

## Comunicato Stampa

# Approvato il Piano Industriale 2020-2023

## Innovazione digitale e Fintech per continuare a crescere

### Linee guida del Piano Industriale 2020-2023

- **Consolidamento e sviluppo delle attività *core*** del *Private Banking* e Finanza
- **Sviluppo di attività di nicchia distintive e ad alta marginalità** in tutte le aree di *business*
- **Utilizzo estensivo della tecnologia** per accedere al segmento di clientela *retail*, aumentare le capacità di ricavo e aumentare la produttività
- **Rafforzamento dell'offerta digitale** grazie al potenziamento della *partnership* con Tinaba e all'attivazione di nuove collaborazioni nel *fintech* e nel *wealth management*
- **Ambiente di lavoro sano, dinamico e orientato al cambiamento** nel rispetto dei più aggiornati *standard* sanitari e di sostenibilità

### Azioni di sviluppo per la crescita al 2023

- **Private & Investment banking: ricavi a 35 milioni di euro e *cost income* al 65%** tramite nuovo *product mix* e più marginalità da prodotti distintivi
- **Finanza: ricavi a 30 milioni di euro e *cost income* al 40%** tramite strategie a bassa volatilità e basso assorbimento di capitale
- **Digital Bank: ricavi a 6 milioni di euro e 370k di clienti *consumer*** tramite il trasferimento dei servizi *private* alla clientela digitale
- **Digital transformation program: *cost income* consolidato al 76%** tramite investimenti in robotica e digitalizzazione *front to back*

### Obiettivi reddituali e patrimoniali consolidati

- **Masse complessive superiori a 10 miliardi di euro al 2023** (CAGR del 5%), di cui 6,7 in Italia e 3,4 in Svizzera
- **Ricavi a 85 milioni di euro** e risultato operativo superiore a 20 milioni
- **Utile netto superiore a 13 milioni di euro** nel 2023 (CAGR 13%)
- **CET 1 capital ratio superiore al 18%** nei quattro anni con un *dividend payout* superiore al 75%
- **Scenario *best case*** anticipa di un anno i *target* 2023 e **scenario *worst case*** con redditività positiva nell'arco di piano e ritardo di un anno

\*\*\*\*\*

- **Sator Private Equity Fund** ha comunicato di aver avviato un processo finalizzato alla valorizzazione della partecipazione di controllo detenuta nella Banca

Milano, 4 giugno 2020 – Il Consiglio di Amministrazione di Banca Profilo ha approvato il Piano Industriale 2020-23, dopo aver preso atto che i dati di aprile e maggio hanno confermato i positivi andamenti evidenziati già nel primo trimestre 2020, e che il fondo Sator Private Equity Fund ha comunicato di aver avviato, in coerenza con le proprie politiche di investimento e con l'imminente termine di durata del Fondo, un **processo finalizzato alla valorizzazione della partecipazione di controllo** detenuta nella Banca, che sarà gestito con l'assistenza dell'*advisor* finanziario Lazard, e che nell'ambito del più ampio riassetto azionario il Fondo verificherà, alla luce anche di preliminari interlocuzioni intercorse, l'interesse di alcuni dei propri quotisti all'investimento diretto nel capitale di Banca Profilo. Inoltre, la Banca ha valutato positivamente la possibilità di salire al 15% nella partecipazione in Tinaba, con un'ulteriore opzione per altri 5 punti percentuali.

Il **nuovo Piano Industriale 2020-23** si inserisce in un contesto di mercato e socioeconomico caratterizzato dall'attuale crisi da Covid-19, diversa da altre crisi economiche o finanziarie di impronta ciclica, che comporta **approcci non tradizionali** finalizzati al superamento della situazione.

A partire dal 2017 Banca Profilo ha avviato un processo di **evoluzione del proprio modello di business** per raggiungere un posizionamento distintivo all'interno del Private Banking grazie alla trasformazione del modello di servizio e del *target* di clientela, fortemente orientato sull'offerta di **soluzioni alternative di nicchia** e sul **segmento professional**. Questo riposizionamento origina dalla convinzione che vi sia sul mercato un ampio spazio di offerta non servito dalla concorrenza e una domanda sempre crescente di clienti che guardano a forme di investimento non tradizionali come elemento strutturale del proprio patrimonio finanziario.

