

Private & Investments. Digital. Markets.

Piano Industriale 2026-2028

Milano, 7 Novembre 2025

Agenda

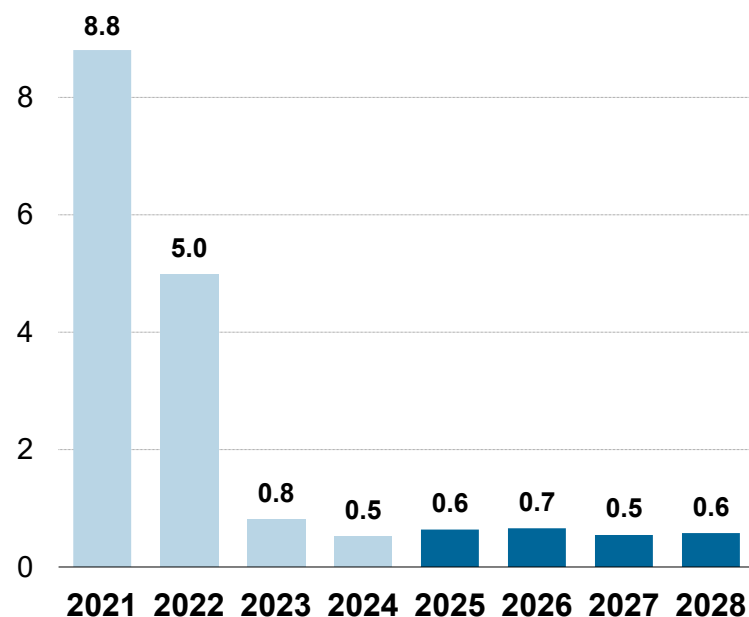
- 1** Lo scenario di riferimento
- 2** Posizionamento competitivo
- 3** Vision, mission & ambition
- 4** Linee guida strategiche e fattori abilitanti
- 5** Key targets 2028



Le prospettive per l'economia italiana: crescita modesta e inflazione intorno al 2%

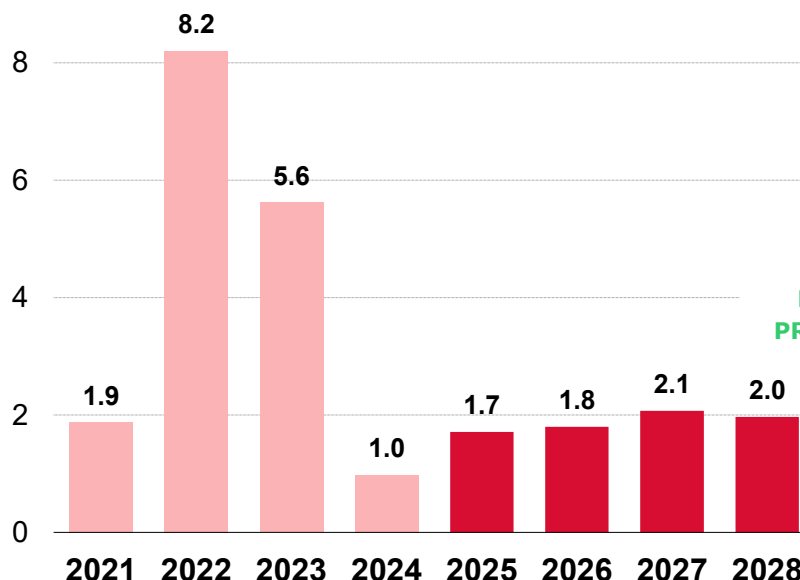
PIL REALE

Tassi di crescita %



INFLAZIONE

Var. % media annua



PNRR

Ruolo crescente degli investimenti del PNRR

DAZI

Rilancio degli investimenti in Europa che in parte compensa gli effetti negativi dei dazi

infrastrutture
GERMANIA

**IPOTESI
BASELINE
PROMETEIA**

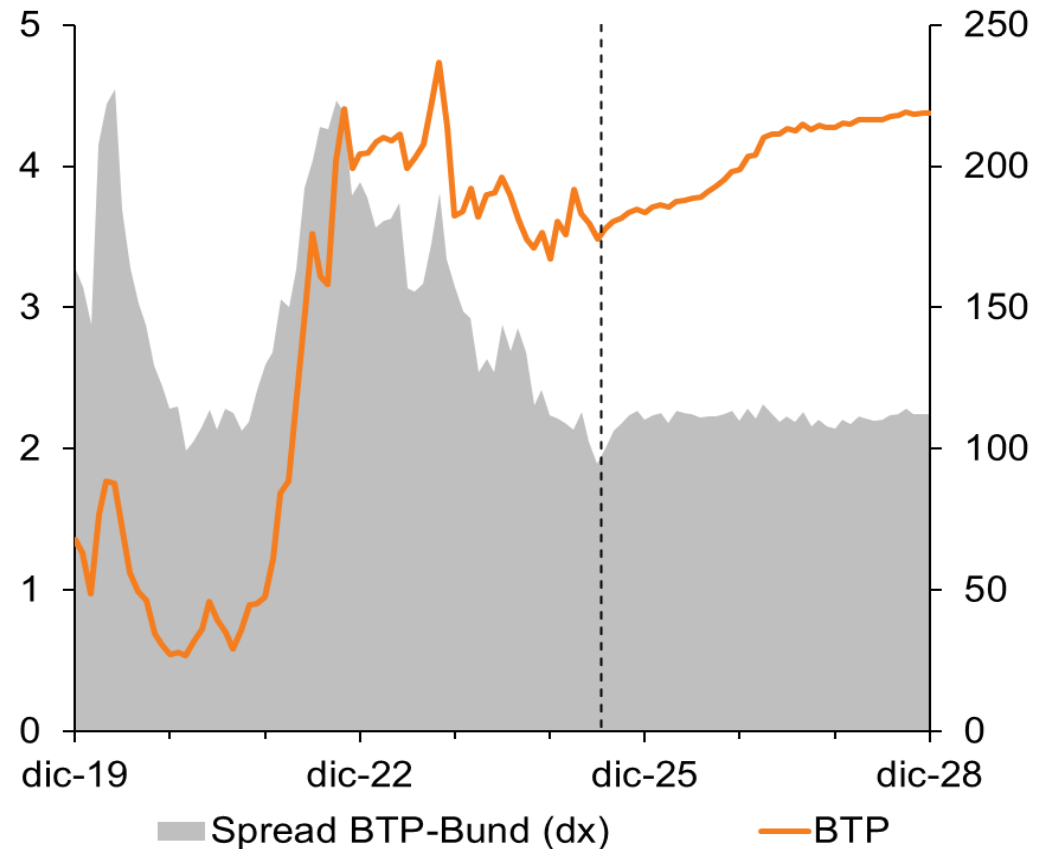
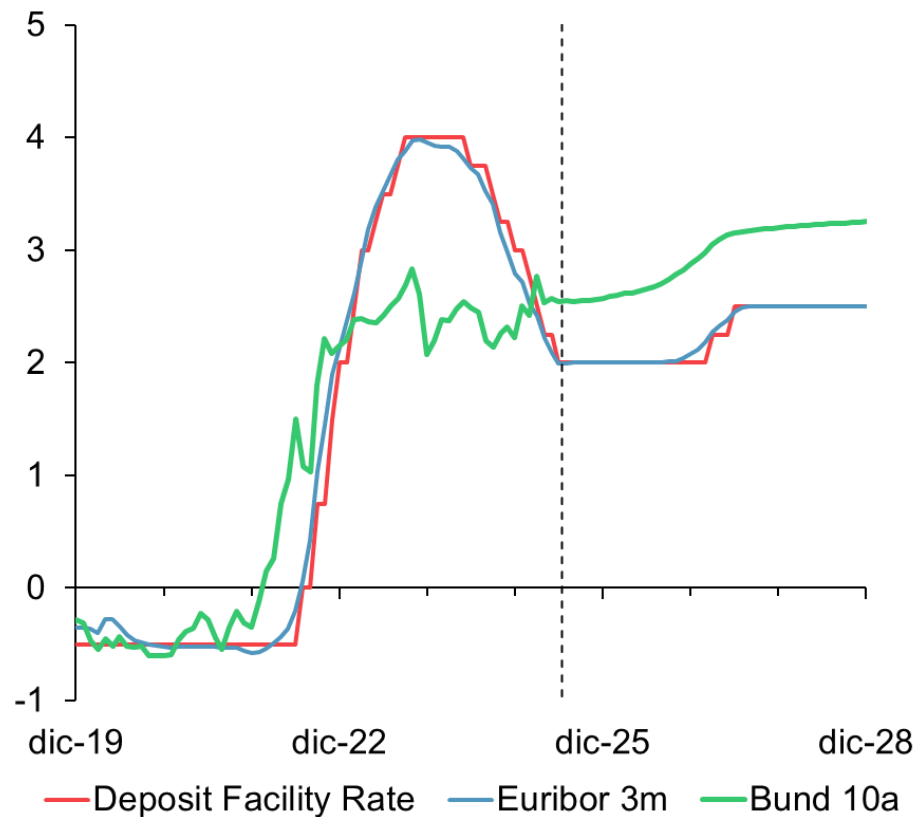
- **+30% dazi su import USA dalla Cina**
- **+50% dazi su acciaio e alluminio** (da tutti i paesi, no Canada e Messico)
- **+25pp dazi su auto e parti** (no Canada e Messico)
- **+10% dazi su beni importati da UE**
- **Esenti da dazi:** importazioni di prodotti elettronici, farmaceutici, materie prime critiche e strategiche

Ritorsioni: aumenti delle tariffe di simile entità nei corrispondenti prodotti importati dagli USA

Tasso BCE fermo al 2% fino a inizio 2027; Bund in graduale rialzo da inizio 2026; BTP-Bund in aumento ma rimanendo sotto i 120pb

TASSI DI INTERESSE NELL'UEM

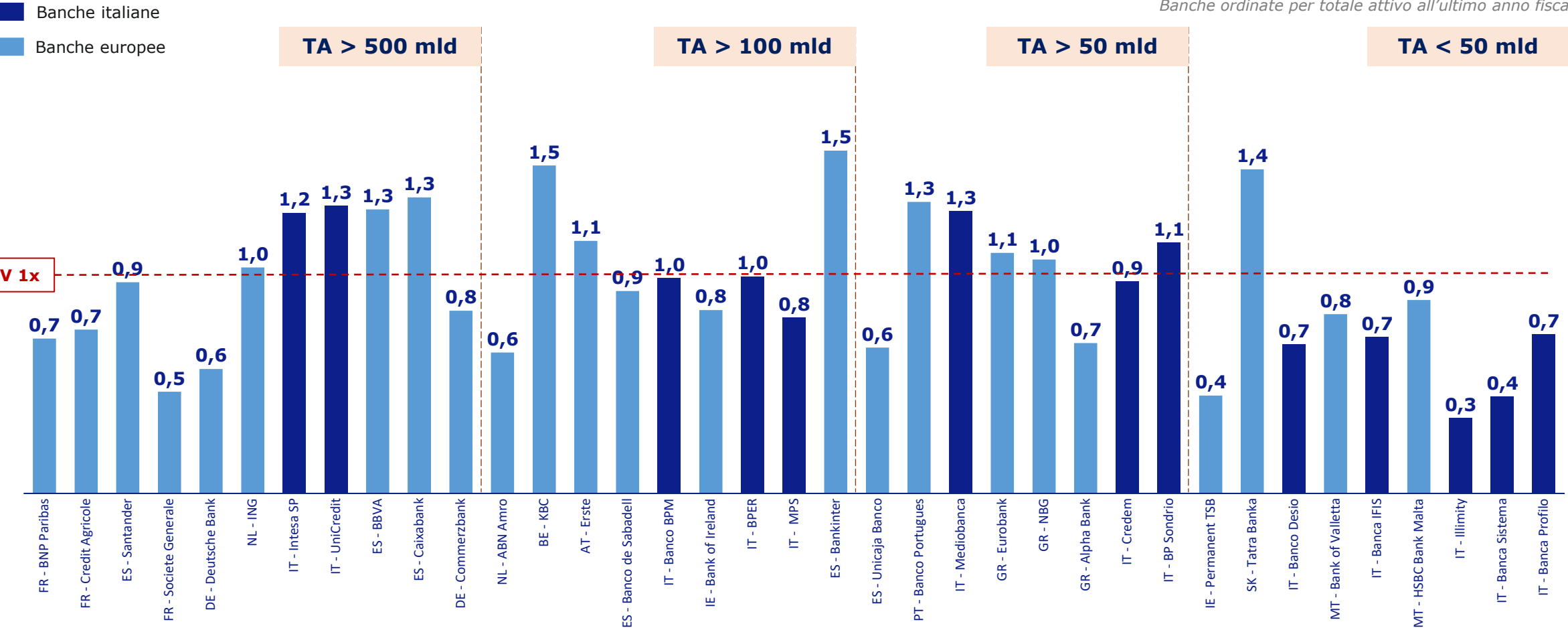
valori % e punti base (dx)



Gli investitori, correttamente, riconoscono che l'attività bancaria non è particolarmente sensibile alle economie di scala

Price / Book Value (1)

