



Risultati 2007 & Aggiornamento del Piano Industriale



Fabio Innocenzi, Consigliere Delegato

Massimo Minolfi, Direttore Generale
(Corporate)

Franco Baronio, Direttore Generale
(Retail)





Disclaimer

This presentation is being supplied to you solely for your information and may not be further distributed or passed on to any other person or published, in whole or in part, for any purpose. Neither this presentation nor any copy of it may be taken or transmitted into the United States, Canada, Australia or Japan or distributed, directly or indirectly, in the United States, Canada or Australia or distributed or redistributed in Japan or to any resident thereof. The distribution of this presentation in other jurisdictions may be restricted by law or regulation. Accordingly, persons who come into possession of this document should inform themselves of, and observe, these restrictions. To the fullest extent permitted by applicable law, the companies involved in the proposed business combination disclaim any responsibility or liability for the violation of such restrictions by any person.

This presentation does not constitute or form part of, and should not be construed as, any offer or invitation to subscribe for, underwrite or otherwise acquire, any securities of Banco Popolare or any member of its group, nor should it or any part of it form the basis of, or be relied on in connection with, any contract to purchase or subscribe for any securities in Banco Popolare or any member of its group, or any commitment whatsoever. Persons who intend to participate in the proposed tender offers are reminded that any such participation may only be made solely on the basis of the information contained in the respective offer documents to be issued by Banco Popolare in accordance with the relevant tender offer and securities laws regulations which may be different from the information contained in this presentation. The information contained in this presentation is not for publication, release or distribution in Australia, Canada, Japan or the United States (within the meaning of Regulation S under the US Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act"). This presentation and the information contained herein are not an offer of securities for sale in the United States and may not be viewed by persons in the United States except for qualified institutional buyers (as defined in Rule 144A under the Securities Act) ("QIBs"). The securities proposed to be offered in Banco Popolare have not been and will not be registered under the Securities Act and may not be offered or sold in the United States except to QIBs in reliance on an exemption from, or transaction not subject to, the registration requirements of the Securities Act. The information contained in this presentation is for background purposes only and is subject to amendment, revision and updating. Certain statements in this presentation are forward-looking statements under the US federal securities laws about Banco Popolare. Forward-looking statements are statements that are not historical facts. These statements include financial projections and estimates and their underlying assumptions, statements regarding plans, objectives and expectations with respect to future operations, products and services, and statements regarding future performance. Forward-looking statements are generally identified by the words "expects", "anticipates", "believes", "intends", "estimates" and similar expressions. By their nature, forward-looking statements involve a number of risks, uncertainties and assumptions which could cause actual results or events to differ materially from those expressed or implied by the forward-looking statements. These include, among other factors, the satisfaction of the conditions of the offering, changing business or other market conditions and the prospects for growth anticipated by the Banco Popolare's management. These and other factors could adversely affect the outcome and financial effects of the plans and events described herein. Forward-looking statements contained in this presentation regarding past trends or activities should not be taken as a representation that such trends or activities will continue in the future. Banco Popolare do not undertake any obligation to update or revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise. You should not place undue reliance on forward-looking statements, which speak only as of the date of this presentation.

Also, it is noted that in connection with the merger between BPVN and BPI, the information document was sent to Commissione Nazionale per le Società e la Borsa ("CONSOB"). Investors are strongly advised to read the documents that were sent to CONSOB, the registration statement and prospectus, and any other relevant documents sent to CONSOB, as well as any amendments or supplements to those documents, because they may contain important information.



Indice

	<u>Pagina</u>
Sezione 1: Punti Chiave	4
Sezione 2: Situazione Patrimoniale	8
Sezione 3: Risultati Consolidati 2007	12
Sezione 4: Integrazione e Turnaround della ex-BPI	23
Sezione 5: Aggiornamento della Strategia & Piano Industriale	31
<i><u>Appendices</u></i>	45



Sezione 1

Punti Chiave





Lezione imparata negli ultimi nove mesi

I mercati istituzionali possono essere sottili e volatili per lunghi periodi

Una forte avversione al rischio può essere persistente piuttosto che di natura temporanea



In uno scenario competitivo, le banche con le seguenti caratteristiche possiedono un vantaggio competitivo:



Struttura di ALM bilanciata;



Capacità di generare liquidità;



Equilibrio tra capitale e rischio.



U turn nel 2008: rifocalizzazione sul core business ricorrente

Nel 2007:

perdite significative e costi one-off; ricavi one-off; base patrimoniale bassa

- ▪ Italease
- ▪ Costi di integrazione
- ▪ Forti rettifiche su crediti ex- BPI
- + ▪ Ricavi one-off
- ▪ Debole base patrimoniale

Dal 2008:

Solida strategia basata sui punti di forza nel core retail banking, con azioni di rafforzamento della situazione patrimoniale

- + ▪ Primi significative azioni di rafforzamento della base patrimoniale
- + ▪ Primi risultati del turnaround BPI
- + ▪ Focalizzazione sul segmento core retail
- + ▪ Ottenimento delle sinergie da fusione
- + ▪ Crescita sostenibile dei ricavi



Banco Popolare oggi: leva sui punti di forza & opportunità



Punti di forza

- Forte redditività ricorrente
- Rischi di credito frammentati
- No rischi direzionali nei mercati finanziari
- Bassi rischi operativi e rischi FOREX
- Forte radicamento nel nord Italia



Opportunità

- Forte base di raccolta retail
- Turnaround della ex-BPI
- Sottopenetrazione nel business del credito al consumo e protezione
- Sottopenetrazione nei segmenti small business e mid-corporate



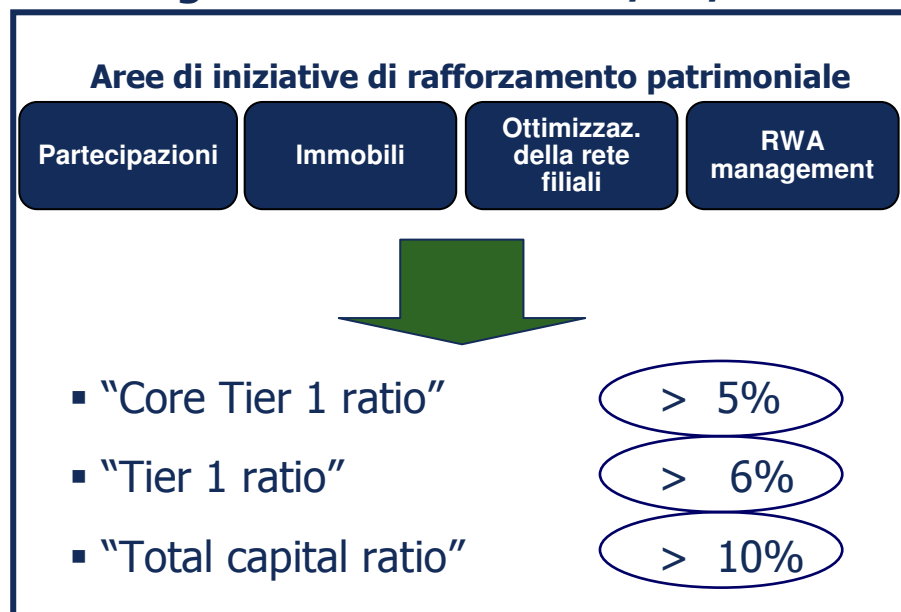
Sezione 2

Situazione Patrimoniale

- Aggiornamento dei ratios di adeguatezza patrimoniale
- Analisi delle iniziative di rafforzamento patrimoniale

U turn nel 2008: rafforzamento della situazione patrimoniale (1)

Targets annunciati al 14/11/07



Evoluzione ratios patrimoniali

	Ratio contabile	Ratio Attuale pro-forma ⁽ⁱ⁾	Ratio Obiettivo (Basilea 2 standard)	Ammontare Attuale Pro-forma ⁽ⁱ⁾
"Core Tier 1"	4,0%	5,1%	6,0-6,5%	€4.508mln
"Tier 1"	5,2%	6,5%	7,5%	€5.681mln
"Total capital"	8,7%	10,0%	11,0%	€8.583mln
RWA	-	-	-	€87.9mld

Dividendo per azione pari a €0,60 da proporre in Assemblea Generale

(prevista il 3 Maggio 2008 in seconda convocazione)

- **dividend payout** pari a 54% su utile netto consolidato ricorrente (53% su utile netto consolidato contabile)
- **dividend yield** pari a 3,0% sul prezzo medio del 2007 (@€20,07); pari a 5,2% sul prezzo di chiusura del 27 Marzo 2008 (@€11,53)

(i) I ratios patrimoniali pro-forma indicati includono l'effetto stimato delle iniziative di rafforzamento di capitale poste in essere fino al 28 Marzo 2008. Inoltre in futuro è previsto un ulteriore effetto positivo di 130bps sul tier1 ratio, a seguito dell'adozione del modello Basilea 2 Foundation.

U turn nel 2008: rafforzamento della situazione patrimoniale (2)

Iniziative di rafforzamento patrimoniale e impatto sui ratios patrimoniali

Partecipazioni: Cessione di una quota pari al 48% di Linea (Dic. 2007) <ul style="list-style-type: none">• Generazione di plusvalenza ante tasse: ~€95mln• Generazione di plusvalenza post tasse: ~ €93mln• Riduzione proporzionale RWA: ~ -€1,6mld Impatti <table><tr><td>Core Tier I ratio ~ +26 bps</td><td>Tier I ratio ~ +31 bps</td></tr></table>	Core Tier I ratio ~ +26 bps	Tier I ratio ~ +31 bps	Cessione di una quota pari a 50% in Aletti Alternative (Marzo 2008) <ul style="list-style-type: none">• Generazione di plusvalenza ante tasse: ~€78mln• Generazione di plusvalenza post tasse: ~ €77mln Impatti <table><tr><td>Core Tier I ratio ~ +9 bps</td><td>Tier I ratio ~ +10 bps</td></tr></table>	Core Tier I ratio ~ +9 bps	Tier I ratio ~ +10 bps
Core Tier I ratio ~ +26 bps	Tier I ratio ~ +31 bps				
Core Tier I ratio ~ +9 bps	Tier I ratio ~ +10 bps				
Ottimizzazione della rete filiali: Cessione di 33 filiali toscane della BPV (accordo vincolante firmato a Marzo 2008) <ul style="list-style-type: none">• Generazione di plusvalenza ante tasse di ~ €155mln• Generazione di plusvalenza post tasse di ~ €112mln• Riduzione RWA: -€759mln Impatti <table><tr><td>Core Tier I ratio ~ +15 bps</td><td>Tier I ratio ~ +20 bps</td></tr></table>	Core Tier I ratio ~ +15 bps	Tier I ratio ~ +20 bps	Immobili: 1. Fondo immob. per €1mld di immobili strumentali (accordo vincolante firmato a Marzo 2008) <ul style="list-style-type: none">• Generazione plusvalenza minima (ante tasse): ~€500mln• Generazione plusvalenza minima (post tasse): ~€400mln con tassazione pagabile in 5 rate differite• Riduzione RWA: - €335mln Impatti <table><tr><td>Core Tier I ratio ~+45 bps (min.)</td><td>Tier I ratio ~+55 bps (min.)</td></tr></table> 2. Vendita di immobili non strumentali, con impatto di ca. +5bps sul Core T1 e di ca. 6bps sul T1 <div>L'impatto addizionale sul Tier-1 sarà pari a ~ +10bps in caso di collocamento pieno sul mercato</div>	Core Tier I ratio ~+45 bps (min.)	Tier I ratio ~+55 bps (min.)
Core Tier I ratio ~ +15 bps	Tier I ratio ~ +20 bps				
Core Tier I ratio ~+45 bps (min.)	Tier I ratio ~+55 bps (min.)				

U turn nel 2008: rafforzamento della situazione patrimoniale (3)

Iniziative di rafforzamento patrimoniale: impatto limitato sui ricavi core

Iniziative	Impatto sul conto economico (€mln)		
	2008	2009	2010
Cessioni di una quota pari al 48% di Linea (Dicembre 2007) di cui: - <i>Plusvalenza one-off</i> - <i>Profitti e perdita da operazioni valutate a P.N.</i>	+95 (14)	- (18)	- (18)
Vendita di immobili non strumentali di cui: - <i>Plusvalenza one-off</i> - <i>Utile ante imposte</i>	+59 -	- +4	- +4
Creazione di un fondo immobiliare strumentale per €1mld (Marzo 2008) di cui: - <i>Plusvalenza one-off (min.)</i> - <i>Riduzione degli ammortamenti</i> - <i>Ritorno sulla liquidità di cassa</i> - <i>affitto addizionale</i>	+500 - - -	- +20 +40 (60)	- +20 +40 (60)
Cessione di 33 filiali toscane (Marzo 2008) di cui: - <i>Plusvalenza one-off</i> - <i>Utile ante imposte</i>	+155 (8)	- (21)	- (24)
Vendita di una quota pari a 50% in Aletti Alternative di cui: - <i>Plusvalenza one-off</i> - <i>Utile ante imposte</i>	78 (2)	- (4)	- (6)
Totale impatto ante tasse delle iniziative di rafforzamento patrimoniale	~ +863	~ (39)	~ (44)
Totale impatto post tasse delle iniziative di rafforzamento patrimoniale	~ +703	~ (34)	~ (38)



Sezione 3

I dati in questa
sezione sono
pre-PPA

Risultati Consolidati 2007

Sintesi elementi non ricorrenti del 2007

€/mln	2007	TOTALE PRE-TASSE
	Banca Italease	(331,0)
	Impairment partecipazione Hopa	(78,8)
	Accantonamenti rischi ed oneri (ex-BPI)	(66,4)
	Costi di integrazione	(226,5)
	Pulizia portafoglio crediti ex-BPI	(135,3)
	Rettifiche generiche su crediti performing	(59,5)
	Maggiori tasse dovute a modifiche legislative	(112,1)
	Altri elementi negativi	(27,3)
	TOTALE ELEMENTI NEGATIVI NON RICORRENTI	(1.036,9)
	Bancassurance JV	718,4
	Vendita di partecipazioni	34,6
	Partecipazione Borsa Italiana	127,1
	Fair Value Option su proprie emissioni obbligazionarie	155,7
	Contabilizzazione TFR	35,5
	TOTALE ELEMENTI POSITIVI NON RICORRENTI	1,071.3
	Tasse su elementi non ricorrenti	(20,6)
	TOTALE ELEMENTI NON RICORRENTI DEL 2007	13,8

Politica rigorosa di rettifiche e svalutazioni

€mln

Principali rettifiche/svalutazioni del 4Q2007

			<i>di cui:</i>	
	4Q 2007	Commenti	<i>Rettifiche decise nel 1Q08 in risposta ad eventi negativi di mercato</i>	Commenti
▪ Partecipazione in HOPA (7,4%)	78,8	Svalutazione da €1,00 a €0,22 per azione	40,0	Svalutazione da €0,60 (Dic. '07) a €0,22 per azione (ora)
▪ Partecipazione in B. ITALEASE (30.7%)	135,2	Svalutazione da €10,79 a €7.66 per azione	70,0	Svalutazione da €9,30 (Dic.'07) a €7,66 per azione (ora)
▪ ex-BPI:				
- Pulizia portafoglio crediti:	95,5		56,0	
- Accantonamenti per rischi e oneri:	58,4		34,0	
Totale lordo rettifiche/svalutazioni	367,9		200,0 (54%)	

Focus sui risultati consolidati del 4° trimestre 2007

€mln	4Q07 Ricorrente	4Q07 Contabile	Non Ricorrente	Commenti
Proventi operativi	992,4	1.253,6	261,2	
▪ Margine di interesse	619,7	619,7	0	
▪ Utile (perdite) delle part. valutate a PN	4,9	(10,3)	(15,2)	→ €15,2 Contribuzione negativa di Italease
▪ Altri proventi operativi	367,8	644,3	276,5	→ €127,1 Fusione tra Borsa Italiana e LSE €155,7 Fair Value Option
Oneri operativi	(610,4)	(615,4)	(5,0)	
Risultato della gestione operativa	382,0	638,2	256,2	€95,5 Pulizia portafoglio crediti ex-BPI €59,5 Rettifiche generiche su crediti performing (per allineamento alla politica crediti di ex-BPVN)
Rettifiche di valore nette su crediti	(101,2)	(255,7)	(154,5)	
Rettifiche nette su altre attività	(12,8)	(106,5)	(93,7)	→ €78,8 Impairment sulla partecipazione in Hopa, rettificata a €0,22 per azione. €14,9 Altri impairments
Accantonamenti ai fondi per rischi ed oneri	(30,2)	(88,6)	(58,4)	→ €30,5 Rettifiche su grandi esposizioni creditizie di ex-BPI €14,0 Rettifiche su garanzie di crediti ceduti da BPL SGC
Rettifiche valore avviamento	0	(135,2)	(135,2)	
Utili (perdite) da cessione di partec. e invest.	0	268,7	268,7	→ Impairment sulla partecipazione in B, Italease, svalutata a €7,66 per azione (patrimonio netto di Italease al netto del goodwill)
Risultato operatività netto delle imposte	237,9	320,9	83,0	→ €242,2 plusvalenza da JV con Aviva (€162,3 post- tasse) €26,5 plusvalenza da vendita di immobili e altre partecipazioni
Oneri di integrazione al netto delle imposte	0	(6,3)	(6,3)	
Utile del periodo della capogruppo	92,6	18,9	(73,7)	