Il Piano Industriale 2020-2023 si pone quindi l'obiettivo di **proseguire il percorso di crescita** della Banca evolvendo il modello attuale, arricchendolo da un lato con **nuove linee di business** e dall'altro **diversificando il proprio target di clientela** con l'entrata a regime degli investimenti e degli sviluppi *fintech* finalizzati ad aggredire il segmento *retail*, valorizzando un vantaggio competitivo ottenuto grazie agli investimenti nella tecnologia e nel digitale già effettuati e alla cultura digitale già creata in Banca.

Lo **scenario base** su cui sono state declinate le proiezioni numeriche prevede un impatto sostanziale dell'attuale stato di crisi legato alla pandemia. Tale scenario, relativamente ai principali *driver* impattanti Banca Profilo, prevede (i) un graduale miglioramento sanitario fine a fine anno e una soluzione strutturale tramite vaccino e cure dalla metà del 2021; (ii) un impatto dalle misure di chiusura e distanziamento sociali significativo per il 2020 con calo del PIL a doppia cifra in Italia, e successiva ripresa graduale nei tre anni successivi; (iii) un impatto negativo sulla creazione di ricchezza e di risparmio che ridurrà la propensione all'investimento fino al 2022, per poi tornare alla normalità nel 2023.

Considerata l'incertezza sull'evoluzione della pandemia e sugli effetti della stessa sull'economia, sui mercati e sulle abitudini dei clienti, sono stati anche definiti:

- uno **scenario best case** che prevede il ritorno alla normalità dalla metà del 2021 in occasione della possibile soluzione strutturale della pandemia tramite il vaccino;
- uno **scenario worst case** che prevede un ritorno della pandemia a inizio 2021, con conseguente nuovo *lockdown*, recessione profonda negli anni successivi, e crollo dei mercati nel 2021 con solo parziale recupero negli anni successivi.

Le linee guida, le relative azioni e i *target* previsti, distinti per segmento di *business*, sono i seguenti.

### **Private Banking**

Le **masse totali** dell'Area Private, inclusa la fiduciaria netta, sono attese a 6,1 miliardi di euro con un CAGR del 4,2%, per **ricavi netti** in crescita a 30,9 milioni di euro (CAGR 4,6%), tenuto conto del calo previsto nel 2020. Il CAGR atteso 2021-2023 risulta essere di 8% e 12% rispettivamente, considerando le misure per aumentare la redditività previste a partire dal 2021. Si prevede di perseguire le seguenti misure:

- ✓ **crescita organica** concentrata su azioni di *prospecting* e solo in maniera residuale da inserimento di nuovi *banker* (previsti 2 all'anno), con focalizzazione su clientela di fascia alta (HNWI), *professional*, e *family office*, coerenti con la tipologia di prodotti sofisticati su cui la Banca ha acquisito un significativo *know-how*;
- ✓ **aumento della redditività delle masse attuali**, ottenuto mediante un diverso *mix* di prodotto, aumentando il peso dei fondi e assicurazioni, replicando su tali prodotti la strategia di successo implementata nelle *partnership* sui prodotti illiquidi e includendo la strutturazione di veicoli proprietari dati in *advisory* a gestori terzi, nel rispetto del concetto di piattaforma aperta ma guidata;
- ✓ **aumento del pricing sui prodotti tradizionali**, quali gestioni e consulenza avanzata, grazie alla identificazione di servizi distintivi, in particolare tramite l'intelligenza artificiale;
- ✓ **gamma di servizi e prodotti offerti** focalizzata su prodotti di nicchia differenzianti rispetto alla competizione, confermando il *focus* strategico relativo a **prodotti alternativi**, allargato a veicoli di investimento che facciano *scouting* di iniziative sul mercato da proporre ai clienti, *club deal* industriali fuori dal territorio italiano, *club deal* immobiliari su *trophy asset* domestici e l'allargamento dei *club deal* finanziari alle *asset class* di *private debt*, cartolarizzazioni e note;
- ✓ **svolta radicale sul livello di tecnologia** applicata al *Private Banking*, all'interno del più ampio progetto di *Digital Transformation*.

### **Investment Banking**

I **ricavi netti** dell'Area sono attesi a 4,4 milioni di euro per un CAGR del 11,3%, in crescita significativa considerando, oltre alle attività di *Capital market* e *M&A*, il contributo della crescita degli impieghi e delle sinergie con le altre aree. In particolare:

- ✓ potenziamento delle **attività di lending**, sfruttando le opportunità del decreto Cura Italia che ha aperto il mercato di finanziamenti garantiti al 90% dello Stato;
- ✓ attività di **advisory su equity investment** focalizzati sul mondo delle PMI a supporto di appositi veicoli di pre-IPO strutturati per la distribuzione ai clienti del Gruppo;
- ✓ implementazione di un'attività di intermediazione in singole opportunità di **asset class di nicchia** (UTP, situazioni di procedura concorsuale, *turnaround* e *special situation*).