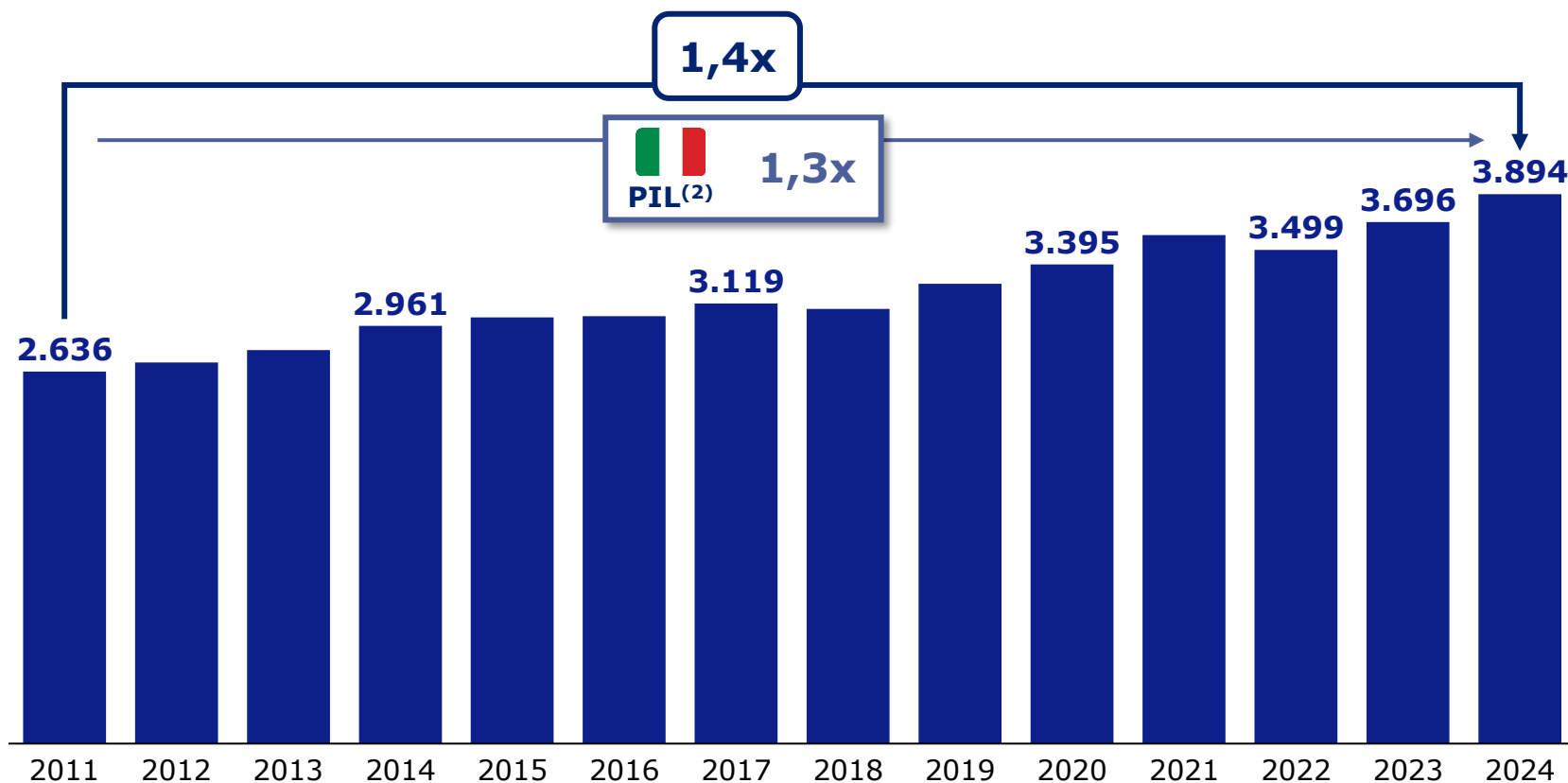
Banche ordinate per totale attivo all'ultimo anno fiscale



Nota: Campione di 37 banche quotate europee (di cui 13 banche italiane)
(1) Rapporto tra capitalizzazione di mercato media negli ultimi 12 mesi e valore contabile dell'ultimo anno fiscale

La ricchezza finanziaria delle famiglie italiane è cresciuta più rapidamente del PIL (CAGR 3%), grazie ai nuovi flussi e all'andamento del mercato...

Ricchezza finanziaria gestita / intermediata delle famiglie⁽¹⁾ (€/mld)



CAGR 2011 – 2024



+3,0 %



+1,6%

o/w Raccolta netta



+1,4%

o/w Mercato Finanziario



Nota:

(1) Depositi, Assets Under Custody, Assets under Management, Assicurazioni sulla vita e fondi pensione.

(2) PIL (2011=100)

Fonte: Elaborazioni Prometeia su Banca d'Italia, BCE, Covip, Ania, Assogestioni, Assoreti e Istat.

...ed è attesa in crescita di oltre 600 miliardi di euro tra il 2024 e il 2028, confermando un tasso di crescita maggiore rispetto al PIL

Ricchezza finanziaria gestita / intermediata delle famiglie⁽¹⁾ (€/mld)



Nota:

(1) Depositi, Assets Under Custody, Assets under Management, Assicurazioni sulla vita e fondi pensione.

(2) PIL (2023=100)

Fonte: Elaborazioni Prometeia su Banca d'Italia, BCE, Covip, Ania, Assogestioni, Assoreti e Istat.

Le banche commerciali stanno perdendo QdM a favore dei financial advisor; attesa una generale flessione delle commissioni unitarie nei prossimi anni

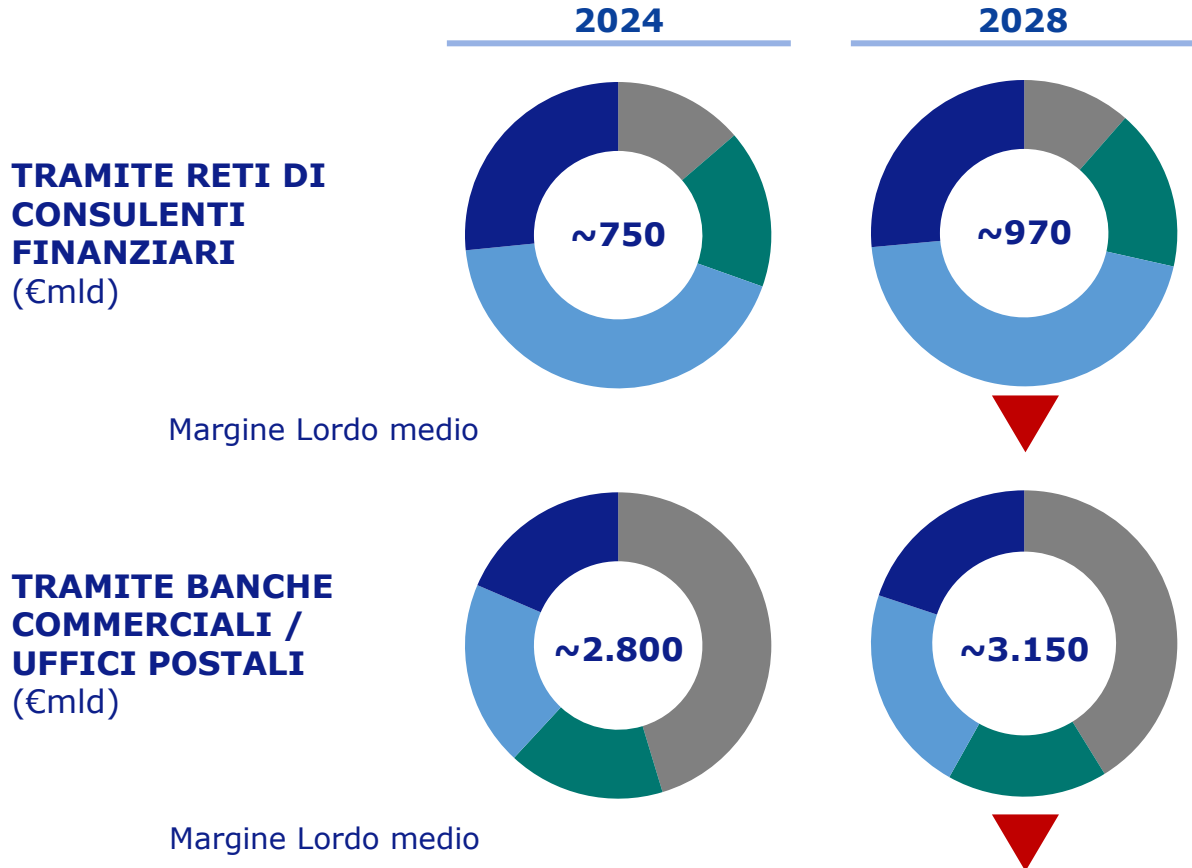
Trend della quota di mercato dei canali distributivi sulla ricchezza finanziaria delle famiglie

Canali	Trend (2011-2024)	Trend (2025-2028)
Banche commerciali	▼	▼
Consulenti finanziari	▲	▲
Poste	▲	▼
Broker assicurativi	=	=

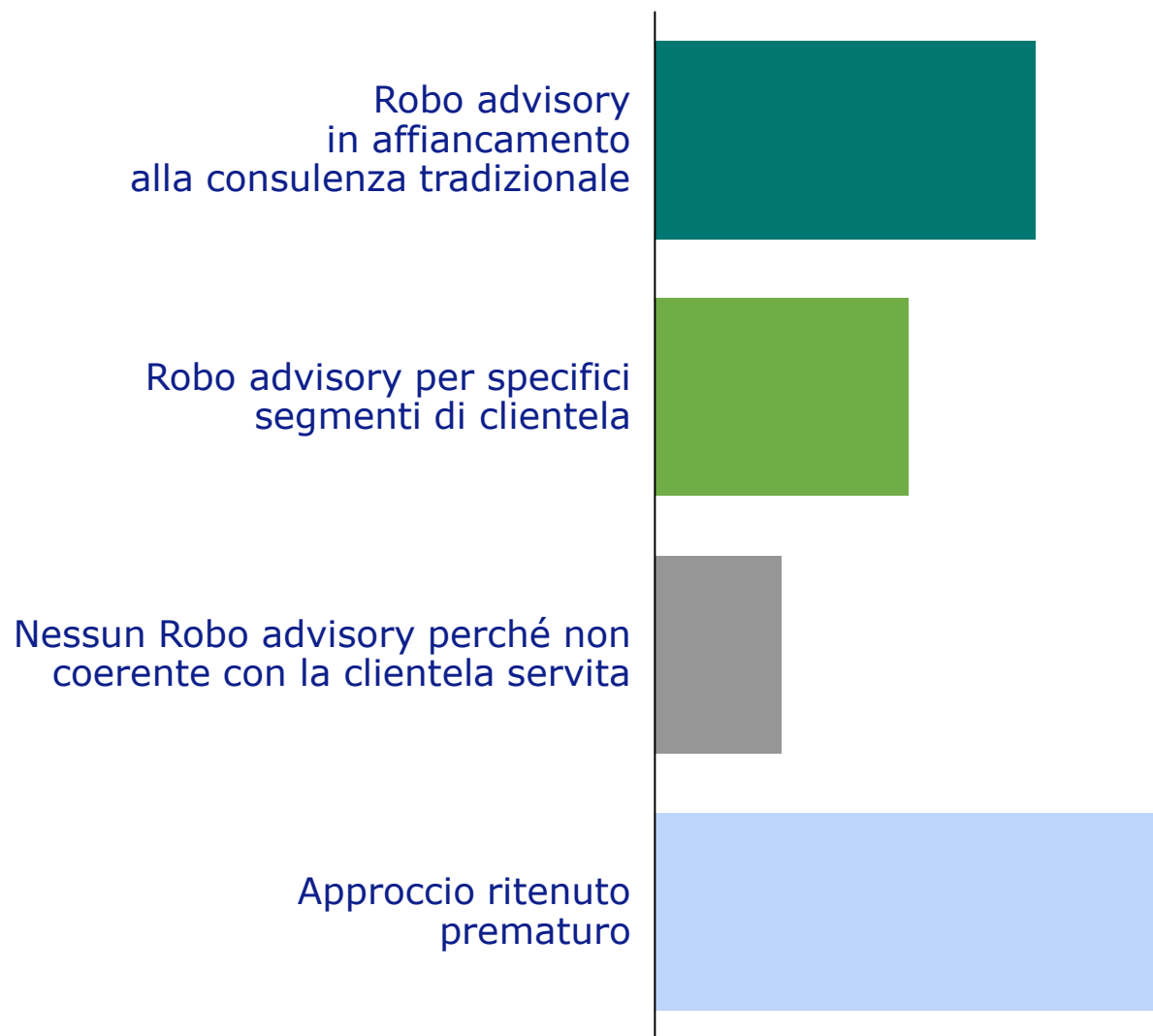


Ricchezza finanziaria gestita / intermediata

- Depositi
- Assets under Management
- Assets under Custody
- Assicurazioni Vita e Fondi pensione



I segmenti di clientela digitalizzata e a basso potenziale migreranno verso modelli di disintermediazione, trainati dall'adozione del "Robo advisory"



- L'introduzione di processi **automatizzati** e **diretti** di consulenza si sta affermando come una leva strategica soprattutto con riferimento a determinati segmenti di clientela
- L'obiettivo di tenere sotto controllo i **costi di prestazione dei servizi** incentiva lo sviluppo di **modelli di servizio "pure direct"** per **alcune fasce di clientela** anche da parte di banche commerciali

