



## **Piano Industriale 2014-2016/18:** Redditività ed Innovazione



Pier Francesco Saviotti, Amministratore Delegato  
Maurizio Faroni, Direttore Generale

Verona, 28 febbraio 2014 alle ore 10:00 CET - conference call & webcast

## **Disclaimer**

---

**These materials are not for distribution, directly or indirectly, in or into the United States (including its territories and dependencies, any State of the United States and the District of Columbia). These materials do not constitute or form a part of any offer or solicitation to purchase or subscribe for securities in the United States or in other jurisdictions where it might be unlawful to do so.**

**The securities mentioned herein have not been, and will not be, registered under the United States Securities Act of 1933 (the "Securities Act"). The securities referred to herein may not be offered or sold in the United States or to, or for the account or benefit of, U.S. persons (as such term is defined in Regulation S under the Securities Act) except pursuant to an exemption from the registration requirements of the Securities Act. There will be no public offer of securities in the United States. It may also be unlawful to distribute these materials in certain jurisdictions. The information contained herein is not for publication or distribution in Canada, Japan or Australia and does not constitute an offer of Securities for sale in Canada, Japan or Australia or in any other jurisdiction where it is unlawful to do so.**

**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.**

**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. 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 events, 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.**

**Banco Popolare does 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.**

## Contenuti del documento

---

### 1. Il Percorso del Banco ad oggi

2. Il Piano: strategie ed obiettivi

3. Proiezioni economiche

## Il Piano Industriale 2011-2013: Una grande capacità di *execution* del Gruppo

### Commerciale ✓

- Acquisiti 270 mila clienti
- Ridotte ~100 filiali in arco Piano
- Aumentata la soddisfazione dei clienti

### Assetti di Governo ✓

- Incorporate le Banche del Territorio
- Migliorato il sistema di *Governance* (dal duale al sistema tradizionale)
- Ridotti i componenti dei Consigli

### Innovazione Prodotto ✓

- Lanciata l'offerta You:
  - YouBanking: 80 mila posizioni
  - YouCard: più di 150 mila in un anno
  - YouInvoice: tra i primi in Italia con un'offerta per il ciclo attivo e passivo
- Introdotta l'offerta sui sistemi di pagamento multicanale

### Capital Management ✓

- AuC da 2 Mld € nel 2011
- Introdotti modelli Advanced sui rischi di credito e di mercato
- Ottimizzati gli RWA
- Introdotti nuovi sistemi di gestione del rischio liquidità e del *risk appetite*

### Personale ✓

- Ridotto l'organico di oltre 1.300 (aggiuntive alle 400 del 2010) unità su base volontaria senza conflitto sindacale
- Erogate 460 mila giornate di formazione

### Cessioni *non core* ✓

- Cedute le partecipazioni *non core*:
  - BP Ungheria
  - Bormioli
  - Banca Ceska
  - BP Croatia



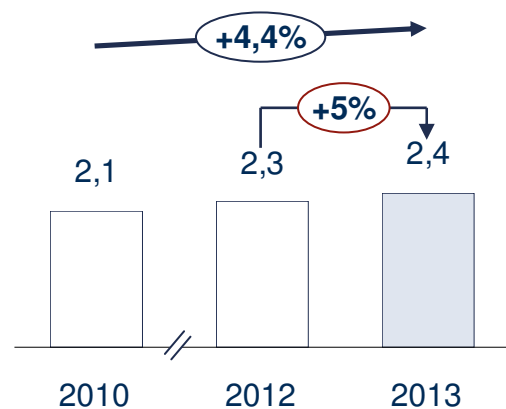
## Il Piano Industriale 2011-2013: Un'eccellente rete commerciale

Più clienti...

### Base clienti in crescita

Clienti BP, mln

○ CAGR '10-'13



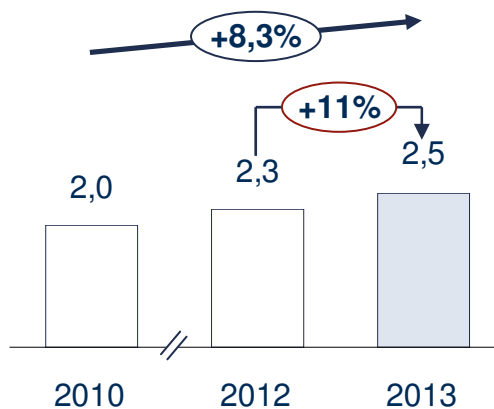
- Il numero di clienti è aumentato di ~270k clienti grazie agli interventi previsti nel Piano Industriale 2011-2013/15

...maggiormente presidiati...

### Overperformance sulle carte di pagamento

# Carte di pagamento, mln

○ CAGR '10-'13

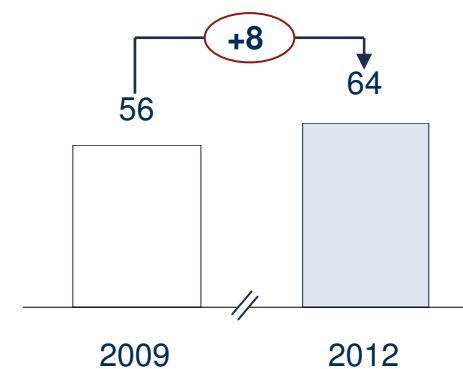


- I clienti usano sempre più il Banco come banca di riferimento: carte di pagamento emesse +8,3% battendo il mercato +3%

...e più soddisfatti

### Livello di soddisfazione della clientela in aumento

TRI\*M INDEX (indice 1-100 su Affluent)

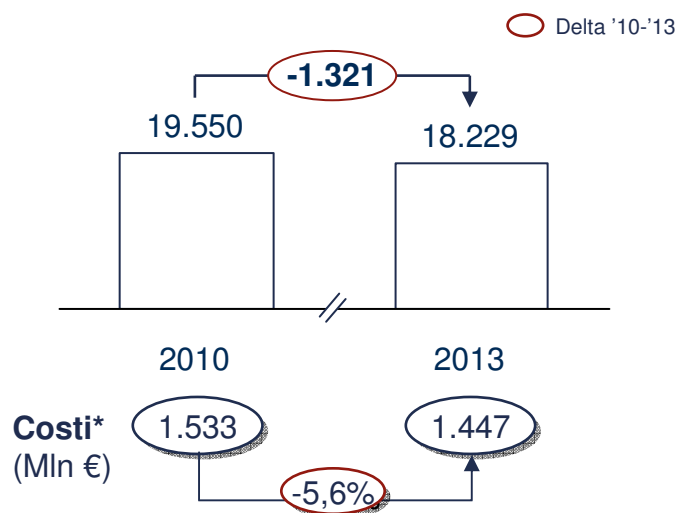


- I clienti sono più soddisfatti nonostante anni di crescente sfiducia verso le istituzioni finanziarie e il contesto di mercato avverso

