

Comunicato Stampa

Recepite le Linee Guida per la definizione del Piano Industriale 2024-26 del Gruppo Banca Profilo

Milano, 13 luglio 2023 – Banca Profilo S.p.A. comunica di aver recepito in data odierna le **linee guida** che la Capogruppo Arepo BP ha identificato come direttrici strategiche per lo sviluppo delle attività del Gruppo nei prossimi tre anni, che verranno tradotte in un **nuovo Piano Industriale 2024-26** previsto entro la fine dell'anno.

Al fine di affrontare le nuove sfide nei diversi mercati in cui opera, il Gruppo punta a **sviluppare ulteriormente il proprio modello di servizio**, che ha consentito di aumentare significativamente la redditività negli ultimi anni, tenuto conto dei nuovi bisogni dei clienti e del rinnovato contesto competitivo, e mantenendo invariati gli elementi fondanti della Banca, in particolare la **solidità patrimoniale**, la **diversificazione dei business**, la **capacità di innovazione e attrazione dei talenti**, e l'elevata **remunerazione degli azionisti**.

I **pilastri strategici** attorno ai quali costruire le azioni strategiche, organizzative e commerciali partono da quelli del precedente Piano e verranno portati ad un livello di sviluppo ulteriore adattandosi alle nuove esigenze di mercato. In particolare:

- **Attività distintive ad alta redditività**

Il Gruppo prevede di sfruttare ulteriori nicchie di redditività rispetto a quelle già consolidate (*private market* nel Private Banking, operazioni strutturate di *corporate finance* in Investment Banking e strategie *market neutral* in Finanza). I principali *target* identificati sono i prodotti alternativi semi-liquidi, prodotti legati all'intelligenza artificiale e alla trasformazione energetica, il settore assicurativo danni per *private* e imprese, il *lending secured* strutturato e i servizi tecnologici distintivi.

- **Partnership e crescita esterna, domestica e internazionale**

Gli obiettivi di crescita dimensionale e reddituale saranno perseguiti attraverso *partnership* e acquisizioni di operatori contigui alle attuali aree di *business*, in particolare negli ambiti di Private Banking e Fintech. Dato il livello di consolidamento raggiunto dal modello di *business* domestico si prevede inoltre, per raggiungere lo sviluppo dimensionale richiesto, di esportare il modello anche in altri paesi europei contigui, dove siano attuali gli elementi di differenziazione della Banca rispetto ai modelli di *business* locali.

- **Private & Investment Banking as a service**

Con l'obiettivo di superare i livelli dimensionali attuali e sulla scorta dell'esperienza sviluppata in ambito *fintech*, il Gruppo intende offrire secondo il concetto digitale di B2B2C i propri servizi distintivi di Private & Investment Banking a operatori bancari interessati ad usufruire di tali servizi specialistici, senza dover affrontare i necessari investimenti in persone e competenze e sfruttando le possibilità offerte dalla tecnologia *open banking*.

- **People Care**

Per ottenere gli obiettivi di Piano il Gruppo ritiene indispensabile realizzare una strategia che consenta di attrarre e mantenere i talenti in un ambiente di lavoro stimolante e meritocratico. Le azioni strategiche dovranno contemplare gli aspetti di crescita professionale, di remunerazione adeguata alle sfide attese e di attenzione agli aspetti di vita professionale.

I principali **obiettivi del nuovo Piano** riguardano quindi:

- 1) il salto dimensionale delle attività di **Private e Investment Banking** finalizzato alla ottimizzazione della redditività dei *business*;
- 2) il consolidamento della capacità reddituale a bassa volatilità sviluppata dalla **Finanza**;
- 3) il rafforzamento degli investimenti effettuati nel **fintech**, con particolare *focus* su intelligenza artificiale e *asset* digitali;
- 4) l'ulteriore aumento della **remunerazione degli azionisti** sfruttando solidità e redditività.

Nello specifico, le linee guida in termini di **crescita organica nelle quattro aree di attività** del Gruppo sono le seguenti.

PRIVATE BANKING & WEALTH MANAGEMENT. Raggiungimento di massa critica e maggiore redditività delle masse tramite:

- ✓ **la crescita organica** attraverso l'inserimento di *team* di *banker* con un *target* di clientela ulteriormente spinto su *HNWI, professional e family office*;
- ✓ l'allargamento della **gamma di servizi e prodotti** con apertura a soluzioni semi-liquide, prodotti assicurativi vita e danni, certificati, prodotti legati alla trasformazione energetica e *digital asset*;
- ✓ la creazione di un servizio di **consulenza globale di portafoglio**, allargando lo *scope* dei prodotti inclusi e con l'utilizzo di strumenti di intelligenza artificiale;
- ✓ la definizione di **un'offerta ESG** con attenzione alle soluzioni presenti nel segmento dei *private market* e in particolare sui prodotti di "impatto";
- ✓ il focus sulla **user experience** dei clienti tramite un rafforzamento delle strutture e delle tecnologie di *operations*.

INVESTMENT BANKING. Perseguimento del progetto **One Stop Bank** tramite lo sviluppo della piattaforma in grado di offrire allo *small e mid-corporate* italiano una soluzione globale alle molteplici esigenze di *business development*, attraverso l'utilizzo sinergico di strumenti di *Capital Market, M&A, direct lending, private equity e risk management*. In particolare, gli obiettivi strategici prevedono:

- ✓ l'ampliamento **dell'attuale gamma di servizi offerti** attraverso l'attività di *Strategic Equity*, finalizzata all'investimento diretto ed indiretto in operazioni di pre-Ipo e *private investment*;
- ✓ il **potenziamento della capacità di placement nei mercati esteri**, sia *equity* sia debito;
- ✓ il **rafforzamento dell'attività di lending**.