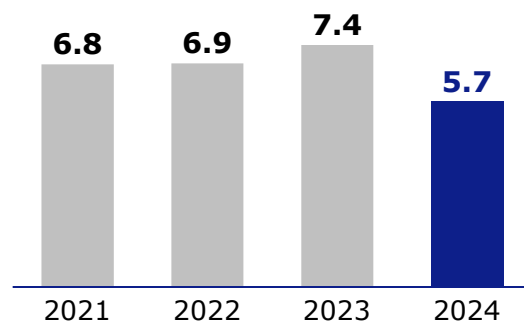
Agenda

- 1 Lo scenario di riferimento
- 2 **Posizionamento competitivo**
- 3 Vision, mission & ambition
- 4 Linee guida strategiche e fattori abilitanti
- 5 Key targets 2028

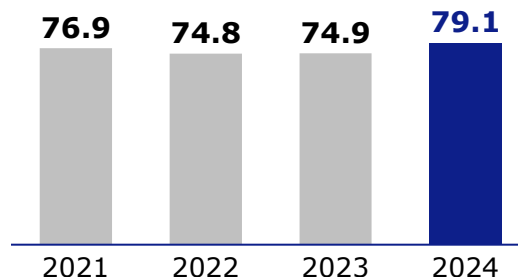


L'evoluzione dei principali KPI di Banca Profilo negli ultimi anni

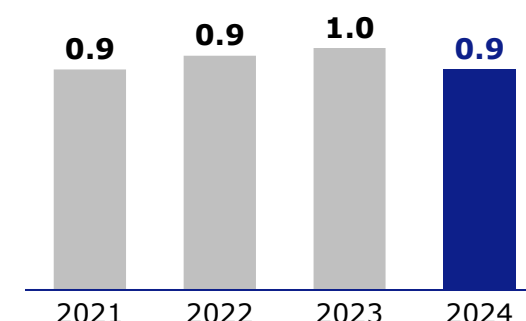
ROE ⁽¹⁾(%)



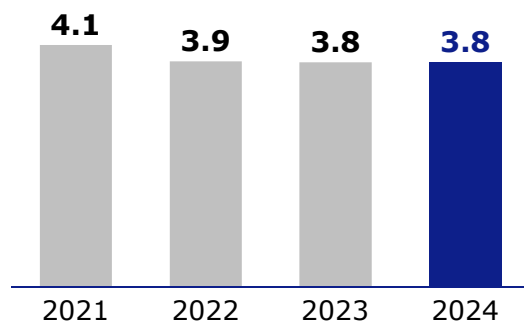
Cost / Income ⁽²⁾(%)



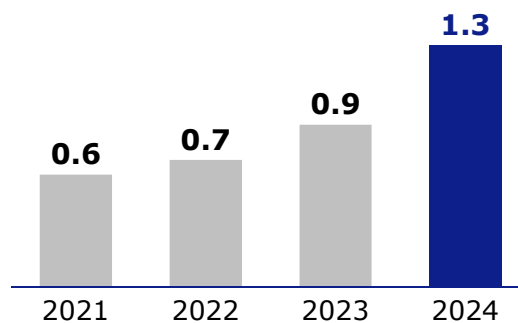
Costi / PBL ⁽³⁾(%)



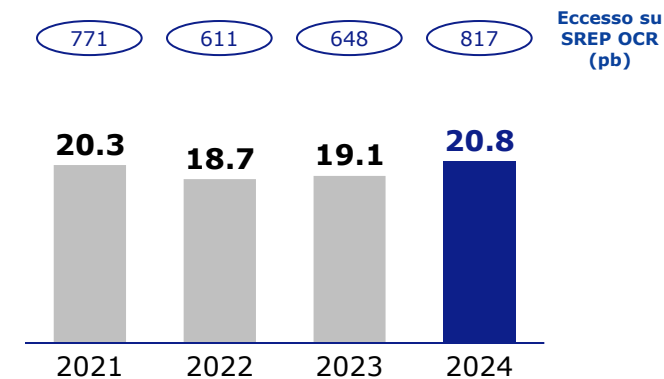
Raccolta indiretta ⁽⁴⁾(€mld)



NPL ratio netto (%)



TCR phased-in (%)



- (1) Utile netto / Patrimonio netto medio
 (2) Costi operativi / Margine di intermediazione
 (3) Costi operativi / Prodotto Bancario Lordo (=Raccolta diretta + Raccolta indiretta + Finanziamenti verso clientela)
 (4) Esclusa la raccolta fiduciaria netta

Banca Profilo detiene un modello d'offerta avanzato per la clientela privata, con soluzioni ad alto valore aggiunto rivolte a nicchie high-end...

Servizi clientela privata	CORE OFFERING ¹	ENHANCED OFFERING		EXCLUSIVE OFFERING		
		CONSULENZA EVOLUTA	WEALTH PLANNING	SERVIZI FIDUCIARI	PHILANTROPY & ART	CLUB DEALS
						
Peer 1						
Peer 2						
Peer 3						
Peer 4						
Peer 5						
Peer 6						



Servizio compreso nell'offerta



Servizio non compreso nell'offerta

(1) Risparmio gestito, Collocamenti, Servizi bancari, Servizi assicurativi

Fonte: Analisi desk

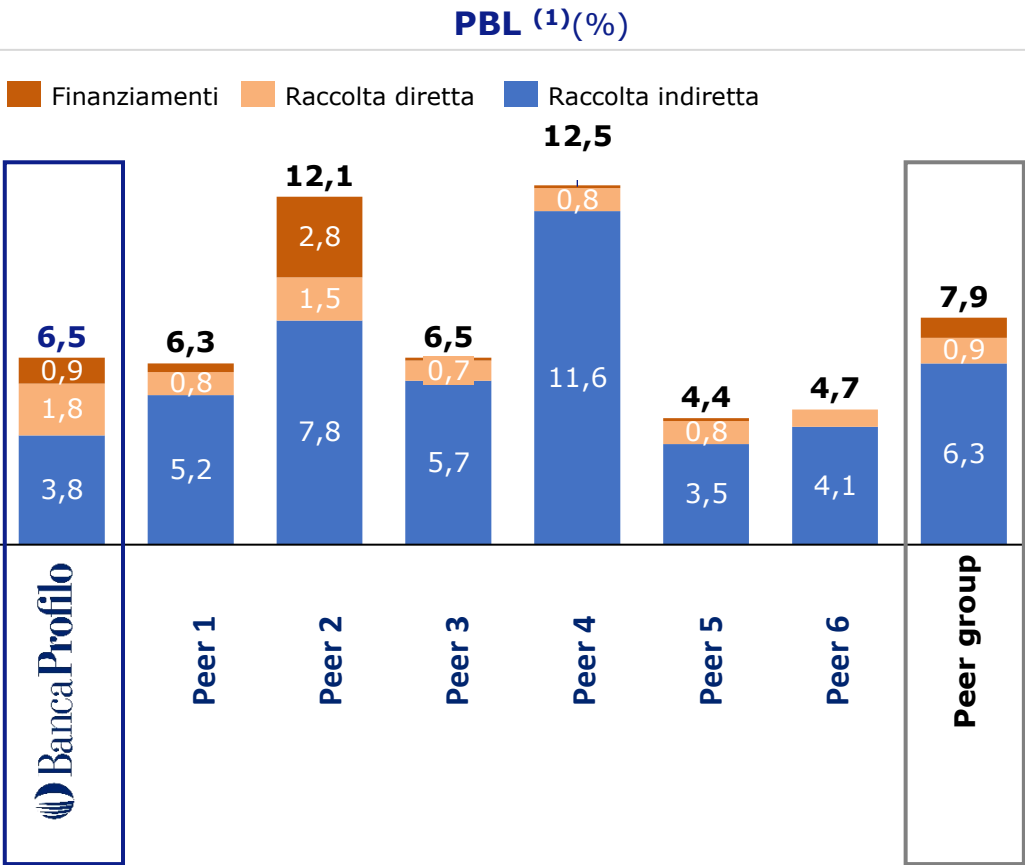
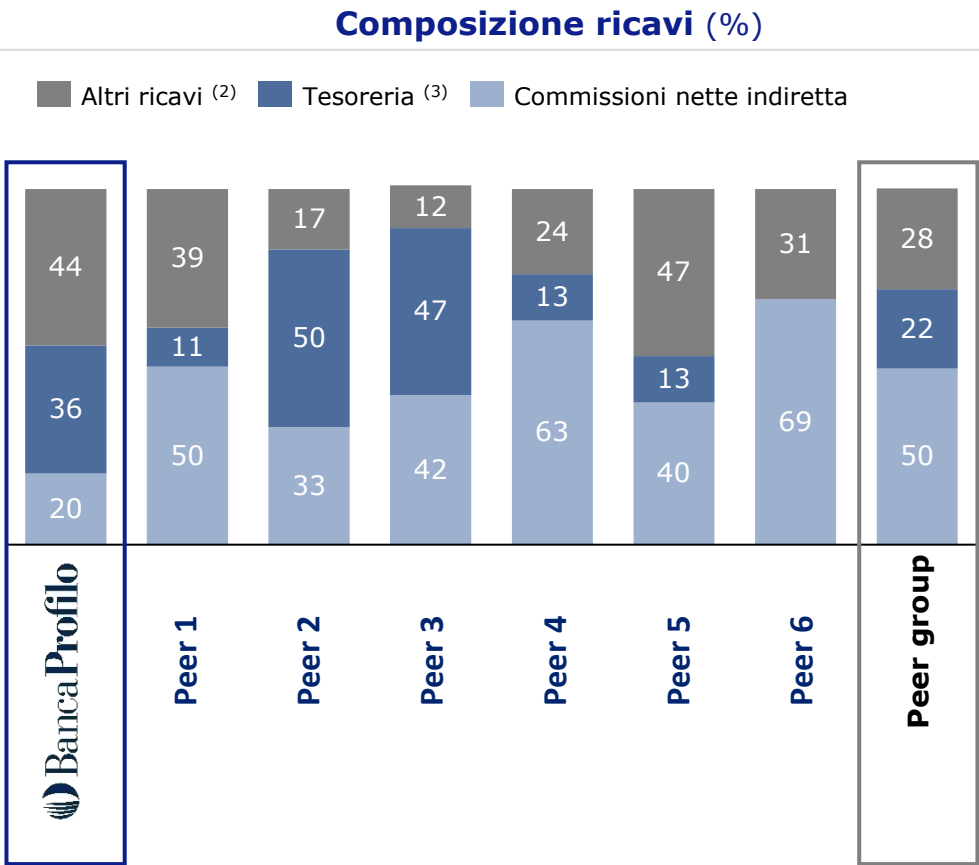
...ed un posizionamento riconoscibile anche in ambito investment banking e nell'offerta di servizi per investitori istituzionali



(1) Risparmio gestito, Collocamenti, Servizi bancari, Servizi assicurativi

Maggiore diversificazione delle fonti di ricavo e della composizione delle masse rispetto alla media dei peers...