Dati economici di sintesi - Aggregato

€ mln

	Ricorrente			Contabile ⁽ⁱ⁾	
	<u>2007</u>	<u>2006 PF</u>	<u>Var %</u>	<u>2007</u>	<u>2006 PF</u>
Proventi operativi	4.169,0	4.084,7	+2,1%	4.280,8	4.224,1
▪ Margine di interesse	2.322,4	2.117,9	+9,7%	2.322,5	2.144,9
▪ Utile (perdite) delle partecip. val. a PN	34,4	82,3	-58,2%	(126,2)	130,3
▪ Altri proventi operativi	1.812,2	1.884,3	-3,8%	2.084,6	1.948,9
Oneri operativi	(2.434,4)	(2.335,9)	+4,2%	(2.425,4)	(2.343,6)
Risultato della gestione operativa	1.734,6	1.748,8	-0,8%	1.855,3	1.880,5
Rettifiche di valore nette su crediti	(354,0)	(354,5)	-0,1%	(545,8)	(334,1)
Rettifiche nette su altre operazioni finanziarie	(12,9)	(11,1)	+15,4%	(111,2)	(101,6)
Accantonamenti ai fondi per rischi ed oneri	(72,9)	(102,3)	-28,7%	(139,3)	(111,1)
Rettifiche valore avviamento	-	-	-	(171,5)	(47,0)
Utili (perdite) da cessione di partic. e invest.	14,3	27,2	-47,5%	781,9	365,5
Risultato operatività netto delle imposte	1.309,2	1.308,1	+0,1%	1.669,5	1.652,2
Oneri di integrazione al netto delle imposte	-	-	-	(148,3)	0
Utile del periodo della capogruppo	718,0	717,0	+0,1%	731,9	975,2

(i) Include la contribuzione della ex-BPI anche nei primi due trimestri del 2007

Analisi trimestrale: redditività ricorrente pro-forma ⁽ⁱ⁾

€ mln

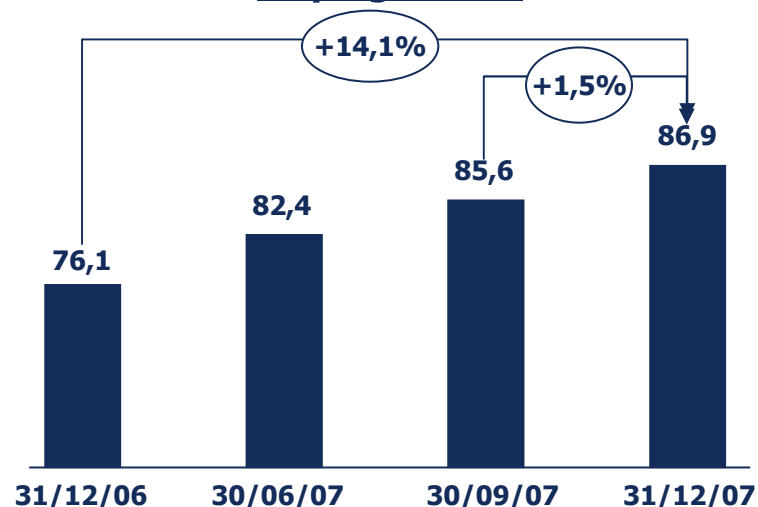
	4Q 07	3Q 07	2Q 07	1Q 07	4Q 06	3Q 06	2Q 06	1Q 06
Proventi operativi:	992,4	986,7	1,075,8	1,114,1	1,082,6	1,019,5	978,8	1,003,7
▪ <i>Margine di interesse</i>	619,7	565,4	571,5	565,9	566,8	549,0	510,9	491,3
<i>di cui: core business bancario</i>	566,0	527,5	514,3	508,1	510,0	482,7	462,8	451,1
▪ <i>Utili (perdite) partec. a patrimonio netto</i>	4,9	24,6	5,5	(0,6)	67,7	7,4	4,0	3,3
▪ <i>Altri proventi operativi</i>	367,8	396,7	498,8	548,8	448,2	463,2	463,9	509,1
Oneri operativi	(610,4)	(624,9)	(597,1)	(602,0)	(610,5)	(582,5)	(586,6)	(556,2)
Risultato gestione operativa	382,0	361,8	478,7	512,1	472,1	437,1	392,1	447,4
Rettifiche di valore nette su crediti	(101,2)	(68,6)	(117,1)	(67,1)	(143,4)	(63,0)	(95,5)	(52,5)
Accantonamenti netti per rischi ed oneri	(30,2)	(5,9)	(27,7)	(9,1)	(49,5)	(5,9)	(31,1)	(15,8)
Risultato operatività corrente al lordo imposte	237,9	286,8	332,6	452,0	269,4	369,8	289,6	379,3
Utile del periodo	92,6	160,5	181,4	283,5	174,1	195,4	175,1	172,4

(i) Tutti I trimestri 2006 sono stati riclassificati su base omogenea per tenere conto delle variazioni intervenute nell'area di consolidamento

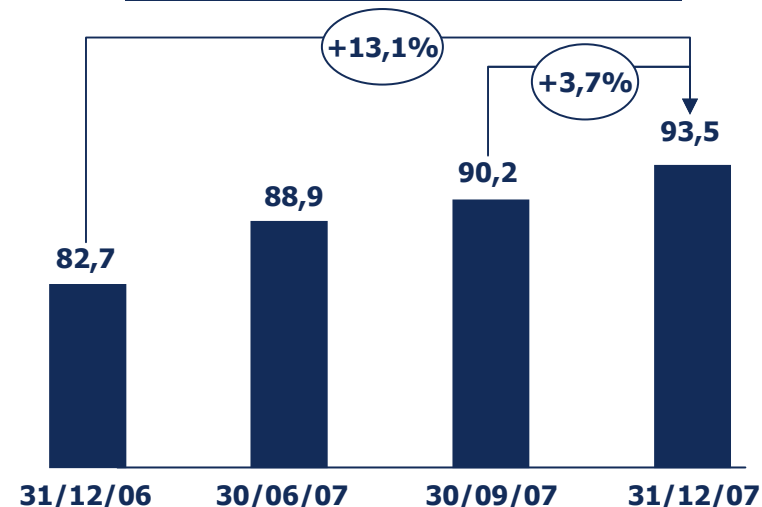
Volumi consolidati: impieghi e raccolta

€ mld

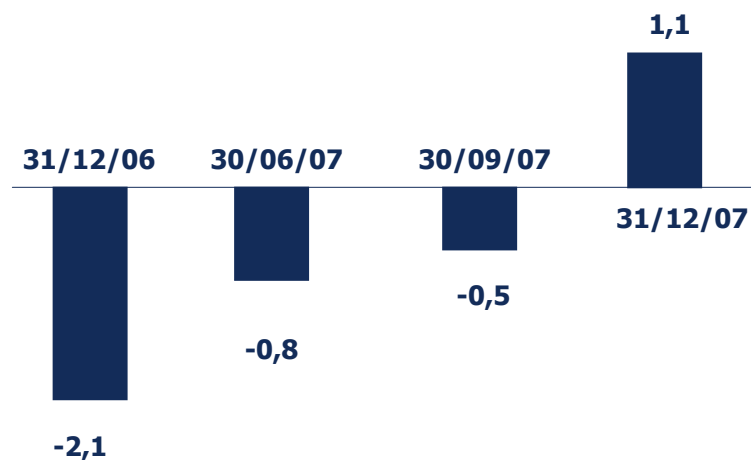
Impieghi lordi



Raccolta diretta da clientela (i)

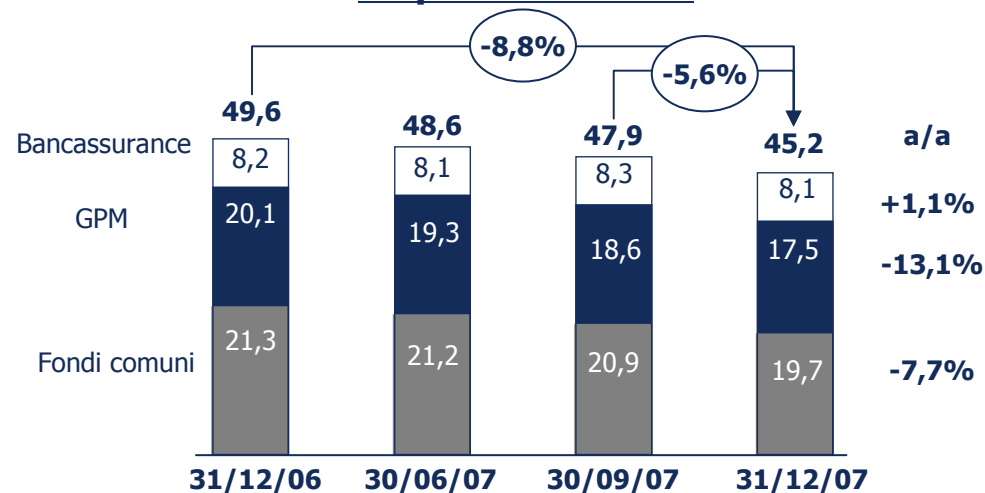


Posizione netta interbancaria



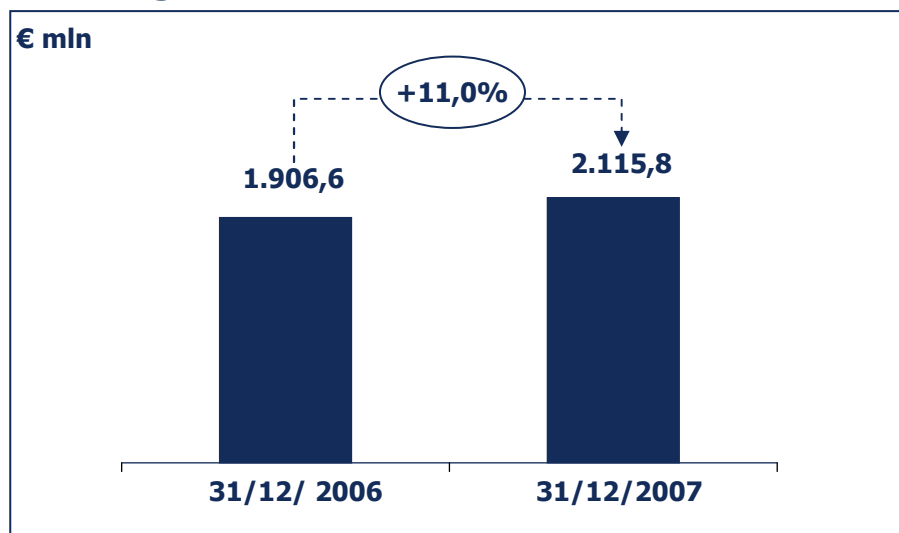
(i) Incluse obbligazioni emesse

Risparmio Gestito

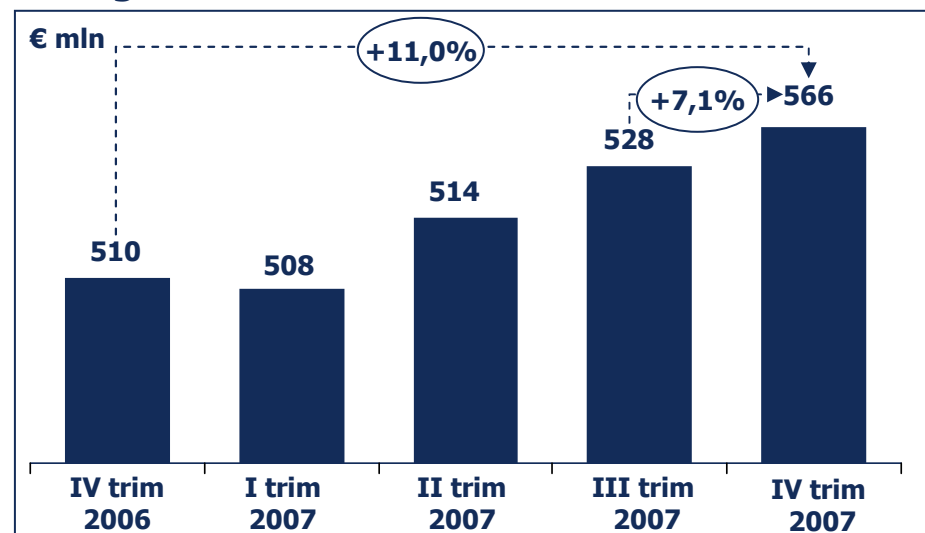


Banche commerciali: margine di interesse clientela ordinaria

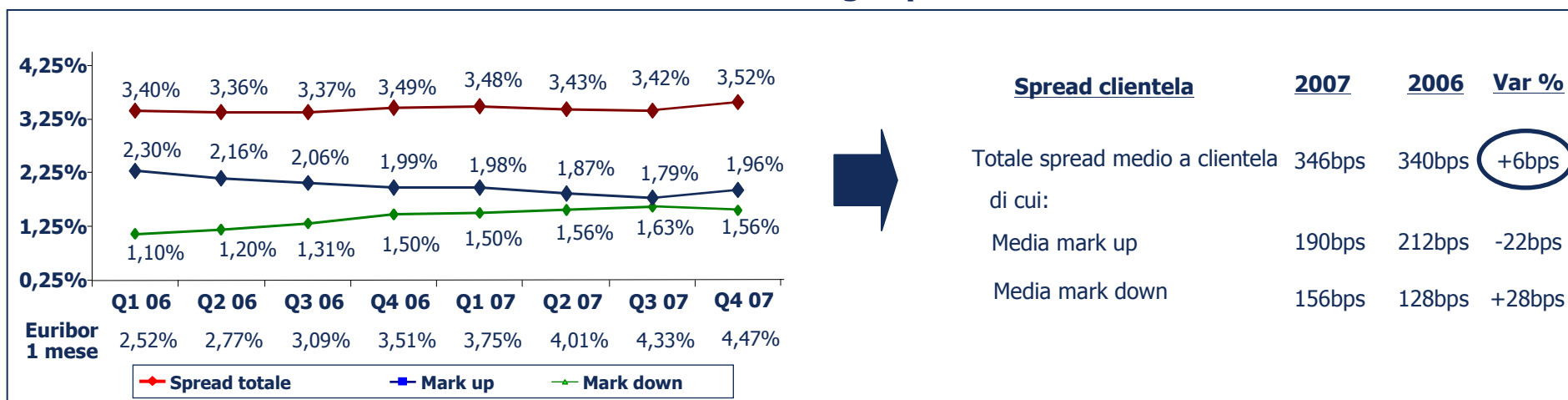
Margine di interesse: variazione annuale



Margine di interesse: evoluzione trimestrale



BP Andamento trimestrale degli spreads con la clientela



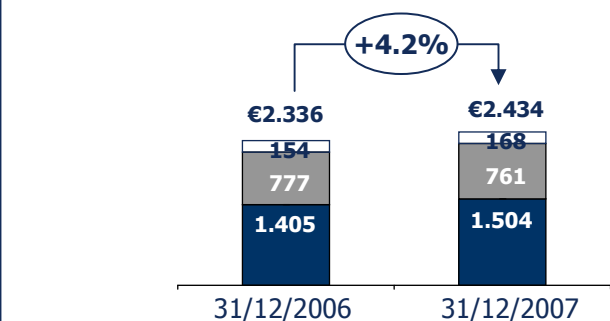
Contribuzione Trim. degli Altri proventi operativi – Ricorrente

€mln	4Q 07	3Q 07	2Q 07	1Q 07	4Q 06	3Q 06	2Q 06	1Q 06
Commissioni nette:	284,2	291,6	324,5	309,7	303,7	298,9	306,9	331,8
▪ <i>servizi di gestione interm. e consulenza</i>	167,2	184,5	211,4	205,4	208,5	195,0	208,6	204,6
<i>di cui: da risparmio gestito</i>	93,4	91,3	104,2	105,9	125,4	98,3	108,4	119,1
Risultato netto finanziario:	20,5	38,5	100,4	170,2	71,7	96,1	88,1	95,8
▪ <i>risultati att. di negoziazione, di copertura e di attività/passività finanziarie valutate al FV</i>	20,5	36,4	68,4	70,0	63,2	94,7	54,1	94,9
▪ <i>dividendi su ex partecipazioni</i>	0	2,1	32,1	0,2	8,5	1,4	34,0	0,9
Altri proventi di gestione netti	63,7	66,7	73,9	69,0	72,7	68,2	68,9	81,5
Totale altri proventi operativi ricorrenti	367,8	396,7	498,8	548,8	448,2	463,2	463,9	509,1

Costi operativi & qualità del credito

Focus sui costi

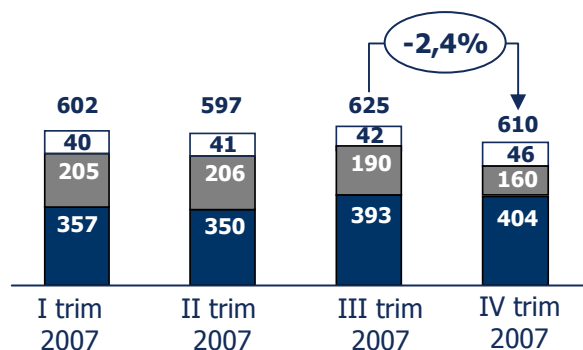
Costi operativi: variazione annuale



Dipendenti medi

21.098 +715 21.813

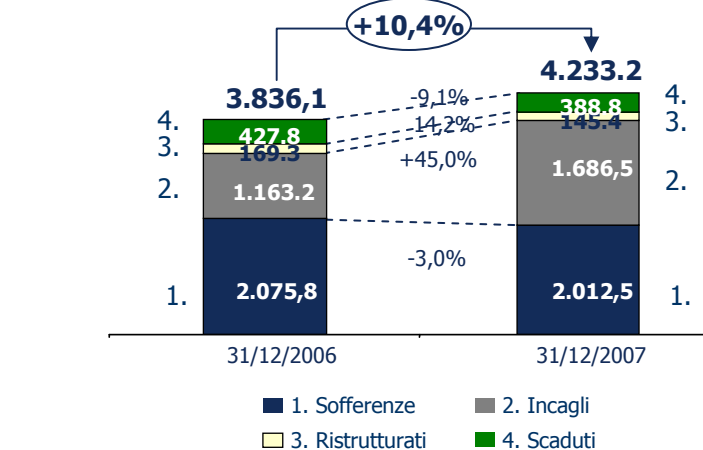
Costi operativi: evoluzione trimestrale



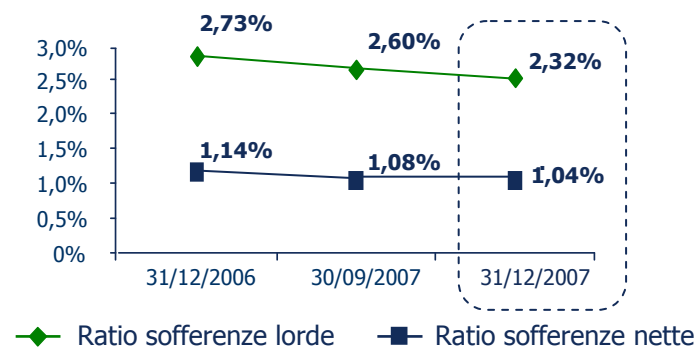
■ Spese del personale ■ Altre spese amministrative □ Ammortamenti

