

COMUNICATO STAMPA

Gruppo BPER Banca Approvato il nuovo Piano Industriale 2019-2021 “BPER 2021 Strategic Plan”

Il Gruppo BPER Banca presenta il piano di sviluppo triennale (“BPER 2021 Strategic Plan” o il “Piano”) articolato su tre pilastri:

1. Crescita e sviluppo del *business* con un *focus* particolare sui settori con un significativo contenuto commissionale, come *Bancassurance*, *Wealth Management* e *Global Advisory Imprese*, e con un’elevata marginalità, come il credito al consumo
2. Forte incremento dell’efficienza operativa e semplificazione
3. Accelerazione del *de-risking* e ulteriore rafforzamento patrimoniale

Il Piano verrà sviluppato a partire dai significativi benefici derivanti dalle operazioni straordinarie annunciate nel corso nel mese di febbraio 2019¹: l’acquisto di Unipol Banca e delle quote di minoranza del Banco di Sardegna, la cessione di un portafoglio di sofferenze per circa €1 miliardo e l’acquisizione del controllo di Arca Holding

Il Gruppo vuole confermarsi come punto di riferimento per famiglie e imprese supportando la crescita dell’economia dei territori serviti con una crescente focalizzazione sulla trasformazione digitale, l’innovazione di processi e prodotti, nuove strategie di internazionalizzazione ed un rinnovato impegno nella *Social Responsibility*.

Il Piano Industriale 2019-2021 si pone come obiettivo prioritario la creazione di valore sostenibile nel medio-lungo periodo per tutti gli *stakeholder*, attraverso un’articolata serie di interventi che permetterà di conseguire i seguenti *target* finanziari:

- Aumento della redditività prospettica, con un utile netto al 2021 pari a €450 milioni e un *RoTE* pari al 10% circa;
- Rafforzamento del capitale con un *CET1 ratio fully phased* al 2021 in area 12,5%²;
- Un *dividend payout* medio in arco Piano pari a circa il 25%.

Tali obiettivi saranno raggiunti grazie all’implementazione dei tre pilastri del Piano, ovvero:

1. Crescita e sviluppo del *business*³:
 - Risparmio gestito CAGR 18-21: +5,0%
 - Finanziamenti netti alla clientela CAGR 18-21: +1,6%
 - Commissioni nette CAGR 18-21: +3,6%
 - Margine di interesse CAGR 18-21: +0,7%
2. Incremento dell’efficienza operativa e semplificazione:
 - Riduzione dei costi della gestione CAGR 18-21: -2,6%
 - *Cost / Income ratio* al 2021: inferiore al 59%
3. Accelerazione del *de-risking*:
 - *NPE ratio lordo* al 2021: inferiore al 9%
 - Costo del rischio al 2021: 60 bps

Modena, 28 febbraio 2019. Il Consiglio di Amministrazione di BPER Banca ha esaminato e approvato, nella tarda serata di ieri, il Piano Industriale 2019-2021 "BPER 2021 Strategic Plan".

Alessandro Vandelli, Amministratore Delegato di BPER Banca, commenta: "Il Consiglio ha approvato il Piano Industriale 2019-2021. Questo momento arriva alla fine di un mese straordinario nel quale si sono concentrati molteplici e positivi eventi, che costituiscono una solida base di partenza per affrontare il prossimo triennio. Mi riferisco in primo luogo al bilancio 2018 che ha registrato importanti progressi in tutte le aree di attività e un risultato netto della capogruppo di € 402 milioni, il più alto della nostra storia. Sono seguite le intese per l'acquisizione di Unipol Banca e delle quote di minoranza del Banco di Sardegna, insieme alla cessione di circa € 1 miliardo di sofferenze e, da ultimo, l'accordo per l'acquisizione del controllo di Arca Holding. Questo Piano giunge quindi nel momento più opportuno per valorizzare quanto definito in questo mese e per costruire una prospettiva di crescita e di redditività, sostenuta da ulteriori progressi sul fronte della solidità patrimoniale e del de-risking. Vorrei ricordare che l'obiettivo di € 450 milioni di utile netto al 2021 sarà raggiunto grazie ad importanti trasformazioni del nostro modello di business, incentrato sulla capacità di soddisfare bisogni sempre più evoluti e integrati della clientela e da una forte azione di incremento dell'efficienza operativa e di semplificazione. All'interno del Piano troveranno spazio numerose azioni di valorizzazione del nostro personale, da sempre il nostro asset più importante, con iniziative mirate alla crescita delle competenze professionali e all'ulteriore miglioramento delle condizioni lavorative. Il nuovo Piano, quindi, muovendo le sue leve dagli ottimi risultati fino ad oggi ottenuti relativamente a redditività, solidità patrimoniale e qualità del credito, mira a consolidare uno sviluppo sostenibile a beneficio di tutti gli stakeholder permettendoci di guardare con fiducia alle prossime sfide da affrontare per l'ulteriore crescita del nostro Gruppo".