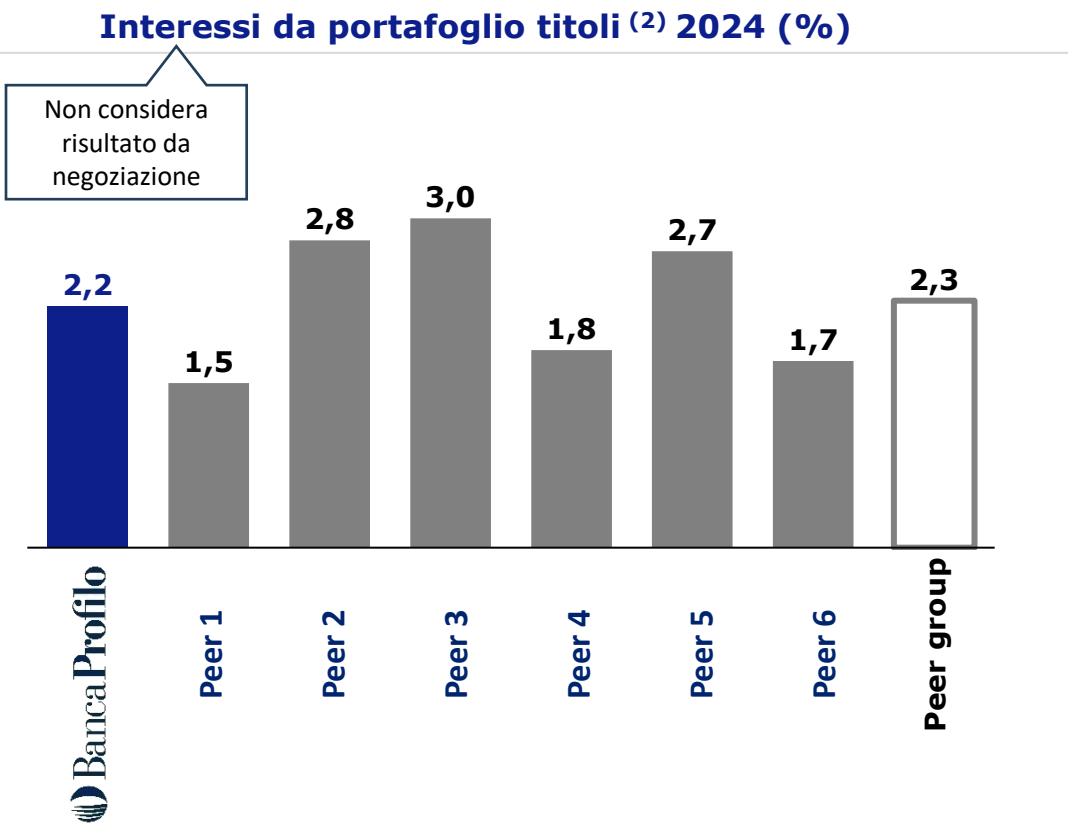
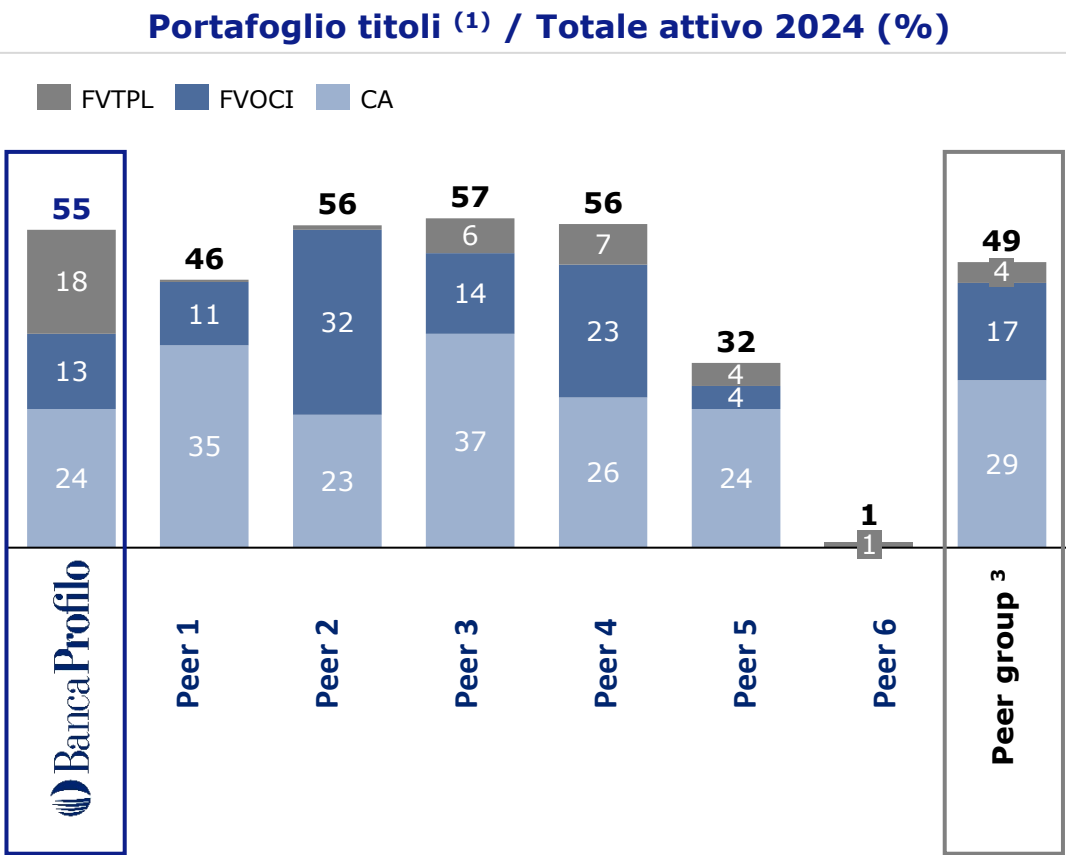
Analisi su dati di bilancio al 31.12.2024



(1) Prodotto Bancario Lordo = Raccolta diretta + Raccolta indiretta + Finanziamenti verso clientela
 (2) Margine di interesse, altre commissioni nette
 (3) Utili da cessione o riacquisto attività finanziarie, Dividendi, Risultato attività di negoziazione e copertura

...e incidenza del portafoglio titoli sul totale delle attività al di sopra della media, evidenziando una maggiore esposizione su FVTPL

Analisi su dati di bilancio al 31.12.2024

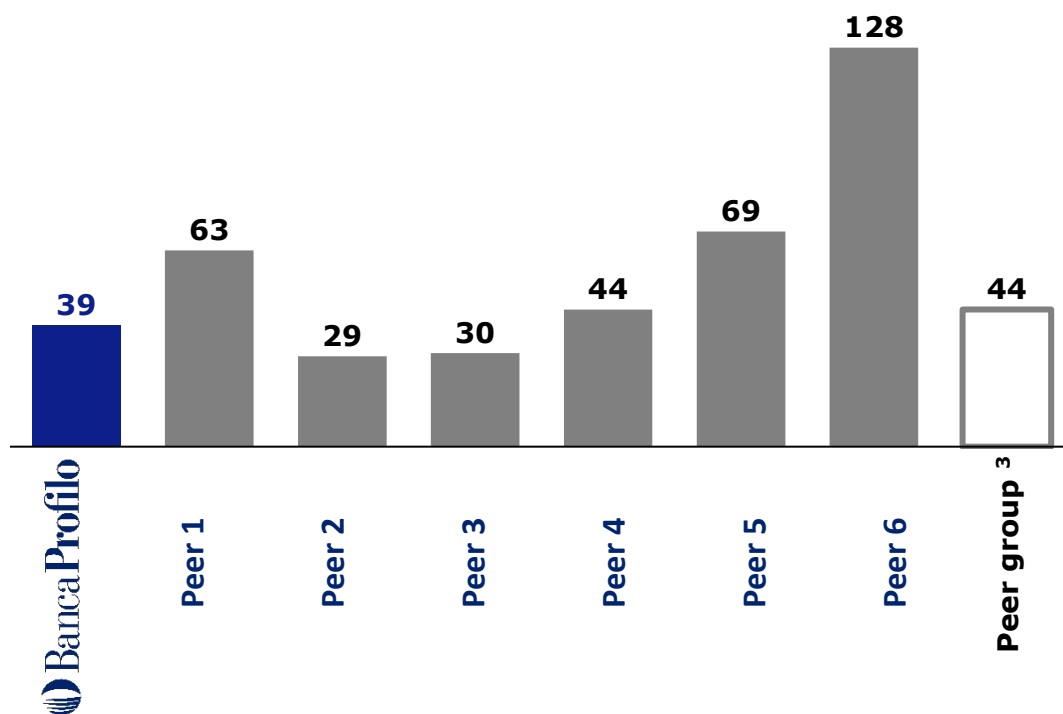


(1) Attività finanziarie CA (solo componente titoli di debito), FVOCI e FVTPL
 (2) Il rendimento medio è calcolato rapportando il flusso di interessi attivi su titoli (dalla Tab 1.1 di Nota Integrativa – Parte C) allo stock medio di titoli in portafoglio (CA + FVOCI + FVTPL)
 (3) Il calcolo della media esclude Peer 6 in quanto considerato un outlier

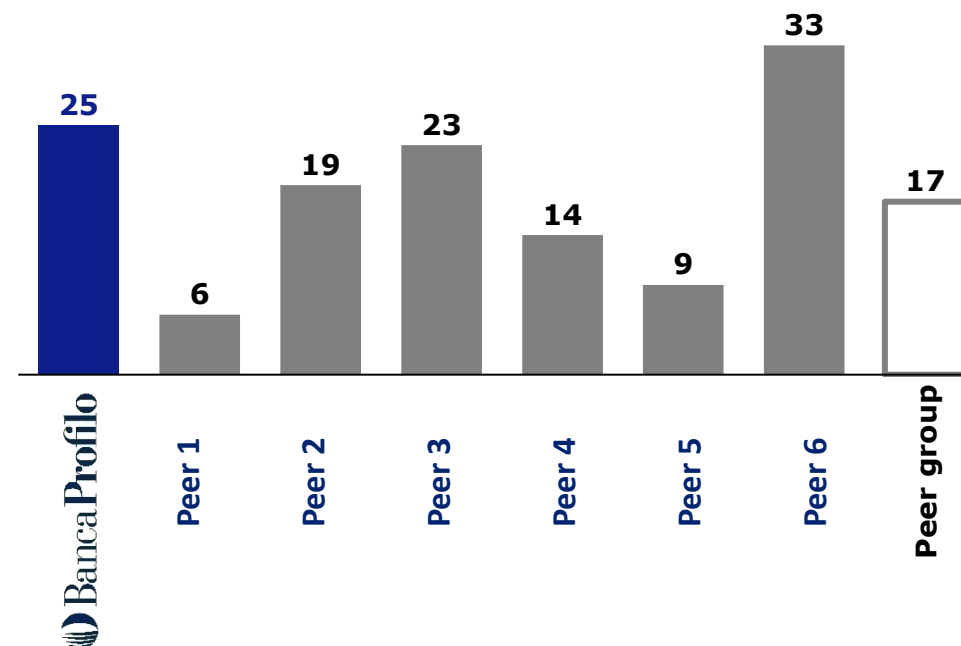
Marginalità della raccolta indiretta inferiore ai peers, nonostante una maggiore incidenza delle commissioni da attività di consulenza

Analisi su dati di bilancio al 31.12.2024

ROA indiretta ⁽¹⁾(pb)



Commissioni da consulenza ⁽²⁾ / Comm. indiretta (%)

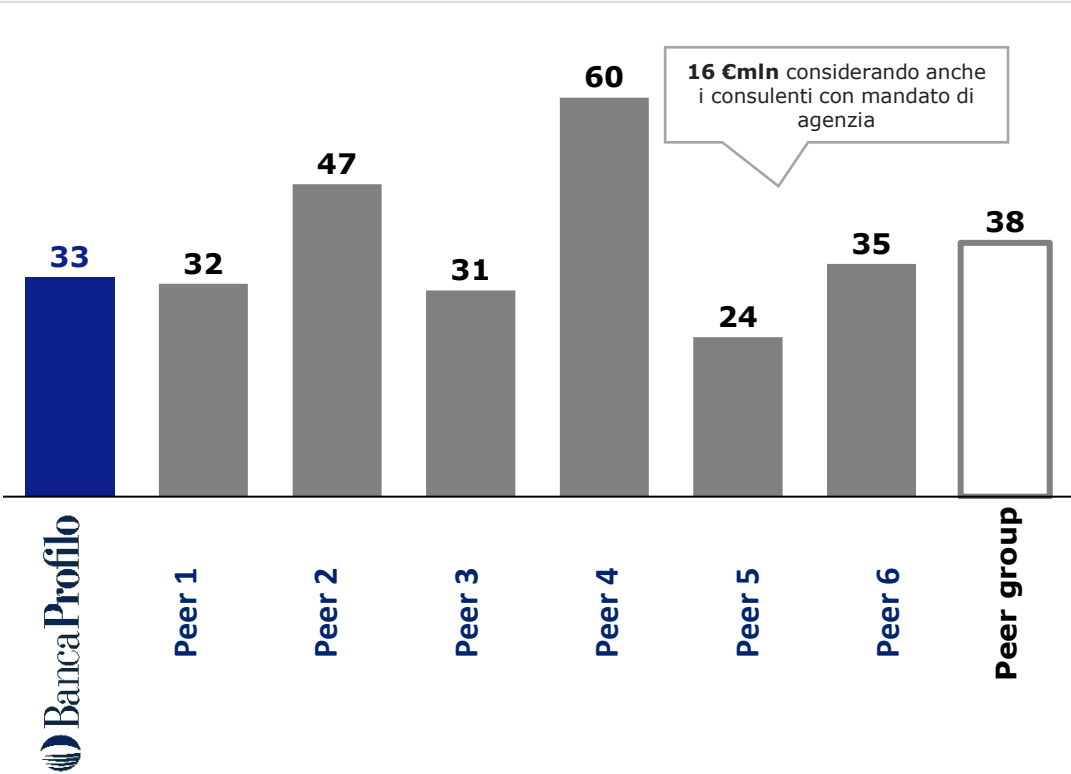


- (1) Commissioni nette da attività di gestione e intermediazione del risparmio (al lordo dell'offerta fuori sede) rapportate allo stock medio di raccolta indiretta (Peer group calcolato come media ponderata su raccolta indiretta)
- (2) Commissioni da attività di consulenza in materia di investimenti (da Tab. 2.1 di Nota Integrativa – Parte C)
- (3) Il calcolo della media esclude Peer 6 in quanto considerato un outlier

La composizione della produttività per dipendente riflette la maggiore diversificazione della Banca rispetto al panel

Analisi su dati di bilancio al 31.12.2024

PBL ⁽¹⁾ per dipendente ⁽²⁾(€mln)