Focus sulla qualità del credito

Crediti dubbi lordi



Qualità del credito: sofferenze



Focus sulle rettifiche dei crediti di Gruppo

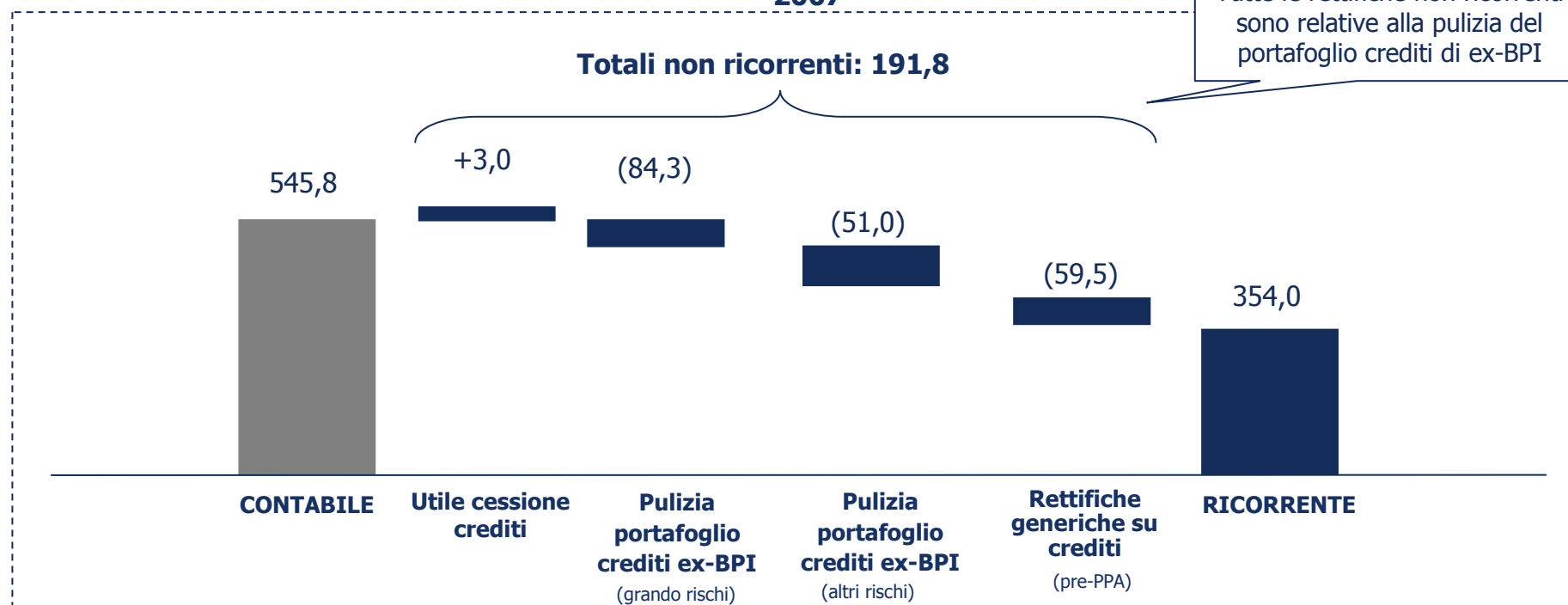
€ mln

Rettifiche nette su impieghi

2007

Totali non ricorrenti: 191,8

Tutte le rettifiche non ricorrenti sono relative alla pulizia del portafoglio crediti di ex-BPI



	2007	
	Banco Popolare Ric.	Contab.
Totale rettifiche lorde	606,8	801,6
Totale riprese	252,8	255,8
Totale rettifiche nette	354,0	545,8

Integrazione & Turnaround della ex-BPI

- Processo di Integrazione
- Turnaround della ex-BPI
- Riarticolazione della rete territoriale

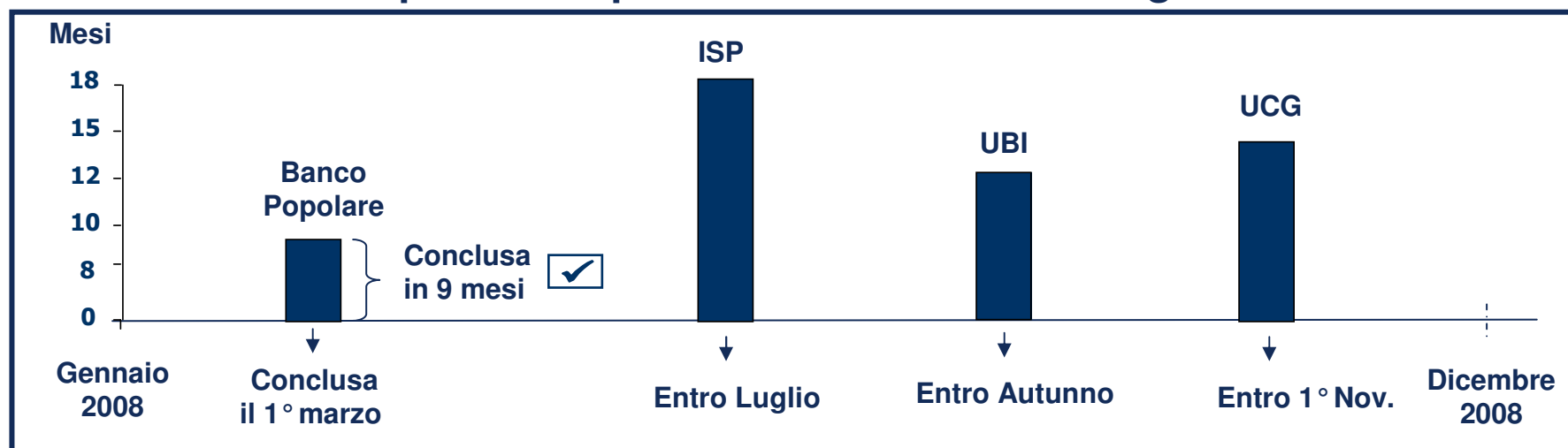
Integrazione IT completata: traguardo raggiunto

Base per
sinergie e
turnaround

Migrazione IT della rete ex- BPI completato con successo

<u>Rete Ex-BPI</u>	<u># Filiali</u>	<u># filiali migrate (cumulato)</u>		<u>Data</u>	
BP Crema	44	44	5%	10 Sett. 2007	✓
BP Lodi	541	585	60%	05 Nov. 2007	✓
CR LuPiLi + Bp Mantova	253	838	87%	04 Feb. 2008	✓
Bp Cremona + Caripe	127	965	100%	01 Marzo 2008	✓

Banco Popolare nel panorama italiano dell'integrazione IT

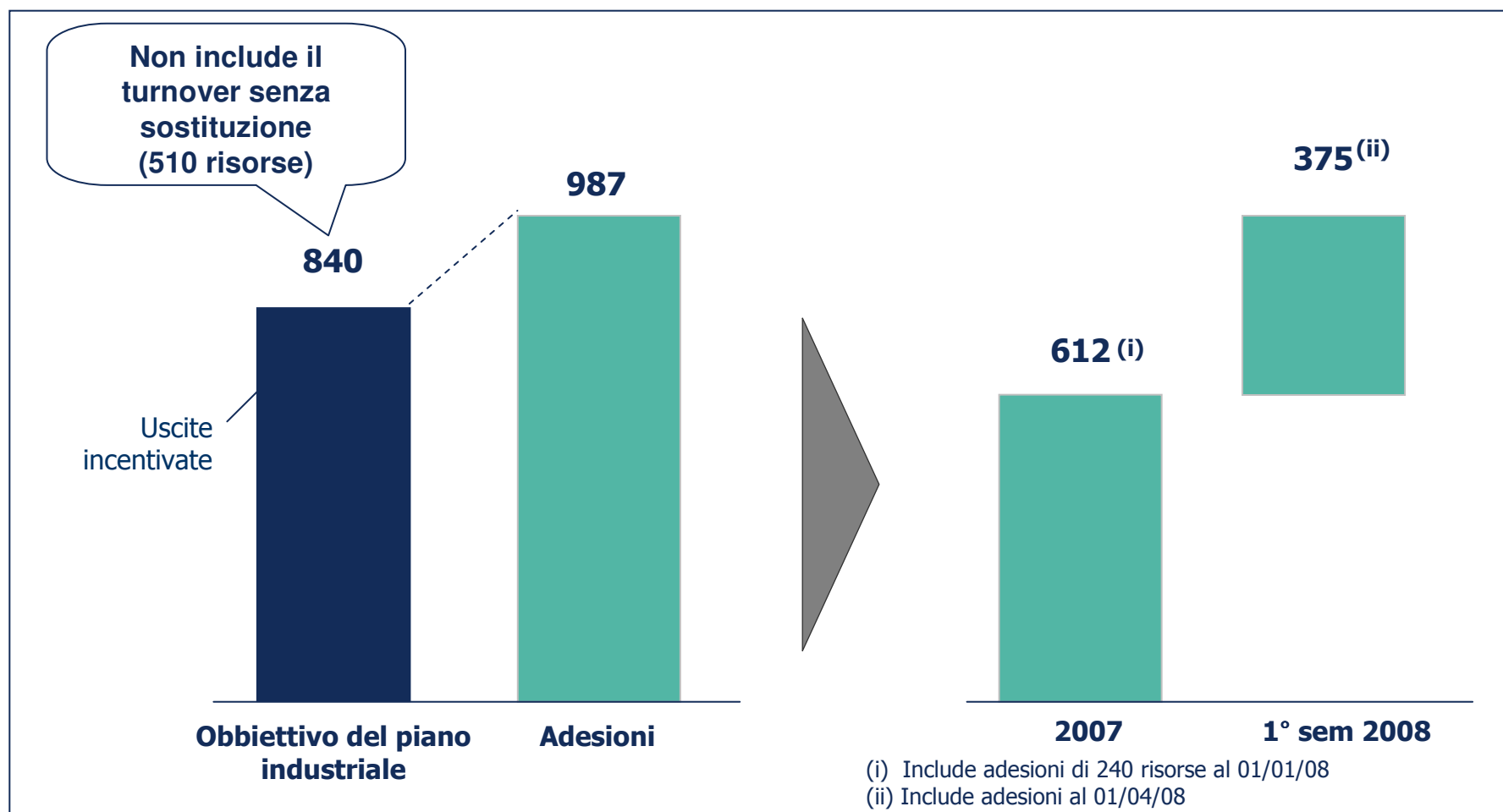


Personale: adesioni all'esodo incentivato

Adesioni più alte rispetto alle aspettative

**Adesioni al piano di
uscite incentivate 2007**

Timing



Progetto Integrazione: principali risultati raggiunti

**Integrazione raggiunta
con successo**

11 Mar '08	✓	▪ Approvato Progetto di riarticolazione territoriale	<i>Sinergie di costo e da allineamento produttività</i>
02 Mar '08	✓	▪ BP Cremona e CARIFE pienamente operative sul sistema informativo di Gruppo	<i>Sinergie di costo e da allineamento produttività</i>
04 Feb '08	✓	▪ CR LuPiLi e BP Mantova pienamente operative sul sistema informativo di Gruppo	<i>Sinergie di costo e da allineamento produttività</i>
Gen '08	✓	▪ Avvio commercializzazione prodotti Bancassurance (ramo vita e ramo danni) attraverso creazione nuove JV	<i>Sinergie da Ricavo</i>
Dic '07	✓	▪ Accentramento Asset Management (integrazione SGR e SGR Alternative)	<i>Sinergie di costo e da allineamento produttività</i>
05 Dic '07	✓	▪ Fusione di Bipielle ICT in SGS	<i>Sinergie di Costo</i>
03 Dic '07	✓	▪ Completata unificazione Banca Depositaria Fondi Gestielle di BPL e BPV nel Banco Popolare	<i>Sinergie di Costo</i>
Dic '07	✓	▪ Completato processo di accentramento dei Back Office in poli specializzati	<i>Sinergie di Costo</i>
05 Nov '07	✓	▪ Banca Popolare di Lodi pienamente operativa sul sistema informativo di Gruppo	<i>Sinergie di costo e da allineamento produttività</i>
01 Ott '07	✓	▪ Realizzata integrazione di Aletti Merchant in Efibanca	<i>Sinergie di Costo</i>
10 Set '07	✓	▪ Banca Popolare di Crema pienamente operativa sul sistema informativo di Gruppo	<i>Sinergie di costo e da allineamento produttività</i>
03 Set '07	✓	▪ Gestioni Patrimoniali Individuali ex BPI conferite in Banca Aletti	<i>Razionalizzazione organizzativa e creazione di un catalogo unico; sinergie di costo</i>
01 Lug '07	✓	▪ Accentramento in SGC delle attività di recupero crediti e gestione contenzioso di tutto il nuovo Gruppo	<i>Sinergie di costo e allineamento best practice</i>
01 Lug '07	✓	▪ Fusione tra BPVN e BPI, con spin-off di BPV e BPL S.p.A.	

Turnaround della ex-BPI: Driver (1)

2007: Chiusa la ristrutturazione

*2007:
"Ristrutturazione e integrazione"*

- Nuovo Modello distributivo
- Nuova Governance
- Nuovo Team Manageriale
- Nuovo Approccio Commerciale
- Nuova infrastruttura IT



 = realizzato

 = in corso

2008: Focus sullo sfruttamento del potenziale

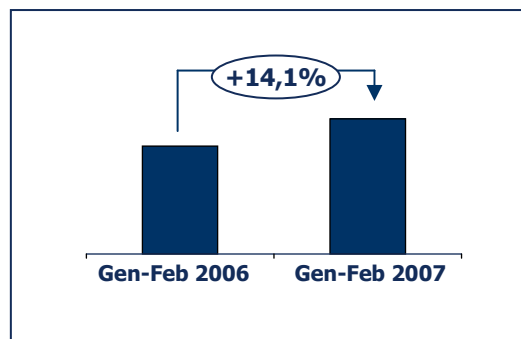
*2008:
"Accelerare il passo e sviluppare il
potenziale inespresso"*

- Focus sul Cliente
- Sfruttamento della rete territoriale
- Accellerazione commerciale
- Disciplina del credito
- Swap filiali

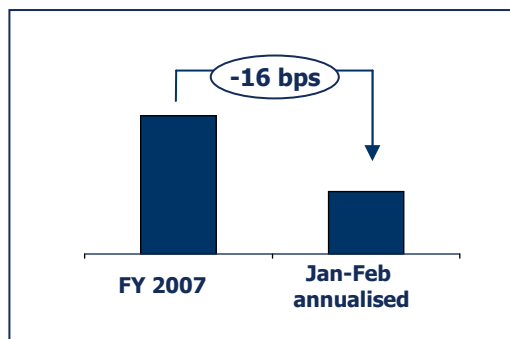


BPL turnaround: primi segni di ripresa del core business

Crescita impieghi

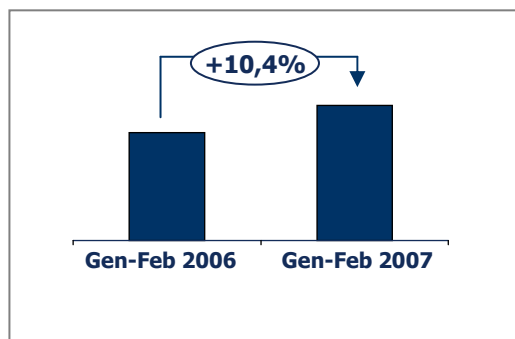


Costo del credito

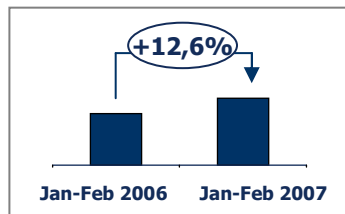


Marcata crescita negli impieghi con una forte attenzione al rischio di credito.

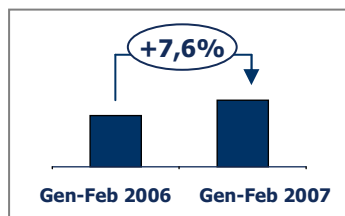
Risultato lordo di gestione



Margine di interesse



Commissioni nette



I primi dati a Febbraio '08 evidenziano un buon trend di crescita.