FINANZA. Consolidamento delle attività, mantenendo un equilibrio tra le diverse componenti dei ricavi, sia in termini di attività che di *asset class*. In particolare:

- ✓ **lo sviluppo delle attività di intermediazione** mediante l'allargamento delle *asset class* agli ETF;
- ✓ **il consolidamento del trading obbligazionario e azionario** con maggiore concentrazione sulle attività di *market making*;
- ✓ **il mantenimento della redditività da banking book**, potenziando quello azionario e HTC, anche attraverso una diversificazione geografica di titoli governativi e *sovrana*ionali;
- ✓ **lo sviluppo delle sinergie** con le altre divisioni del Gruppo mediante l'emissione di *certificates* e depositi strutturati per i clienti di Private Banking e della Digital Bank.

DIGITAL BANK. Crescita delle attività della Digital Bank attraverso:

- ✓ l'ulteriore **crescita dei ricavi** mediante lo sviluppo di prodotti innovativi di raccolta diretta, inclusi certificati e depositi strutturati, nonché servizi a valore aggiunto e *social*;
- ✓ **potenziamento delle attività di comunicazione** e *digital marketing* strategico;
- ✓ **efficientamento dei presidi di controllo** operativo attraverso nuove tecnologie ed innovazioni di processo, anticipando le prossime evoluzioni normative di settore (PSD3, DORA);
- ✓ **scouting di nuove soluzioni tecnologiche basate su Generative AI** ed ulteriore automatizzazione e digitalizzazione delle modalità di fruizione dei prodotti tradizionali.

CRESCITA ESTERNA

In relazione agli sviluppi tramite acquisizioni finalizzati ad aumentare la capacità di crescita di tutte le aree di *business*, si prevedono in particolare le seguenti linee guida:

- ✓ acquisizione di una **fabbrica prodotto di asset management**, con *focus* su alternativi, al fine di sviluppare veicoli e prodotti in delega e facilitare le possibilità di *partnership*;
- ✓ **apertura del modello di business del Gruppo verso mercati esteri** ai fine di esportare il modello di *business*, e garantire nuove opportunità di investimento ai clienti domestici;
- ✓ sviluppo delle **partecipazioni strategiche nel fintech** allo scopo di differenziare il proprio posizionamento competitivo rispetto ai *peer* e di migliorare il *cost income*;
- ✓ possibilità di vendere servizi di investimento tramite il nuovo modello di **banking as a service**.

DIGITAL TRANSFORMATION PLAN

In termini di focalizzazione su tecnologia e innovazione si prevede di continuare con il percorso già avviato di trasformazione digitale, sfruttando le nuove tecnologie al fine di migliorare il supporto al *business* e l'efficienza operativa. In particolare:

- ✓ la **semplificazione dei processi front-to-back** finalizzata allo snellimento del *customer journey* e alla trasformazione radicale della *user experience*;
- ✓ l'evoluzione del **modello operativo** facendo leva sulle potenzialità dell'*open banking*, prevedendo il **disaccoppiamento dei sistemi legacy** nell'erogazione di prodotti e servizi, al fine di portare le migliori soluzioni operative con più efficacia e minori tempi;
- ✓ valorizzare l'**architettura dei dati interna** per sfruttare le potenzialità di analisi e accelerare i processi decisionali;
- ✓ l'utilizzo combinato di **robotica, intelligenza artificiale, generative AI e business process management** finalizzata alla piena digitalizzazione dei processi operativi;
- ✓ il rafforzamento dei presidi di **cybersecurity**, nonché delle attività di controllo e riduzione dei rischi operativi.

ESG

Infine, in relazione alla necessaria evoluzione in termini di sostenibilità e *governance*, si rilevano le seguenti linee guida trasversali intese a valorizzare il fattore umano, la comunità di riferimento, l'ambiente e la sostenibilità:

- ✓ **people care e well being**: si prevedono allineamenti periodici sui *benchmark* retributivi, stabilizzazione dei rapporti, rafforzamento dei piani di *welfare*, attenzione e bilanciamento degli aspetti personali, e formazione continua per lo sviluppo ed il mantenimento delle competenze;
- ✓ **cultura inclusiva**: si prevede un *focus* sulla valorizzazione delle risorse, con particolare attenzione alle tematiche di genere;
- ✓ **tutela ambientale**: da perseguire con sensibilizzazione del personale, adozione di comportamenti improntati al risparmio energetico, *plastic free*, *paper responsible* e riduzione degli spostamenti;
- ✓ interazione con le **comunità di riferimento** mediante la promozione di iniziative ad impatto sociale.

Il Gruppo Banca Profilo, specializzato nel Private Banking, nell'Investment Banking e nel Capital Markets è presente a Milano, Roma, Genova, Padova, Reggio Emilia, Torino, Brescia, e Ginevra.

**Per Informazioni:
Banca Profilo**

Investor relations

Francesca Sabatini, +39 02 58408.461

Community - Consulenza nella comunicazione

Marco Rubino di Musebbi, +39 335 6509552