in crescita ad un nuovo livello record

**Cost income** in miglioramento al 74% rispetto al 2021

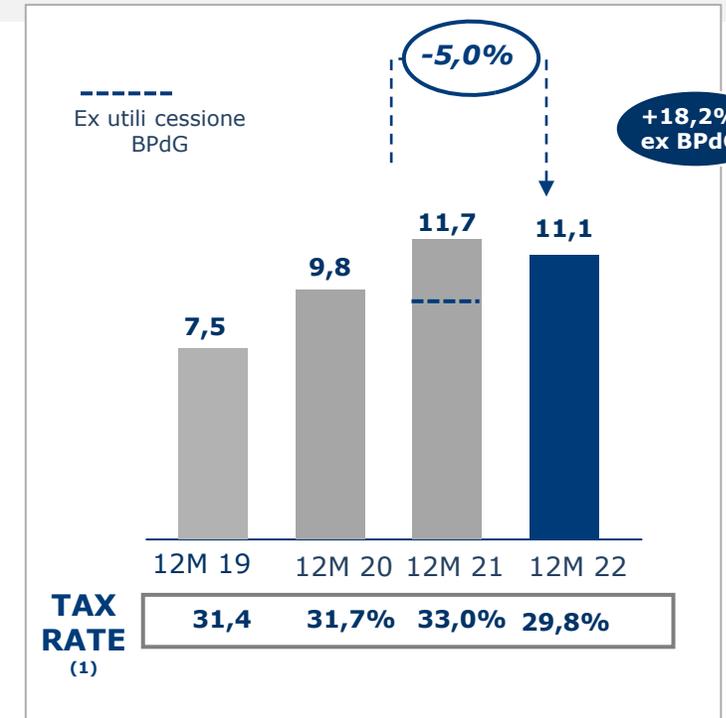
## ACCANTONAMENTI (€ MLN)



**Accantonamenti netti** in aumento in relazione ad alcune limitate posizioni e sui crediti *in bonis* in funzione dell'atteso peggioramento dello scenario macro

**Impatto marginale da conflitto Russia-Ucraina** per l'assenza di crediti commerciali o non garantiti

## UTILE NETTO (€ MLN)



**Utile netto consolidato** a €11 mln, in riduzione del 5%; al netto dell'utile relativo alla cessione della controllata svizzera nel 2021 (€ 2,5 mln) l'utile netto **risulta in crescita del 18%**

(1) Calcolato sull'utile lordo delle attività correnti

# Agenda



Sintesi 12M 22



Commento ai Risultati 12M 22



Analisi per segmento di *business*



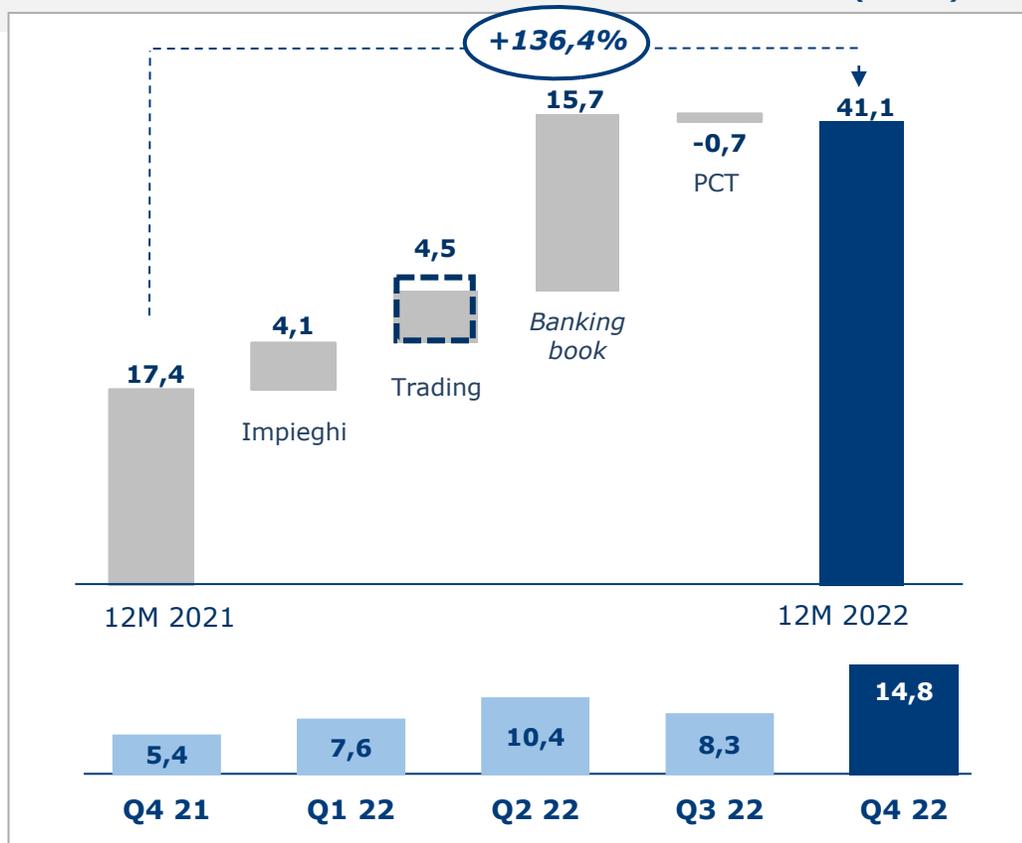
*Check point* Piano industriale



Conclusioni

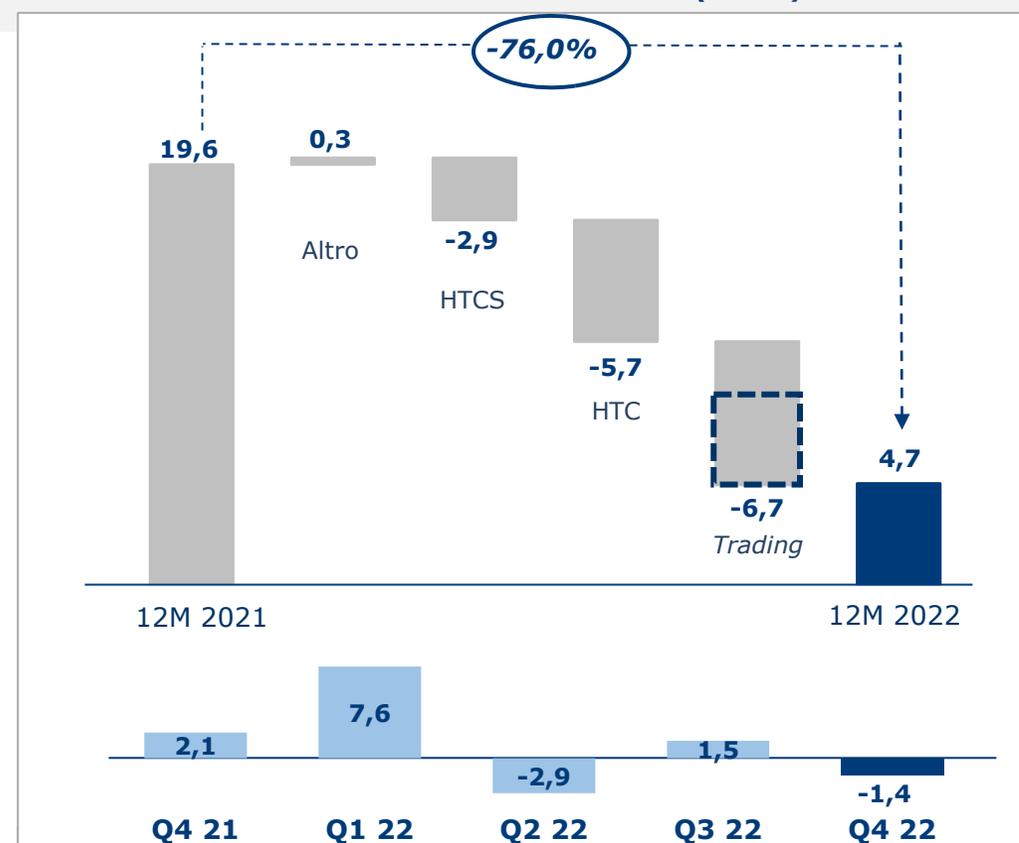
# Margine di interesse in crescita, POF in riduzione

## MARGINE DI INTERESSE EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



**Margine di interesse** in significativa crescita rispetto al 2021 (+136% YoY) grazie al contributo dei *banking book* e del portafoglio di *trading*, in particolare sui titoli governativi italiani legati all'inflazione, e ai maggiori **impieghi** in Investment Banking

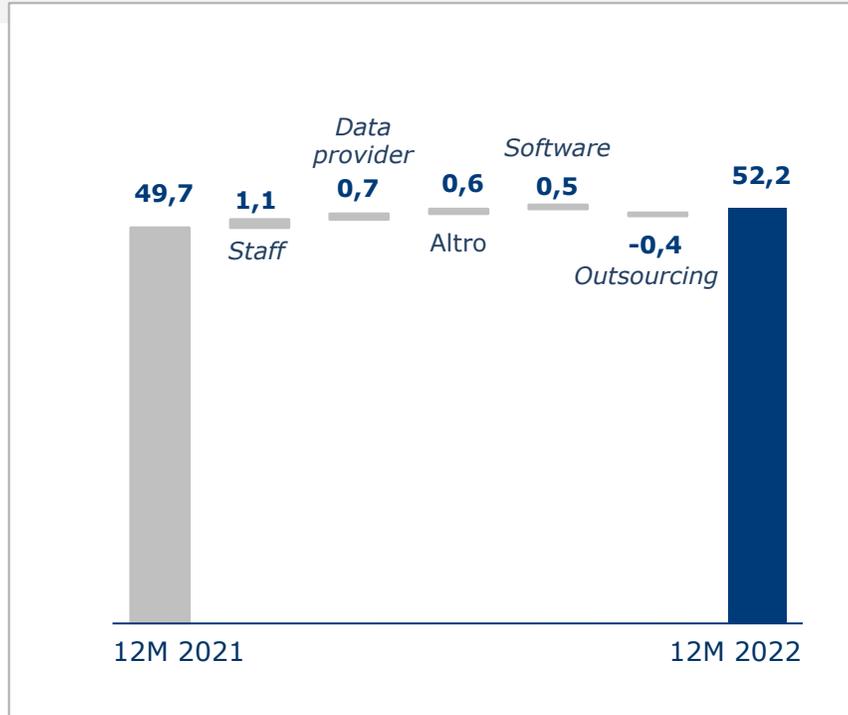
## POF EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