Focus sulle singole componenti

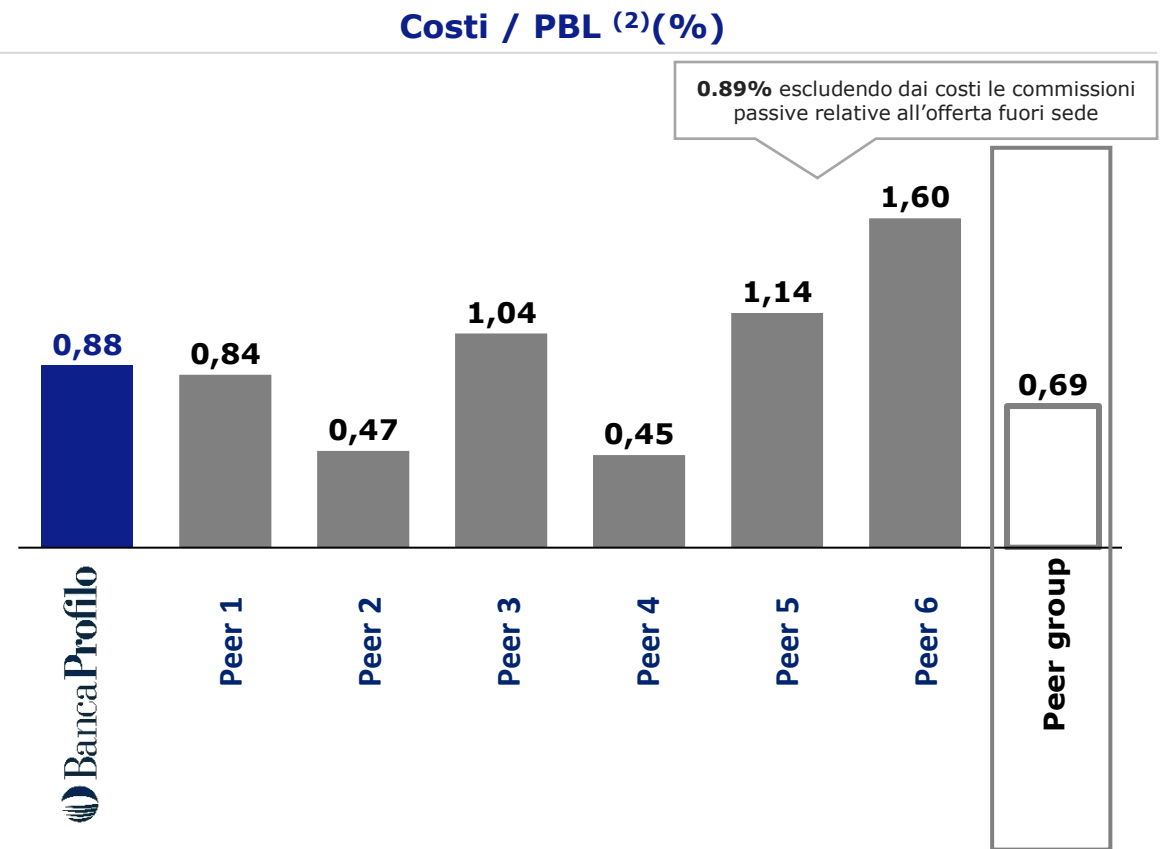
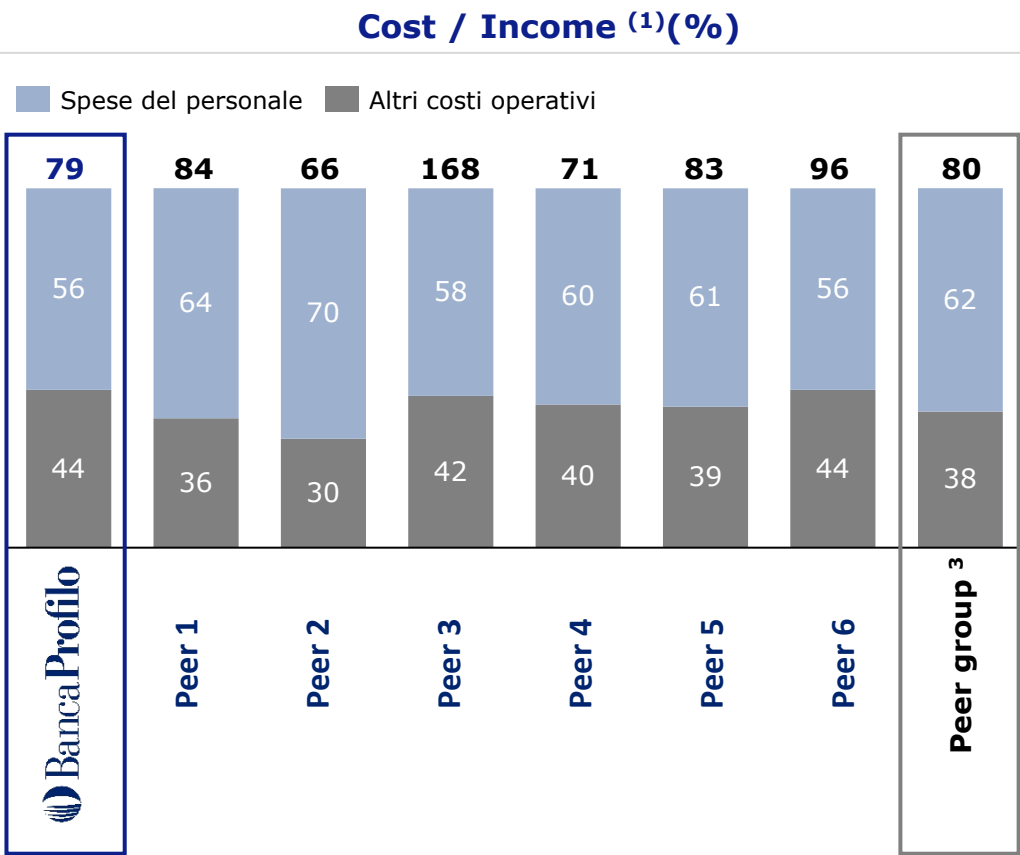
Dati in €mln	Raccolta indiretta	Raccolta diretta	Finanziamenti
BancaProfilo	19	9 ³	4
Peer 1	26	4	2
Peer 2	37	7	2
Peer 3	28	3	1
Peer 4	55	4	1
Peer 5	19	4	1
Peer 6	30	4	0
Peer group	33	4	1



(1) Prodotto Bancario Lordo = Raccolta indiretta + Raccolta diretta + Finanziamenti a clientela
(2) Numero medio dei dipendenti da Tab. 12.2 di Nota Integrativa
(3) Include raccolta da canali digitali e canale Raisin

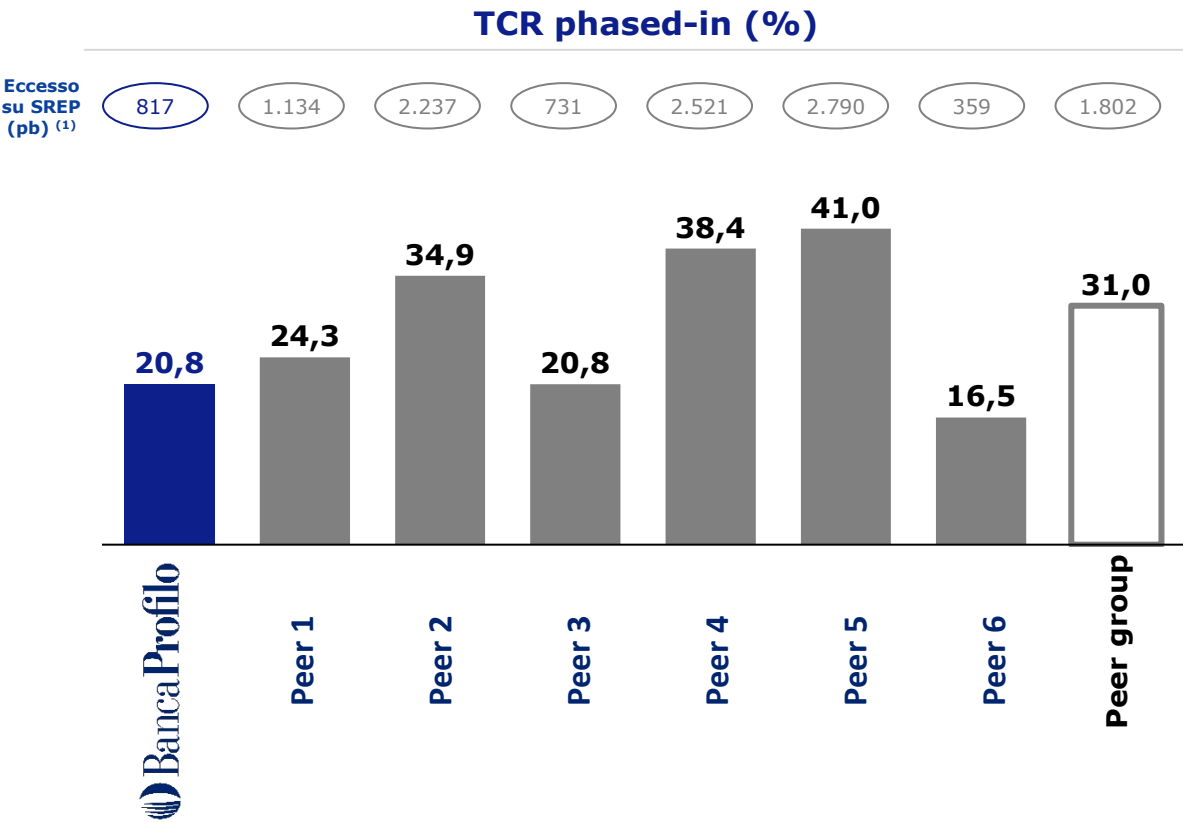
Cost / Income in linea rispetto ai peers, con una maggiore incidenza dei costi sul prodotto bancario lordo

Analisi su dati di bilancio al 31.12.2024



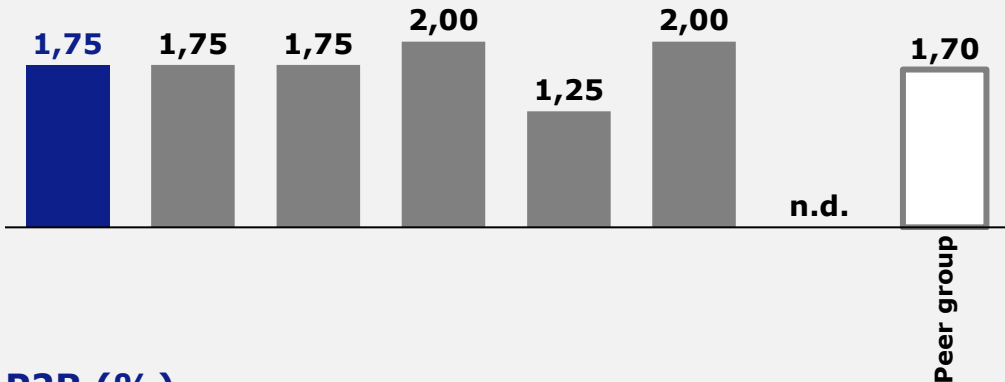
(1) Da schema di conto economico riclassificato (i costi includono le spese del personale, le ASA e gli ammortamenti). Le commissioni passive relative all'offerta fuori sede sono state riclassificate tra i costi operativi.
(2) Prodotto Bancario Lordo = raccolta diretta + raccolta indiretta + finanziamenti verso clientela. Tra i costi sono riclassificate anche le commissioni passive relative all'offerta fuori sede (voce rilevante per Peer 6) (Peer group calcolato come media ponderata su PBL)
(3) Il calcolo della media esclude Peer 3 in quanto considerato un outlier

Patrimonializzazione elevata (business capital light); requisiti di secondo pilastro di Banca Profilo in linea con la media dei peers

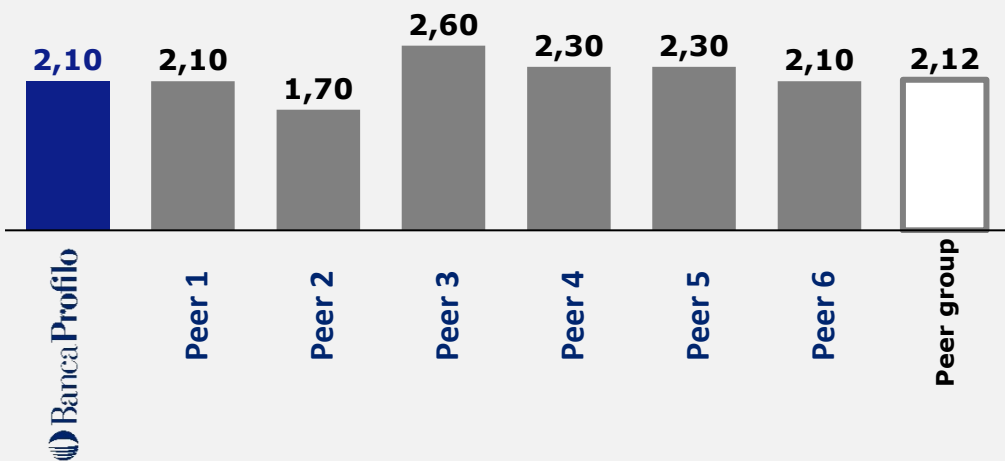


P2G (%)

Analisi effettuate sul perimetro di vigilanza



P2R (%)



Nota: medie ponderate sugli RWA per il Peer group
(1) Soglia SREP OCR (esclude P2G). Ultimi dati disponibili (pubblicati nei Pillar III 2024)

Banca Profilo detiene attualmente una partecipazione rilevante nella fintech Tinaba, cui fornisce supporto bancario

Overview

Tinaba S.p.A. è una fintech innovativa fondata nel 2015, con il supporto del fondo Sator, ideata **per integrare i servizi bancari tradizionali** con **soluzioni tecnologiche avanzate**, consentendo la gestione digitale del denaro, investimenti, pagamenti e crowdfunding.

Tinaba si rivolge principalmente a (i) **famiglie e professionisti «mass affluent»** tra i **25 e i 60 anni**, a (ii) clientela attenta alla **protezione del capitale, pianificazione e investimenti**, e a (iii) **nativi digitali** e **nuovi risparmiatori** con cultura finanziaria crescente.

Tinaba **collabora** con **Banca Profilo**, che ne fornisce il supporto bancario, diventando la prima fintech europea a offrire pagamenti in **oltre 2,5 milioni** di **negozi** nel mondo e a **oltre 150.000 clienti**.