# Il Piano Industriale 2011-2013: Una grande attenzione all'efficienza e al contenimento dei costi

Gruppo Banco Popolare

## Organici (# persone)

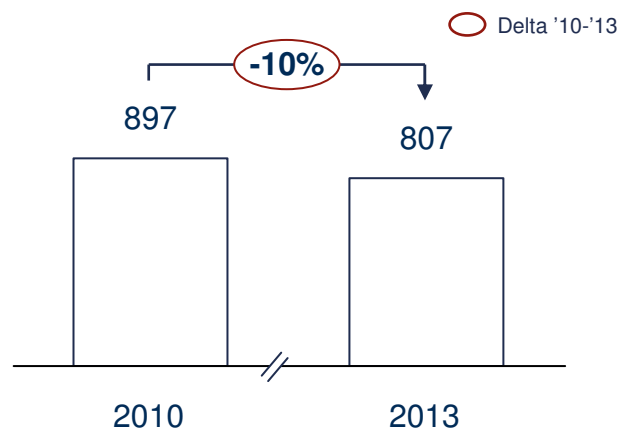


## Progettualità

### • Personale:

- Riduzione di ~1.300 risorse (-7% vs organico 2010) e del -6% dei costi del personale
- Trasferimento di risorse dal centro alla Rete grazie alle liberazioni del Piano Industriale 2011-2013
- Già accantonati fondi per uscite oltre il 2013

## ASA e ammortamenti (Mln €)



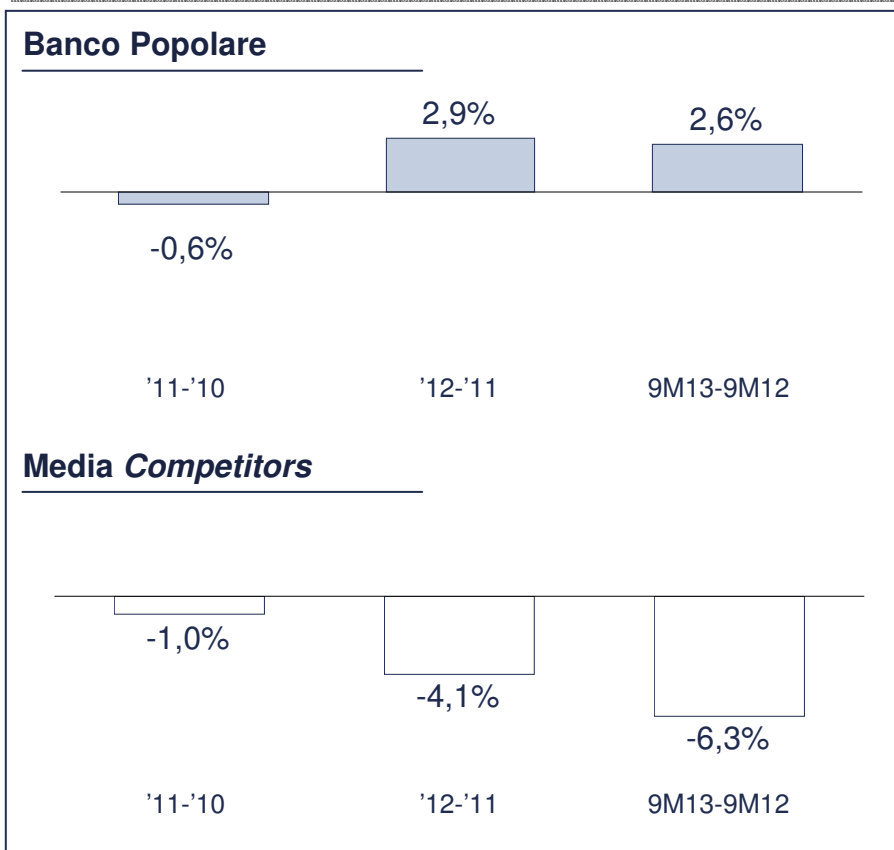
- **Altri Costi:** risparmi di costo su spese amministrative grazie ad un rigoroso monitoraggio da parte del Top Management dei costi e al percorso di semplificazione del Gruppo

- **Interventi sulla Rete:** riduzione di ~100 filiali in arco Piano

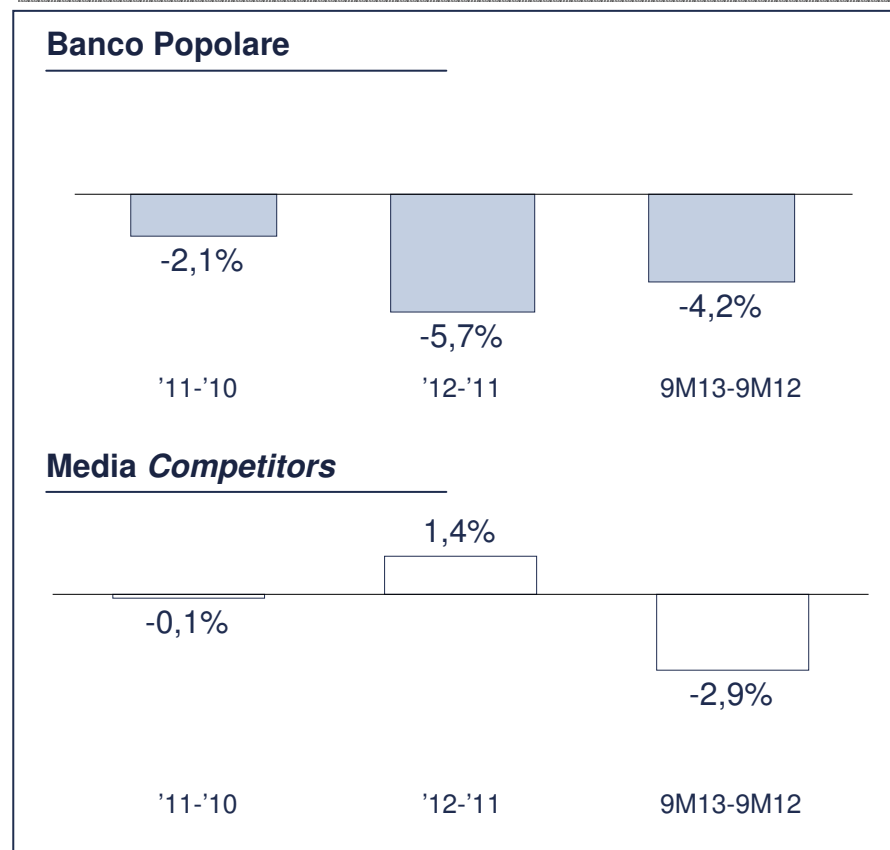
## Solidi risultati rispetto ai *competitors* sia in termini di proventi che in termini di efficientamento dei costi