I numeri chiave al 2021

Lo scenario macro economico del Piano

Le proiezioni di Piano sono state sviluppate sulla base di uno scenario macroeconomico aggiornato. Nello specifico il Piano prevede un aumento contenuto dei tassi di interesse e una crescita moderata del PIL italiano, influenzata dai segnali di rallentamento dell'economia internazionale e dalle incertezze del quadro politico.

Si è inoltre tenuto conto del contesto regolamentare, sempre più complesso ed in evoluzione, che richiede un *focus* particolare in termini di capitale, liquidità ed investimenti in risorse e IT.

Il Piano incorpora pertanto le seguenti dinamiche evolutive dello scenario macro economico:

	2019	2020	2021
Euribor 3M	-0,2%	+0,3%	+0,4%
Crescita PIL Italia (reale)	+0,5%	+0,7%	+0,8%
Inflazione Italia	+0,9%	+1,1%	+1,4%
Rendimento BTP 10Y	+3,1%	+3,0%	+2,8%

Conto economico

- **Redditività operativa** pari a € 2.540 M (CAGR 18-21: +0,4%) con un aumento della componente commissionale e una contestuale diminuzione della componente *trading*:
 - Margine di interesse: € 1.327 milioni (CAGR: +0,7%)
 - Commissioni nette: € 1.043 milioni (CAGR: +3,6%)
 - Altri proventi: € 170 milioni (CAGR: -14,0%, considerando un ridimensionamento del contributo derivante dalla negoziazione delle attività finanziarie rispetto al risultato particolarmente positivo realizzato nel 2018)
- **Costi della gestione** pari a € 1.494 milioni (CAGR 18-21: -2,6%), in particolare grazie alla significativa riduzione dei costi del personale e delle spese amministrative:
 - Spese per il personale: € 927 milioni (CAGR: -2,0%)
 - Altre spese amministrative: € 409 milioni (CAGR: -8,5%)
 - Ammortamenti: € 158 milioni (CAGR: +17,7%)
- **Risultato della gestione operativa:** € 1.045 milioni (CAGR 18-21: +5,5%)
- **Rettifiche nette totali:** € 362 milioni (CAGR in arco Piano: +5,0%) con un costo del rischio sostanzialmente stabile a fine Piano
- **Risultato gestione post rettifiche:** € 683 milioni (CAGR 18-21: +5,7%)
- **Utile netto:** € 450 milioni (CAGR 18-21: +7,1%)

Stato patrimoniale

- **Finanziamenti netti verso clientela:** € 56 miliardi (CAGR 18-21: +1,6%)
- **Raccolta diretta:** € 65 miliardi (CAGR 18-21: +3,7%), con aumento del peso della componente istituzionale anche per far fronte al potenziale rimborso del *TLTRO II*:
 - Raccolta istituzionale: € 12 miliardi (CAGR: +31,4%)
 - Raccolta commerciale: € 54 miliardi (CAGR: +0,1%)
- **LCR e NSFR** ampiamente superiori ai requisiti regolamentari in Piano
- **Raccolta indiretta:** € 97 miliardi (CAGR 18-21: +2,5%), con crescita sostenuta principalmente dall'aumento della raccolta gestita:
 - Raccolta gestita e polizze vita: € 32 miliardi (CAGR: +5,0%)
 - Raccolta amministrata: € 65 miliardi (CAGR: +1,3%)