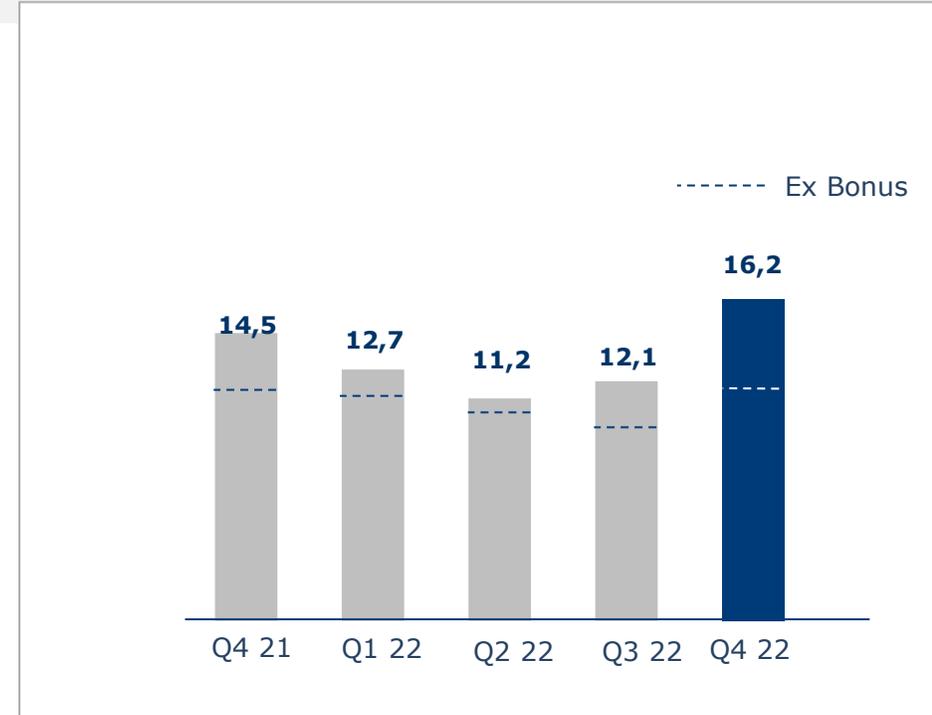
**POF** in riduzione (-76% YoY) per minori ricavi dovuti all'andamento sfavorevole dei mercati finanziari raffrontato con una *performance* particolarmente positiva nel 2021 e ad una **ridistribuzione sul margine di interesse** della componente inflazione (vedi box tratteggiato)

# Costi operativi in crescita per gli investimenti previsti da Piano industriale

## EVOLUZIONE YoY (€ MLN)



## COSTI OPERATIVI QoQ (€ MLN)



**Costi operativi**, al netto degli oneri relativi al sistema bancario, in aumento per le spese del personale in coerenza con gli investimenti previsti dal Piano Industriale (+9 risorse) e i risultati economici conseguiti, per la *Digital Transformation* e per l'aumento dei costi legati all'inflazione. Diminuiscono i costi relativi agli *outsourcer* grazie ad iniziative di efficientamento e rinegoziazione contrattuale.

# Agenda



Sintesi 12M 22



Commento ai Risultati 12M 22



Analisi per segmento di *business*



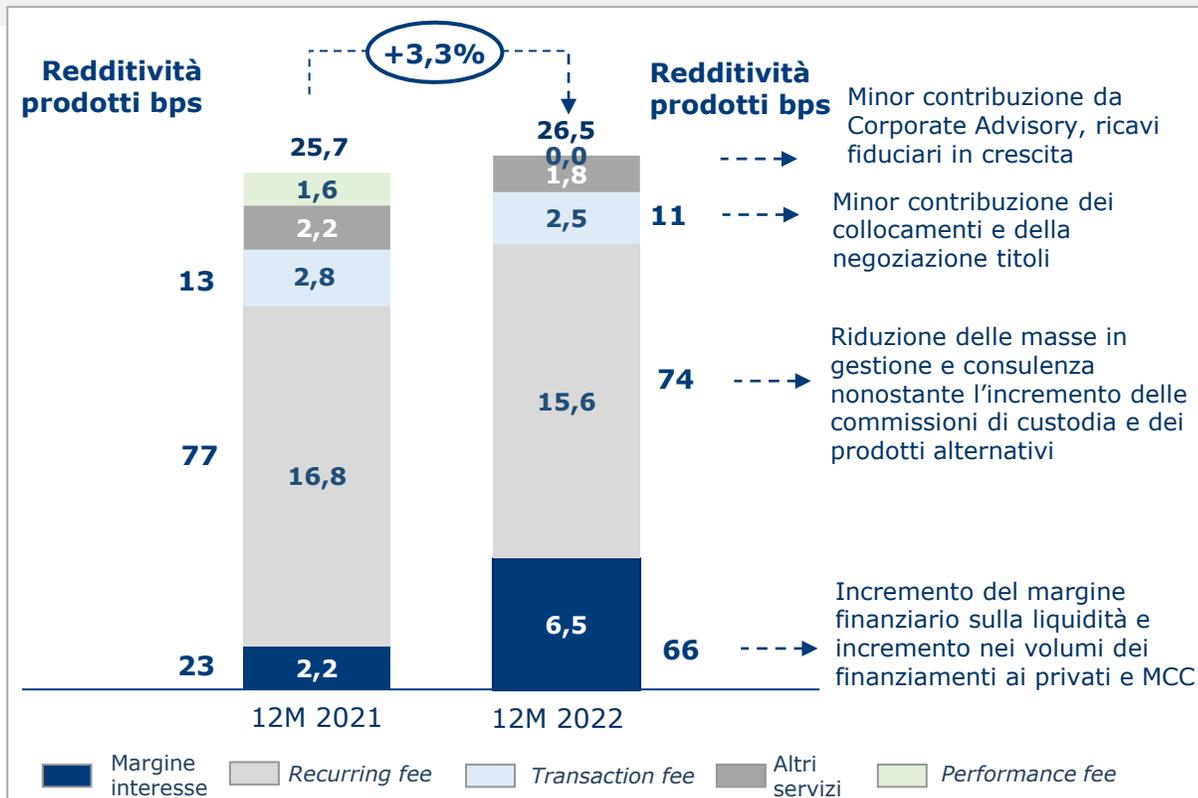
*Digital Transformation Plan*



Conclusioni

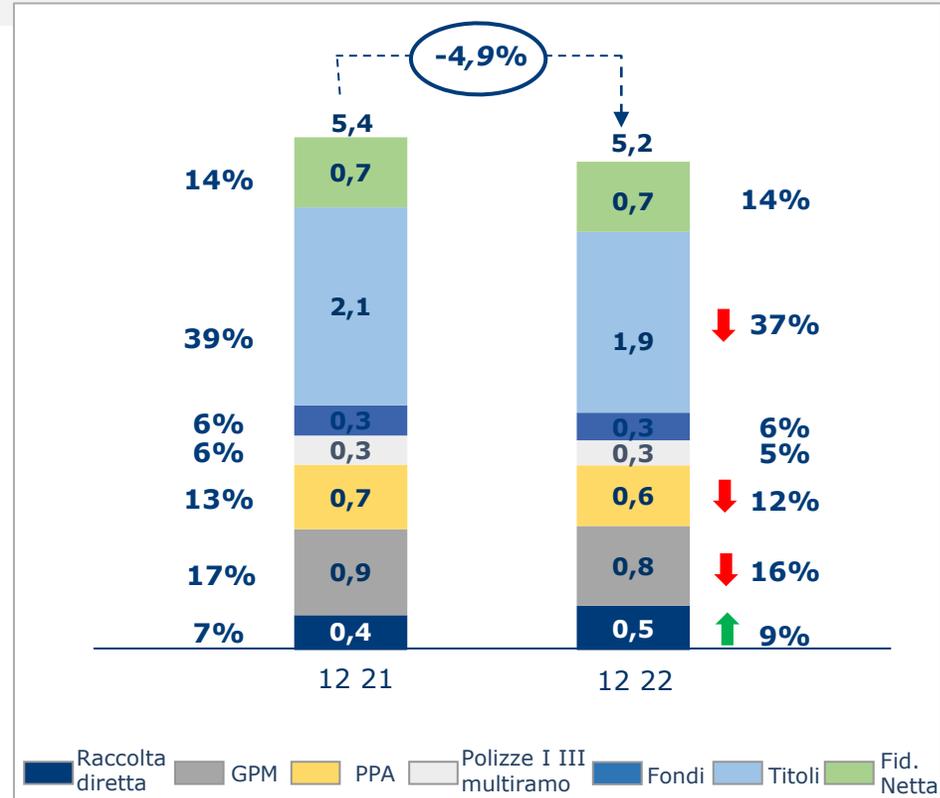
# Ricavi in crescita e raccolta in riduzione a causa dell'andamento dei mercati finanziari

## EVOLUZIONE E COMPOSIZIONE RICAVI (€ MLN)



In crescita i **Ricavi del Private Banking** per effetto del **margine di interesse** grazie all'aumento dei tassi di riferimento nel secondo semestre. Le **commissioni** sono in riduzione a causa (i) della riduzione delle masse in consulenza e gestione per effetto delle *performance* negative dei mercati, (ii) per la riduzione dei volumi dei collocamenti effettuati e (iii) per l'assenza delle commissioni di *performance*.