Variazione percentuale 9M13-9M12, '12-'11, '11-'10

### Proventi operativi\*



### Oneri operativi\*\*

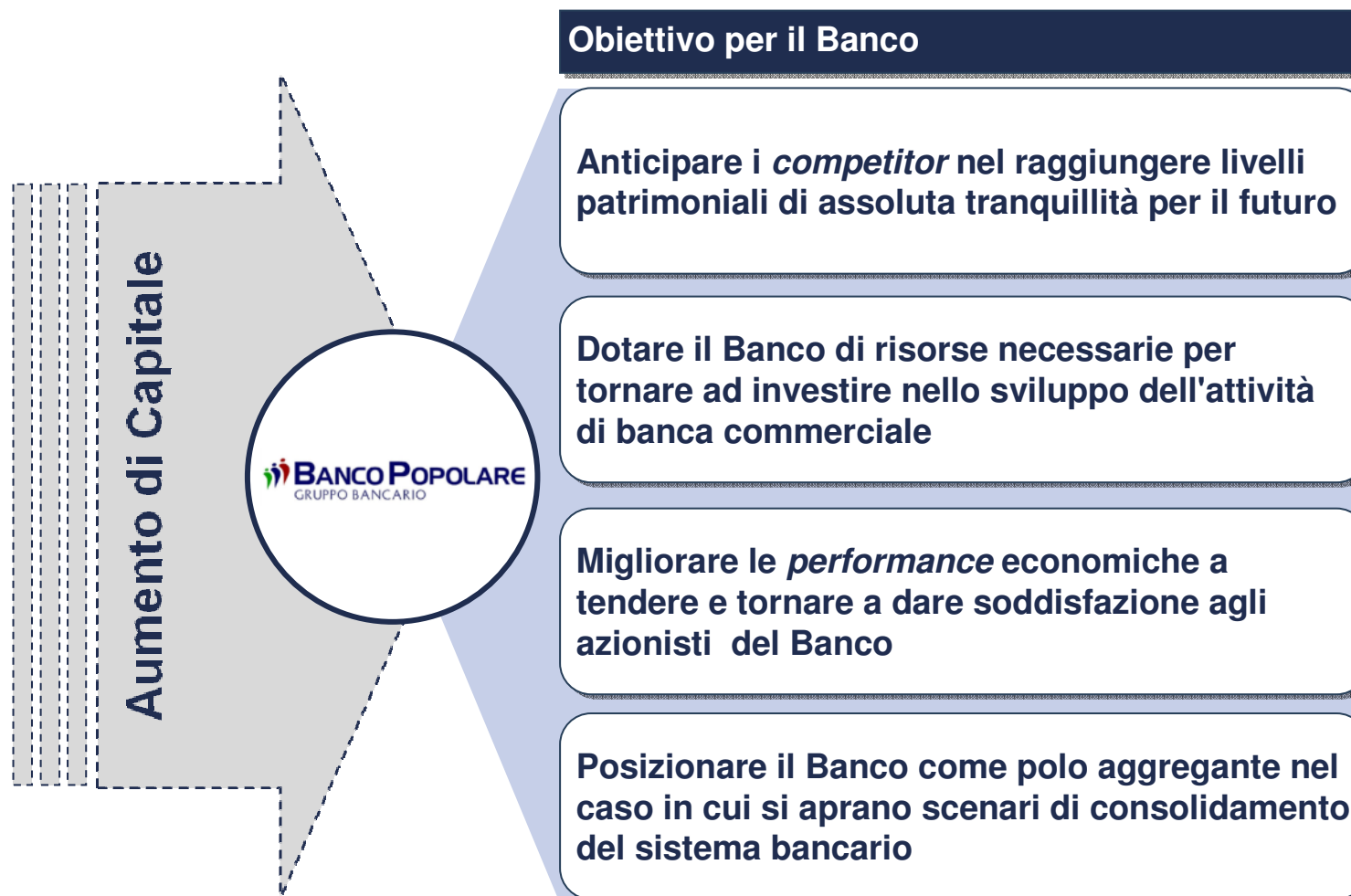


\* Include Margine da interesse, Commissioni e Altri proventi di gestione

\*\* Include Spese del personale, Altre Spese Amministrative, Rettifiche su attività materiali e immateriali

Nota: La media dei principali concorrenti è aritmetica e include le seguenti banche: Unicredit, Intesa Sanpaolo, MPS, UBI, BPER, BPM e Carige. Il riclassificato di UCI e ISP esclude dalle spese del personale gli oneri per fondi di solidarietà e incentivi all'esodo e dalle altre spese amministrative eventuali elementi straordinari che vengono classificati in una voce in conto economico al di fuori degli oneri operativi

## L'aumento di capitale sostiene una nuova stagione di crescita





## Contenuti del documento

---

1. Il Percorso del Banco ad oggi

**2. Il Piano: strategie ed obiettivi**

3. Proiezioni economiche

## Il Piano Industriale 2014-16/18 in sintesi

	UdM	2013	2016	2018	CAGR 2013-16	CAGR 2016-18
Proventi Operativi	Mln €	3.585	3.841	4.083	+2,3%	+3,1%
Oneri Operativi	Mln €	-2.254	-2.210	-2.230	-0,7%	+0,5%
Ris. Gest. Operat.	Mln €	1.331	1.631	1.853	7,0%	6,6%
Utile netto (senza FVO)	Mln €	-510	609	787	n.s.	+13,7%
Costo del credito	bps	185	70	65	-115 bps*	-5 bps*
Cost Income	%	62,9%	57,5%	54,6%	-5,4 pp*	-2,9 pp*
ROTE	%	-	~ 7,5%	~9%	-	~1,5 pp*
CET1 Ratio**	%	10,8%	11,5%	>11%	+0,7 pp*	-
Dividend payout	%	-	40%	50%		

Piano Industriale analitico

### Biennio 2017-2018 inerziale:

- Crescita contenuta degli aggregati patrimoniali rispetto al 2016 con invarianza del *funding gap* commerciale
- Limitata progressione della forbice, in allargamento di soli 10pbs annui
- Nessuna azione specifica sui costi amministrativi
- **Buffer di *sensitivity* da *repricing* di attivi finanziari e politiche ALM non fattorizzato a titolo prudenziale**

\* Valori Δ anno su anno

\*\* Ratio pro formato post AuC e post fusione Creberg e Italease, non include alcuna previsione sull'esito dell'AQR

## Il Piano Industriale 2014-16: I messaggi chiave e i *target* di Piano (1/2)

		2013	2016	
<b>Normalizzazione dello scenario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Scenario economico in moderato miglioramento</b> a fronte della ripresa del Paese Italia</li> <li>• <b>Riduzione del rischio Paese</b> e dei CDS delle Banche Italiane</li> <li>• <b>Minore pressione</b> sul mercato dei capitali e della raccolta</li> </ul>	<b>Euribor3M</b>	0,22%	0,56%
		<b>Nuove Emissioni istituzionali (bps)</b>		-100*
		<b>Mark-down Rete (bps)</b>	-98	-84
<b>Incremento redditività commerciale</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crescita degli impieghi BT e <b>ritorno all'erogazione MLT</b> al 100% delle scadenze dopo aver raggiunto un maggior equilibrio (BT-MLT 40%-60%)</li> <li>• <b>Apertura della forbice commerciale</b></li> <li>• <b>In utile tutte le principali partecipazioni</b></li> </ul>	<b>Erogato MLT (Mld €)</b>	+3,5	+5,0
		<b>Forbice comm. (bps)</b>	192	240
		<b>Agos** (Mln €)</b>	-52	+70
<b>Valorizzazione della clientela:</b> •Crescita organica •Interventi a sostegno della crescita	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Aumento della base clienti</b> del gruppo</li> <li>• <b>Aumento delle masse</b> con particolare attenzione alla raccolta indiretta</li> <li>• <b>Maggiore focus nell'aumentare lo <i>share of business</i></b> su clientela Affluent</li> </ul>	<b>Numero nuovi clienti</b>		+250k*
		<b>Impieghi Rete (Mld €)</b>	65	70
		<b>Raccolta Totale Rete (Mld €)</b>	110	119