Qualità dell'attivo

- **Stock di crediti deteriorati:** circa € 5,0 miliardi (-23% rispetto al 2018), in particolare grazie alle attività di rafforzamento dei processi di erogazione e monitoraggio del credito e attività di cessione
- **Copertura dei crediti deteriorati:** circa 54% (maggiore di 4,7 p.p. rispetto al 2018)
- **Costo del rischio:** 60 bps (sostanzialmente in linea col 2018)
- **NPE ratio lordo:** inferiore al 9% (inferiore di oltre 3 p.p. rispetto al 2018)
- **Texas ratio:** circa 65% (inferiore di circa 25 p.p. rispetto al 2018)

Capitale regolamentare

- **CET 1 ratio fully phased:** ulteriore rafforzamento della solidità patrimoniale del Gruppo in area 12,5%⁴.
- **RWA:** circa € 35,7 miliardi (CAGR 18-21: +5,4% circa) influenzati dalla crescita degli impieghi, dal consolidamento di Unipol Banca, i cui attivi ponderati sono attualmente calcolati con i modelli “standard”, e dall’estensione dei modelli avanzati AIRB ad altre società del Gruppo e segmenti di clientela.

I pilastri e le leve del Piano Industriale 2019-2021

Pilastro 1. Crescita e sviluppo del business

Nel corso del 2019, a seguito delle operazioni straordinarie, il percorso di crescita fin qui intrapreso dal Gruppo subirà una forte accelerazione. A ciò si accompagnerà la prosecuzione della crescita organica, caratterizzata da un forte focus sui bisogni evoluti della nostra clientela prevalentemente relativi a prodotti e servizi ad alto valore aggiunto, prevalentemente di natura commissionale. In particolare:

- **Accelerazione della crescita e sviluppo della base clienti, anche per effetto delle operazioni straordinarie**
 - Crescita organica della base clienti, tramite aumento dell'*acquisition* e riduzione del “tassi di abbandono”, anche con l’ausilio di strumenti di business intelligence
 - Sviluppo della base clienti esistente tramite aumento di *up-selling* e *cross-selling*
 - Crescita inorganica, con acquisizione di circa 500.000 nuovi clienti ed espansione in aree territoriali ad alto potenziale precedentemente non servite da BPER
- **Focus sui bisogni evoluti della clientela: prodotti/servizi ad elevato valore aggiunto**
 - Rafforzamento della partnership sul comparto *Bancassurance* con Arca Vita e Arca Assicurazioni:
 - Rafforzamento dell’offerta e del modello distributivo, con estensione dell’attività di *Bancassurance* a tutti i canali e massima integrazione con l’offerta di carattere bancario;
 - Creazione di strutture dedicate per il presidio e l’indirizzo di *Bancassurance*, con figure specialistiche e l’avvio di un piano di profondo *change management*
 - Integrazione informatica dei sistemi IT di Arca Vita e Arca Assicurazioni con quelli della Banca
 - Ulteriore sviluppo del comparto del wealth management:
 - Rafforzamento delle fabbriche prodotto, con accentramento dell’attività relativa ai servizi di investimento e valorizzazione della SICAV lussemburghese in chiave *multimanager* per la clientela *private e personal*

- Sviluppo e specializzazione del modello distributivo, con centri dedicati alla clientela *private*, unità dedicate ai *key client* e rete di promotori finanziari di Unipol Banca
- Razionalizzazione e innovazione dell'offerta, con rimodulazione delle linee di gestione patrimoniale e sviluppo di un'offerta *ad hoc* per la clientela ad alto potenziale
- Pieno sviluppo di Banca di Sassari come società prodotto di credito al consumo e monetica:
 - Consolidamento e sviluppo del credito al consumo, con ottimizzazione dei processi interni, estensione al mercato *non captive* di prestiti personali e CQS (Cessione del Quinto dello Stipendio) di Banca di Sassari e sviluppo di processi di pre-accettazione del credito
 - Sviluppo della monetica, con ridisegno dei processi e della struttura organizzativa di Banca di Sassari e definizione di una strategia di crescita anche verso la clientela *non captive*
 - Evoluzione del modello distributivo, con rafforzamento dei canali diretti e indiretti, sia tradizionali, sia digitali
- Rafforzamento del servizio di *global advisory* per le imprese:
 - Rafforzamento di team di specialisti multi-servizi focalizzati sulle esigenze finanziarie e consulenziali dei clienti
 - Creazione di team di professionisti altamente specializzati in alcuni settori industriali ad alto potenziale
 - Supporto ai clienti ad elevato potenziale nella gestione degli eventi straordinari quali accesso al mercato dei capitali e finanza per la crescita