## RACCOLTA CLIENTELA PB (€ MLD)

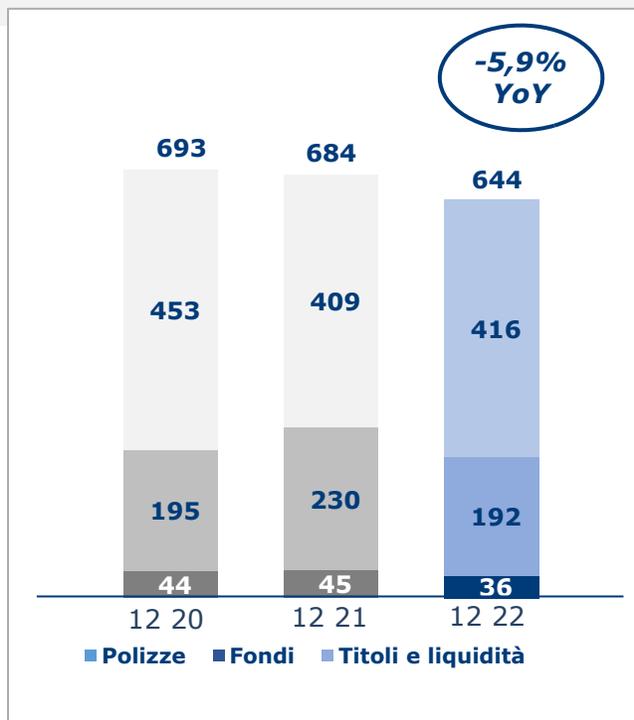


I **flussi di raccolta netta positivi** nel Private Banking (€ 173 mln) hanno compensato in parte l'effetto negativo dei mercati (-5%).

In calo la componente **gestita e in titoli** in amministrato per effetto mercato.

# Principali masse commerciali in calo per effetto mercato

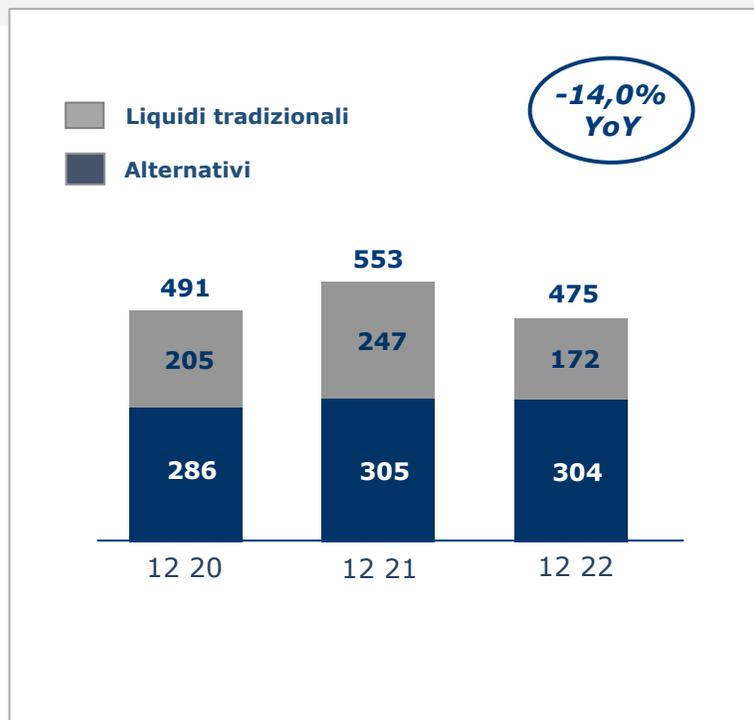
MASSE IN PPA (€ MLN)



Penetrazione della **consulenza avanzata** al 23% dell'amministrato con redditività complessiva in crescita a 83 bps

Calo delle masse legato all'effetto mercato

EVOLUZIONE MASSE IN FONDI\* (€ MLN)

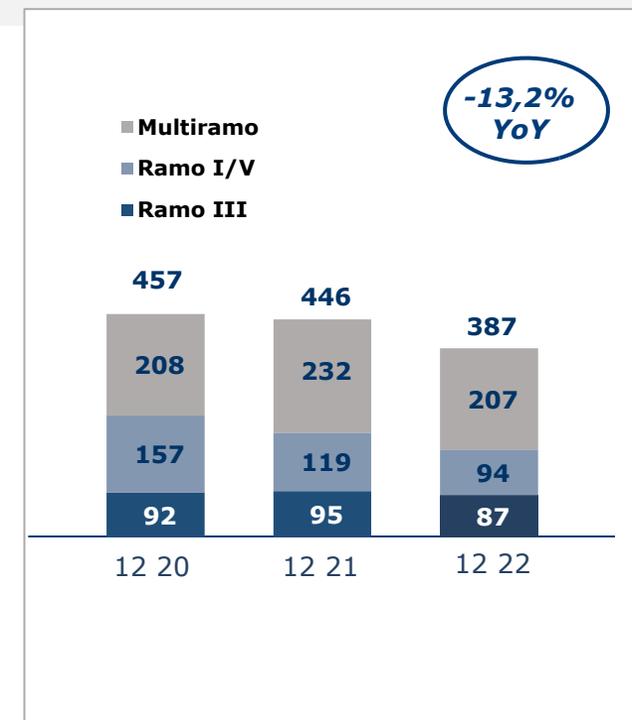


Le masse **amministrate in fondi** sono in riduzione nella componente tradizionale

**Prodotti alternativi stabili** a € 304 mln, inclusivi di SIF immobiliare a € 179 mln, SIF/SICAV mobiliari a € 21 mln e Private Debt a € 109 mln

\* Esclusi fondi in custodia

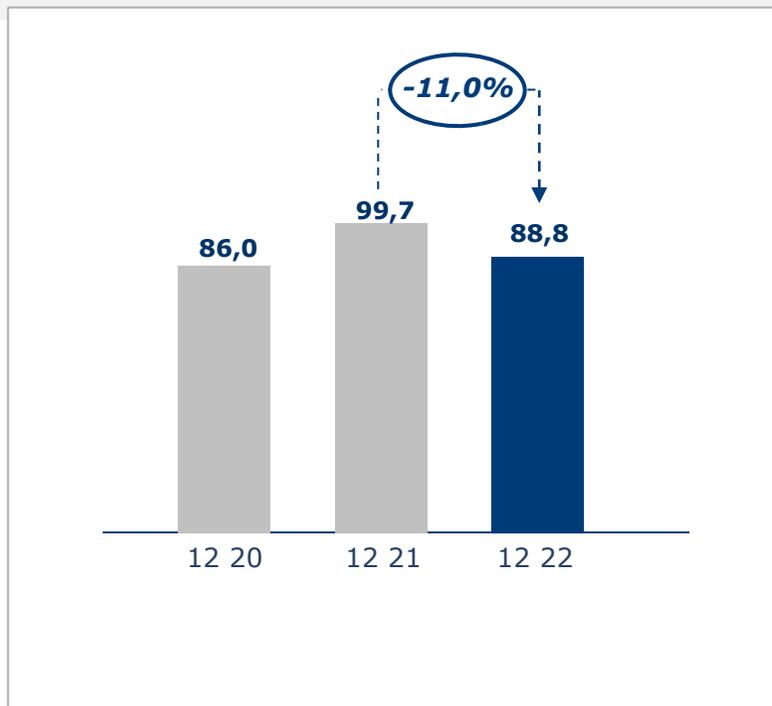
PRODOTTI ASSICURATIVIVI (€ MLN)



Raccolta in **calo** rispetto al 2021 principalmente per **disinvestimenti su ramo I**, sempre meno attraente in un contesto di tassi e rendimenti obbligazionari crescenti, nonché per l'**effetto mercato su ramo III**

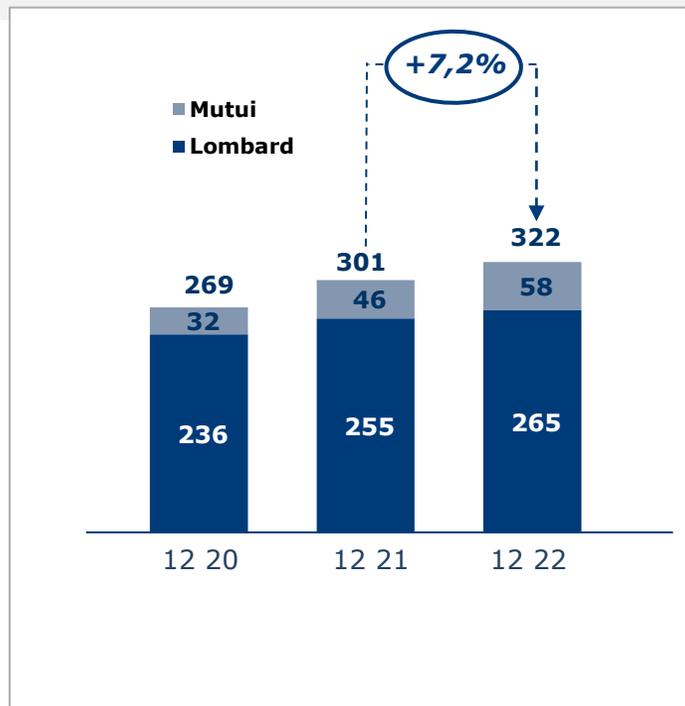
# Altri indicatori: crediti privati e ricavi fiduciaria in crescita, gestioni AI in calo