\* Valori Δ 2013-2016

\*\* Valori quota parte Banco Popolare (partecipazione Agos-Ducato pari a 39%)

## Il Piano Industriale 2014-16: I messaggi chiave e i *target* di Piano (2/2)

		2013	2016
<b>Efficienza operativa</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Riduzione degli organici</b> finanziabile da efficienze organizzative e dal percorso di innovazione degli assetti distributivi</li> <li>• <b>Introduzione nel ~70% della Rete del modello <i>Hub&amp;Spoke</i></b></li> <li>• Ulteriori 70 chiusure di sportelli e razionalizzazione di Aree Affari</li> </ul>	<b>Risorse (FTEs)</b>	17.671      16.913
		<b>Cost/Income</b>	62,9%      57,5%
<b>Qualità del credito</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Rafforzamento delle risorse di rete</b> a presidio del monitoraggio e della gestione dei crediti problematici</li> </ul>	<b>Costo credito (bps)</b>	185      70
<b>Capitale e liquidità</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Aumento di Capitale da 1,5 Mld €</b></li> <li>• <b>Rimborso LTRO (13,5 Mld €)</b> con mantenimento di un solido <i>buffer</i> di liquidità</li> <li>• <b>Ritorno al dividendo</b></li> </ul>	<b>CET1%</b>	10,8%*      11,5%**
		<b>Dividend payout (%)</b>	-      40%
		<b>ROTE(%)</b>	~7,5%      ~9%

\* Ratio pro formato post AuC e post fusione Creberg e Italease

\*\* Non include alcuna previsione sull'esito dell'AQR

## Il Piano Industriale 2014-16/18: **I driver di Piano**

### Il Piano Industriale 2014-2016/18 unisce:

- Il miglioramento dello scenario esterno...
- ... all'attivazione di strategie di medio termine per la crescita del *core business*

#### Leve a sostegno degli obiettivi economici di breve termine

- Progressiva riduzione del costo del credito
- Miglioramento del Margine d'Interesse per effetto di volumi / *spread*
- Riduzione del costo del *funding* istituzionale
- Continuo controllo dei costi

#### Leve a sostegno degli obiettivi economici di medio periodo

- **Innovazione in chiave Popolare del modello Retail** a seguito del percorso intrapreso con l'adozione dell'*Hub&Spoke*:
  - Innovare la relazione banca-cliente spostando il modello di servizio dal patrimonio ai bisogni del cliente
  - Aumentare il livello di "comodità" grazie alla multicanalità
  - Spostare attività amministrative dalla filiale facendo evolvere il *format* delle filiali
  - Ridurre il *cost to serve* con maggior transazioni su canali diversi dallo sportello
- **Sviluppo del comparto *wealth management*** (Affluent, Private, Gestielle, etc.):
  - Focalizzare lo sviluppo anche con nuove risorse per rafforzare il segmento
  - Ridurre i tempi di vendita investendo nella dematerializzazione
  - Sviluppare piani di marketing a sostegno della crescita

## Interventi di medio termine: **Il nuovo percorso di Innovazione**

### Obiettivi del progetto

Sostenere la crescita della base clienti di ulteriori 250.000 unità in arco Piano

Garantire a tutti i clienti di essere serviti con una più ampia gamma di prodotti e su più canali di vendita

Raggiungere il cliente più frequentemente al nascere dei nuovi bisogni

Aumentare significativamente le transazioni e di oltre il 10% gli atti di vendita su prodotti complessi in arco Piano

Aumentare il valore percepito dei servizi attraverso i canali diretti favorendo l'introduzione di nuovi gettiti commissionali

*In coerenza con il percorso tracciato dal progetto Hub&Spoke, il Banco ha avviato un cantiere di innovazione del modello di servizio ai clienti*

*Garantendo allo stesso tempo la riduzione di parte degli organici di 760 risorse al 2016 e 1.100 al 2018*

Interventi di medio termine:

## Il nuovo percorso di Innovazione: la "comodità"

- Per raggiungere questi obiettivi, il progetto "Innovation" mira a:
  - **Sviluppare una nuova profilatura della clientela**, basata sulle esigenze anziché sul patrimonio
  - **Far evolvere il modello di servizio secondo un concetto di "Banca Comoda"**:
    - . Il cliente sceglierà il modo di relazionarsi ed il canale con cui entrare in contatto con la Banca
    - . La Banca si organizza per soddisfare il bisogno prevalente, quando si manifesta anche mantenendo all'interno della rete fisica un'offerta di prossimità secondo il modello Popolare

### Nuove logiche di profilazione della clientela

#### Modalità di accesso

Self			
Ibrido	<b>Modello di servizio trainato dalle preferenze del cliente a prescindere dal patrimonio</b>		
Tradizionale			
	Transazionale	Finanziamento	Investimento

**Bisogno prevalente**

## Interventi di medio termine: Gli obiettivi sul *Wealth Management*

### Il banco e il "Wealth Management"



- **Clients:** 440 mila clienti identificati per profili patrimoniali, reddituali e comportamentali
- **Risorse dedicate:** più di 1.000 figure professionali
- **Tipologia di raccolta:** diretta ~51% vs indiretta 49%



- **Clients:** 15 mila clienti Private (di cui accreditati ~80%)
- **Risorse dedicate:** più di 160 figure professionali dedicate alla gestione della clientela
- **Tipologia di raccolta:** diretta ~21% vs indiretta 79%

### Obiettivi del Piano

Acquisition di clientela

Aumentare la base clienti di ~25 mila unità tra Affluent e Private

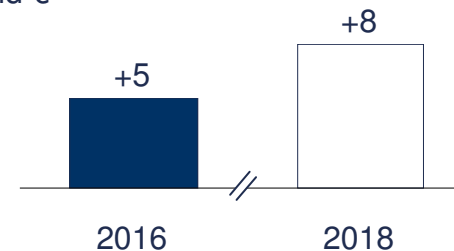
Sviluppo di nuove masse

Maggiore Share of Wallet su 45 mila clienti con elevato potenziale non sfruttato

Sinergie ed integrazione

Maggiore integrazione verticale di business tra le competenze delle fabbriche (es. Aletti Gestielle, Banca Aletti, bancassurance) e le Reti Commerciali

Crescita della Raccolta Totale vs 2013, Mld €\*



\* Inclusivi di una contenuta crescita inerziale dei segmenti di riferimento



Interventi di medio termine:

## **Gli interventi programmati sul *Wealth Management***

---

### **Tecnologia e rafforzamento offerta**

- Nuove tecnologie per **umentare la produttività e liberare tempo commerciale** attraverso un percorso di dematerializzazione e l'introduzione della firma elettronica per accelerare gli atti di vendita anche a distanza
- Apertura di tutta l'attuale offerta di filiale (es. fondi e polizze) ai **canali diretti per ~850k clienti**
- Nuovo **modello di consulenza** di vendita e di acquisto prodotti per aumentare gli atti di vendita