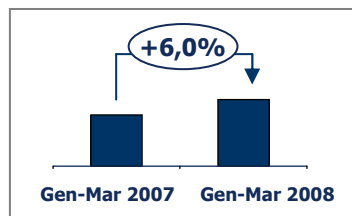
BPL turnaround: primi segni nella performance commerciale

Numero di clienti acquisiti: +14% dalla migrazione IT

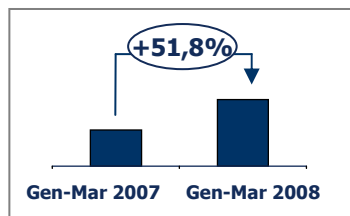


Miglioramento nel processo di acquisizione di clienti

Contratti venduti

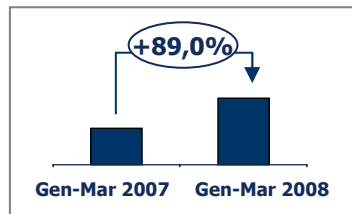


Prodotti di investimento collocati

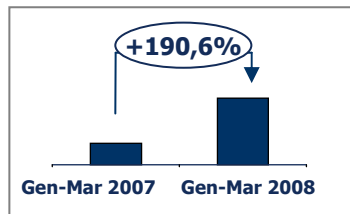


Spinta nel numero di contratti venduti e nei flussi di prodotti di investimento

Obbligazioni strutturate di terzi

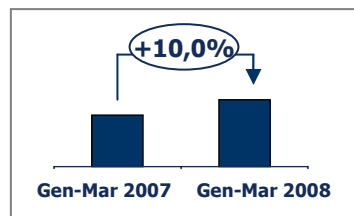


Certificati collocati

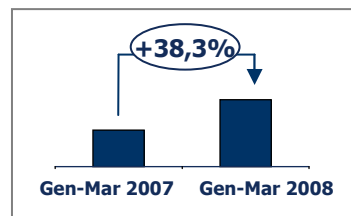


Focus costante su prestiti obbligazionari, certificati e redditività

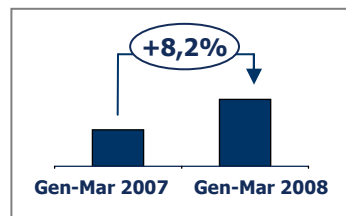
Produzione prestiti personali



Margine nel Bancassurance



Stock carte di credito attive



Buona crescita nel 2008

Riorganizzazione geografica della rete territoriale

	BPV-SGSP		BPL		BPN	
	Filiali	Totale quota di mercato	Filiali	Totale quota di mercato	Filiali	Totale quota di mercato
BANCA POPOLARE DI VERONA						
↑ 42 Filiali						
↓ 32 Filiali						
BANCA POPOLARE DI LODI						
↓ 38 Filiali						
↑ 33 Filiali						
Banca Popolare di Novara						
Regione						
VENETO	+20	8,1% → 8,6%	-20		-	
FRIULI VENEZIA GIULIA	+1		-1		-	
LOMBARDIA	-6		+21	3,8% → 4,2%	-15	
PIEMONTE	-		-13		+13	8,2% → 8,7%
EMILIA ROMAGNA	+21; -25		+25; -21	2,3% → 2,4%	-	
MARCHE	-1		+1		-	
MOLISE	-		-8		+8	
CAMPANIA	-		-11		+11	2,7% → 3,3%
CALABRIA	-		-3		+3	
BASILICATA	-		-3		+3	
SICILIA	-		+18	7% → 8%	-18	
TOTALE SWAP NETTO DELLE FILIALI	+10		-15		+5	

**LO SWAP DELLE FILIALI MIRA AL RAFFORZAMENTO DEL FRANCHISE DELLA BANCA LOCALE
AL FINE DI PROMUOVERE IL RIALLINEAMENTO DELLA PRODUTTIVITA' E LO SVILUPPO DELLE SINERGIE DI COSTO**



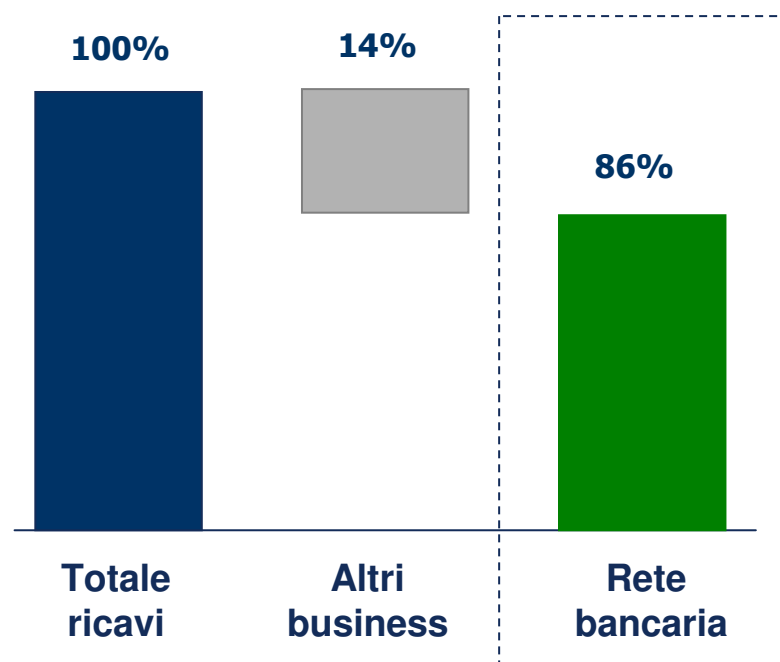
Sezione 5

Aggiornamento della Strategia e del Piano Industriale

- Nuove linee strategiche: U turn nella strategia commerciale
- Piano Industriale 2008-2010

Focus sulla strategia : leva sul retail franchise

Scomposizione ricavi di Gruppo



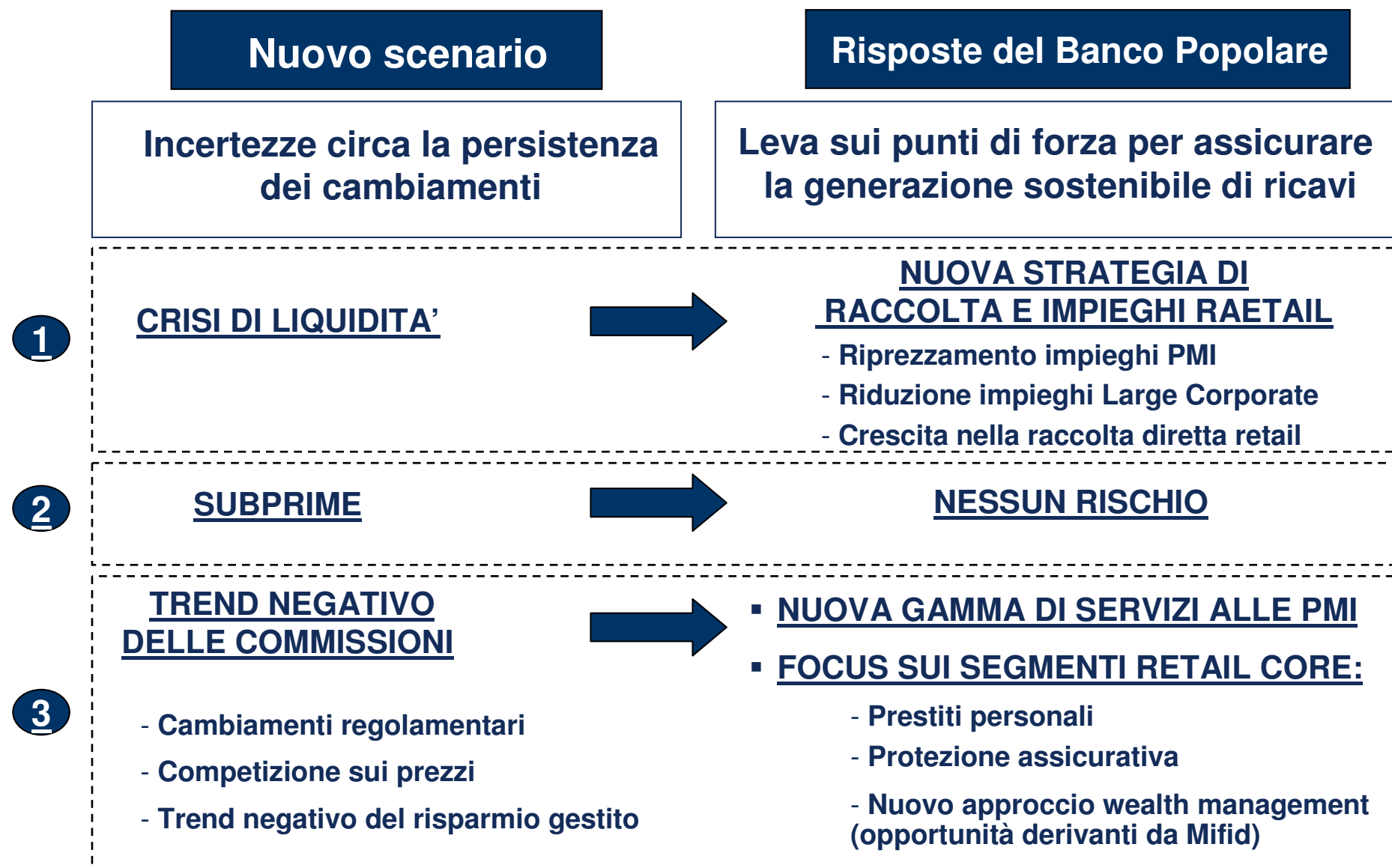
- Rete bancaria concentrata nel Nord Italia e fortemente radicata a livello regionale.

- I ricavi della rete bancaria rappresentano il 75% del totale ricavi

- Leader a livello locale in 27 province

Nell'attuale difficile contesto di mercato, il nostro focus è totalmente rivolto alla generazione di ricavi core business

Focus sulla strategia : leva sui punti di forza del Banco Popolare



U turn: strategia ALM nel 2008

Flussi netti 2008



Impieghi

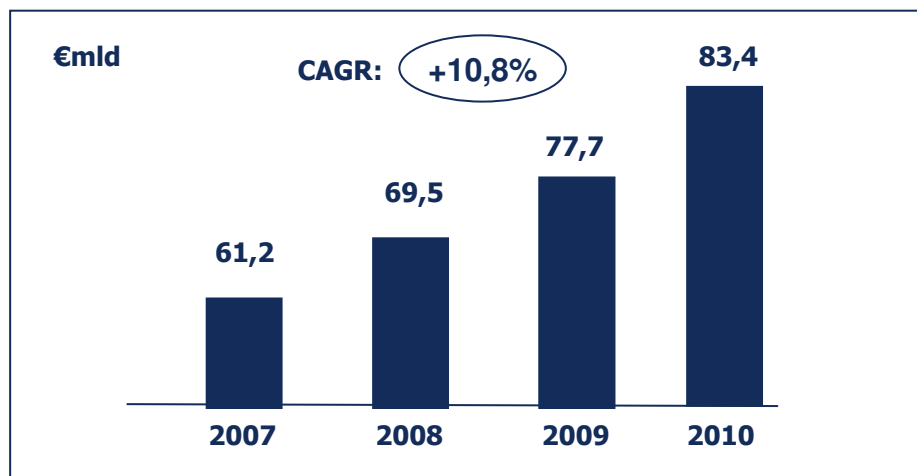
- | | | | |
|-----------------------------|----------|---|-----------------|
| ▪ Impieghi retail & SME : | +€7,6mld | ↑ | Euribor +240bps |
| ▪ Impieghi Large Corporate: | -€3,0mld | ↓ | Euribor +60bps |

Raccolta

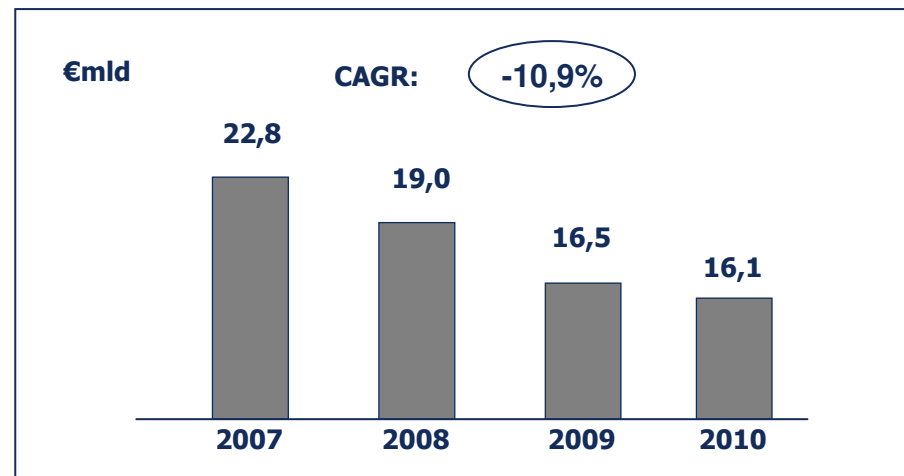
- | | | | |
|---------------------------|----------|---|--|
| ▪ Raccolta Retail: | +€8,5mld | ↑ | Euribor -20bps
(di cui: ~3mld a Euribor +35bps) |
| ▪ Raccolta Istituzionale: | -€3,8mld | ↓ | Euribor +80bps |

U turn: Strategia di Funding e ALM 2008-2010

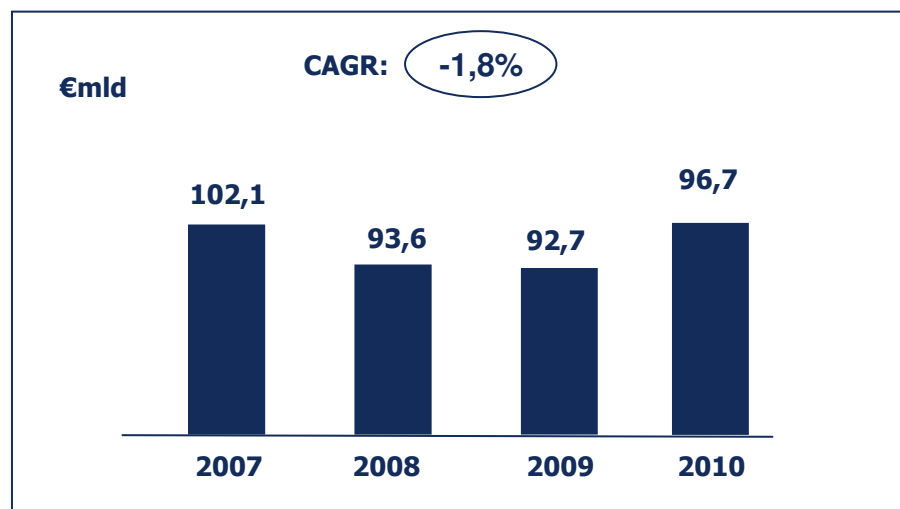
Raccolta diretta da clientela (dati medi) (i)



EMTN + Filiale di Londra (dati medi)



Raccolta indiretta da clientela (dati medi)



(i) Escluse obbligazioni EMTN

U turn: Strategia raccolta retail nel 2008

Target 2008 di crescita della raccolta diretta da clientela: +€8,5mld

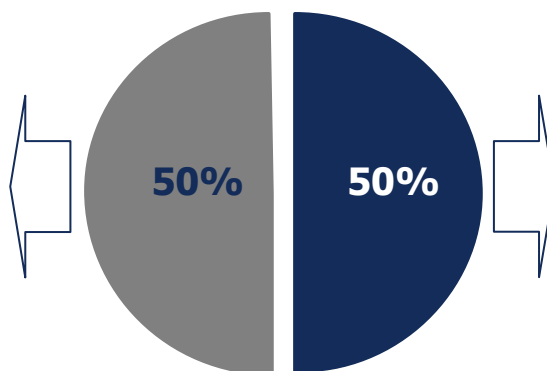
Raccolta esterna: ~€4.25mld

Raccolta interna: ~€4.25mld

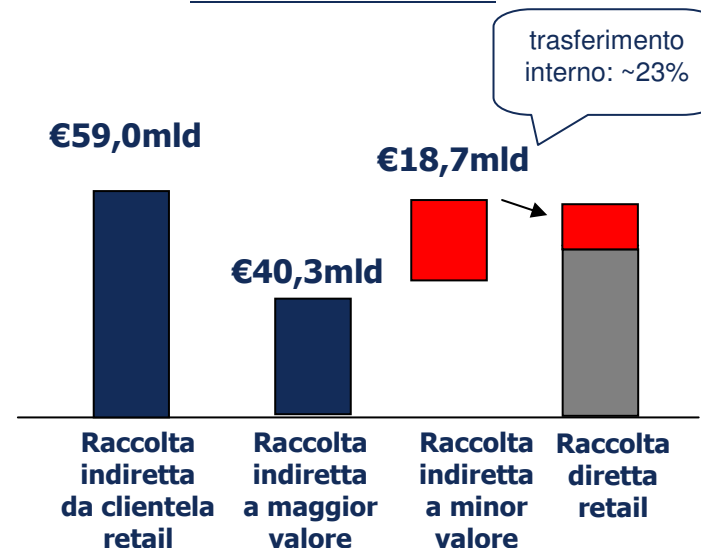
Focus commerciale:

Obbligazioni collocate a clientela retail ~€3,75mld

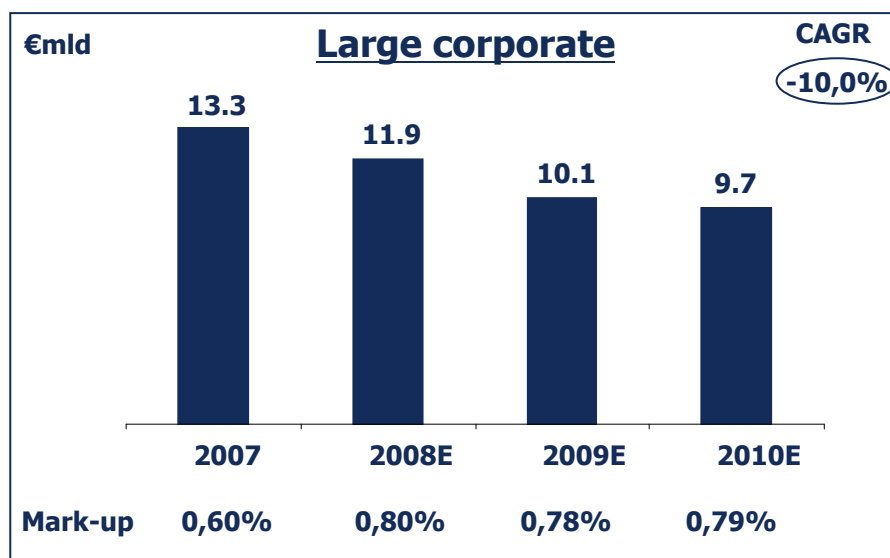
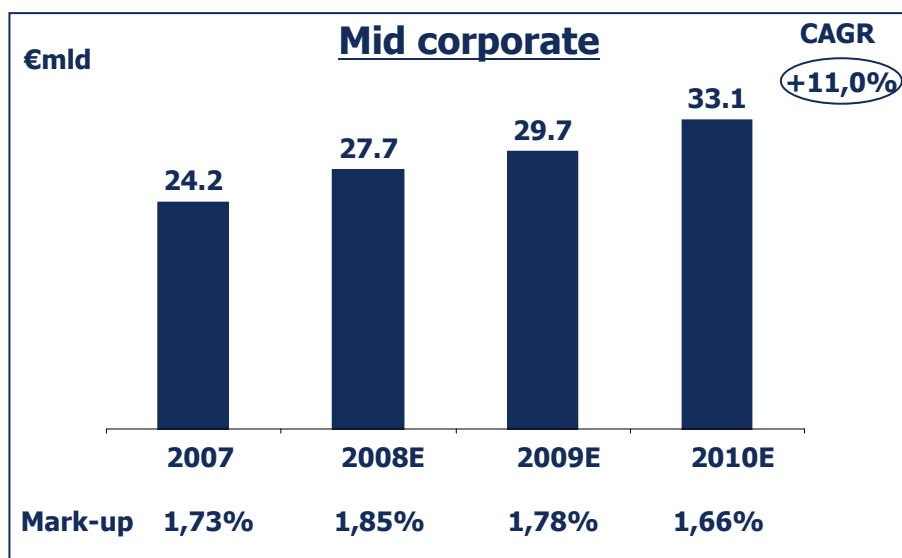
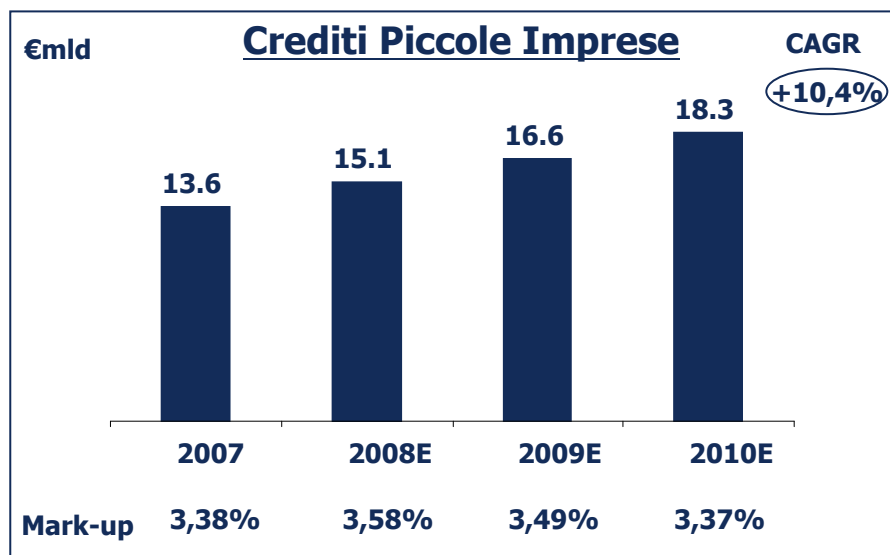
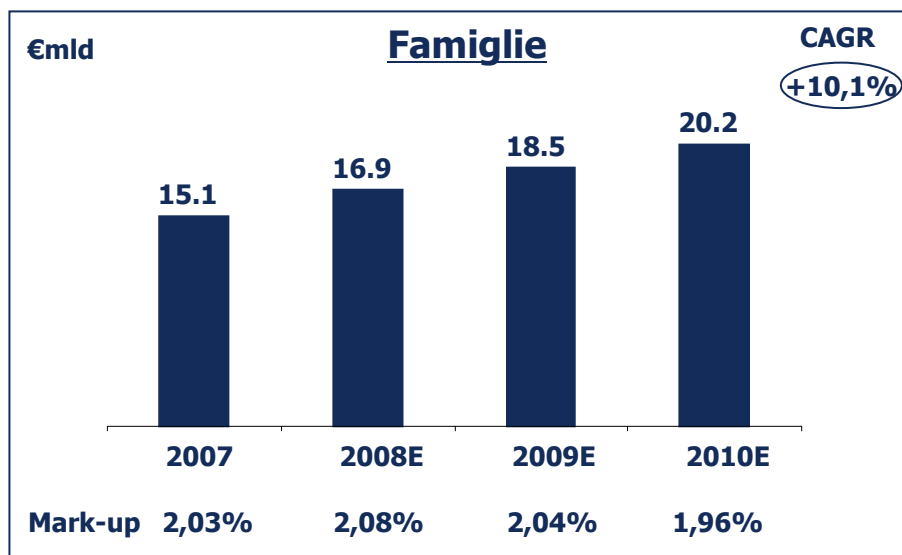
Crescita nei depositi da clientela retail ~€0,50mld



Flessibilità nel trasferimento da raccolta indiretta a diretta :

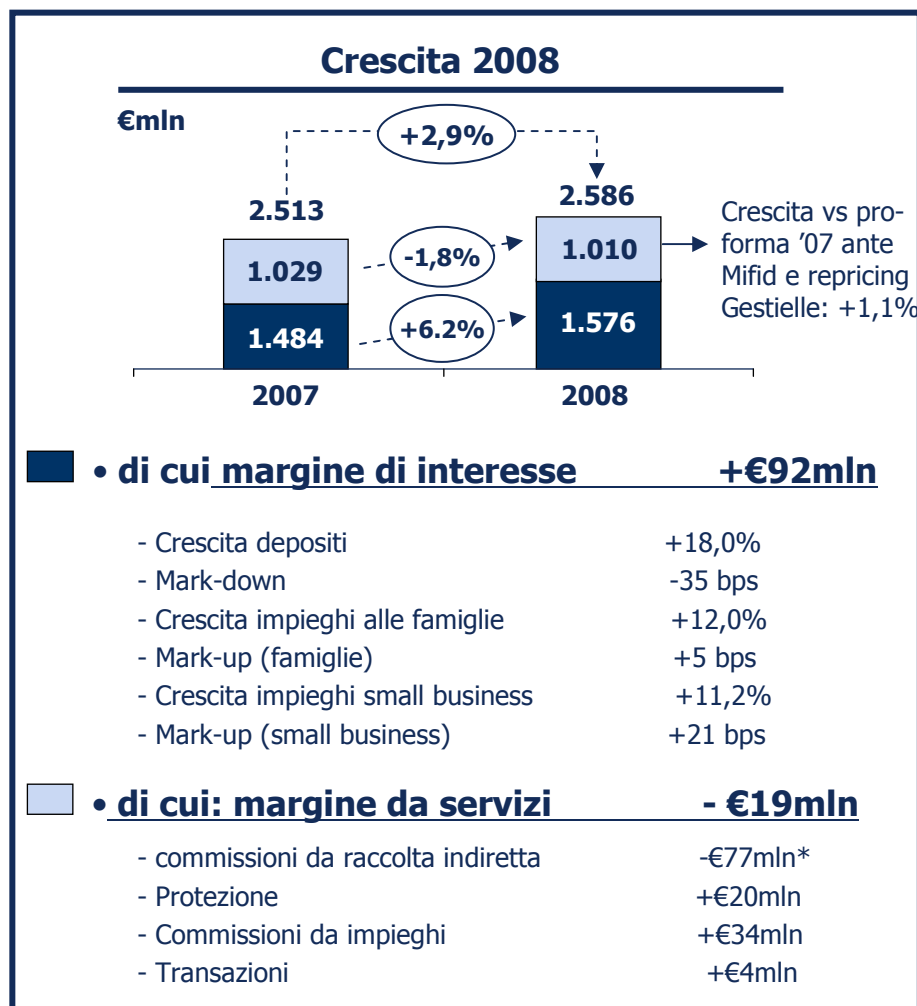


U turn: strategia impieghi 2008-2010 (dati medi)

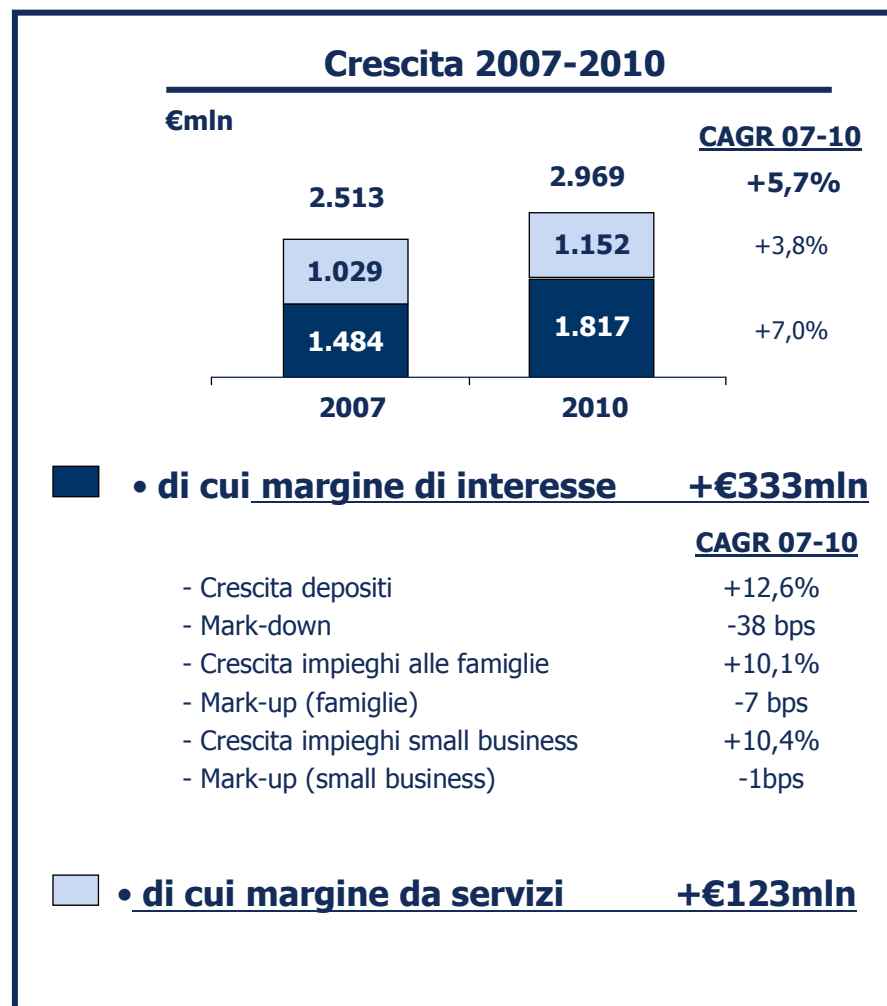


U turn: Target di crescita nel Retail Business

Crescita nei ricavi retail della rete bancaria



(Volumi medi)

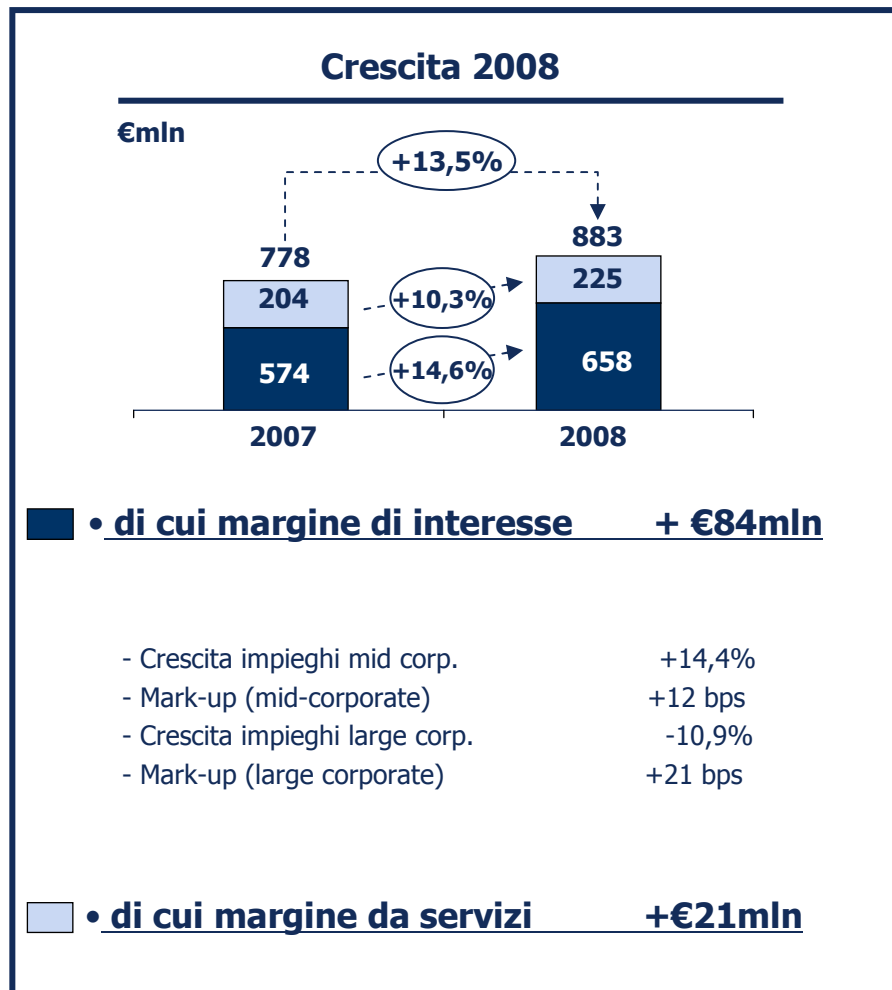


(Volumi medi)

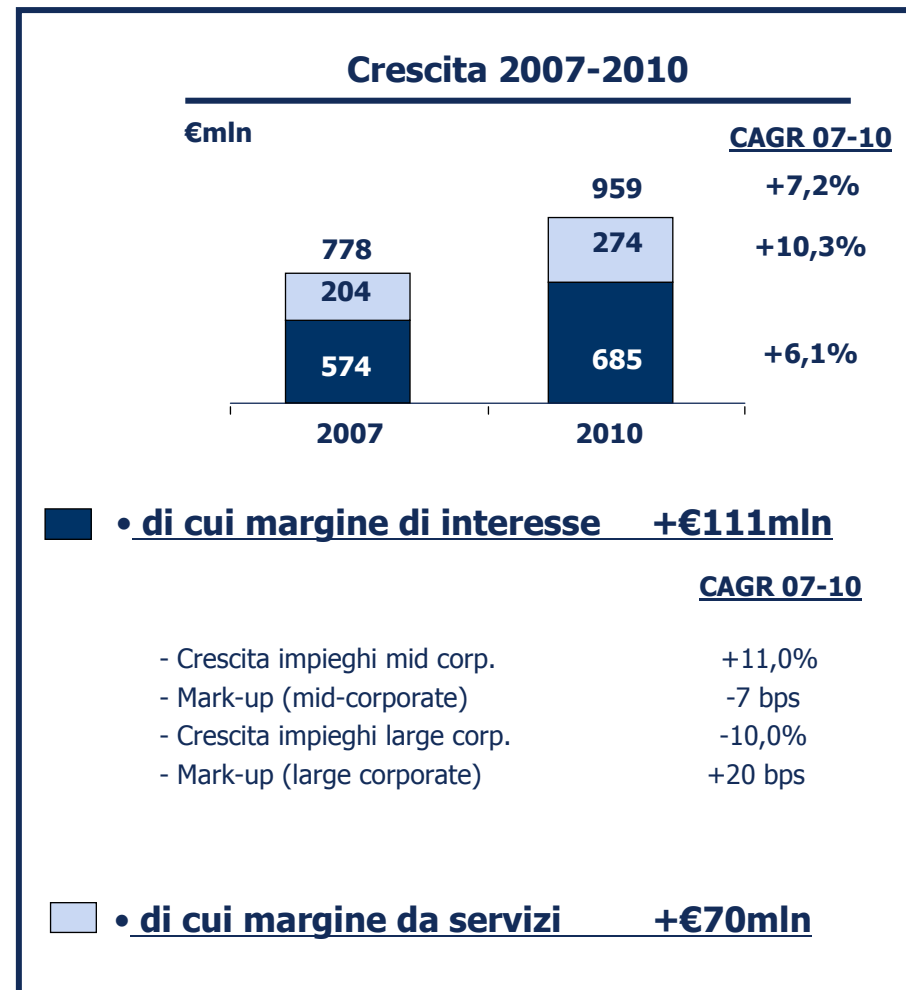
(*) di cui ~€30mln impatto MiFid e repricing pay-out Gestielle

U turn: target di crescita nel Corporate Business

Crescita nei ricavi corporate della rete bancaria



(Volumi medi)



(Volumi medi)

Focus Strategico sui business adiacenti

Credito al consumo



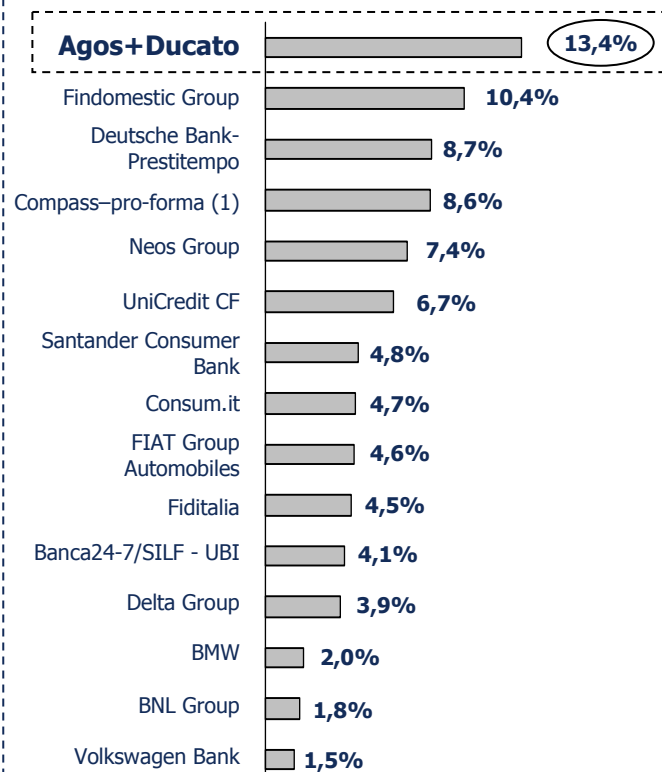
“Alternative Asset Management”



Strategia di crescita focalizzata anche su accordi di partnership
nei principali business bancari adiacenti

Strategia nel Credito al Consumo: Agos + Ducato

Quota di mercato



Sinergie pre-tax

**Prime stime:
~ €50 mln**

- Sinergie di ricavo:
 - Aumento della base di clientela
 - Diversificazione di prodotto e penetrazione di mercato
 - Best practices: innovazione di prodotto, CRM, risk mgnt, network management
- Potenziale di sviluppo del brand
- Sinergie di costo:
 - Integrazione delle piattaforme IT
 - Sinergie sui costi amministrativi
 - Costo della raccolta
 - ...