Rating Store

- ✓ **Solidità bancaria**
- ✓ **Prodotti evoluti e sofisticati**
(in ambito banking, social, investment e crypto)
- ✓ **Compliance** regolamentare 'by design'
- ✓ **Tecnologia proprietaria e IA**

★ Trustpilot **4,2**

📱 Google Play **4,5**

📲 App Store **4,4**

MEDIA 4,3


Alipay+


Primi in Europa a integrare Alipay+ per i **pagamenti online e offline**. Gli utenti possono effettuare pagamenti **cross-border** direttamente dalla loro **app** o presso la **rete di esercenti** partner di Alipay+ nel mondo


Ad oggi presenza in 33 Paesi




Tinaba presidia integralmente il modello d'offerta «core» del panel, evidenziando margini di sviluppo in logica «originate to distribute»

		CORE OFFERING				ENHANCED OFFERING				
		ANNO DI FONDAZIONE	CONTO CORRENTE	CONTO DEPOSITO	TRADING & INVESTIMENTI	CONSULENZA & ROBOADVISORY	CRIPTO	SERVIZI DI PAGAMENTO	CREDITO	BANCASSURANCE
Operatori bancari	Peer 1	1999	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✎
	Peer 2	2015	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✎
	Peer 3	2013	✓	✓	✎	✗	✎	✓	✗	✗
	Peer 4	2013	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✗
	Peer 5	2023	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓
	Peer 6	1991	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✎
	Peer 7	2014	✗	✓	✓	✗	✓	✗	✗	✗
	Peer 8	2015	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗
Operatori non bancari	 tinaba con Banca Profilo	2015	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗
	Peer 9	2019	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✗	✎
	Peer 10	2014	✓	✓	✗	✗	✗	✓	✎	✗
	Peer 11	2011	✗	✗	✓	✓	✗	✗	✗	✗

 Servizio compreso nell'offerta

 Servizio non compreso nell'offerta

 Partnership

Fonte: Elaborazioni su informazioni pubblicamente disponibili

21



Servizio compreso nell'offerta



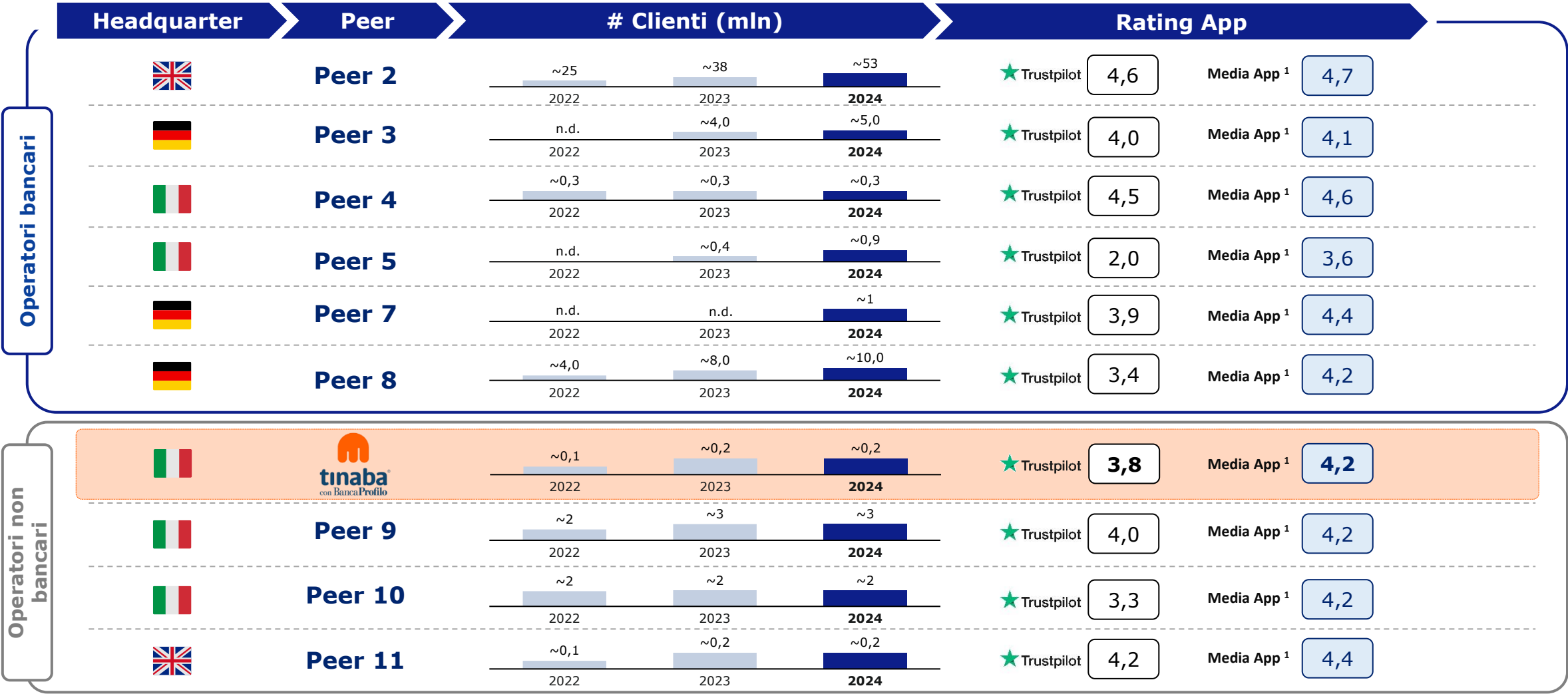
Servizio non compreso nell'offerta



Partnership

Fonte: Elaborazioni su informazioni pubblicamente disponibili

La qualità percepita del servizio offerto da Tinaba risulta complessivamente superiore alla media del panel individuato



(1) Include Trustpilot, App Store e Google Play Store

Fonte: Elaborazioni su informazioni pubblicamente disponibili

Agenda

- 1 Lo scenario di riferimento
- 2 Posizionamento competitivo
- 3 Vision, mission & ambition**
- 4 Linee guida strategiche e fattori abilitanti
- 5 Key targets 2028



Banca Profilo 2026-2028

VISION

HNWI

Private

Affluent

Mass

PRIVATE BOUTIQUE

Nuova architettura industriale del private banking come «boutique» di gestione del capitale familiare, fondata su tecnologia, capitale umano e prossimità strategica ai **clienti private** e alle **famiglie imprenditoriali**, ridefinendo l'advisory in chiave integrata e intergenerazionale

DIGITAL EXCELLENCE

Neobank di riferimento per la gestione del risparmio delle **famiglie mass affluent**, integrando prodotti e servizi innovativi e ad elevato margine con l'obiettivo primario di fidelizzare la clientela e generare un incremento della redditività media



Banca Profilo 2026-2028

MISSION

HNWI

Private

Affluent

Mass

PRIVATE BOUTIQUE

- Ridefinire l'advisory alle famiglie imprenditoriali in chiave integrata e intergenerazionale
- Consolidare la raccolta indiretta secondo principi di stabilità e sostenibilità basati su una rinnovata strategia di retention
- Utilizzare dati, capitale umano e AI per creare «valore consulenziale» verso il cliente

DIGITAL EXCELLENCE

- Fidelizzare i clienti «mass affluent» con strumenti distintivi, chiari e comprensibili
- Migliorare la customer journey e gli indicatori di «cross-selling»
- Aumentare la qualità del funding



Banca Profilo 2026-2028

MISSION
Private Boutique

Creare una **linea di offerta** dedicata alle **famiglie imprenditoriali** in logica **Family Capital Office**

Contesto di riferimento

- **Mercato italiano dei FO frammentato**, con oltre 240 operatori con modelli di business **poco scalabili**
- **Infrastrutture IT** prevalentemente in **outsourcing**, con ridotta integrazione dei sistemi e capacità di analisi
- **Liquidità dispersa su più controparti**, in assenza di strumenti di **account aggregation** e **visione consolidata degli asset**
- **Limitato presidio delle competenze specialistiche** per l'offerta integrata di servizi alla clientela

OPPORTUNITÀ DI POSIZIONAMENTO PER BANCA PROFILO



"Family Capital Office"

PLAYER INDIPENDENTE per FAMIGLIE IMPRENDITORIALI COMPLESSE

Attraverso...

- Integrazione diretta di FOs con relazioni consolidate e presidio di tutta la catena del valore
- Partnership strategiche con FOs maggiori nell'offerta di servizi complementari

Banca Profilo 2026-2028

MISSION
Digital Excellence

Consolidare il **proprio posizionamento** nella **gestione del risparmio** del segmento «**mass affluent**»

VALUE PROPOSITION



- Rafforzamento e **consolidamento** dell'**offerta attuale** basata su prodotti/servizi e tecnologie già esistenti
- Introduzione di **prodotti** ad **alto valore aggiunto** per un **riposizionamento «pro»** della clientela





CLIENTELA TARGET



- Famiglie e professionisti «**mass affluent**» (25-60 anni)
- Clientela attenta alla **protezione** del capitale, **pianificazione** e **investimenti**
- Nativi digitali e **nuovi risparmiatori** con cultura finanziaria e digitale crescenti
- Base clienti **giovane** e **digitalizzata**, con **età media** compresa tra **35-40 anni**

“Digital Excellence”



-  **Ottimizzare i livelli di servizio** al cliente grazie a un'**offerta** sempre più **ampia, integrata** e di **qualità**
-  **Mantenere la fidelizzazione** dei clienti con strumenti distintivi, chiari e facilmente comprensibili
-  Aumentare la **qualità del funding**
-  **Differenziare** l'offerta

Banca Profilo 2026-2028

AMBITION

Razionali industriali

Livelli target di ambition al 2028



1.

Consolidamento della **raccolta indiretta** secondo principi di **sostenibilità** basati su una rinnovata **strategia di retention**

Raccolta indiretta

~5 €mld



2.

Incremento e **riposizionamento** «mass affluent» della **base clienti digital**

Clienti digital attivi

~270 k



3.

Consolidamento e **diversificazione** del **marginale da servizi** in logica «**capital light**»

Margine commissionale

>30 €mln



4.

Generazione di **redditività** in grado di **remunerare** il **Cost of Equity**

ROE

>8%



5.

Distribuzione di **flussi costanti** di **dividendi**, con **payout** in linea con il **trend storico**

Payout Ratio

~85%



6.

Mantenimento di **elevati livelli** di **solidità patrimoniale**

TCR

>20%



Agenda

- 1 Lo scenario di riferimento
- 2 Posizionamento competitivo
- 3 Vision, mission & ambition
- 4 Linee guida strategiche e fattori abilitanti**
- 5 Key targets 2028



Banca Profilo 2026-2028: Private & Investments. Digital. Markets.

Linee guida strategiche

PRIVATE BOUTIQUE

«One-stop-shop» per la gestione del patrimonio familiare

Revamping «mirato» Private Banking verso la dimensione minima

Full potential offerta Investment Banking

DIGITAL EXCELLENCE

Massimizzazione della relazione Banca Profilo-Tinaba

Rafforzamento e consolidamento offerta esistente

Introduzione nuove linee di business per «mass affluent»

LEVERAGE EXPERTISE AREA FINANZA & WM

STREAMLINING OPERATIVO & ORGANIZZATIVO

Fattori abilitanti

Costruzione ecosistema di partnership strategiche verticali

Implementazione motori di AI generativa e personalizzazione predittiva

Investimenti in «riposizionamento» commerciale

Market scouting opportunità «tattiche» di crescita inorganica



Banca Profilo 2026-2028: Private & Investments. Digital. Markets.

Linee guida strategiche

PRIVATE BOUTIQUE
Riposizionamento del
private banking come
boutique di prossimità
strategica per le famiglie
«imprenditoriali»

«One-stop-shop» per
la gestione del
patrimonio familiare

Creazione di una **linea di offerta** dedicata alle **famiglie imprenditoriali** in logica **Family Capital Office**, al fine di rispondere mediante una **piattaforma «tech-enabled»** all'esigenza di attrarre e gestire **asset complessi** e favorire il **ricambio generazionale**, anche facendo leva sull'**expertise** e sul **posizionamento** di **Arepo Fiduciaria**

Consolidamento
Private Banking
tramite rinnovate
strategie di retention

Progressiva **crescita e consolidamento** dei **patrimoni gestiti** dai **private banker**, cogliendo **opportunità «tattiche»** con **selezioni mirate** e **attivazione** di **opportuni meccanismi di retention**

Full potential offerta
Investment Banking

Integrazione «virtuosa» dei **modelli** di **private & investment banking** funzionale ad offrire la **soluzione** più **efficace** all'**imprenditore accedendo** a un **nuovo canale di alimentazione** degli **AuM** e **riducendo** la **dipendenza** dalle **reti specialistiche**

Banca Profilo 2026-2028: Private & Investments. Digital. Markets.

Linee guida strategiche

DIGITAL EXCELLENCE
Consolidamento del
posizionamento nella
gestione del risparmio e
degli investimenti delle
famiglie «mass affluent»

**Ottimizzazione della
relazione Banca
Profilo-Tinaba**

Individuazione delle **modalità** più opportune per la **generazione di valore** dalla **relazione** con **Tinaba**, con l'obiettivo di **ottimizzare** e **semplificare** il **modello operativo** facendo leva sui **benefici** di una **piattaforma tecnologica «state of the art»** a **diretto servizio del business**

**Rafforzamento e
consolidamento
offerta esistente**

Introduzione di **nuovi prodotti «core»** di risparmio, pagamento e investimento innovativi destinati a **nuovi risparmiatori** con **cultura finanziaria** e **digitale crescenti**

**Introduzione nuovi
prodotti per «mass
affluent»**

Ampliamento della **gamma prodotti** funzionale ad un **riposizionamento «pro»** della **clientela**, tra cui il collocamento di **polizze vita** e **prodotti di impiego** anche per il tramite di **partnership strategiche**

Banca Profilo 2026-2028: Private & Investments. Digital. Markets.