### **Persone**

- **Inserimento di nuove figure commerciali** (grazie anche al progetto *Innovation*) a supporto dei segmenti Affluent e Private
- Nuovi **sistemi di incentivazione** più correlati alle *performance* individuali o di *team*
- Nuovi **percorsi formativi per alzare la qualità del gestore Affluent**

### **Marketing**

- **Nuovo Piano di Marketing** incentrato sui segmenti ad alto valore
- **Valorizzazione del Brand Aletti** su tutti i canali di contatto con il cliente (es. web, stampa, conferenze a tema)

## Il Piano Industriale 2014-2016/18: Ulteriori leve strategiche allo studio



\*Gli impatti economici non sono valorizzati nel Piano

## Il Piano Industriale 2014-2016/18: **Partnership e cessioni su attività non core**

Attività completate

### Cessione della maggioranza in Release

- **Identificate 5 possibili controparti** che hanno manifestato interesse verso l'operazione
- **Predisposto e consegnato il documento informativo**
- **Saranno avviate *Due-Diligence*** con un numero limitato di acquirenti entro aprile

Elementi chiave nel deal

Impieghi lordi Release

3,2 Mld€

Assetto Societario

- Acquisto da parte dell'acquirente di almeno il 51% delle quote di Release

Funding

- *Funding* Banco verso Release non superiore alla percentuale di possesso societario

### Cessione di Sofferenze

- **In corso di valutazione cessione di 1,5 mld € di sofferenze** al netto dei *write-off*
- **Identificate 3 controparti** con cui sono stati sottoscritti i *confidential agreement*
- ***Due diligence*** e negoziazioni con controparti

Portafoglio 1

Portafoglio 2

Esposizione lorda

~1,2 Mld€

~0,3 Mld€

Caratteristiche dei crediti

- Crediti garantiti da garanzie reali (residenze abitative, commerciali e hotel) principalmente localizzate nel Nord Italia

## Contenuti del documento

---

1. Il Percorso del Banco ad oggi
2. Il Piano: strategie ed obiettivi

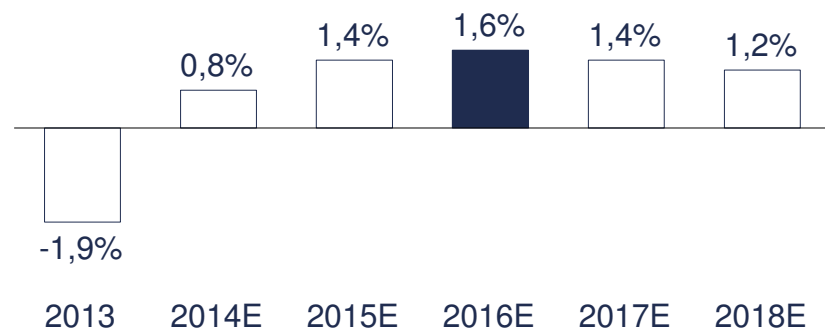
### **3. Proiezioni economiche**

- Evidenze conto economico e masse
- Focus su costo del credito
- Adeguatezza patrimoniale e profilo di liquidità

## Scenario di mercato: Previsto un miglioramento prudente degli indicatori strutturali

### PIL

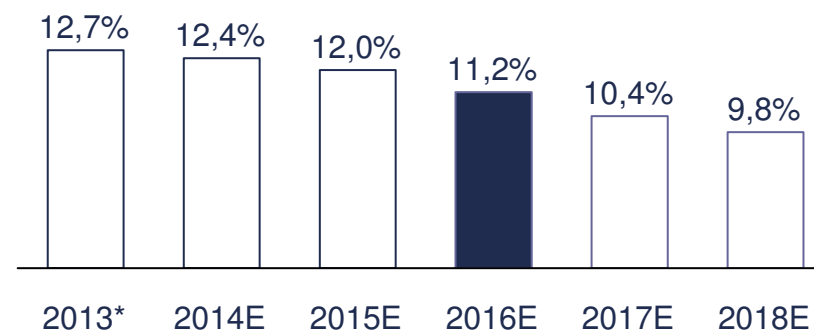
Italia, Variazione a/a



Fonte: Prometeia per 2014-16, IMF per 2017-18

### Tasso di disoccupazione

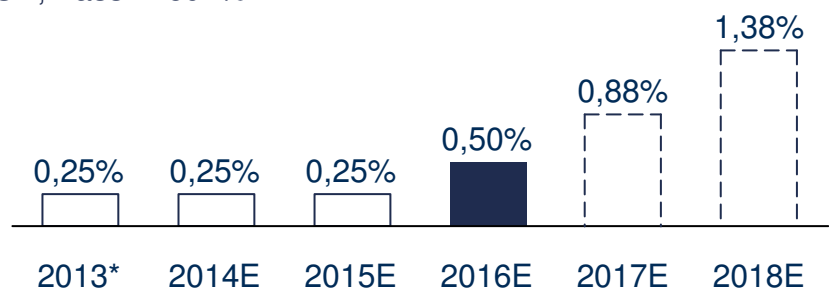
Italia, % disoccupati su totale forza lavoro



Fonte: IMF

### Tassi BCE

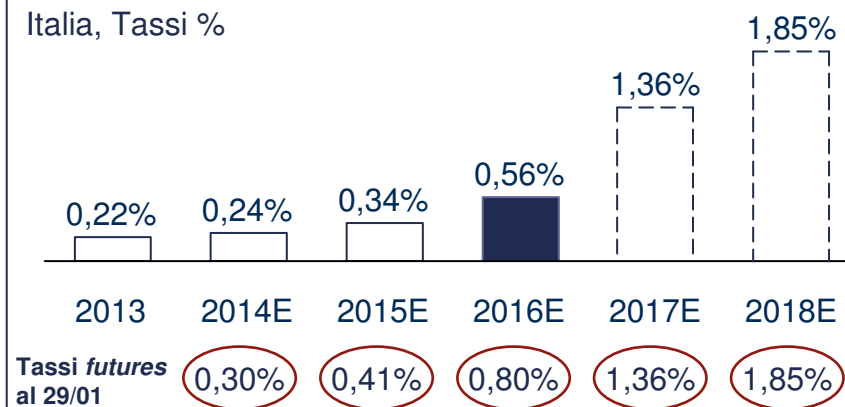
UE, Tassi medi %



Fonte: Prometeia fino al 2016 e stima interna per il 2017-18

### Euribor 3 mesi

Italia, Tassi %



Fonte: Prometeia (2014-16), 2017-18 media trimestrale dei rendimenti impliciti su contratti futures