Benefici principali per il Banco Popolare

- Creazione di valore grazie alle sinergie previste
- Rafforzamento ratios patrimoniali
- Accordo di lungo periodo che garantirà al Banco Popolare una completa e primaria offerta commerciale nel settore del credito al consumo:
 - Commissioni attese 2010: ~€160mln
- Partecipazione al forte potenziale di crescita del nuovo player leader nel mercato italiano del credito al consumo.
- Effetto positivo sulla liquidità

Negoziazioni esclusive della dura di 1 mese per la valutazione dettagliata delle sinergie e lo sviluppo di un piano industriale di integrazione

(1) Pro forma di Compass + Linea

Partnership di lungo termine nel settore dell' "Alternative Asset Management"



- UBP è una delle maggiori società di Asset Management in Svizzera sia per clientela privata che istituzionale.
- Gestisce circa 121 mld di dollari, di cui 53 mld investiti in hedge funds.
- UBP è il maggiore consulente esterno di AGA fin dalla sua costituzione nel 2001 ed ha contribuito a portare AGA tra le società leader nel mercato italiano del risparmio gestito alternativo.



- Aletti Gestielle Alternative ("AGA") è tra i leader nel mercato Italiano nel settore di fondi di hedge (Alternative Asset Management).
- In tutta la gamma prodotti ha fatto registrare i migliori rendimenti negli ultimi 3 e 5 anni.
- Eccellente trend di crescita: le masse in gestione sono aumentate in media di circa il 63% all'anno dal 2001.

Partnership egualitaria di lungo periodo nel settore del risparmio gestito alternativo tra il Banco Popolare e Union Bancaire Privée ("UBP")

RAZIONALE STRATEGICO

- **Sviluppo del business non captive istituzionale e con parti terze :**
 - Forte potenziale di crescita della clientela istituzionale, che attualmente pesa solo il 10% delle masse di AGA.
 - Sfruttamento delle competenze di UBP nel mercato istituzionale.
 - **Maggiore penetrazione della base di clientela retail e private del Banco Popolare:**
 - solo circa il 15% della clientela private (elevato standing) del Banco Popolare è investita in fondi di hedge di AGA.
 - **Ampiamento della gamma prodotti grazie alla lunga esperienza e competenza di UBP.**
 - **Soddisfacimento della crescente domanda da parte della clientela per investimenti non correlati.**
 - **Significativa crescita delle masse in gestione nei prossimi 3 anni.**
-
- **Tempistica:** entro fine Maggio 2008

Targets Business Plan : Conto economico ricorrente - pre PPA

€mln	2007	2008	Var% 2008/2007	CAGR 2007-2010
Totale proventi operativi:	4.169,0	4.375,4	+4,9%	+7,7%
▪ <i>Margine d'interesse</i>	2.322,4	2.590,6	+11,5%	+10,7%
▪ <i>Dividendi e utili/perdita partececpazioni valutate a PN</i>	34,4	62,7		
▪ <i>Altri proventi operativi</i>	1.812,2	1.722,1	-5,0%	+2,4%
Costi operativi	(2.434,4)	(2.429,6)	-0,2%	+2,3%
Risultato della gestione operativa	1.734,6	1.945,8	+12,2%	+14,4%
Rettifiche nette di valore su crediti	(354,0)	(389,6)		
Rettifiche nette di valore altre attività	(12,9)	(5,0)		
Accantonamenti per rischi ed oneri	(72,9)	(44,9)		
Utili/perdite cessione investimenti e partecipazioni	14,3	0,0		
Risultato lordo dell'operatività corrente	1.309,2	1.506,3	+15,1%	+16,2%
Utile del periodo pre PPA	718,0	907,2	+26,4%	+19,9%
<i>Effetti PPA sull'utile di periodo</i>	<i>(53,1)</i>	<i>(103,5)</i>		
Utile di periodo post PPA	664,9	803,7	+20,8%	+19,6%



Sintesi conclusiva

Avviato il percorso verso una situazione patrimoniale adeguata, con l'obiettivo di un "Core Tier-1 ratio" superiore al 6,0% (5,1% oggi) ed un "Tier-1 ratio" al 7,5% (6,5% oggi).

In risposta al nuovo scenario di mercato, il Banco Popolare è determinato a puntare sulla sua forza di banca retail e a sviluppare la sua strategia su:

- **Focus sulla raccolta retail e sul credito alle famiglie e piccole/medie aziende**
- **Maggiore bilanciamento della raccolta e impieghi da clientela e nella liquidità**
- **Adeguate riprezzamento degli spread attivi**
- **Rigoroso controllo dei costi operativi**
- **Focus sulla crescita sostenibile degli utili netti.**





Appendice





Allocazione costo di acquisizione (PPA): principali impatti sul bilancio

Costo dell'acquisizione: € 5,9 mld

Differenza da fusione: € 3,2 mld

Allocazione di parte della differenza da fusione a bilancio per € 0,7 mld netti

(ammontari al 07/01/2007 - € mln)

Allocazione

Impieghi 589,4 (32,2%)

Immobilizzazioni materiali 148,9 (8,1%)

Immobilizzazione immateriali 918,4 (50,2%)

Partecipazioni 61,4 (3,4%)

Altro 110,1 (6,1%)

Totale Allocazione lorda € 1,8 mld

Totale allocazione netta € 0,7 mld

Differenza imputabile ad avviamento: € 2,5 mld

Allocazione costo di acquisizione (PPA): principali impatti sul bilancio

Costo dell'acquisizione: € 5,9 mld

Differenza da fusione: € 3,2 mld

€ mln

Allocazione della differenza da fusione a bilancio: €0,7 mld

(ammontari al 07/01/2007)	Pre PPA	Post PPA	Differenza
Impieghi	30.747,6	31.337,0	589,4
Immobilizzazioni materiali	944,1	1.093,0	148,9
Immobilizzazione immateriali	47,4	965,8	918,4
Partecipazioni	146,9	208,3	61,4
Altro			110,1
Totale Allocazione lorda			1.828,2
Passività fiscali differite/anticipate sulla differenza da fusione			(689,3)
Quota attribuibile ai terzi			(63,6)
Totale allocazione netta			1.075,3

Differenza imputabile ad avviamento: 5.369

Allocazione costo di acquisizione (PPA): principali impatti a CE

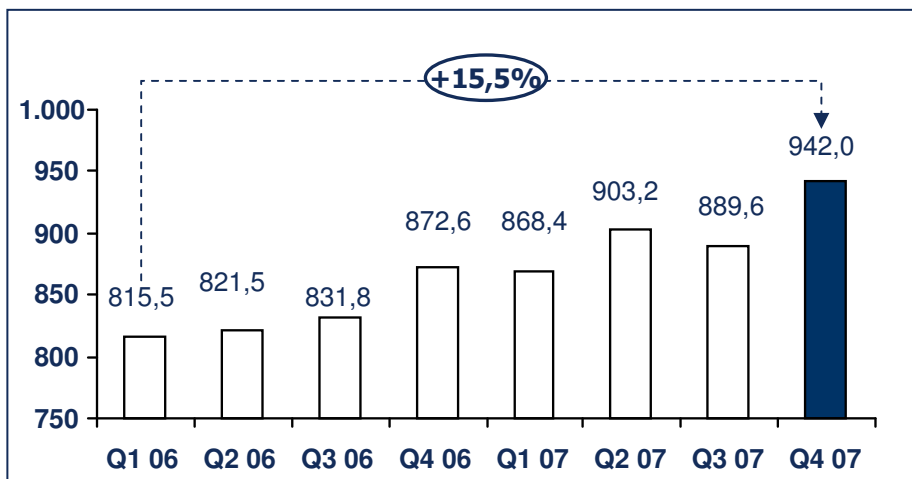
€ mln	Conto economico ricorrente	2007 Pre PPA	Impatto PPA	2007 Post PPA
	Margine di interesse	2.322,4	(58,5)	2.263,9
	Utili (perdite) partecipazioni valutate patrimonio netto	34,4		34,4
	Altri proventi operativi	1.812,2	(20,1)	1.792,1
	Totale Proventi operativi	4.169,0	(78,6)	4.090,4
	Spese del personale	(1.504,5)		(1.504,5)
	Altre spese amministrative	(761,4)		(761,4)
	Rettifiche su attività materiali e immateriali	(168,5)	(1,9)	(170,4)
	Costi operativi	(2.434,4)	(1,9)	(2.436,3)
	Risultato gestione operativa	1.734,6	(80,4)	1.654,2
	Rettifiche nette su crediti, garanzie e impegni	(354,0)		(354,0)
	Rettifiche nette su altre operazioni finanziarie	(12,9)		(12,9)
	Accantonamenti netti ai fondi per rischi e oneri	(72,9)		(72,9)
	Utili (perdite) da cessione di partecipazioni e investimenti	14,3		14,3
	Risultato operatività corrente al lordo delle imposte	1.309,2	(80,4)	1.228,8
	Imposte sul reddito del periodo dell'operatività corrente	(554,7)	30,8	(523,9)
	Risultato operatività corrente al netto delle imposte	754,5	(49,7)	704,8
	Utile del periodo di pertinenza di terzi	(36,4)	(3,4)	(39,8)
	Utile netto del periodo	718,0	(53,1)	664,9

Rete bancaria: ricavi ricorrenti da clientela - trimestrali

€/mln

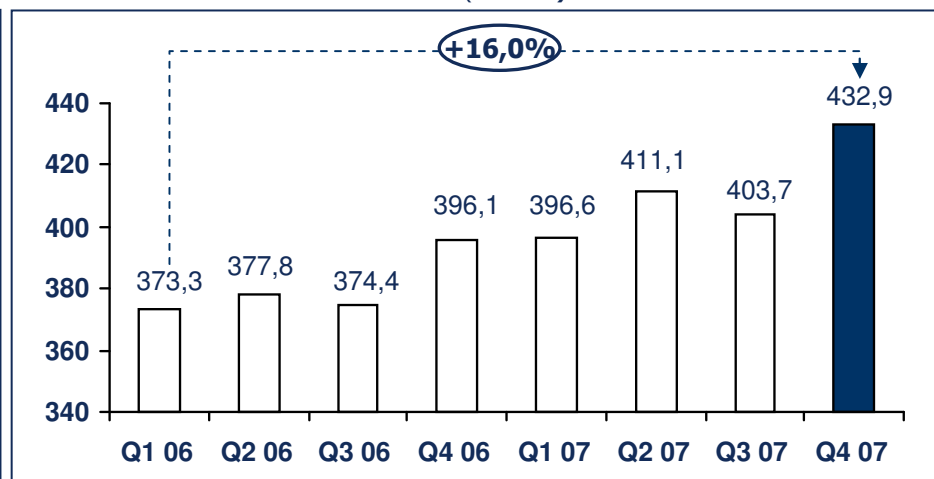
TOTALE RETE BANCARIA⁽ⁱ⁾

(2.185 filiali)



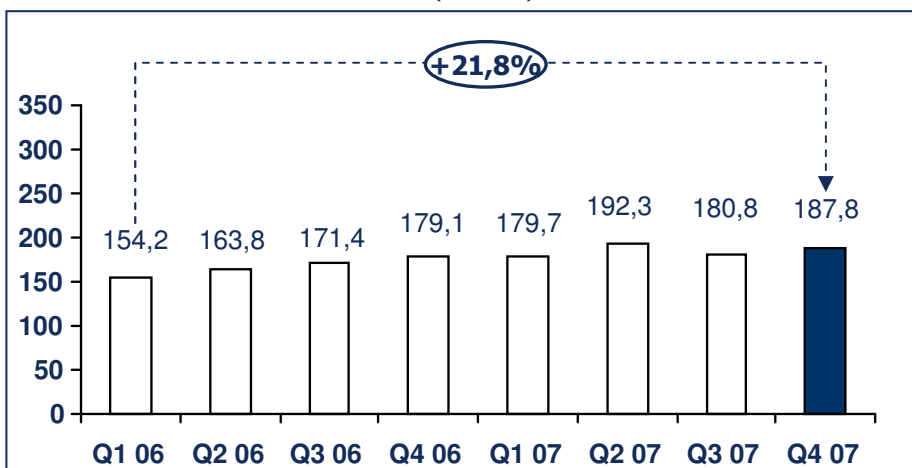
BP VERONA + CREBERG

(804 filiali)



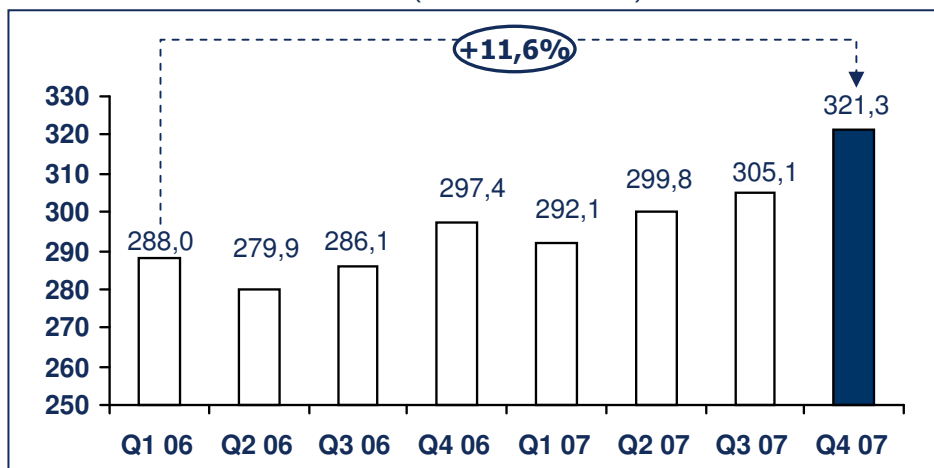
BPN

(418 filiali)



BPL + CR LUPILI⁽ⁱⁱ⁾ + ALTRE⁽ⁱⁱⁱ⁾

(539 + 244 + 180 filiali)



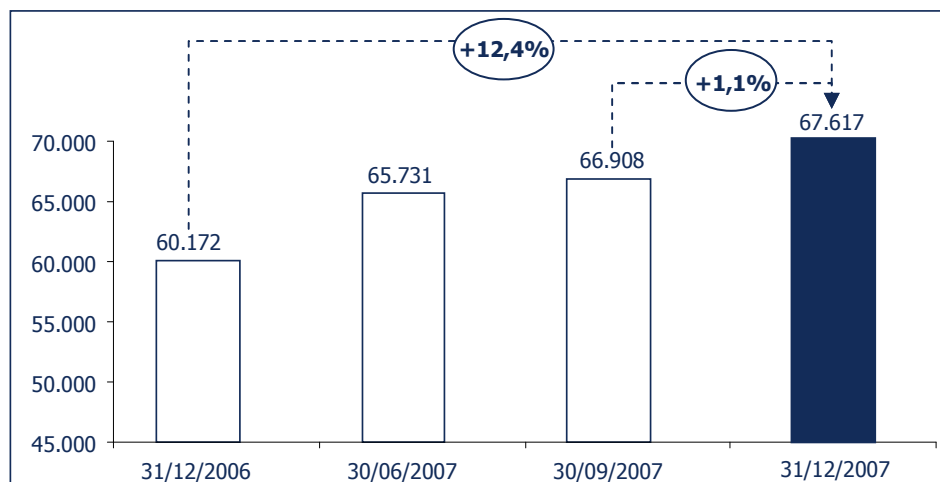
(i) Filiali al 31/12/2007 (ii) CRLUPILI: Cassa di Risparmio di Lucca, Pisa e Livorno (iii) Altre include: BP Cremona (72 filiali), BP Crema (44 filiali), BP Mantova (9 filiali) e Caripe (55 filiali)

Rete bancaria: evoluzione impieghi alla clientela

€/mln

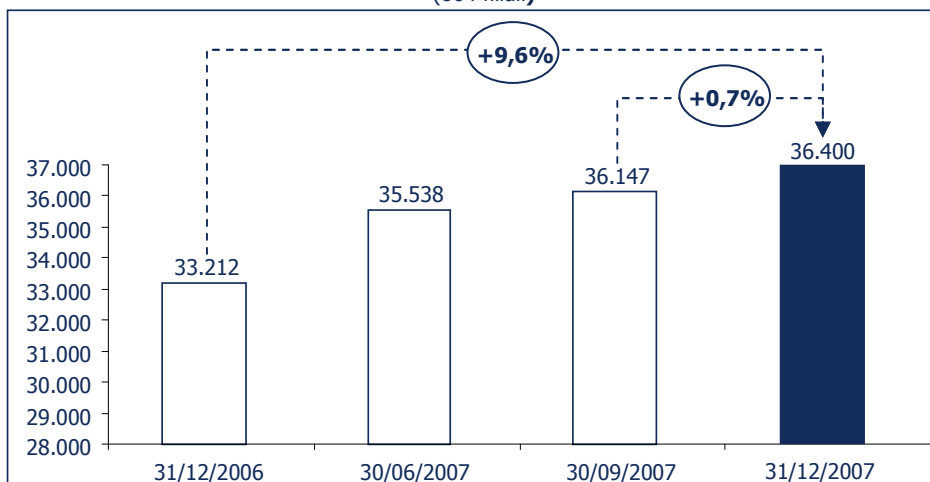
TOTALE RETE BANCARIA⁽ⁱ⁾

(2.185 filiali)



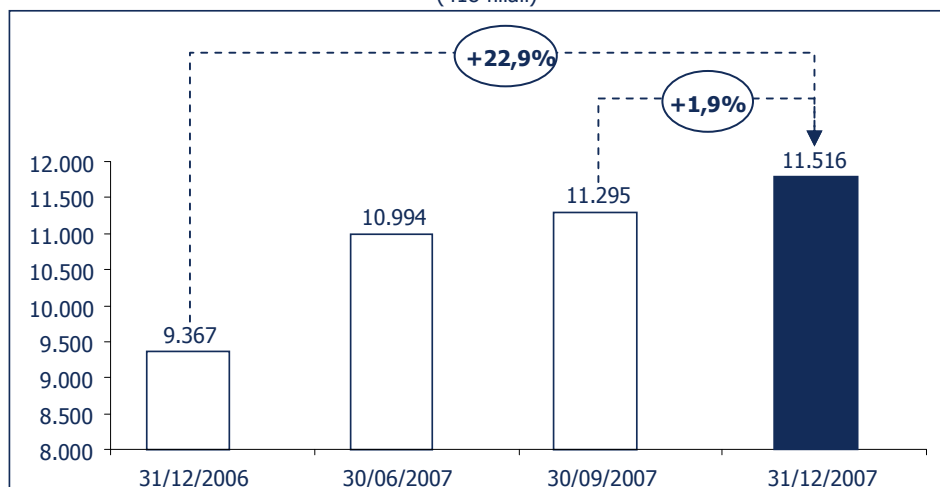
BP VERONA + CREBERG

(804 filiali)