Pilastro 2. Evoluzione della macchina operativa e semplificazione organizzativa

Il Piano è caratterizzato da una forte attenzione al contenimento dei costi da realizzare attraverso la razionalizzazione e semplificazione del modello distributivo, della struttura societaria e dei processi interni, l'ottimizzazione del dimensionamento degli organici e la riduzione della complessità organizzativa. Infine, sono previste ulteriori sinergie di costo legate alla creazione di un centro specializzato nel comparto *Real Estate* che si occuperà di ottimizzare la gestione delle proprietà immobiliari del Gruppo. In particolare:

- **Evoluzione del modello distributivo, con riorganizzazione del *footprint* territoriale e nuovi format di filiale**
 - Razionalizzazione del *footprint* territoriale, con chiusura di circa 230 filiali, di cui il 50% circa entro il 2019
 - Riorganizzazione del modello di "governo del territorio", con riorganizzazione ed efficientamento delle strutture centrali adibite al presidio della Rete
 - Nuovi modelli di filiale e di gestione delle attività transazionali:
 - Diffusione di filiali *cashless* e *cashlight* (oltre 500 a fine Piano) e installazione di *machine-self* evolute (*CSA*, *ATM* evoluti e *Remote Teller*)
 - Creazione di filiali *lean* con format coerenti al mercato presidiato
 - Ottimizzazione dei processi in filiale:
 - Semplificazione dei processi amministrativi e di gestione del contante

- Accentramento a *middle e back office* di attività non commerciali (es. lavorazione pagamenti), con conseguente focus su attività di *front-end* a maggiore valore aggiunto che incidono fortemente sulla *customer experience*
- **Razionalizzazione e semplificazione della struttura societaria**
 - Riduzione delle entità legali:
 - Incorporazione in BPER Banca di Unipol Banca, Cassa di Risparmio di BRA e Cassa di Risparmio di Saluzzo
 - Incorporazione di BPER Services in BPER Banca
 - Creazione di una gamma completa di società prodotto, con il rafforzamento della società di credito al consumo
 - Possibile ulteriore integrazione di società minori
- **Valorizzazione del *Real Estate***
 - Creazione di un polo di *Active Real Estate Management*:
 - Accentramento della *Governance* sul *Real Estate* di Gruppo in un unico centro specializzato di *portfolio asset management* (immobili strumentali e non strumentali)
 - Arricchimento delle competenze sul *Real Estate* attraverso inserimenti dedicati
 - Potenziali *partnership* strategiche con consulenti specializzati e/o società di *servicing/advisory*
 - Gestione proattiva dei *collateral NPE* in modo integrato con la filiera del credito
 - Ottimizzazione degli spazi di proprietà:
 - Razionalizzazione degli spazi attraverso logiche di *space management*, semplificazione del *footprint* territoriale, diminuzione forza lavoro e *smart working*
 - Valorizzazione e *remarketing* di strutture direzionali secondarie e di spazi strumentali
 - Riorganizzazione dei poli di Modena, Bologna e Ferrara in seguito all'integrazione di Unipol Banca
- **Ottimizzazione processi in Operations e continua evoluzione del mondo IT**
 - Revisione *End-to-End* dei processi in Operations:
 - Semplificazione ed innovazione dei processi in ottica *lean*
 - Gestione dell'organico e pianificazione del lavoro attraverso modelli di *performance e capacity management*
 - Aumento della produttività dei processi attraverso dematerializzazione e creazione di strumenti di controllo e governo *End-to-End*, nonché tramite l'attivazione di sistemi di robotica e *Artificial Intelligence*
 - Evoluzione dei sistemi IT, con € 27 M di investimenti in arco Piano (da sommarsi ai costi di integrazione di Unipol Banca e Finitalia):
 - Internalizzazione in BPER dei sistemi IT utilizzati da Unipol Banca, con conseguenti benefici di scala
 - Estensione e utilizzo di tecnologie *cloud* per favorire il *time to market* e l'efficienza operativa
 - Attivazione di un modello organizzativo e di tecnologie di governo capaci di garantire sicurezza e forte automazione