### **Finanza**

I **ricavi netti** dell'area sono attesi superiori ai 30 milioni nel 2023, tramite il consolidamento di quanto fatto in questi anni e mantenendo il bilanciamento tra le diverse componenti dei ricavi, sia in termini di attività sia di *asset class*. Le linee di azione prevedono in particolare:

- ✓ **ampliamento della gamma di prodotti e servizi offerti dall'intermediazione** coprendo l'operatività su Eurex e altri mercati internazionali, nonché in ETF;
- ✓ **consolidamento del trading** su attività di arbitraggi e ricerca di alfa, ottimizzando ulteriormente l'assorbimento di liquidità e di capitale e impiegando gli ulteriori strumenti che saranno utilizzabili con il nuovo sistema di *front office*;

- ✓ **mantenimento della redditività da *banking book*** coerente con la struttura patrimoniale del Gruppo;
- ✓ **sviluppo delle sinergie con il Private Banking** per la strutturazione di prodotti e condivisione di competenze, in particolare certificati e note;
- ✓ **sviluppo delle sinergie con l'Investment Banking** per l'ottenimento di mandati di *nomad, specialist* e collocamenti di *equity* e debito.

### **Digital Bank**

Il Piano prevede lo sviluppo dell'offerta digitale **in partnership con Tinaba** per cogliere appieno le opportunità del *Fintech* con una **crescita degli utenti a 375 mila, masse in roboadvisor superiori a 300 milioni di euro** e il lancio di **nuovi prodotti e servizi** per ricavi complessivi di 6 milioni di euro. In particolare:

- sviluppo della **customer base** e del servizio di **roboadvisor** attraverso importanti **investimenti in marketing e comunicazione** pianificati a *success fee*;
- focalizzazione sulla **User Experience e User Interface** di tutte le **property digitali**;
- massima attenzione su **opportunità di brand awareness** come le campagne di *crowdfunding e charity*;
- sviluppo di **partnership** che consentano l'incremento di casi d'uso, tra cui l'integrazione con il **circuito internazionale Alipay Connect**;
- promozione di un nuovo **servizio di intermediazione di mutui** erogato tramite banche commerciali *partner*;
- promozione di un nuovo **servizio corporate per le imprese** volto alla gestione delle spese dei collaboratori.

### **Attività estera**

Il Piano prevede la valorizzazione nell'arco di piano degli investimenti effettuati nel triennio e finalizzati allo sviluppo delle attività di *Private banking* e di *Asset management*. I dati organici prevedono una **raccolta totale clientela** in crescita a 3,4 miliardi di euro, con particolare sviluppo della raccolta gestita tramite le strategie del *team di asset management* istituzionale, e **ricavi netti** per 13,7 milioni di euro.

### **A livello consolidato, gli obiettivi del Piano sono i seguenti:**

- **Masse complessive** pari a 10,1 miliardi di euro al 2023, di cui 6,7 miliardi in Italia
- **Ricavi 2023** pari a 85 milioni di euro, risultato operativo superiore a 20 milioni di euro (*cost income* del 76%) ed utile netto superiore a 13 milioni di euro;
- **CET 1 capital ratio** superiore al 18% nei tre anni con un **dividend payout** superiore al 75%.
- **Scenario best case:** ricavi a 90 milioni e *cost income* del 73%
- **Scenario worst case:** ricavi a 81 milioni e *cost income* al 78%

Tali obiettivi non includono **eventuali iniziative strategiche** di crescita esterna tramite realtà in Italia e/o all'estero presenti in attività contigue alle attuali, incluse SGR e società *fintech*, sfruttando la dotazione di capitale e al fine di incrementare la massa critica e migliorare la redditività netta del Gruppo.

---

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

**Per Informazioni:  
Banca Profilo**

***Investor relations***

Andrea Baldanzi, +39 02 58408.558

***Comunicazione ed Eventi***

Leonardo Tesi, +39 02 58408.356

**Community - Consulenza nella comunicazione**

Marco Rubino di Musebbi, +39 335 6509552