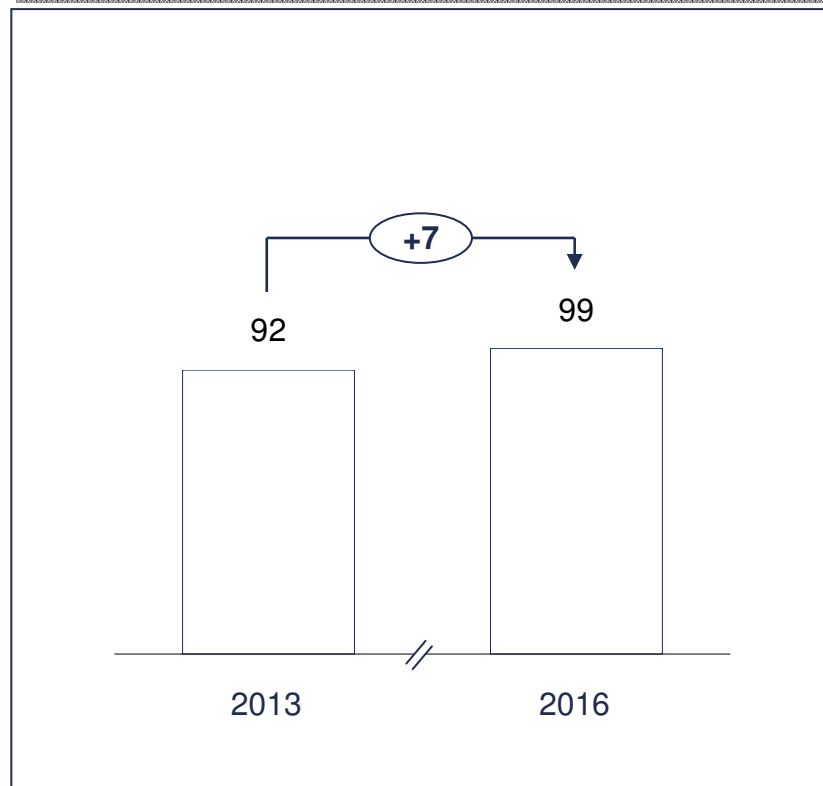
\* Dato puntuale a fine anno Nota: grafici non in scala

## Impieghi e raccolta: Crescita delle masse al 2016

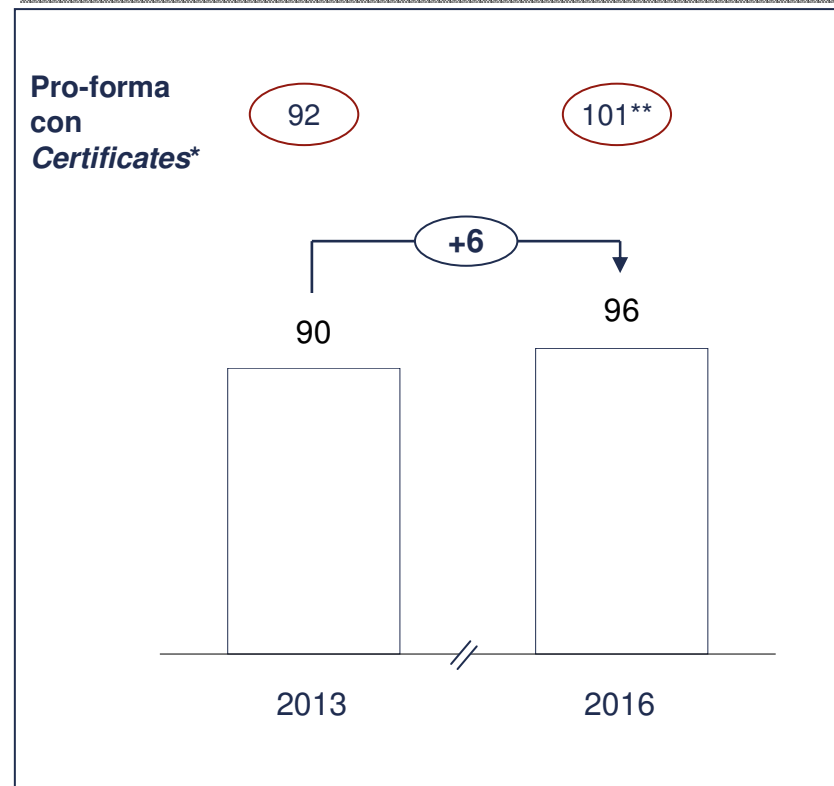
Masse puntuali fine anno, Mld €

○ Δ 2013-16

### Impieghi Lordi consolidati



### Raccolta Diretta consolidata



\* Certificates classificati tra le altre passività finanziarie

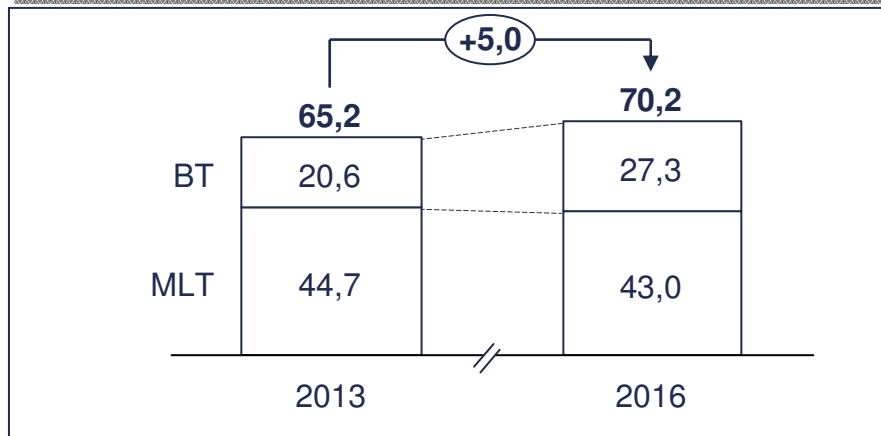
\*\* Include Additional Tier 1

## Masse intermedie: Crescita di impieghi e raccolta della rete commerciale

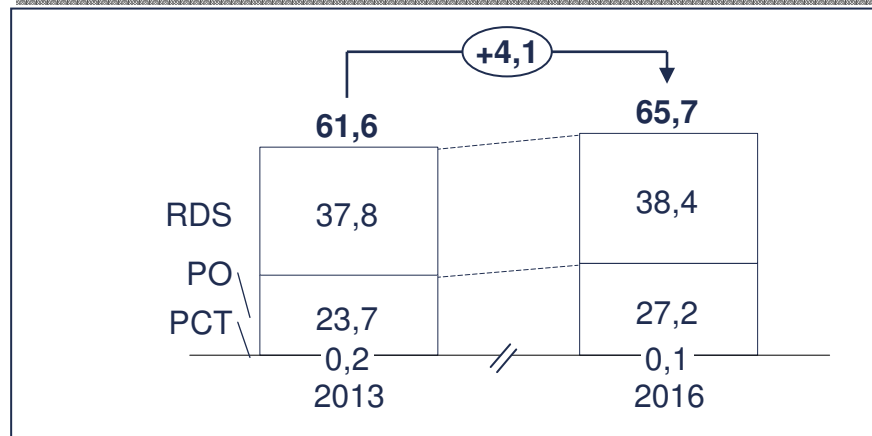
Masse puntuali fine anno, Mld €

**Rete Commerciale**

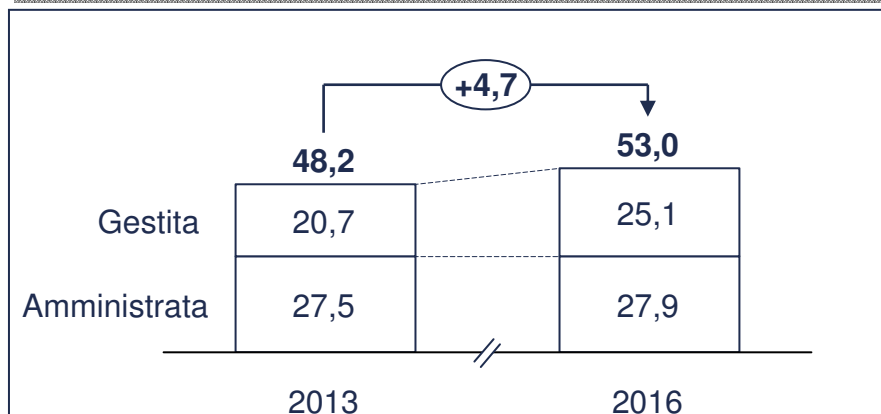
### Impieghi vivi rete commerciale *Standalone*