**GESTIONI SOTTO AI (€ MLN)**



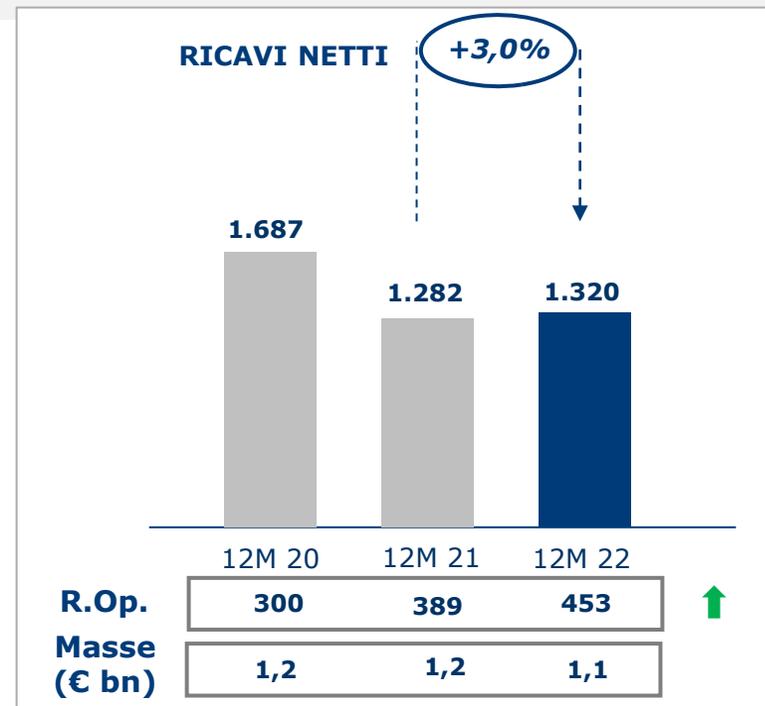
Nei primi 12 mesi del **2022**, le **4 linee** gestite con il supporto dell'**Intelligenza Artificiale** hanno avuto *performance* condizionate dall'andamento negativo dei mercati, sebbene abbiano riportato una raccolta netta positiva

**CREDITI PB (€ MLN)**



**Lombard** (€ 265 mln) e **mutui** (€ 58 mln) in crescita con *spread* sostanzialmente in linea con l'anno precedente

**ATTIVITA' FIDUCIARIA (k €)**



**Ricavi fiduciari** in crescita  
**Masse fiduciarie** lorde in diminuzione

# Profilo delle idee: iniziative in raccolta

## IMMOBILIARI



## EUROCARE IV



È proseguita l'attività di investimento di Eurocare IV, che a fine dicembre conta **15 assets in portafoglio** per oltre **€ 250 mln**. Rimane importante la **pipeline**, con ulteriori 18 asset già identificati per complessivi 200 mln €.

Ricordiamo che a partire dal *closing* di luglio la distribuzione è estesa ai **retail con investimento minimo di € 125 k**, in base alla nuova formulazione dell'art. 14 del Decreto del MEF del 5 marzo 2015 n.30.

Raccolta BP  
(€ mln, al  
31/12/2022)

**30,5**

La raccolta su Eurocare IV ha **raggiunto i € 30,5 mln** a valle del **sesto closing** tenuto a fine dicembre.

Il **final closing** del fondo è atteso **nel corso del primo semestre 2023**.

Soglia min x retail  
125 k€

Prossimo cut-off 17/03/2023

## FINANZIARI



## Receivables Finance



FASANARA CAPITAL

L'investimento, focalizzato sull'acquisto di **crediti commerciali originati da piattaforme fintech** (cd. *digital factoring*), ha raggiunto una **raccolta complessiva a fine dicembre di € 70,4 mln**.

A partire dal *closing* di settembre la distribuzione interessa anche i **retail con investimento minimo di € 125 k**.

Raccolta BP  
(€ mln, al  
31/12/2022)

**70,1**

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

Soglia min x retail  
125 k€

Prossimo cut-off 13/02/2023

## Distressed Opportunities II



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

Raccolta BP  
(€ mln, al  
31/12/2022)

**4,6**

La distribuzione continuerà fino ad **aprile 2023**, data fissata per il **final closing**.

Soglia min x retail  
100 k€

Prossimo cut-off 24/02/2023

## INDUSTRIALI



## Alia Therapeutics



Alia Therapeutics, **startup partecipata da BiovelocITA** attiva nello sviluppo di nuove tecnologie proprietarie in ambito **Genoma Editing** per la **cura di malattie genetiche rare e in oncologia**, ha deliberato un nuovo aumento di capitale per la raccolta di complessivi € 4,5 mln, diviso in 3 tranche.

L'Aucap, che verrà finalizzato con una **valorizzazione pre-money di € 5,2 mln**, consentirà di proseguire lo sviluppo dei progetti di ricerca.

Raccolta Seed  
extension  
(€ mln)

**4,5**

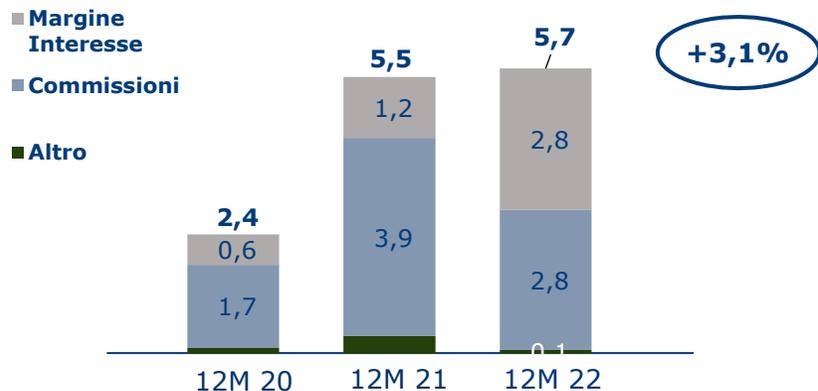
Diviso in 3 tranche

Si tratta di un **round** di raccolta **seed extension** guidato da **Sofinnova Telethon Fund in qualità di lead investor** con un investimento di € 2 mln, seguito da Indaco Sgr (fondo italiano di *Venture capital* con oltre € 350 mln di Aum) con € 1,0 mln e il **pool** di investitori riconducibili a BiovelocITA che investiranno fino a € 1.5 mln.

La quota spettante al raggruppamento di **investitori Arepo è pari a € 500 k**.

# Ricavi e volumi positivamente impattati dalle iniziative di piano industriale

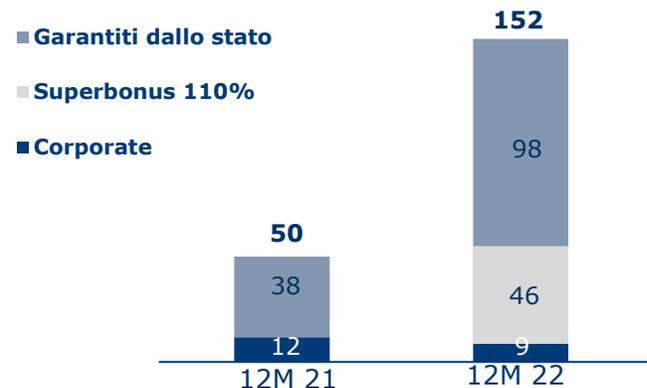
**RICAVI NETTI INV.BANKING (k€)**



Ricavi in aumento principalmente per la crescita del **margin** da **lending e Superbonus 110%**. Ricavi da *advisory* sostenuti principalmente dalle **operazione in private placement** e dalle commissioni ricorrenti di **Capital Market**

Robusta **pipeline di Ipo** posticipate per le difficili condizioni di mercato

**FINANZIAMENTI INV.BANKING (€ MLN)**



I **finanziamenti garantiti dallo Stato** erogati sono pari a circa €100 mln su un *plafond* deliberato complessivo di €150 mln con uno *spread* medio di 4,3%

Il controvalore **crediti fiscali da Bonus 110%** acquistati è pari a circa €46 mln su un *plafond* complessivo di €80 mln, già completamente allocato

**MANDATI ESEGUITI E IN CORSO**

Conclusa	Conclusa	Conclusa	Ongoing	Ongoing	Conclusa 2023	Ongoing	Ongoing
Arranger Equity&Debt pool financing	Advisor finanziario	Global Coordinator e EG Advisor	EG Advisor	Global Coordinator e EG Advisor	Global Coordinator e EG Advisor	Advisor	11 incarichi ongoing EG Advisor
Private placement	Advisory	IPO	IPO	IPO	IPO	M&A	Capital Market

**Cross-border M&A:** acquisizione da parte di **M.G.M.**, che da oltre 35 anni opera nello sviluppo e nella commercializzazione di calzature sportive e principalmente *outdoor*, di un gruppo di Società di diritto estero, produttrici di calzature per grandi marchi internazionali.

**Banca Profilo** ha agito in qualità di:

- **M&A Advisor** nella gestione dell'operazione di acquisizione
- **Sole Arranger** nella raccolta dell'intera provvista finanziaria

### M&A Advisor



**Banca Profilo** ha assistito la famiglia Foglio/Congiu nelle trattative con il Gruppo di Investitori per l'acquisizione del 100%, svolgendo le seguenti attività:

- ❑ **Definizione del prezzo** di acquisto/vendita del Gruppo Giacometti
- ❑ **Predisposizione della LOI** (*Letter of Intent*), firmata in data 7 maggio 2022, che garantiva l'esclusiva a MGM
- ❑ **Predisposizione del contratto di compravendita**, firmato in data 1 agosto 2022

### Sindacazione e financing



**Banca Profilo** ha svolto il ruolo di **Sole Arranger** nella sindacazione dell'Equity e del Debito per la raccolta delle risorse finanziarie necessarie al closing dell'operazione

### IPO (on going)



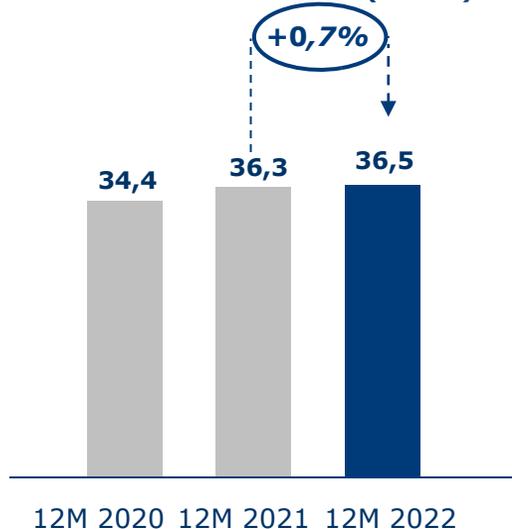
**Banca Profilo** ha ottenuto da M.G.M., in esclusiva, l'incarico per il ruolo di **Euronext Growth Advisor** nonché il ruolo di **Global Coordinator** finalizzato a procedere entro il 31/12/2024 con la quotazione su Euronext Growth Milan di M.G.M. e successivamente, dopo 18 mesi dall'IPO, l'eventuale passaggio al segmento STAR tramite la procedura «Fast Track» di Borsa Italiana.