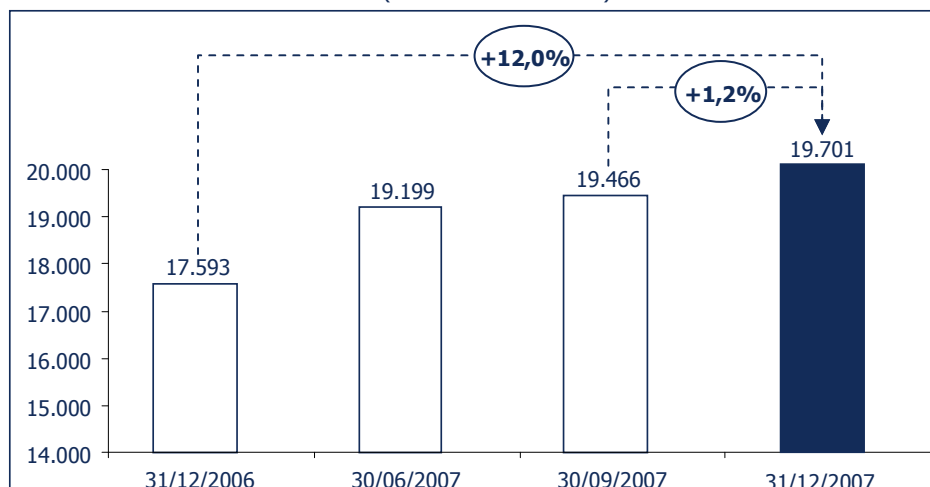
BPN

(418 filiali)



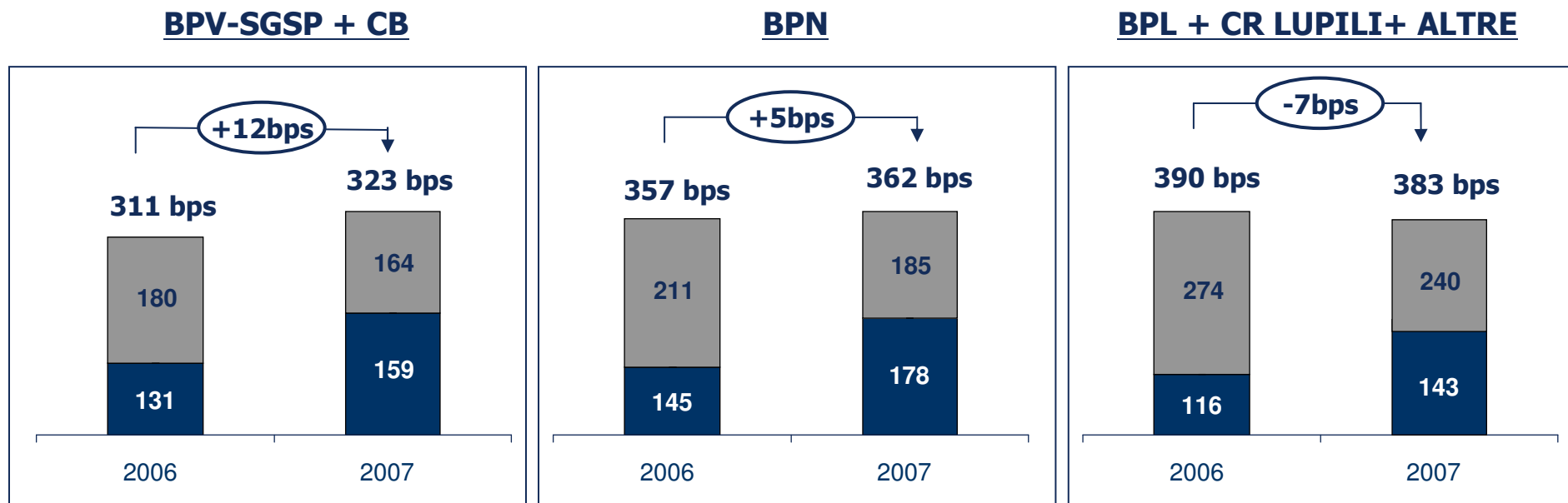
BPL + CR LUPILI⁽ⁱⁱ⁾ + ALTRE⁽ⁱⁱⁱ⁾

(539 + 244 + 180 filiali)



(i) Filiali al 31/12/2007 (ii) CRLUPILI: Cassa di Risparmio di Lucca, Pisa e Livorno (iii) Altre include: BP Cremona (72 filiali), BP Crema (44 filiali), BP Mantova (9 filiali) e Caripe (55 filiali)

Rete bancaria: evoluzione degli spreads alla clientela

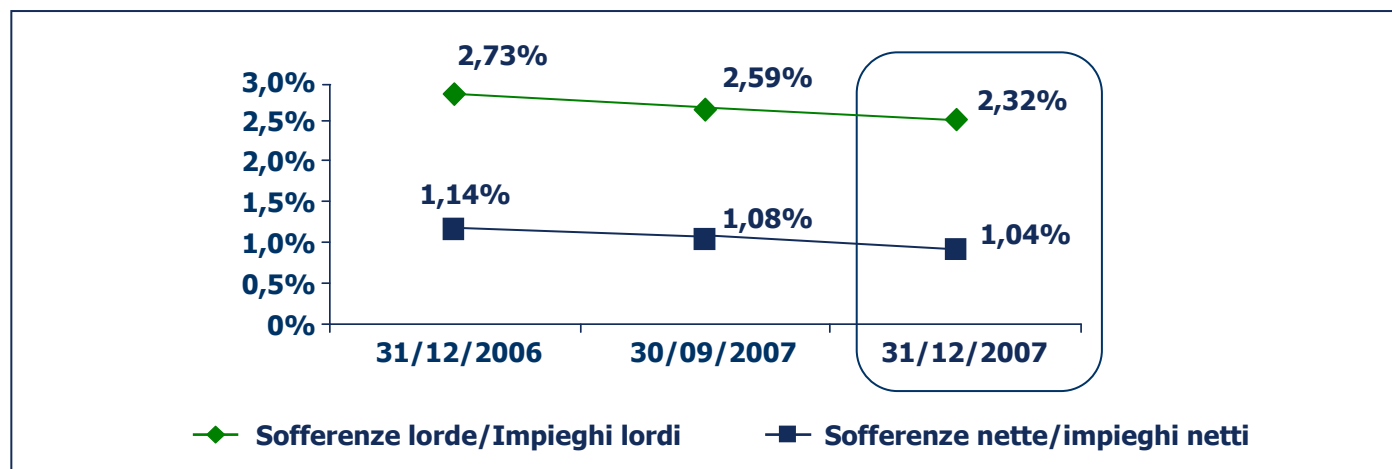


■ Spread del passivo ■ Spread dell'attivo

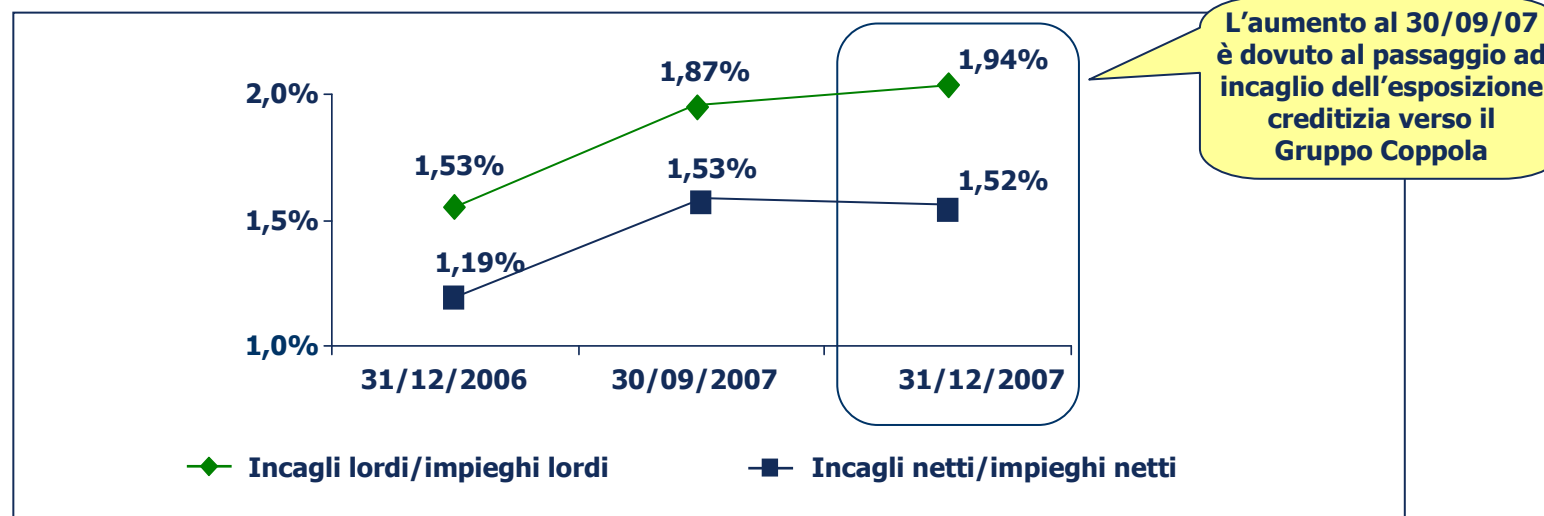
Coefficienti della qualità del credito di Gruppo

Sofferenze

aggiornato



Incagli



Analisi del costo del credito di Gruppo

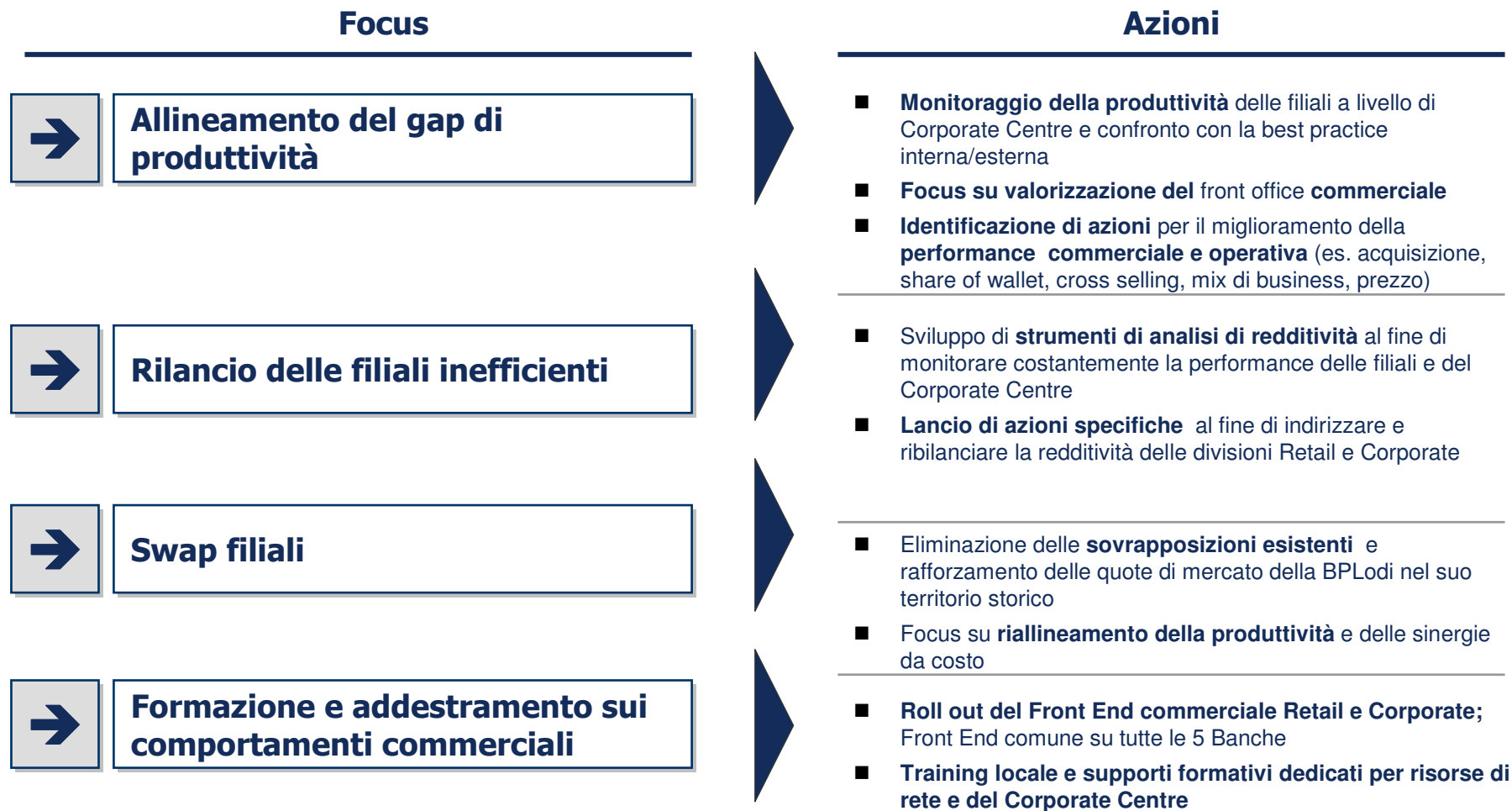
€ mln	2007 Gruppo Banco Popolare	
	ricorrente	contabile
Totale rettifiche lorde <i>escluse rettifiche per il fattore tempo (A)</i>	514,0	708,8
Riprese <i>escluse riprese per il fattore tempo</i>	162,0	165,0
Totale rettifiche nette (B)	352,0	543,8
Impieghi lordi di Gruppo (C)	86.871,7	
Rettifiche lorde come % impieghi lordi (A/C)	59 bps	82 bps
Rettifiche nette come % impieghi lordi (B/C)	41 bps	63 bps

Benchmarking interno 2007: rete bancaria

	BANCO POPOLARE	BPV-SGSP + Creberg	BPN	BPL + CR Lu Pi Li + ALTRO ⁽ⁱ⁾
Struttura				
Totale dipendenti (media Pro Forma)	21.883	6.665	3.366	6.371
Volume(€ mln)				
Impieghi lordi di Gruppo	86.871,6	38.433,9	12.722,8	26.761,5
Impieghi netti di gruppo	84.551,0	37.776,7	12.479,0	25.585,3
Raccolta diretta	93.229,0	34.150,5	13.845,4	27.060,7
Indicatori di produttività (€ mil)				
Commissioni nette/Totale ricavi		21%	22%	15%
Ricavi per dipendente		336	278	179
Qualità del credito				
Sofferenze lorde/Impieghi lordi (%)	2,32	2,07	2,23	2,57
Sofferenze nette/Impieghi netti (%)	1,04	1,07	1,33	0,84

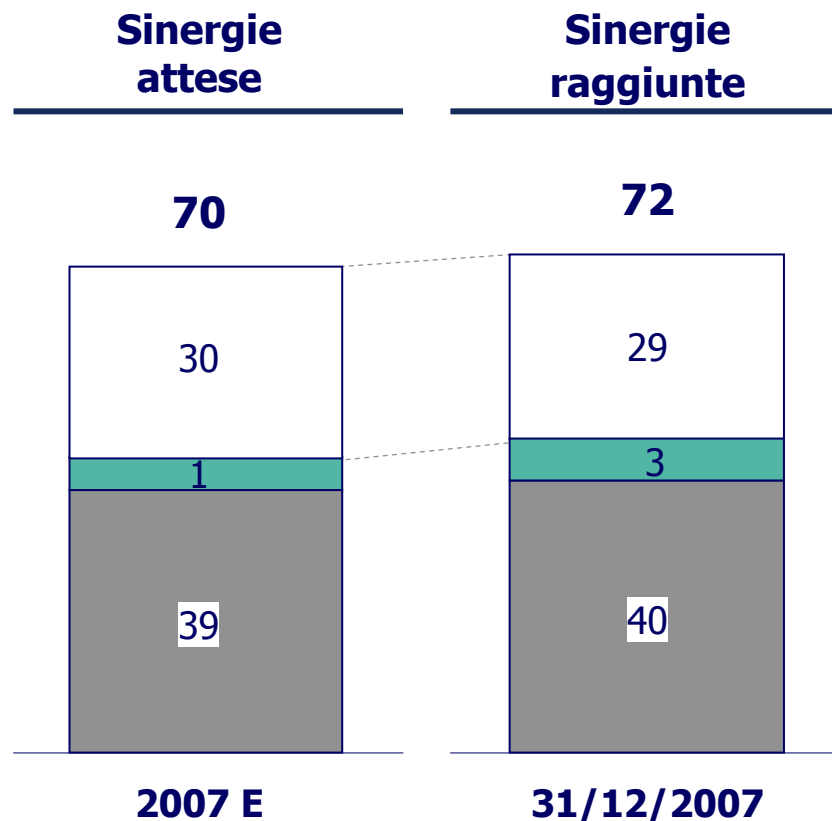
(i) Altro: banche commerciali ex-BPI (BP Crema, BP Cremona, BP Mantova e Caripe)




Turnaround della ex-BPI: Drivers (2)



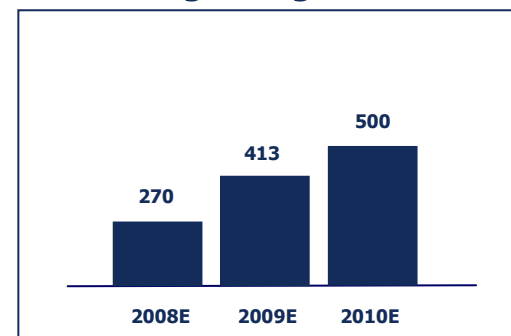
Sinergie raggiunte nel 2007

€ mln



-  = Sinergie da ricavo/riallineamento produttività
-  = Sinergie da costo (Personale)
-  = Sinergie da costo (Altre spese amministrative + Ammortamenti)

Timing sinergie totali



Nel 2007 le sinergie raggiunte sono state leggermente più elevate di quelle pianificate, grazie alla maggiore contribuzione delle sinergie da costo.