Linee guida strategiche

LEVERAGE EXPERTISE AREA FINANZA & WM

Full potential area finanza quale «centro d'eccellenza» distintivo di Banca Profilo e potenziamento sinergie con le altre aree di business

Ulteriore rafforzamento e consolidamento dell'area finanza quale fabbrica prodotto distintiva di Banca Profilo, anche mediante il full potential delle possibili sinergie da offerta prodotti e servizi alla clientela HNWI e mass affluent, al fine di generare margini a fronte di un costante mantenimento dei presidi di rischio operativo e di mercato

STREAMLINING OPERATIVO E ORGANIZZATIVO

Snellimento dei processi e dei prodotti e delle operations ottimizzando efficienza operativa e migliorando livello del servizio e user experience del cliente finale

Iniziative strategiche di ottimizzazione ed efficientamento della «macchina operativa» e del modello distributivo funzionali a rispondere al nuovo assetto strategico di Banca Profilo, anche mediante un «reshuffling» tattico di risorse interne verso aree a maggior potenziale di produttività e redditività

Banca Profilo 2026-2028: Private & Investments. Digital. Markets.

Fattori abilitanti

Costruzione ecosistema di partnership strategiche verticali

Sottoscrizione di **partnership** di **lungo termine** con **operatori specializzati** in **segmenti** ad **alto valore aggiunto** (pagamenti, bancassurance, credito al consumo) anche in logica «**originate-to-distribute**»

Implementazione motori di AI generativa e personalizzazione predittiva

Investimenti in una **piattaforma digitale modulare** «**Wealth Intelligence**» mediante utilizzo di **strumenti** di **blockchain**, **AI generativa** e **personalizzazione predittiva**, finalizzati a **incrementare** i **tassi di conversione** e **migliorare** la **customer satisfaction**

Investimenti in «riposizionamento» commerciale

Sviluppo di iniziative funzionali al **riposizionamento commerciale** di **Banca Profilo** sui **mercati di riferimento «core»** e sui **segmenti di clientela target**, volte a rafforzare il **profilo reputazionale**, lo **sviluppo relazionale** e il **consolidamento** della **brand identity**

Market scouting opportunità «tattiche» di crescita inorganica

Possibilità di **cogliere** sul mercato **opportunità «tattiche»** di **crescita** per **linee esterne** (es. piattaforme digitali, family office) funzionali a garantire un **percorso di sviluppo sostenibile** dei **volumi** coerente con le **linee guida strategiche identificate**



Costruzione ecosistema di partnership strategiche verticali

Fattori abilitanti



Modello di offerta «collaborativo», con la Banca nel ruolo di «ecosistema abilitante» di partnership verticali e di orchestratore di servizi, capace di integrare operatori specialistici mantenendo al centro la relazione e il livello di servizio al cliente finale

“Private Boutique ”

“Digital Excellence”

Philanthropy

Legal services

AI

Bancassurance

Personal Finance

Impact investing

Art advisory

Tax services

Payments

Crypto



Implementazione motori di AI generativa e personalizzazione predittiva

Fattori abilitanti

In fase di **go-live**

**Motore AI in-house
già rilasciato per
Personal Financial
Management**



Scopri l'AI
nella tua App

Funzionalità

- **Assistenza digitale** completa per la gestione quotidiana della **finanza personale**, riducendo il carico di lavoro del servizio di customer care
- Analisi dettagliata delle **performance** di **portafoglio** e predisposizione di **grafici illustrativi** sull'andamento dei **prodotti di risparmio e investimento**
- Produzione di **reportistica** sulle **movimentazioni** in entrata e in uscita

**Partnership in
fase di sviluppo
con**



Obiettivi

- Aumentare l'**efficienza operativa** riducendo il **fabbisogno** di **risorse umane** nelle aree investimenti/advisory/gestioni tramite **automazione end-to-end**
- Differenziare l'esperienza cliente attraverso la **personalizzazione predittiva**
- **Ampliare ricavi** e **base clienti** aprendo ai **private markets** tramite un framework digitale di accesso e un modello di distribuzione/advisory integrato

Abilitazione del «full potential» AI di Banca Profilo nelle seguenti aree

Gestioni standard

Gestioni personalizzate

Advisory

Area Finanza



Investimenti in «riposizionamento» commerciale

Fattori abilitanti

“Private Boutique ”

***Iniziativa «human lead»** per accrescere il valore percepito dalla clientela HNWI*

“Digital Excellence”

***Iniziativa «tech-enabled»** per il posizionamento come digital wealth platform innovativa*

Persone

- Inserimento di private banker con elevati **profili reputazionali**
- **Rafforzamento delle competenze specialistiche** in-house con focus sulla clientela target

Clienti

- **Proposizione** di un **nuovo approccio di membership esclusiva** (club deal, eventi tematici, networking)
- Attivazione di **programmi di sviluppo relazionale**, anche attraverso processi **cross-divisionali**

Prodotti

- **Lancio di prodotti innovativi in-house**
- Introduzione di un **modello «open-architecture»**, per l'accesso a soluzioni di terzi
- Potenziamento delle logiche **«Advisory-as-a-service»**

Brand

- Lancio di **campagne digitali** e percorsi di **financial empowerment**, finalizzati ad aumentare la visibilità del brand
- Introduzione di programmi **di referral**, membership digitali ed altre **iniziative di fidelizzazione**

HNWI / PRIVATE

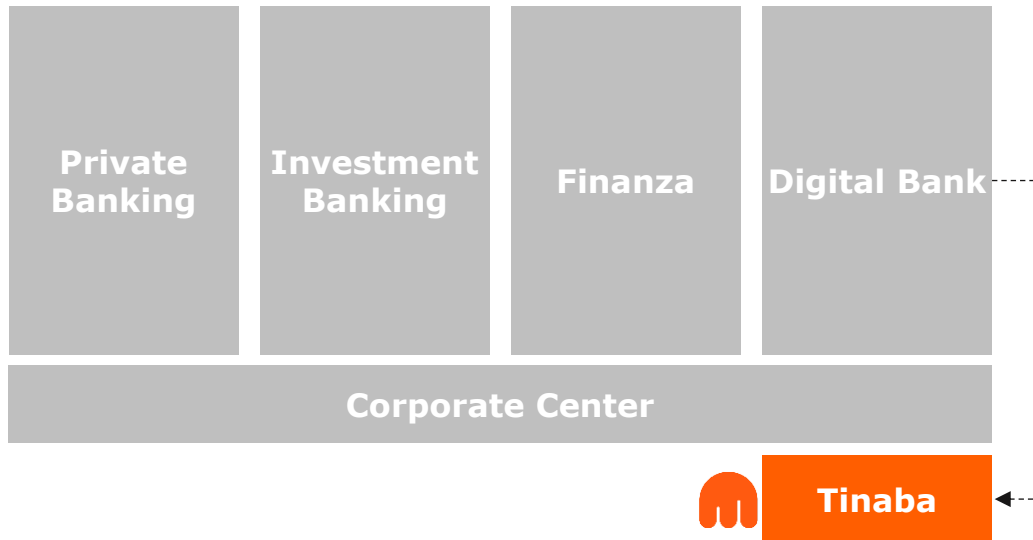
MASS / AFFLUENT



Banca Profilo 2026-2028: Private & Investments. Digital. Markets.

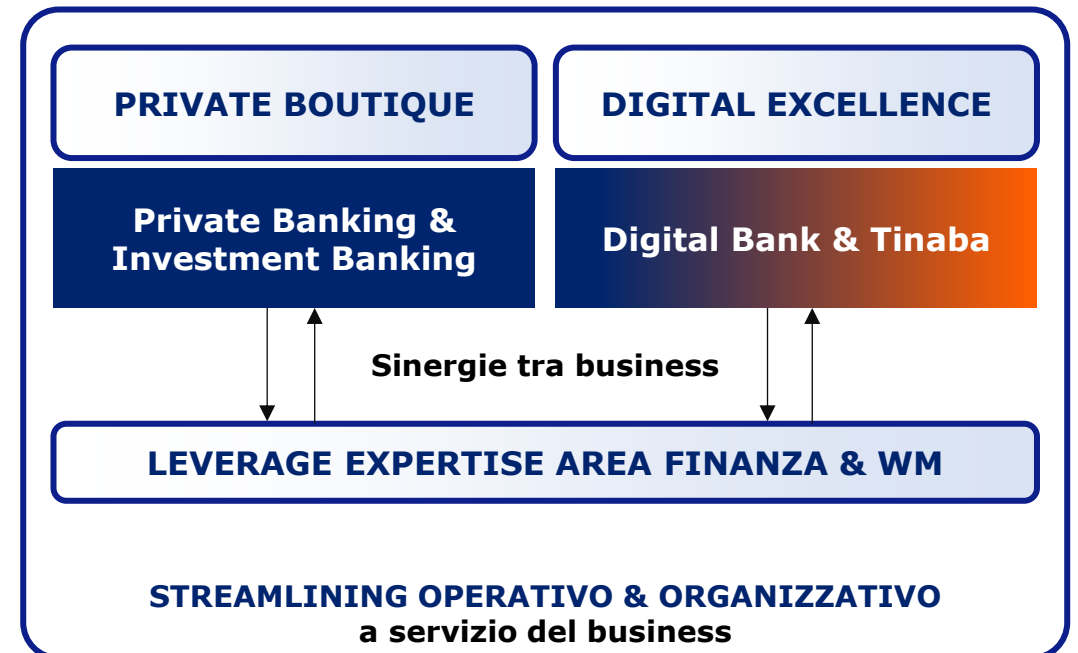
Banca Profilo oggi

- **Quattro linee di business distinte** e un **Corporate Center** a supporto dell'operatività
- **Digital Bank** a supporto della **partnership** con **Tinaba**



Banca Profilo domani

- **Pieno dispiegamento** delle due **linee guida strategiche individuate**, mediante:
 - **Integrazione** tra **Tinaba** e **Digital Bank**
 - **Sinergie** tra **Private Banking** e **Investment Banking**
 - **Leverage** su area **Finanza** come «**centro d'eccellenza**» distintivo della Banca
 - **Streamlining CTO** e **Corporate Center** a supporto dell'**operatività**



Agenda

- 1 Lo scenario di riferimento
- 2 Posizionamento competitivo
- 3 Vision, mission & ambition
- 4 Linee guida strategiche e fattori abilitanti
- 5 **Key targets 2028**



Key targets 2028 : Private Boutique

«One-stop-shop» per la gestione del patrimonio familiare

PRIVATE BOUTIQUE

OBIETTIVI

- **Consolidamento** della presenza della Banca nel **segmento** dei **patrimoni familiari** High Net Worth e Ultra-HNW
- Miglioramento della **value proposition** alla **clientela**, attraverso l'accesso a una piattaforma d'offerta "**phygital**" e cogliendo **opportunità di mercato** sull'offerta di strumenti avanzati di **account aggregation**
- **Valorizzazione dell'expertise** e del **posizionamento** di **Arepo Fiduciaria**

LEVE DI SVILUPPO

Integrazione diretta di Family Office di minori dimensioni ("**FO acquisiti**"), mediante acquisizione delle **risorse chiave** e delle **masse gestite**

PRESIDIO DELLA CATENA DEL VALORE



- **gestione centralizzata** degli investimenti
- **Account Aggregation**
- **offerta di servizi fiduciari**
- **offerta diretta** di **servizi professionali**
- **scalabilità** della struttura operativa a supporto del business

Partnership strategica con Family Office di maggiori dimensioni ("**FO partner**"), caratterizzati da visione imprenditoriale e obiettivi di crescita

OFFERTA DI SERVIZI «COMPLEMENTARI»



- **servizi banca depositaria** e **intermediazione**
- accesso a **piattaforma «phygital»**

KEY TARGET 2028

~1,5 €mld

AuM acquisiti

~5 €mln

**Commissioni nette
incrementali**

Key targets 2028 : Private Boutique

Consolidamento Private Banking tramite rinnovate strategie di retention

PRIVATE BOUTIQUE

OBIETTIVI

- **Consolidamento** della raccolta indiretta volto al mantenimento del **posizionamento competitivo** nel **private banking** e ad una **crescita sostenibile** dei **volumi di business**
- **Rafforzamento della stabilità** della rete **nel tempo**
- Consolidamento progressivo del **presidio nel segmento HNWI / UHNWI**

LEVE DI SVILUPPO

Identificazione e reclutamento «selettivo» di private banker con portafogli coerenti al **target HNWI** e solido **track record** sui **profili reputazionali**, anche facendo leva sul **network di relazioni** del **management** della **Banca**

Implementazione di **meccanismi strutturati** di **retention** della rete, basati su **modelli di remunerazione** attrattivi e **percorsi di crescita tailor made**

Rafforzamento del modello di servizio alla clientela, attraverso l'utilizzo di tecnologie funzionali a potenziare l'esperienza relazionale