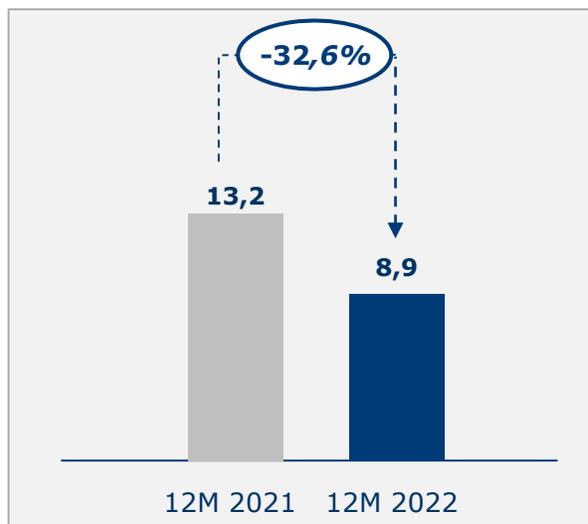
EURONEXT GROWTH

## In linea nonostante mercati sostanzialmente opposti al 2021

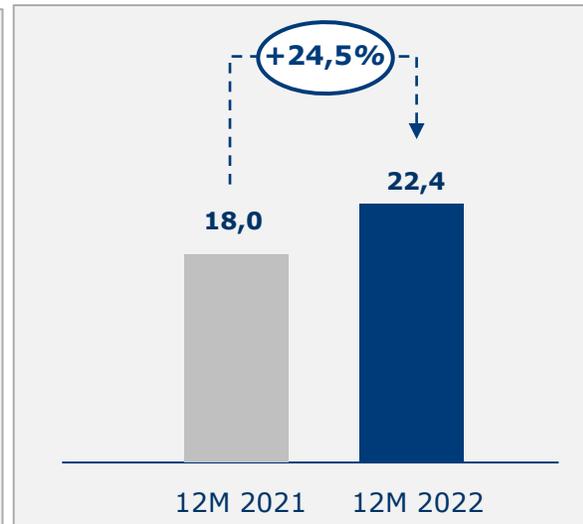
RICAVI FINANZA (€ MLN)



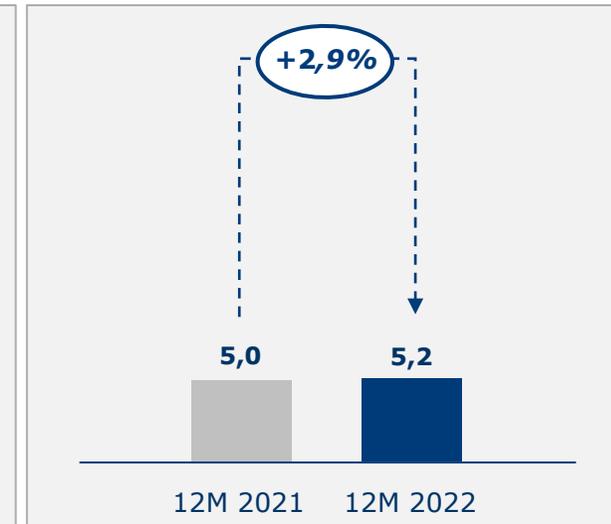
TRADING (€ MLN)



BANKING BOOK (€ MLN)



INTERMEDIAZIONE (€ MLN)



L'**Area Finanza**, nonostante le *performance* negative di tutti i mercati di riferimento, realizza un **risultato sostanzialmente in linea** con il 2021, consolidando i ricavi *record* dell'anno precedente in un contesto decisamente più complicato.

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

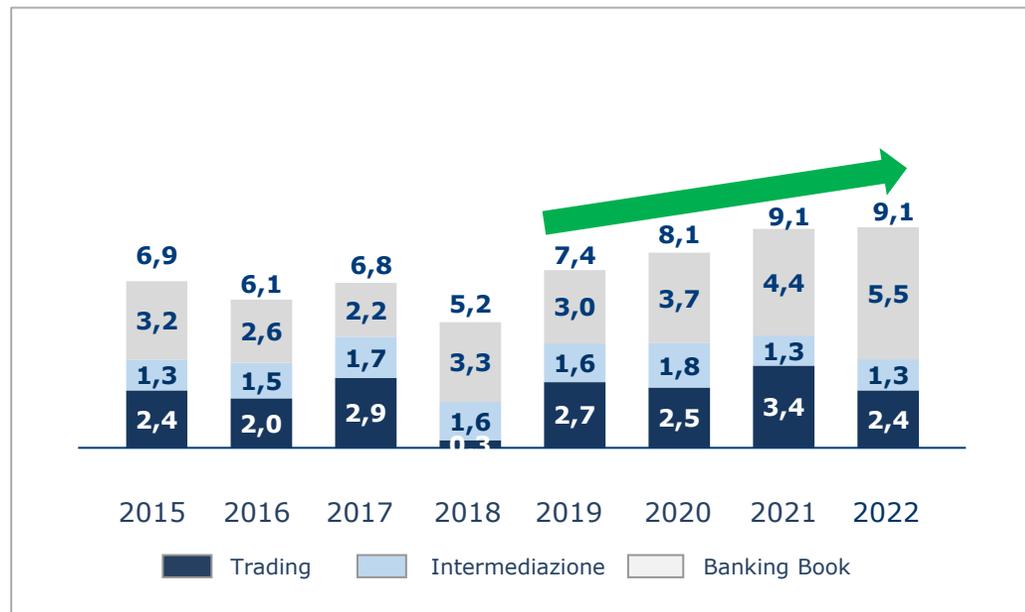
Risultato molto positivo del desk **equity market making**: la *performance* è stata ottenuta sfruttando i picchi di volatilità durante l'anno. Il desk **equity prop trading** ha invece risentito del contributo negativo delle strategie direzionali in seguito al peggioramento dei corsi dei mercati azionari. A differenza di altri simili contesti macroeconomici, le strategie non direzionali non sono riuscite a compensare la *performance* negativa delle prime.

Il **Banking Book** ha avuto una *performance* decisamente superiore rispetto al 2021, nonostante volumi di HTC&S in diminuzione, per via degli utili registrati sui titoli legati all'inflazione e per via del maggior margine di interesse sui medesimi titoli rimasti in portafoglio. Il portafoglio **HTC** ha beneficiato di un'alta concentrazione su titoli indicizzati all'inflazione.

L'attività di **intermediazione** è **in leggero aumento** rispetto allo stesso periodo del 2021; il desk Bond Sales registra ricavi in lieve aumento rispetto al 2021, rimanendo il principale centro di ricavo. Ottima la *performance* del desk Equity Derivatives, con risultati in aumento di quasi +10% rispetto al 2021

## Trend trimestrali e VAR

## RICAVI TRIMESTRALI MEDI (€ MLN)

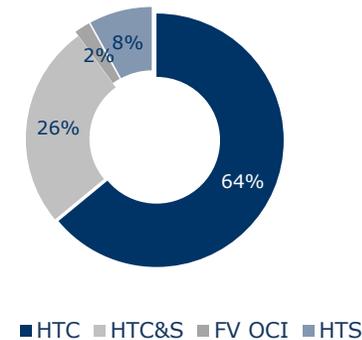


Continua la costante crescita dei ricavi anche nel 4Q2022 registrando un **nuovo record** rispetto alle medie degli ultimi anni.

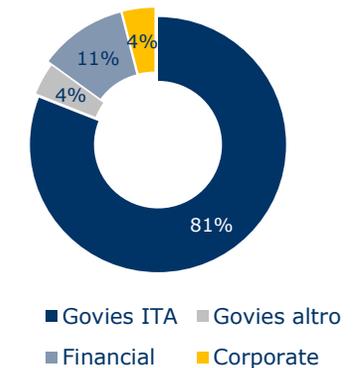
In particolare è visibile la continua progressione negli ultimi 4 anni dell'apporto del **banking book** anche in relazione al *business model* IFRS9

## ASSORBIMENTO VAR E COMPOSIZIONE

## Assorbimento VAR Ytd



## Composizione Banking Book



**Assorbimento di VAR** in crescita rispetto a fine 2021 per effetto volatilità di mercato, nonostante la riduzione delle *sensitivity*

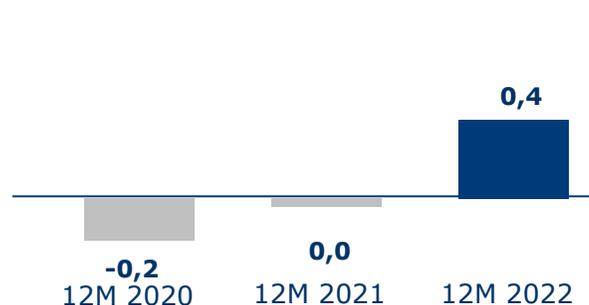
Sul **banking book** è in aumento il portafoglio HTC, prevalentemente governativi, la cui oscillazioni di valore non impatta (se non realizzate) sul conto economico e sul patrimonio

Il **trading** ha un assorbimento di VAR molto basso, confermando l'utilizzo efficiente del capitale economico da parte delle strategie adottate

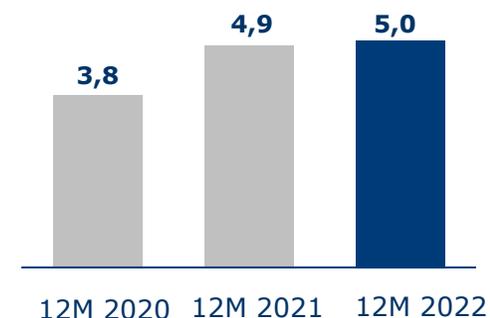
## Andamento dei costi operativi e performance improvement

**Crescita dei ricavi** grazie alla contribuzione della raccolta diretta e al *robo advisor*. Attesi benefici dalla **nuova contrattualizzazione e dai nuovi prodotti** nel 2023. I **costi operativi sono risultati in budget** e sostanzialmente in linea con il 2021 nonostante i decisi incrementi dei KPI di *business*, con ulteriori benefici dalle recenti iniziative attesi nel 2023