- **Riduzione del personale di 1.300 HC entro il 2021**

- Circa 1.700 uscite complessive, legate a:
 - Istituzione di un Fondo di Solidarietà con riduzione del numero di collaboratori (circa - 1.500 dipendenti)
 - Riduzione del ricorso a lavoro interinale (~230 HC)
- Riconversione del personale:
 - Ricollocazione di parte del personale su attività a maggior valore aggiunto
 - Aumento del rapporto tra personale di rete e strutture centrali
- Assunzioni di circa 400 HC al fine di acquisire nuove competenze e supportare il ricambio generazionale
- Benefici *running* superiori a € 80 M, a fronte di costi *one-off* pari a € 180-200 M

Pilastro 3. Accelerazione del *de-risking* confermando la massima solidità patrimoniale

Il percorso di *de-risking*, già intrapreso dalla Banca negli ultimi anni, verrà ulteriormente rafforzato grazie all'introduzione di nuovi processi di gestione del credito sia in fase di *underwriting*, sia nelle fasi successive del ciclo di vita dei crediti, con particolare focus sulla prosecuzione delle attività mirate alla riduzione dei crediti deteriorati. Forte attenzione sarà poi posta al miglioramento della già elevata solidità patrimoniale. In particolare:

- **Evoluzione del processo di gestione del credito**

- Rafforzamento dei processi di *underwriting*
 - Irrobustimento del processo di analisi in fase di *underwriting*, in modo particolare sul segmento *Corporate*
 - Maggior controllo dell'erogazione grazie a sistemi di valutazione delle *performance* commerciali collegati alla qualità del credito
 - Estensione dei modelli interni di gestione del credito al perimetro di Unipol Banca
- Introduzione di una nuova filiera creditizia, con gestione proattiva del credito
 - Definizione di un modello organizzativo di gestione proattiva del portafoglio crediti anche ai primi segnali di anomalia
 - Utilizzo proattivo della *forbearance*, con interventi mirati su specifiche *asset class* e industrializzazione del *tool* di sostenibilità delle misure di *forbearance*
 - Creazione di una filiera dedicata alla gestione dei crediti *in bonis*

- **Nuovo modello di gestione dei crediti deteriorati**

- Evoluzione del processo di gestione del credito deteriorato
 - Implementazione di un nuovo disegno organizzativo che prevede la specializzazione delle nuove unità dedicate per segmento di clientela (*Corporate*, *Retail* ed Immobiliare)
 - Efficientamento del processo di *work-out*
 - Estensione del perimetro delle pratiche assegnate in *outsourcing* per il recupero del credito, con benefici attesi sui tassi di recupero

- Rafforzamento e riorganizzazione dei processi di gestione e di recupero di BCM per segmento di clientela
- Cessioni di crediti deteriorati
 - Gestione attiva del portafoglio di crediti deteriorati, con riduzione importante dello *stock* anche mediante cessioni aggiuntive rispetto al ~€1 Mld di sofferenze ceduto a UnipolRec a febbraio 2019
 - Migrazione sulla nuova piattaforma di gestione e recupero delle sofferenze (*Laweb 4*)

Leve trasversali

I pilastri qui illustrati verranno coadiuvati da tre leve trasversali. Innanzitutto, la trasformazione digitale, che giocherà un ruolo chiave come fattore abilitante delle iniziative fin qui descritte. Vi sono poi le persone, da sempre motore di sviluppo del nostro Gruppo. In quest'ambito, è previsto un forte investimento sulla formazione e lo sviluppo dei dipendenti, nonché sull'attivazione di modelli di lavoro flessibili. Infine, l'attenzione al sociale, da sempre caratteristica del Gruppo BPER. In particolare:

- **Leva A. Trasformazione digitale della relazione con i clienti e dei processi interni**
 - Potenziamento dei canali digitali e del *contact center*
 - Evoluzione dei sistemi IT al fine di garantire piena omnicanalità
 - Integrazione dei canali con il nuovo CRM
 - Introduzione di strumenti di *real time marketing*
 - Ottimizzazione dell'indirizzamento della clientela sui vari canali di contatto (*right channeling*)
 - Rinnovo della piattaforma di *corporate banking*
 - Digitalizzazione del processo di vendita
 - Ampliamento della vendita diretta online di prodotti, anche mutuando soluzioni di Unipol Banca
 - Estensione del *digital lending ai prospect*
 - Innovazione tramite logiche di open banking
 - Sviluppo di una soluzione *light banking* sulla piattaforma di *open banking* di Fabrick
 - Riduzione dell'effort IT tramite il maggior utilizzo di soluzioni di open banking e/o *white label*

- **Leva B. Le persone al centro dello sviluppo futuro**
 - Forte coinvolgimento del personale
 - Lancio di iniziative per il riconoscimento e la valorizzazione della diversità e l'inclusione di tutto l'organico (es. genere, età, nazionalità)
 - Aumento della percentuale di dirigenti donna
 - Introduzione di un sistema di incentivazione (LTI) legato al raggiungimento degli obiettivi del Piano
 - Mantenimento di forti relazioni industriali con le organizzazioni sindacali
 - Formazione e sviluppo professionale dell'organico
 - Disegno *ad hoc* di percorsi di formazione e di *coaching*, con particolare attenzione allo sviluppo di competenze digitali e di leadership e definizione di percorsi di formazione specifici per la crescita di figure chiave (es. gestori Privati e *Corporate*)
 - Valorizzazione delle competenze dei dipendenti provenienti da Unipol Banca

- Attivazione di modelli di lavoro flessibili, basati su logiche di *hub working* e *smart working*
 - Decentramento di alcune attività in hub territoriali per una maggiore vicinanza alla comunità (*hub working*)
 - Evoluzione del modello di *smart working*
- **Leva C. BPER come modello di riferimento per la Società**
 - Riduzione dei consumi energetici e ottimizzazione degli spostamenti dei dipendenti
 - Riduzione dei consumi energetici di BPER Banca (-10% vs. 2016) tramite l'incremento dell'efficienza e l'utilizzo di energie rinnovabili
 - Implementazione di un Sistema di Gestione Ambientale secondo la norma UNI EN ISO2
 - Incentivi alla mobilità sostenibile dei dipendenti, tra cui installazione 4 colonnine per la ricarica delle auto elettriche e lancio di un'app per il *car pooling* dei dipendenti
 - Impegno per l'educazione finanziaria delle giovani generazioni
 - Impegno per l'educazione finanziaria delle giovani generazioni, con 66.000 studenti coinvolti
 - Iniziative a supporto della lettura, con oltre 10.000 volumi distribuiti
 - Misurazione delle performance della Banca e dei principali fornitori tramite *rating* di sostenibilità
 - Definizione di un *rating* di sostenibilità per circa 200 fornitori principali
 - Gestione di *rating ESG unsolicited* per BPER Banca e richiesta di *rating solicited*

Previsioni 2019-2021: Principali obiettivi economico finanziari del Piano

Conto economico (€M)	2018-PF	2021	CAGR '18-'21
Margine di interesse	1.301	1.327	+0,7%
Commissioni nette	939	1.043	+3,6%
Altri proventi ⁵	266	170	-14,0%
Redditività operativa	2.506	2.540	+0,4%
Costi della gestione	-1.615	-1.494	-2,6%
Risultato gestione operativa	891	1.045	+5,5%
Rettifiche totali	-313	-362	+5,0%
Risultato gest. post rettifiche	578	683	+5,7%
Utile pre-tasse	510	627	+7,1%
Utile netto⁶	366	450	+7,1%

Stato patrimoniale (€Mld)	2018-PF	2021	CAGR '18-'21
Finanziamenti netti verso clientela	54	56	+1,6%
Raccolta diretta (clientela + istituzionale)	59	65	+3,7%