KEY TARGET 2028

~1,0 €mld

AuM acquisiti

~2,5 €mln

**Commissioni nette
incrementali**



Key targets 2028 : Private Boutique

Full potential offerta Investment Banking

PRIVATE BOUTIQUE

OBIETTIVI

- **Rafforzamento del posizionamento competitivo**, anche rispetto ad operatori non bancari
- **Transizione da operatività opportunistiche** ad un **modello strutturale dedicato alle PMI**, centrato su advisory e acquisition financing
- **Valorizzazione della continuità relazionale** con Private Banking e Family Office

LEVE DI SVILUPPO

Potenziamento della pipeline di advisory e lending mid-market, con focus su imprese familiari a elevato potenziale industriale

Rafforzamento delle capacità di origination, attraverso iniziative di potenziamento reputazionale nel mid-market imprenditoriale

Incremento dell'incidenza della redditività commissionale, attraverso il consolidamento dell'offerta **fee-based** (M&A, capital market)

Sviluppo di processi strutturati cross-division, per la condivisione delle relazioni imprenditoriali e intercettazione dei liquidity event generati dalle operazioni

KEY TARGET 2028

~30 €mln

Stock aggiuntionale acquisition financing

~3,3 €mln

Ricavi netti addizionali



Key targets 2028 : Digital excellence

Digital Excellence «mass affluent»

DIGITAL EXCELLENCE

OBIETTIVI

- **Ottimizzazione** della **relazione Banca Profilo-Tinaba**
- **Rafforzamento** e **consolidamento** dell'offerta attuale basata su **prodotti/servizi** e **tecnologie già esistenti**
- **Introduzione** di **nuove linee di business** ad **alto valore aggiunto** per un **riposizionamento «pro»** della **clientela**

LEVE DI SVILUPPO

Estrazione di **sinergie** da **ottimizzazione modello operativo** e **gestione piattaforma tecnologica in logica «make / make integrato»**, con potenziamento di **risorse qualificate** di elevata seniority per la gestione della piattaforma

Azioni tattiche di **riposizionamento «pro»** della **gamma prodotti esistente** (es. introduzione conto «premium», integrazione ulteriori soluzioni AI su offerta Roboadvisor), facendo leva sull'**expertise** e sul **know-how** maturato negli anni da **Tinaba**

Introduzione di **nuovi prodotti** di **risparmio** e **investimento** attrattivi per il segmento **«mass affluent»**, anche facendo leva sulle sinergie con le **competenze tecnologiche** e di prodotto di **altre divisioni della Banca** (es. conto deposito indicizzato)

KEY TARGET 2028

~280 €mln

Raccolta diretta

~6 €mln

Commissioni nette



Key targets 2028 : area Finanza e Wealth management

Rafforzamento del ruolo della finanza come «centro d'eccellenza»

LEVERAGE EXPERTISE
AREA FINANZA & WM

OBIETTIVI

- Valorizzazione delle **capability di structuring** dell'area finanza, a supporto della **proposizione di valore in ambito private banking e digital**
- Raggiungimento della **massa critica** funzionale ad attrarre una **base clienti istituzionale**
- Generazione di **raccolta retail innovativa** e rafforzamento del presidio della clientela **mass-affluent / upper retail**

LEVE DI SVILUPPO



Creazione di «**prodotti della casa**» distintivi della Banca rivolti alla **clientela UHNWI / istituzionale**

Utilizzo del SIF come veicolo «pivot» per la costruzione ed il collocamento di strategie d'investimento equity, obbligazionarie e multi-asset

Sviluppo di **depositi strutturati** con **rendimento minimo garantito**

KEY TARGET 2028

~100 €mln

**AuM in sinergia
con Private
Banking e Digital**

~1,0 €mln

**Commissioni di
gestione
incrementali**



Key targets 2028 : struttura

Streamlining operativo e organizzativo

STREAMLINING OPERATIVO
& ORGANIZZATIVO

OBIETTIVI

- Strutturazione di **processi ed operations** coerenti con il nuovo assetto strategico della Banca
- **Riduzione delle inefficienze** esistenti nell'attuale struttura operativa
- **Ottimizzazione delle risorse** e delle **capabilities** interne della Banca

LEVE DI SVILUPPO

Azioni tattiche di **razionalizzazione** dei **canali distributivi** della Banca, generando risparmi attraverso la **riduzione** delle **spese operative**

Iniziative di **cost management** finalizzate all'**ottimizzazione delle infrastrutture e dei servizi**, anche attraverso il consolidamento degli interventi di efficientamento già avviati inerenti le **modalità d'utilizzo** delle **banche dati**

Iniziative strategiche di **efficientamento** della «**macchina operativa**» e della **struttura organizzativa**, anche mediante **ottimizzazione** delle **risorse interne** verso aree a **maggior potenziale** di **produttività** e **redditività**

KEY TARGET 2028

~1,0 €mln

Saving

Razionalizzazione canali distributivi

~1,0 €mln

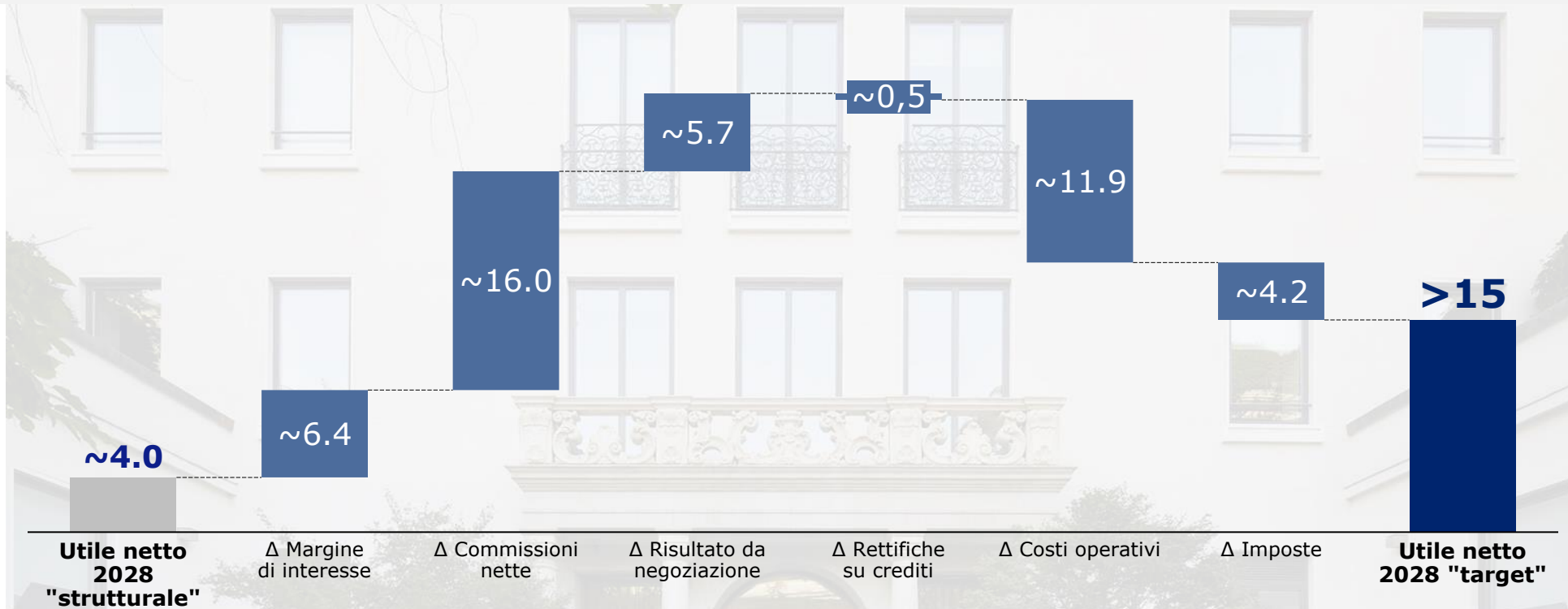
Saving

Cost Management



Banca Profilo 2026-2028: Private & Investments. Digital. Markets.

Utile netto
(€mln)



ROE (%)



Banca Profilo 2026-2028: Private & Investments. Digital. Markets.

GLI INVESTIMENTI PREVISTI

Investimenti «one-off»

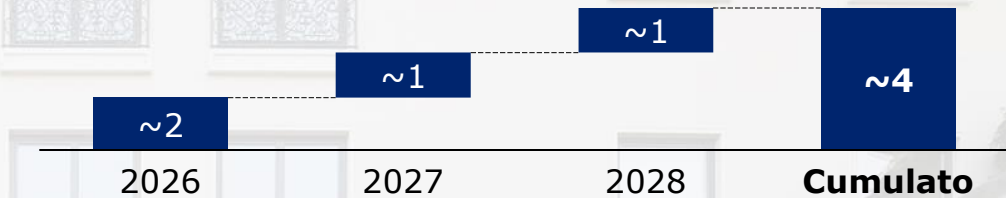
- ❶ **Meccanismi di acquisition e retention** del personale
- ❷ Investimenti in **riposizionamento commerciale**

Investimenti «recurring»

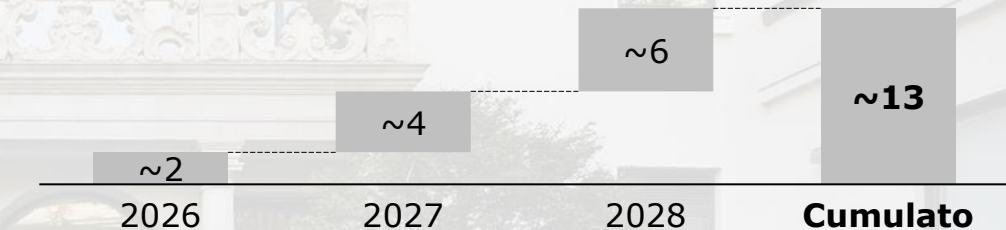
- ❶ **Costo del personale** annuo delle nuove assunzioni
- ❷ Spese di **marketing** e **potenziamento competenze specialistiche**

INVESTIMENTI CUMULATI (€mln)

Investimenti «one-off» (€mln)



Investimenti «recurring» (€mln)



Investimenti cumulati 2026-2028 (€mln)

~18

di cui **Incidenza componente «one-off»**

~25%



Utile lordo da Piano Industriale superiore a 20 € mln «a regime»

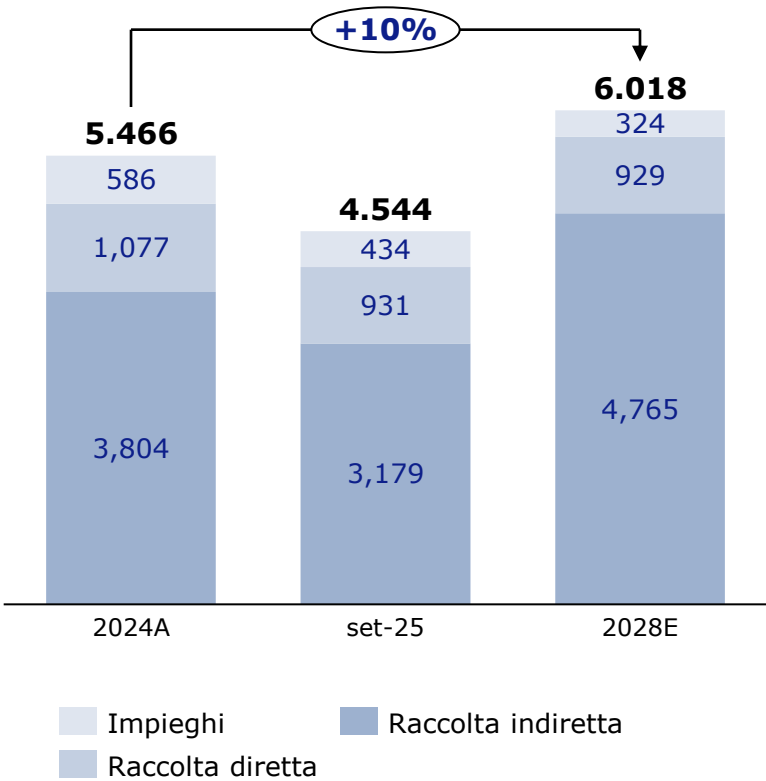
PROIEZIONI ECONOMICHE DI BANCA PROFILO



Schema di conto economico da Piano Industriale

Dati in €mln	2024 A	set-25	2028 E
Interessi attivi	89,2	50,7	50,6
Interessi passivi	(65,9)	(34,2)	(32,4)
Margine di interesse	23,3	16,5	18,2
Commissioni nette	23,1	14,3	30,6
Risultato attività di negoziazione	25,9	19,7	30,0
Margine di intermediazione	72,3	50,5	78,8
Rettifiche di valore su crediti	(1,8)	(3,0)	(2,3)
Risultato netto gestione finanziaria	70,5	47,5	76,5
Spese per il personale	(32,1)	(23,1)	(28,4)
Altre spese amministrative	(26,2)	(20,3)	(25,8)
Ammortamenti e accantonamenti	(3,1)	(2,7)	(5,2)
Altri oneri e proventi di gestione	4,2	3,3	4,2
Costi operativi	(57,2)	(42,8)	(55,3)
Utile (perdita) lordo	13,3	4,7	21,2

EVOLUZIONE PRODOTTO BANCARIO LORDO (€mln)





Via Cerva, 28
20122 Milano
Tel. +39 02 584081
www.bancaprofilo.it

I dati e le informazioni contenuti nel presente documento, redatto con il supporto di Prometeia S.p.A. ("Prometeia"), 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.