**RICAVI NETTI (€ MLN)**



**COSTI OPERATIVI (€ MLN)**



### BOT ED EFFICIENTAMENTI SVILUPPATI

Attività automatizzata	Saving '22	Saving atteso '23
BOT: Aggiornamento adeguata verifica scaduta	<b>50k€</b> (1 FTE)	<b>90k€</b> (1,8 FTE)
BOT: Inserimento nuovi questionari GIANOS	<b>20k€</b>	<b>70k€</b>
BOT: Chiusura conti correnti	<b>6k€</b>	<b>40k€</b>
BOT: Gestione bonifici SEPA da respingere*	<b>N/A</b>	<b>10k€</b> (0,2 FTE)
Apertura automatica C/C	<b>25k€</b>	<b>140k€</b>
	<b>101k€</b>	<b>350k€</b>

\*in corso test e rilascio

### EFFETTI NEGOZIAZIONI E SVILUPPI

Voce di costo	12M 2022	Var. YoY
Costo certificati di firma	75k€	<b>-11%</b>
Costo Customer Service	549k€	<b>-32%</b>
Costo Back-Office	163k€	<b>-45%</b>
Costo gestione operativa CSE	575k€	<b>+30%</b>
Costo carte prepagate Nexi	275k€	<b>+15%</b>
Costo ricariche carte Nexi	400k€	<b>+65%</b>

# Agenda



Sintesi 12M 22



Commento ai Risultati 12M 22



Analisi per segmento di *business*



*Digital Transformation Plan*



Conclusioni

## Innovazione a supporto dei banker



1° Fase | Luglio 2022



### Digital Collaboration

- Consultazione Dashboard
- Analisi e modifica delle schede clienti
- Adesione al servizio di firma digitale
- Consulenza EP e PPA in digitale
- Inserimento ordini titoli e fondi
- Analisi posizione dei clienti
- Modulo Performance
- Sottoscrizione della modulistica digitale

2° Fase | Gennaio 2023



### Onboarding

- *Onboarding* digitale della nuova clientela ed estensione dell'utilizzo della firma digitale
- Sottoscrizione contratti su servizi amministrati
- Processi autorizzativi e deroghe integrati
- *Fine tuning* dei processi di consulenza e della reportistica

3° Next Step



### Gestioni Patrimoniali e Polizze Assicurative

- Sottoscrizione contratti sui servizi del risparmio gestito
- Semplificazione dell'operatività sulle gestioni patrimoniali
- Migrazione delle polizze in procedura AS

## Innovazione a supporto dell'Area Finanza

### Enhancement delle piattaforme tecnologiche a servizio dell'Area Finanza



#### Front Arena

- Sostituzione della piattaforma Murex con la *suite front to back* di FIS: Front Arena
- Soluzione scalabile per consentire una rapida attivazione di nuovi prodotti e abilitare nuovi *business*
- Rafforzamento del *team* di progetto
- Attualmente sono in corso dei test di migrazione tecnici per testare la stabilità del *software* e delle personalizzazioni consolidate ad oggi
- *Next Step*: test utente dei processi *end to end*



#### Suite Elidata

- Sostituzione della soluzione IT Software - EasyTrade (*FrontOffice*) e Radar Janus JTS (*Market Abuse*) – con la nuova *suite* Elidata
- Dal 1° gennaio sono *live* i nuovi applicativi CTS (Caronte Trading System) e GRS (Global Reporting System)
- Sono in corso le analisi per la sostituzione del *Middleware* Sirio con la soluzione di Elidata al fine di avere un'unica filiera integrata

## Innovazione a supporto delle Aree Operative



### RPA & Workflow Automation

- ✓ Consolidamento dell'utilizzo degli strumenti di RPA (Automation Anywhere) e Workflow Automation (Virtus Flow)
- ✓ 29 BOT implementati
- ✓ 24 *workflow* digitali
- ✓ Piattaforma di *ticketing*



### Applicativi Interni

- ✓ Bonifici multipli
- ✓ Gestione Call/Depo: amministrazione dei flussi di cassa di Back Office
- ✓ Gestione Flusso KB: automazione di scritture contabili di Back Office
- ✓ Tobin Tax Spagnola: automazione della creazione dei flussi
- ✓ Protocollo WEB : gestione della posta in entrata e in uscita dei Servizi Generali
- ✓ Anagrafica Titoli: *tool* di gestione dei censimenti anagrafici verso l'*outsourcer*



### Re-engineering Operations

- ✓ Riorganizzazione e rafforzamento della Funzione Operations
- ✓ Revisione e automazione dei processi
- ✓ Esternalizzazione dei Servizi di Back Office (Anagrafica Titoli e Controlli Contabili)

# Agenda



Sintesi 12M 22



Commento ai Risultati 12M 22



Analisi per segmento di *business*



Check Point Piano Industriale



Conclusioni

# I 4 pilastri strategici del Piano Industriale 2020-23

I 4 pilastri strategici sono **trasversali rispetto alle aree di business** evidenza di un modello **snello, flessibile e unico sul mercato** che consente di creare un **vantaggio competitivo strutturale e traguardare le sfide del «new normal»**

## 1. PARTNERSHIP & INTEGRATION

Revisione del **business mix** attraverso una progressiva contaminazione dei diversi modelli grazie alla **sviluppo della componente tecnologica** («private fintech»)

Capacità di **attrarre e coltivare il talento** attraverso un ambiente di lavoro **sano, dinamico e orientato al cambiamento**

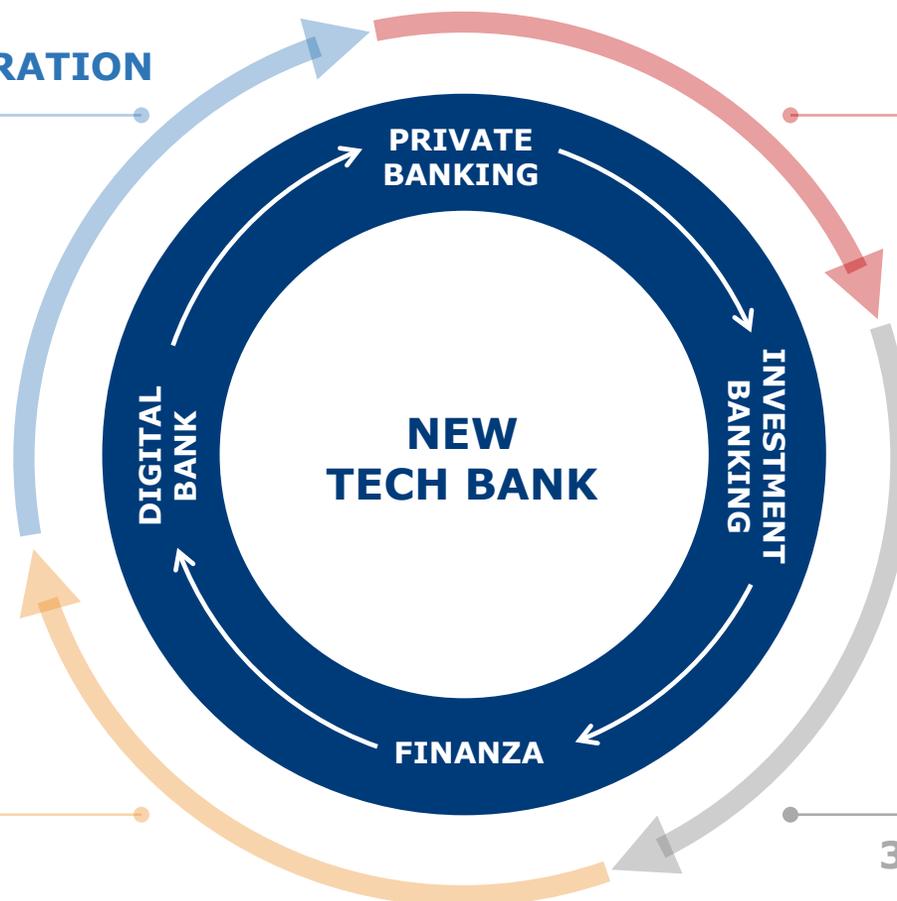
## 4. LIFE BALANCE

## 2. DISTINCT OR ESTINCT

Focus su **nicchie di profitto distintive** investibili grazie alla capacità di strutturazione ed al *track-record* della Banca

**Cultura dell'innovazione e flessibilità organizzativa** al servizio di un modello di business **aperto al futuro**

## 3. BANKING AS A SOFTWARE



# Partnership & integration: punto della situazione

## FATTO

## TARGET 2023

<p><b>PARTNERSHIP NEL TECH</b></p> 	<p>Partnership commerciali avviate in ambito Digital Transformation Plan con <b>Automation Anywhere, VirtusFlow, AWS, Fastweb, Google, OnFido, Elidata</b></p> 	<p>In corso approfondimenti per collaborazioni con partner specializzati in <b>RegTech, Cyber Security, WealthTech, DeFi</b></p> 
<p><b>PARTNERSHIP NEL BUSINESS</b></p> 	<p>Partnership operative sulle strategie alternative con <b>BWG, Threestones, White Bridge, Route Capital, UBP</b></p> 	<p>Nuove partnership mondo alternativi ma in corso di allargamento anche a fondi tradizionali con <b>GSA, VER, Redfish, e altre nel settore energia</b></p> 
<p><b>CRESCITA ESTERNA</b></p> 	<p>Sottoscrizione degli aumenti di capitale dei partner <b>Tinaba e MdotM</b></p>	<p>Valutazione di investimento in <i>equity</i> di partner nel <i>tech</i> con valenza strategica in un'ottica di <b>corporate venture</b></p>

# Distinct or extinct: punto della situazione

## FATTO

## TARGET 2023

### INVESTIMENTI ALTERNATIVI



Proseguita in modo virtuoso l'offerta di **soluzioni di investimento *alternative*** in ambito immobiliare, finanziario e industriale, consolidando ulteriormente la **leadership della banca a livello di *private banking*** italiano

**Riattivare l'*origination* di nuove soluzioni** di investimenti *alternativi*, anche tramite nuovi *partner*, aprendo a *venture, club deal* immobiliari in Italia e *club deal* industriali esteri