Analisi dei costi di integrazione (post-tasse)

€/mln	Ammontare	% sull'ammontare totale 2007	1Q	2Q	3Q	4Q
Totale costi di integrazione del personale:	159,3	70%	0,3	2,8	161,0	-4,9
di cui						
▪ Uscite incentivate:	131,0	58%				
▪ Premio di fusione:	19,2	8%				
▪ Formazione:	9,0	4%				
Totale Altre spese amministrative di integrazione	61,1	27%		37,8	7,7	15,6
di cui						
▪ Comunicazione:	3,4	2%				
▪ Consulenze e altro:	57,7	25%				
Total Ammortamenti attività materiali e immateriali	6,3	3%				6,3
Totale costi d'integrazione 2007 (pre-tasse):	226,7	100%	0,3	40,6	168,7	17,0

**Timing dei costi totali d'integrazione
del Banco Popolare:**



2007	2008	2009	2010
76%	18%	4%	2%

Nuovo Scenario Macroeconomico

Scenario Macroeconomico

		2007	2008	2009	2010
PIL Italia	Nuovo	1,70%	0,80%	1,60%	1,20%
	<i>Preced.</i>	<i>1,30%</i>	<i>1,40%</i>	<i>1,20%</i>	--
PIL UE	Nuovo	2,70%	1,50%	2,00%	1,70%
	<i>Preced.</i>	<i>1,90%</i>	<i>2,10%</i>	<i>2,00%</i>	--
Inflazione (Italia)	Nuovo	1,80%	2,60%	2,10%	1,80%
	<i>Preced.</i>	<i>1,80%</i>	<i>2,00%</i>	<i>1,70%</i>	--
Euribor 3 Mesi	Nuovo	4,25%	4,18%	4,25%	4,40%
	<i>Preced.</i>	<i>3,44%</i>	<i>3,39%</i>	<i>3,51%</i>	--

Sistema Bancario Italiano Stime di crescita di depositi e impieghi

		2007	2008	2009	2010
Raccolta da clientela	Nuovo	7,07%	6,00%	5,91%	5,29%
	<i>Preced.</i>	<i>5,21%</i>	<i>4,63%</i>	<i>4,19%</i>	--
- Obbligazioni emesse	Nuovo	11,72%	8,74%	8,28%	7,33%
	<i>Preced.</i>	<i>8,96%</i>	<i>7,48%</i>	<i>6,58%</i>	--
Impieghi alla clientela	Nuovo	10,55%	7,98%	8,26%	7,34%
	<i>Preced.</i>	<i>7,29%</i>	<i>6,46%</i>	<i>5,61%</i>	--
- Impieghi di breve termine	Nuovo	8,37%	5,75%	7,66%	6,09%
	<i>Preced.</i>	<i>5,58%</i>	<i>5,89%</i>	<i>4,94%</i>	--
- Impieghi di medio/lungo termine	Nuovo	11,82%	9,23%	8,59%	8,02%
	<i>Preced.</i>	<i>8,26%</i>	<i>6,77%</i>	<i>5,97%</i>	--

Fonte: Rapporto di previsione trimestrale di Prometeia del 18/01/08

Targets Business Plan: Conto economico ricorrente - post PPA

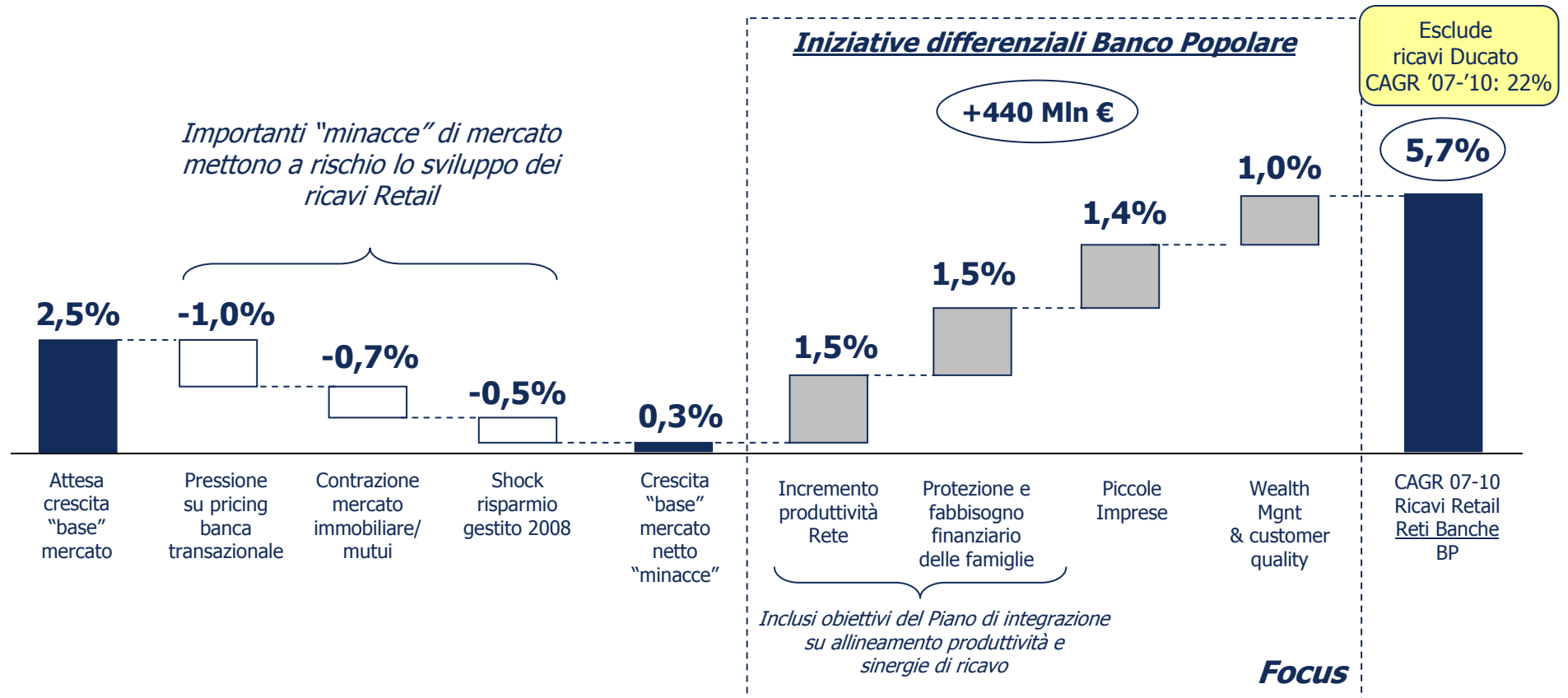
€mln	2007	2008	Var % 2008/2007	CAGR 2007-2010
Totale proventi operativi:	4.090,4	4.212,3	+3,0%	+7,3%
▪ Margine d'interesse	2.263,9	2.480,5	+9,6%	+10,4%
<i>effetto PPA su margine d'interesse</i>	<i>(58,5)</i>	<i>(110,1)</i>		
▪ Dividendi e utili/perdita partecipazioni valutate a PN	34,4	62,7		
▪ Altri proventi operativi	1.792,1	1.669,1	-6,9%	+2,0%
<i>effetto PPA su altri proventi</i>	<i>(20,1)</i>	<i>(53,0)</i>		
Costi operativi	(2.436,3)	(2.433,3)	-	+2,4%
<i>effetto PPA su ammortamenti</i>	<i>(1,9)</i>	<i>(3,7)</i>		
Risultato della gestione operativa	1.654,1	1.779,0	+7,5%	+13,8%
Rettifiche nette di valore su crediti	(354,0)	(389,6)		
Rettifiche nette di valore altre attività ⁽ⁱ⁾	(12,9)	(5,0)		
Accantonamenti per rischi ed oneri	(72,9)	(44,9)		
Utili/perdite cessione investimenti e partecipazioni	14,3	0,0		
Risultato lordo dell'operatività corrente	1.228,7 ⁽ⁱⁱ⁾	1.339,6	+9,0%	+15,5%
<i>effetto PPA su tasse</i>	<i>30,7</i>	<i>53,6</i>		
Utile del periodo pre PPA	704,8	840,5		
<i>effetto PPA sull'utile di periodo</i>	<i>(53,1)</i>	<i>(103,5)</i>		
Utile di periodo post PPA	664,9	803,7	+20,9%	+19,6%

(i) Rettifiche su operazioni finanziarie, avviamento e partecipazioni.

(ii) Valore corretto. Precedentemente era stato indicato un valore di € 1.083,1; le variazioni % sono state modificate di conseguenza.

Strategia di crescita del Business Retail

Evoluzione Ricavi delle Banche Reti di Territorio – CAGR '07-'10



Crescita dei ricavi pur in presenza di importanti "minacce" di mercato grazie a specifiche iniziative su: modello di servizio, gamma d'offerta, clientela

Crescita del Business Retail: linee guida

Drivers		<div>Δ</div> <div>Contribuzione</div> <div>'07-'10</div>
Incremento Produttività rete	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unica piattaforma IT di Gruppo da fine febbraio 2008 ▪ Nuovo modello di Rete per Banche ex BPI pienamente operativo da 1Q '08 ▪ Caso di successo BPN: '05-07 annullamento gap produttività Retail vs BPV-SGSP 	120 Mln €
Protezione e fabbisogno finanziario delle famiglie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Focus commerciale e modello distributivo specifico: su Reti ex BPI produttività (erogato/filiale) incrementata del 65% nel 2007 ▪ Piattaforma protezione dedicata (AviPop: JV con AVIVA): penetrazione target: 35% su nuovi mutui, >85% su nuovi prestiti; ca. 80 Mln € di commissioni al 2010 (vs. ca. 10 al 2007) ▪ Focus su mercato della "sostituzione" mutui: ca. 2,8 Bn € di erogato da "sostituzione" mutui nel periodo 2008-2010 	120 Mln €
Piccole Imprese	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nuova gamma d'offerta pienamente operativa da febbraio 2008: incremento netto Conti Correnti : ~220/settimana nel 1Q 2008 vs ~70/settimana nel 4Q 2007 ▪ Implementazione nuovo modello di servizio entro inizio 2009: incremento cumulato conti correnti '07-'10: +34K (e +10K clienti privati collegati) ▪ Ampliamento della relazione con il cliente (approccio "You & Your Business"): 175K clienti potenziali; target acquisizione ca. 20% (+35K conti) 	115 Mln €
Wealth Mgmt & customer quality	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sviluppo offerta prodotti "protetti/garantiti": maggiore propensione all'acquisto della clientela in mercati ad alta volatilità, incidenza su asset inferiore ai competitors (rapporto bond strutturati + prodotti vita / raccolta indiretta: ~24% BP vs ~31% top competitor) ▪ Incremento produttività su prodotti "vita": allineamento ai top competitors (raccolta premi per filiale: ~1 Mln € vs 1,6 Mln € top competitors) ▪ Remix asset della clientela: ricomposizione dell'asset mix della clientela coerentemente con il relativo profilo di rischio MiFid (~60% asset gestiti in prodotti monetari/obbligazionari vs meno del 10% della clientela con corrispondente profilo di rischio) 	85 Mln €
		440 Mln €



Crescita del Business Corporate : linee guida

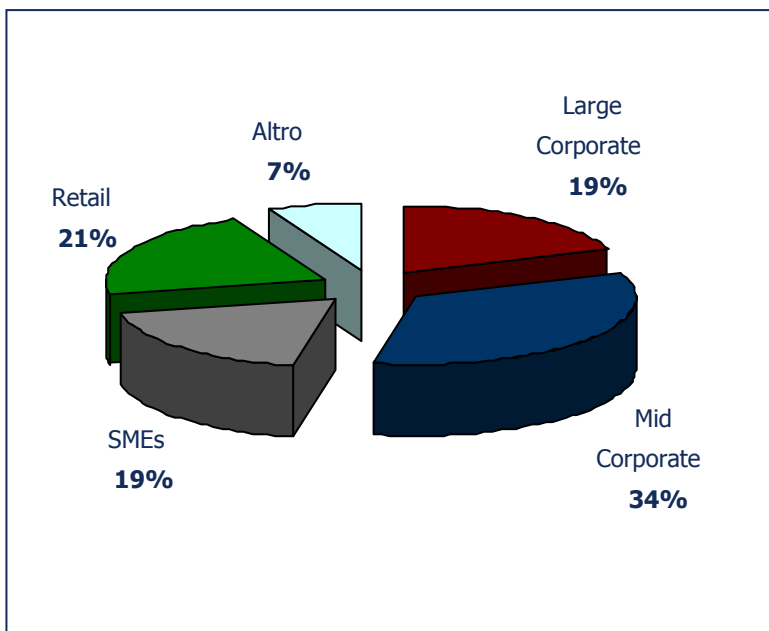
Drivers di crescita Corporate

- **Crescita sostenibile della Raccolta da Clientela tramite nuovi prodotti dedicati alle imprese**
- **Sviluppo offerta servizi a maggior valore aggiunto per la PMI, con enfasi su:**
 - ✓ Servizi Estero per l'internazionalizzazione
 - ✓ Financial Value Chain per la gestione integrata del ciclo commerciale
 - ✓ Servizi Corporate Finance a supporto della crescita
- **Focus su Mid Corporate attraverso:**
 - ✓ Prodotti dedicati per esigenze d'investimento/ sviluppo/ innovazione
 - ✓ Azioni mirate sulla clientela target delle Banche
 - ✓ Ottimizzazione RWA, con strumenti di misurazione di valore e di pricing "risk-based" a supporto dell'operatività

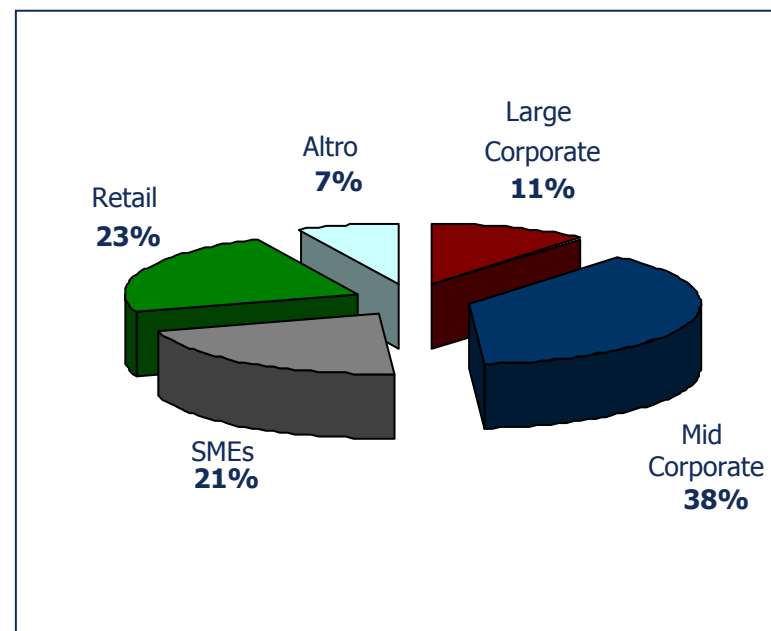


Strategia impieghi 2008-2010

Dettaglio per segmento nel 2007
(calcolato su masse medie)



Dettaglio per segmento nel 2010
(calcolato su masse medie)



Basato sull'adozione del "risk-adjusted pricing" per il segmento Large Corporate, congiuntamente alla focalizzazione dello sviluppo commerciale sulle famiglie e piccole medie aziende; la quota media del Large Corporate sul totale dei crediti a clientela diminuirà dal 19 % nel 2007 (17% a fine anno) all' 11% nel 2010 (10% a fine anno).

Calendario eventi IR nel 2008

In
aggiornamento

Date	Luogo	Evento
17 Gennaio 2008	Londra	HSBC – Italian Regional Banks Conference (investor meetings)
24 Gennaio 2008	Vienna	Kepler /Borsa Italiana Conference (investor meetings)
1 Febbraio 2008	Milano	UBS – Italian Financial Services Conference
29 Marzo 2008	Verona	Comunicato stampa risultati 2007
31 Marzo 2008 (TBC)	Verona	Conference call sui risultati 2007
2-3 Aprile 2008	Londra	Morgan Stanley – European Financials Conference
Aprile – Giugno 2008	Italia & estero	Roadshows in Italia e all'estero
3 Maggio 2008	Verona	Assemblea annuale degli azionisti (seconda convocazione)
15 Maggio 2008	Verona	Comunicato stampa risultati primo trimestre 2008
16 Maggio 2008 (TBC)	Verona	Conference call sui risultati del primo trimestre 2008
20 Maggio 2008	Parigi	CA Chevreux 2nd Annual Spring European Large Cap Conference
30 Maggio 2008	Londra	Deutsche Bank Italian Conference
13 Giugno	Berlino	Goldman Sachs European Financials Conference
29 Agosto 2008	Verona	Comunicato stampa risultati primo semestre 2008
29 Agosto 2008 (TBC)	Verona	Conference call risultati primo semestre 2008
8 Ottobre 2008	Londra	Merrill Lynch – European banking and Insurance Conference
14 Novembre 2008	Verona	Comunicato stampa risultati primi nove mesi del 2008
14 Novembre 2008	Verona	Conference call risultati primi nove mesi del 2008



Contatti per Investitori e Analisti

e-mail: investor.relations@bancopopolare.it

Tom Lucassen
Responsabile IR

Office: +39 045 867 5537

Elena Segura

Office: +39 045 867 5484

Fabio Pelati

Office: +39 0371 580 105

Vania Farinati

Office: +39 045 867 5580

Francesca Romagnoli

Office: +39 045 867 5613