Indicatori (%)	2018-PF	2021	Δpp '18-'21
RoTE	8,9	~10,0	~+1,1
C/I ratio	64,4	<59	>-5,4
Costo del credito	0,6	0,6	-
Aliquota fiscale	28	28	-
NPE ratio lordo	11,6	<9	~-3
Copertura crediti deteriorati	49,3	~54	>+4,7
CET 1 ratio fully phased	11,4	~12,5	~+1,1

Si informa che in data odierna **28 febbraio 2019 alle ore 9,30 (CET)** è stata organizzata una *conferenza stampa* per illustrare gli obiettivi e i contenuti del nuovo Piano Industriale 2019-2021 del Gruppo BPER Banca.

La *conferenza*, sarà presieduta da **Alessandro Vandelli, Amministratore Delegato**.

L'evento potrà essere seguito anche:

- via video/audio webcasting
- via conference call

Ulteriori dettagli sono disponibili sui siti www.bper.it – <https://istituzionale.bper.it/>

Per connettersi alla *conference call*, digitare il numero telefonico:

ITALIA: +39 02 8020911

UK: +44 1212 818004

USA: +1 718 7058796

Un set di *slide* a supporto della presentazione sarà disponibile il giorno stesso prima dell'inizio della presentazione e della *conferenza*, nell'area Investor Relations dei siti internet della Banca www.bper.it e <https://istituzionale.bper.it/>.

Disclaimer

Questo documento è stato preparato da BPER Banca S.p.A. a scopi esclusivamente informativi e solo per presentare le strategie e i principali dati finanziari. Le informazioni contenute nel presente documento non sono state verificate da organi indipendenti. Nessuna garanzia, manifesta o implicita, può essere data sui contenuti del documento e di conseguenza non è opportuno fare affidamento sulla completezza, correttezza e l'accuratezza delle informazioni o sulle opinioni qui contenute. Né BPER Banca S.p.A. né i suoi consulenti e rappresentanti possono essere ritenuti responsabili (per negligenza o per altro) per qualunque perdita derivata dall'uso di questo documento e dei suoi contenuti. Tutte le informazioni prospettiche qui contenute sono state predisposte sulla base di determinate assunzioni che potrebbero risultare non corrette e, pertanto, i risultati qui riportati potrebbero variare. Nessuna parte di tale documento può essere considerata la base di alcun contratto o accordo. Tutte le informazioni qui contenute non possono essere né riprodotte né pubblicate né integralmente né in parte, per nessuna finalità, o distribuite.

Il comunicato è anche disponibile nel meccanismo di stoccaggio 1INFO.

Contatti:

Investor Relations

Gilberto Borghi

Tel: 059/202 2194

gilberto.borghi@bper.it

Relazioni Esterne

Eugenio Tangerini

Tel: 059/202 1330

eugenio.tangerini@bper.it

www.bper.it – <https://istituzionale.bper.it/>

Note

¹ Acquisto della quota di minoranza nel Banco di Sardegna e operazioni con il Gruppo Unipol; per ulteriore dettagli si rimanda al comunicato stampa e alla presentazione al mercato diffuso in data 8 febbraio 2019.

² Tale target esclude i potenziali benefici derivanti da: (i) passaggio di Unipol Banca ai modelli interni; (ii) potenziale conversione dell'AT1 di € 150 M da parte delle Fondazioni di Sardegna.

³ Nel presente documento, il calcolo del CAGR (Compound Annual Growth Rate) è calcolato a fine Piano rispetto ai dati consolidati del Gruppo BPER normalizzati per gli impatti di natura non ricorrente e tenendo conto di un'aliquota fiscale 2018 allineata a quella applicata nel 2021 e pro-forma per gli impatti delle operazioni straordinarie con la Fondazione di Sardegna e il Gruppo Unipol annunciate lo scorso 8 febbraio 2019.

⁴ Vedi nota 2.

⁵ Dividendi, risultato negoziazione attività finanziarie, altri oneri e proventi di gestione

⁶ Utile netto normalizzato e proformato, include il contributo delle minorities