Crescente attenzione alle iniziative *alternative* sottoscrivibili anche da **clientela non-professionale**, coerentemente con le nuove previsioni normative

### INTELLIGENZA ARTIFICIALE



Lancio delle **linee a benchmark gestite tramite algoritmi di AI** con il partner MDOTM



Costruzione *in-house* di un modello di **liquidity scoring** degli ETF, di un modello di **fund selection** e di **librerie proprietarie** tramite l'implementazione di *tool* di *machine learning*

Supporto allo sviluppo di **Sphere** di MdotM a servizio dell'**asset allocation dei portafogli amministrati** della PPA

**Sviluppo *in-house*** di un modello di regime dei mercati a supporto di processi interni di *asset allocation* e analisi degli scenari di mercato



### SINERGIE AREE DI BUSINESS



Attivati con successo sia i **prestiti garantiti dallo Stato** sia i **crediti 110%** con creazione di sinergie per attività di Investment banking e nuova raccolta per il Private banking

Da attivare le iniziative ancora non effettuate di **SICAF pre-IPO con Redfish**, l'iniziativa sulle **energie alternative**, e il rilancio del **programma di certificati** avviato solo in maniera limitata

# Banking as a software: punto della situazione

## FATTO

## TARGET 2023

### TECH AL SERVIZIO DI NUOVI BUSINESS



- ✓ **Crescita dei principali KPI di Business** YoY: Raccolta Diretta (+60%), Clienti Acquisiti (+ 0,5%), AUM Robo (+ 40%), Alipay (+ 110%).
- ✓ **Riduzione dei costi operativi** YoY: Costo singolo *onboarding* (- 15%); Costi di gestione clienti (-43%).
- ✓ **Riduzione tempistiche di attivazione conti** (- 60% YoY) con relativo miglioramento della *customer experience*.
- ✓ Operativi **12 BOT** sui Canali Digitali.
- ✓ Lancio di **nuovi servizi a valore aggiunto** (es. Cripto, Power) e *repricing* su servizi bancari e membership premium.

- Continuo sviluppo e **crescita dei KPI** e dei prodotti e servizi già presenti nell'attuale offerta, con **focus sulla redditività**
- Continua **attenzione ai costi operativi** e agli efficientamenti per garantire una crescita sostenibile
- **Sviluppo di nuovi prodotti** a valore aggiunto sia bancari sia «*social/tech*»
- *Scouting* di *Fintech* per **partnership strategiche e operative**.

### TECH AL SERVIZIO DELLA PRODUTTIVITA'



- ✓ Rinnovata la **rete aziendale** e spostato il sito di DR in collaborazione con Fastweb
- ✓ Avvio di **Mida, Meta e nuovo homebanking**
- ✓ Avvio di **CTS** per le attività di intermediazione
- ✓ **Efficientamento tramite innovazione** applicativa (26 BOT e 17 *workflow* digitali)
- ✓ **Rinnovamento applicativo e nuovo sito internet**
- ✓ **Nuovi pacchetti software** per Legale e Societario e Compliance
- ✓ Estesi i presidi di **Cybersecurity**

- Sviluppo delle **attività innovative di RPA e BPM** (in particolare su Wealth Management, Crediti e Finanza) e sulla valorizzazione del dato (**Cloud**)
- Iniziative di **efficientamento** in particolare sugli **infoprovider**
- Rinnovo delle **applicazioni custom** anche tramite l'utilizzo dell'**Open banking** e **API** con terze parti
- Estensione della **Cybersecurity**
- Analisi possibili implementazioni nel settore **block-chain** e **cripto asset**

## FATTO

## TARGET 2023

### SMART AND HEALTHY WORKING



#### Implementazione strutturale dello *smart working*:

- ✓ Regolamento e accordi individuali
- ✓ Riallestimento degli spazi interni in ottica di **maggior flessibilità e minore presenza con anche nuovi spazi in via Cerva 22**
- ✓ **Completa virtualizzazione** delle postazioni e delle dotazioni lavorative

#### People Care

- ✓ Focus su **cultura** ed organizzazione aziendale flessibile
- ✓ Ampliamento dei servizi di **welfare**
- ✓ Rivisitazione del pacchetto **benefit** (incluse condizioni servizi bancari)
- ✓ **Target di soddisfazione** dei dipendenti (*survey* mirate)

### ESG E WELFARE AZIENDALE



#### Attenzione agli aspetti di benessere e responsabilità aziendale attraverso:

- ✓ **Piano di welfare** aziendale
- ✓ **100% di part time accolti**
- ✓ **Consumi aziendali responsabili** ed **efficienti**: *plastic free - paper responsible - energy saving*
- ✓ **Nuovi spazi conviviali in sede Milano**
- ✓ **Piano spostamento Casa-Lavoro**

**Promozione pari opportunità** con l'avvio di un percorso per certificazione di genere e *target gender pay gap ed equal pay*

**Attenzione all'inserimento e crescita giovani talenti** in tutte le aree di *business* e operative con processi mirati di *induction*