### Raccolta diretta rete commerciale *Standalone*



### Raccolta indiretta rete commerciale *Standalone*



### Commenti

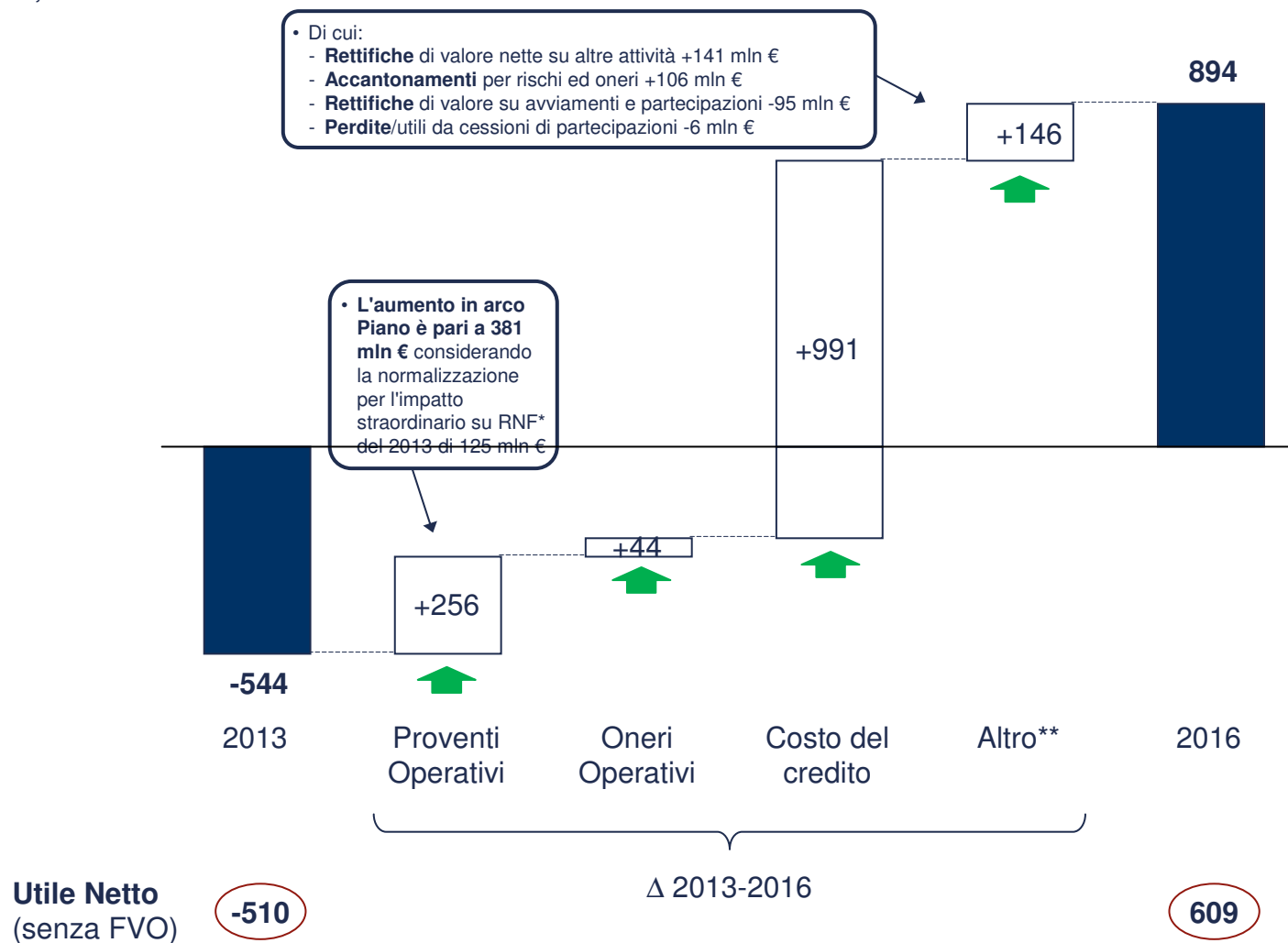
- Crescita della raccolta complessiva da 110 Mld € del 2013 a 119 Mld € del 2016 (+9 Mld €) incluso effetto mercato
- Mantenimento di una base stabile di depositi grazie alla gestione della liquidità di imprese e famiglie
- Le discontinuità che scaricano 5 Mld € nel 2016 mirano a raggiungere oltre 8 Mld € nel 2018\*

\* Inclusivi di una contenuta crescita inerziale dei segmenti di riferimento

Nota: la Raccolta Indiretta esclude PO sottostanti prodotti di Raccolta Indiretta, che sono invece inclusi nella Raccolta Diretta

## Utile Lordo Operatività Corrente: **Redditività legata al miglioramento dell'efficienza ed alla normalizzazione del costo del credito**