**Formazione continua ai dipendenti** per mantenimento e sviluppo competenze

Impegno sul territorio con promozione di **iniziative ad impatto sociale**

Attivazione di ulteriore **misure di sostenibilità operativa** della Banca

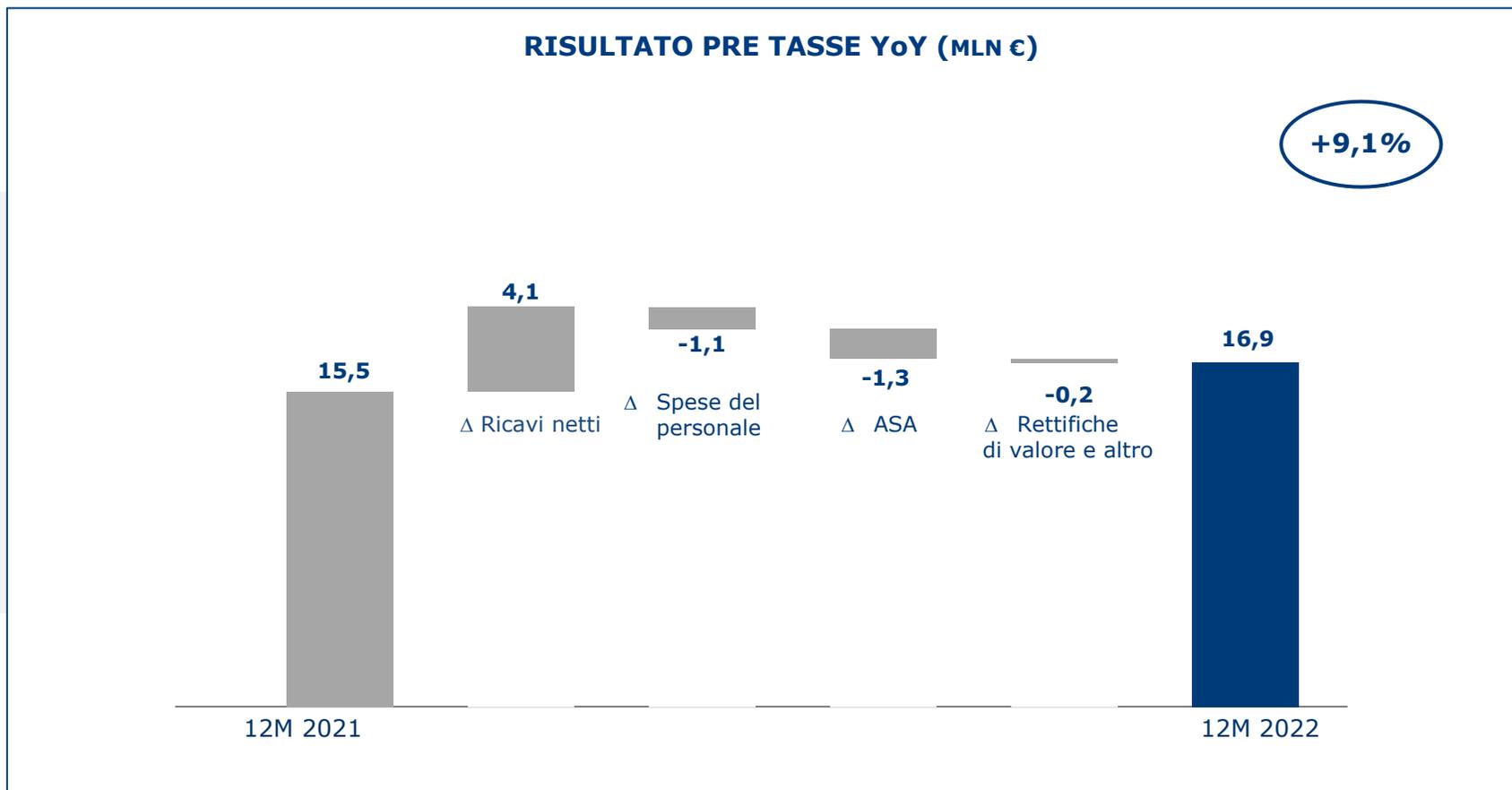


# Check Point Piano Industriale 2020 - 2023

	Iniziative	KPI
 <b>1. GENERAZIONE E DIVERSIFICAZIONE RICAVI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Evoluzione del mix di prodotto nelle masse <i>private</i></li><li>• Crescita del credito e delle operazioni ECM/DCM in Investment Banking</li><li>• Consolidamento del <i>trading</i> e della redditività da <i>banking book</i> e Intermediazione in Finanza</li><li>• Crescita delle masse con maggior penetrazione del gestito nella controllata estera</li><li>• Sviluppo dell'offerta digitale nella Digital Bank</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Private Banking:</b> fondi alternativi +2%</li><li>✓ <b>IB:</b> 81 operazioni di credito MCC erogate</li><li>✓ <b>Finanza:</b> Banking Book +24% YoY, Intermediazione +3%, trading -33%</li><li>✓ <b>Canali Digitali:</b> finalizzate partnership per servizio <i>Crypto, Insurance</i> e carte virtuali</li></ul>
 <b>2. CRESCITA AUM FOCALIZZATA SU PRODOTTI DISTINTIVI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Crescita organica delle masse più 2 <i>banker</i> per anno</li><li>• Spostamento verso la fascia HNWI e UHNWI con incremento della penetrazione dei clienti <i>professional</i></li><li>• <i>Focus</i> su prodotti distintivi ad alta marginalità</li><li>• Sviluppo della base clienti Tinaba</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>Raccolta Netta PB</b> a € 173 mln Ytd</li><li>✓ <b>Collocamento</b> Eurocare IV € 28Mln €, Fasanara T&amp;R €65 mln, HI Distressed Opportunities 5 mln</li><li>✓ <b>Nuovi clienti</b> Tinaba acquisiti: +4% Ytd</li></ul>
 <b>3. EFFICIENTAMENTO ATTIVITA' OPERATIVE E DIGITAL TRANSFORMATION</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Avvio del <i>digital transformation program</i> con il coinvolgimento delle diverse funzioni della Banca</li><li>• Estensione dell'utilizzo delle nuove tecnologie ai processi bancari</li><li>• Sviluppo delle <i>partnership</i> con le <i>fintech</i></li><li>• Efficientamento delle attività operative</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ In corso il programma di <b>digitalizzazione dei processi del Private Banking</b> e dei processi operativi della <b>Funzione Operations</b></li><li>✓ Avviata <i>partnership</i> con <b>Checksig</b></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>✓ <b>Welfare</b> a beneficio di tutti i dipendenti on top alla remunerazione</li><li>✓ Accordi di <b>smart working</b> fino a 10 gg/mese in modalità flessibile</li><li>✓ Effettuata analisi su <b>gender pay gap</b></li><li>✓ Avviati due progetti per <b>iniziative ESG</b></li></ul>

# Principali evidenze dei 12M 2022

**Risultato pre tasse** in crescita grazie al contributo dei **ricavi delle divisioni di business**, in grado di sfruttare le opportunità legate al rialzo dei tassi di interesse. L'incremento dei **costi operativi** è coerente con gli investimenti previsti dal Piano Industriale necessari per la realizzazione delle nuove iniziative commerciali e per il processo di digitalizzazione e automazione della Banca e con l'aumento dei prezzi di beni e servizi legato all'inflazione



# Allegati

# Principali dati consolidati

PRINCIPALI DATI CONSOLIDATI				
	Variazione YoY			
			Assoluta	%
<b>DATI ECONOMICI RICLASSIFICATI (in migliaia di Euro)</b>				
	<b>12 2022</b>	<b>12 2021</b>		
Margine d'interesse	41.094	17.382	23.712	136,4
Totale ricavi netti	70.628	66.505	4.123	6,2
Risultato della gestione operativa	18.391	16.777	1.614	9,6
Risultato ante imposte	16.855	15.452	1.403	9,1
Risultato delle attività operative cessate	0	2.206	(2.206)	n.s.
<b>Risultato netto</b>	<b>11.129</b>	<b>11.713</b>	<b>(584)</b>	<b>(5,0)</b>
<b>DATI PATRIMONIALI RICLASSIFICATI (in migliaia di Euro)</b>				
	<b>12 2022</b>	<b>12 2021</b>		
Attività Finanziarie valutate al Fair Value con impatto a conto economico	386.519	380.091	6.428	1,7
Attività Finanziarie valutate al Fair Value con impatto sulla redditività complessiva	221.175	221.623	(448)	-0,2
Attività Finanziarie valutate al costo ammortizzato	1.061.426	948.183	113.243	11,9
Derivati di copertura	20.505	1.444	19.061	n.s.
<b>Totale Attivo</b>	<b>1.887.540</b>	<b>1.666.674</b>	<b>220.866</b>	<b>13,3</b>
Raccolta Diretta (*)	1.046.318	985.108	61.210	6,2
Raccolta Indiretta	3.852.210	4.130.609	(278.399)	-6,7
- di cui gestioni patrimoniali	786.977	790.096	(3.119)	-0,4
- di cui risparmio amministrato	3.065.234	3.340.514	(275.280)	-8,2
<b>Raccolta complessiva</b>	<b>4.898.528</b>	<b>5.115.718</b>	<b>(217.190)</b>	<b>(4,2)</b>
Raccolta Fiduciaria netta	745.093	742.655	2.438	0,3
<b>Raccolta complessiva con Fiduciaria</b>	<b>5.643.621</b>	<b>5.858.372</b>	<b>(214.752)</b>	<b>(3,7)</b>
<b>Raccolta complessiva Attività Estera</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	
Patrimonio netto di Gruppo	160.552	163.854	(3.302)	-2,0
<b>ATTIVITA' DI RISCHIO E COEFFICIENTI PATRIMONIALI</b>				
	<b>12 2022</b>	<b>12 2021</b>		
Totale Fondi Propri (in migliaia di Euro)	133.692	151.316	(17.624)	-11,6
Attività di rischio ponderate (in migliaia di Euro)	588.609	590.095	(1.486)	-0,3
CET 1 capital ratio%	22,71%	25,64%	(3)	
Total capital ratio%	22,71%	25,64%	(3)	
<b>STRUTTURA OPERATIVA</b>				
	<b>12 2022</b>	<b>12 2021</b>		
Numero dipendenti e collaboratori (**)	195,0	186	9	4,8
- di cui Private Banker	33,0	32	1	3,1
Numero filiali	7,0	7	0	0,0

(\*) = il dato del 2021 comprende la raccolta diretta proveniente dall'emissione del primo certificate Bonus Cap il cui fair value a fine dicembre 2021 è pari a 4,9 milioni di euro. Si evidenzia che il suddetto Certificates è giunto a scadenza nel primo trimestre 2022.

# Conto Economico Consolidato Riclassificato

VOCI	<i>(Importi in migliaia di euro)</i>			
	31/12/2022	31/12/2021	Variazioni	
			Assolute	%
Margine di interesse	41.094	17.382	23.712	136,4
Commissioni nette	23.889	28.972	-5.083	-17,5
Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi	4.696	19.556	-14.860	-76,0
Altri proventi (oneri) di gestione	949	595	354	59,5
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>70.628</b>	<b>66.505</b>	<b>4.123</b>	<b>6,2</b>
Spese per il personale	(29.857)	(28.793)	-1.064	3,7
Altre spese amministrative	(20.081)	(18.601)	-1.480	8,0
Rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali	(2.299)	(2.334)	35	-1,5
<b>Totale Costi Operativi</b>	<b>(52.237)</b>	<b>(49.728)</b>	<b>-2.509</b>	<b>5,0</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>18.391</b>	<b>16.777</b>	<b>1.614</b>	<b>9,6</b>
Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri	(2)	77	-79	n.s.
Rettifiche / riprese di valore nette per rischio di credito relativo a attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(1.290)	(1.181)	-109	9,2
Rettifiche / riprese di valore nette su attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	(244)	(93)	-151	162,4
Rettifiche di valore dell'avviamento	-	(128)	128	-100,0
<b>Utile (Perdita) d'esercizio lordo</b>	<b>16.855</b>	<b>15.452</b>	<b>1.403</b>	<b>9,1</b>
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	(5.015)	(5.103)	88	-1,7
Oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(711)	(930)	219	-23,5
<b>Utile (Perdita) d'esercizio netto</b>	<b>11.129</b>	<b>9.419</b>	<b>1.710</b>	<b>18,2</b>
Utile (Perdita) delle attività operative cessate al netto delle imposte	-	2.206	-2.206	-100,0
(Utile) Perdita d'esercizio di pertinenza di terzi	-	88	-88	-100,0
<b>Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza della capogruppo</b>	<b>11.129</b>	<b>11.713</b>	<b>-584</b>	<b>-5,0</b>

# Conto Economico Consolidato Riclassificato - Evoluzione Trimestre

Voci	(Importi in migliaia di euro)				
	4° trim 2022	3° trim 2022	2° trim 2022	1° trim 2022	4° trim 2021
Margine di interesse	14.783	8.321	10.433	7.557	5.437
Commissioni nette	6.898	5.120	5.663	6.208	9.901
Risultato netto dell'attività finanziaria e dividendi	(1.451)	1.455	(2.923)	7.615	2.127
Altri proventi (oneri) di gestione	197	226	133	393	(319)
<b>Totale ricavi netti</b>	<b>20.427</b>	<b>15.122</b>	<b>13.306</b>	<b>21.773</b>	<b>17.146</b>
Spese per il personale	(10.026)	(6.553)	(6.275)	(7.003)	(8.411)
Altre spese amministrative	(5.593)	(4.941)	(4.405)	(5.142)	(5.561)
Rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali	(609)	(597)	(552)	(541)	(547)
<b>Totale Costi Operativi</b>	<b>(16.228)</b>	<b>(12.091)</b>	<b>(11.232)</b>	<b>(12.686)</b>	<b>(14.519)</b>
<b>Risultato della gestione operativa</b>	<b>4.199</b>	<b>3.031</b>	<b>2.074</b>	<b>9.087</b>	<b>2.627</b>
Accantonamenti netti ai fondi per rischi ed oneri	10	(13)	(3)	4	11
Rettifiche/riprese di valore nette di attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(222)	(463)	(160)	(445)	(523)
Rettifiche/riprese di valore nette su attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	10	(92)	(77)	(85)	(1)
Rettifiche di valore dell'avviamento	-	-	-	-	(128)
<b>Utile (Perdita) d'esercizio lordo</b>	<b>3.997</b>	<b>2.463</b>	<b>1.834</b>	<b>8.561</b>	<b>1.986</b>
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	(1.242)	(765)	(195)	(2.813)	(396)
Oneri riguardanti il sistema bancario (al netto delle imposte)	(94)	(32)	(22)	(563)	(53)
<b>Utile (Perdita) d'esercizio netto</b>	<b>2.661</b>	<b>1.666</b>	<b>1.617</b>	<b>5.185</b>	<b>1.537</b>
<b>Utile (Perdita) d'esercizio di pertinenza della capogruppo</b>	<b>2.661</b>	<b>1.666</b>	<b>1.617</b>	<b>5.185</b>	<b>1.537</b>



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

#### **Investor relations**

Francesca Sabatini, +39 02 58408.461

#### **Disclaimer**

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

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

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

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