Utile lordo, Mln €



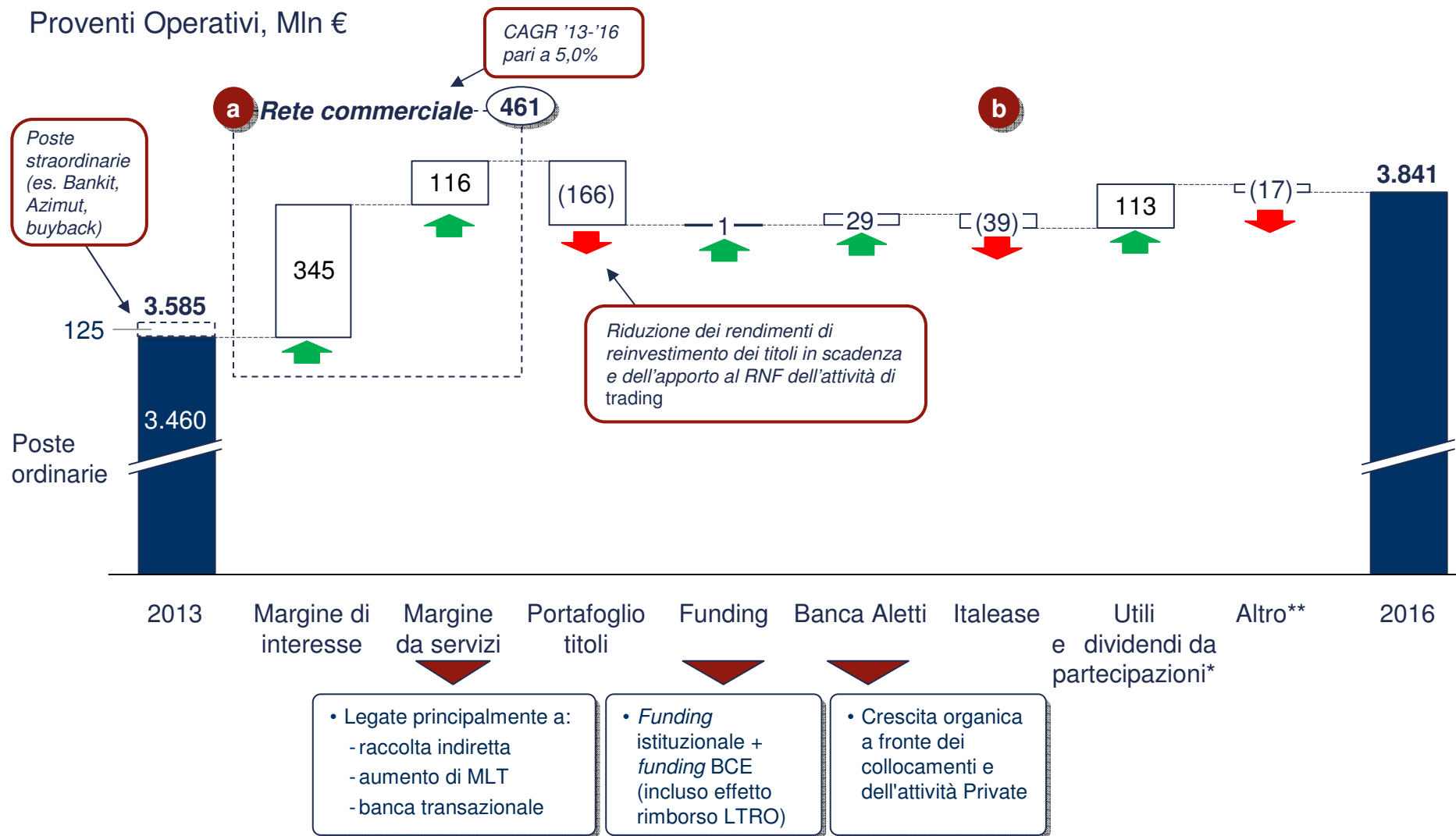
\* Il RNF del 2013 include poste straordinarie quali i riacquisti di obbligazioni proprie subordinate (T1 e LT2), plusvalenza su Azimut e rivalutazione Bankit

\*\* Rettifiche di valore nette su altre attività, accantonamenti per rischi ed oneri, rettifiche di valore su avviamenti e partecipazioni, utile e perdite da cessioni di partecipazioni ed investimenti



# Proventi Operativi: Crescita trainata principalmente dalle performance della Rete

Proventi Operativi, Mln €



\* Agos, Alba Leasing, Avipop, PopVita, Energreen e Aosta Factor

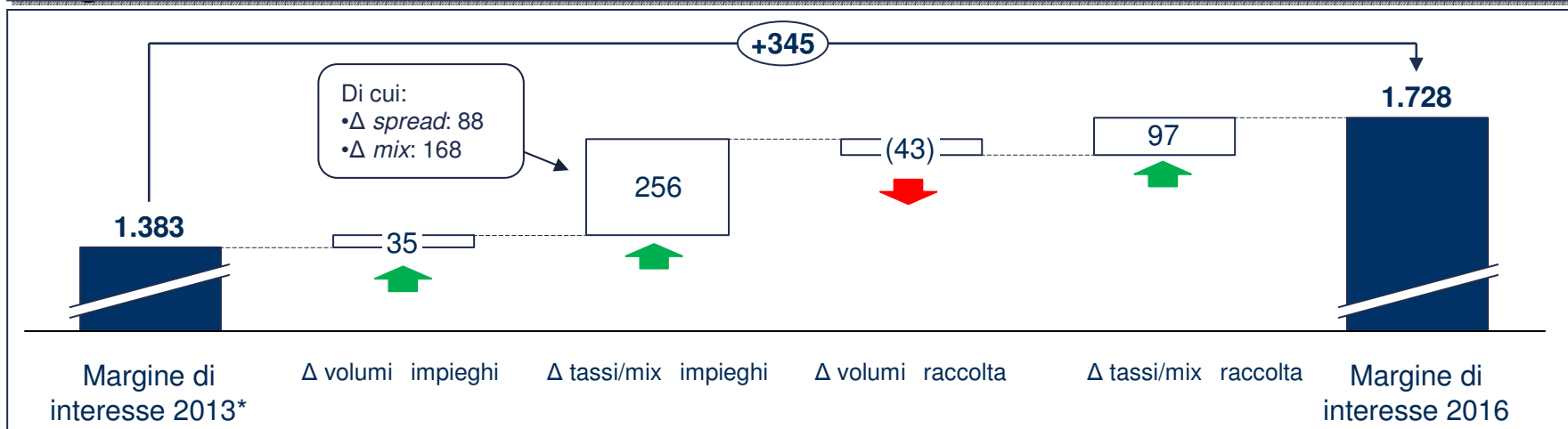
\*\* Riclassificazione Rete+IAS, Gestielle, PPA, scenario tassi e altro Corporate Center

## Margine di interesse di Rete: Valore generato principalmente dall'effetto *spread/mix*

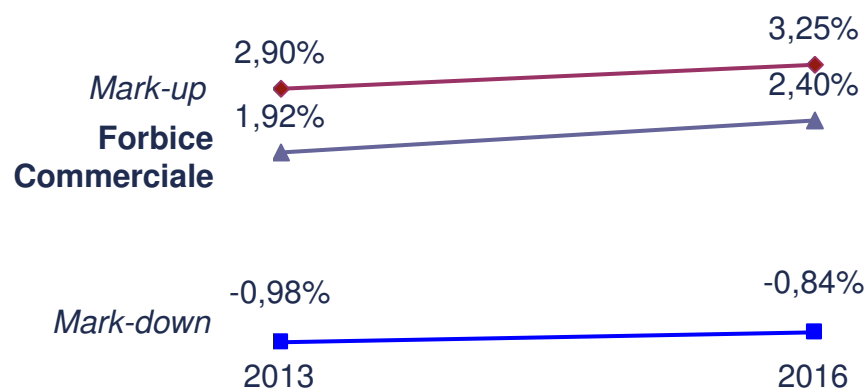
Mln €

(a) - Rete Commerciale

### Margine d'interesse Rete Commerciale



### Spread Rete Commerciale



### Commenti

- **Riduzione costo della raccolta** guidata sia dalla contrazione del costo dei collocamenti PO e depositi a tempo sia dal miglioramento del costo della raccolta BT
- **Miglioramento del *mark-up* MLT** per sostituzione delle scadenze
- **Riduzione *mark-up* BT** per miglioramento qualità del portafoglio crediti
- **Sensitivity del Margine d'Interesse di Rete** oltre 150 Mln € per 100 bps di *shift*

\*Dato proformato al perimetro clienti 2014

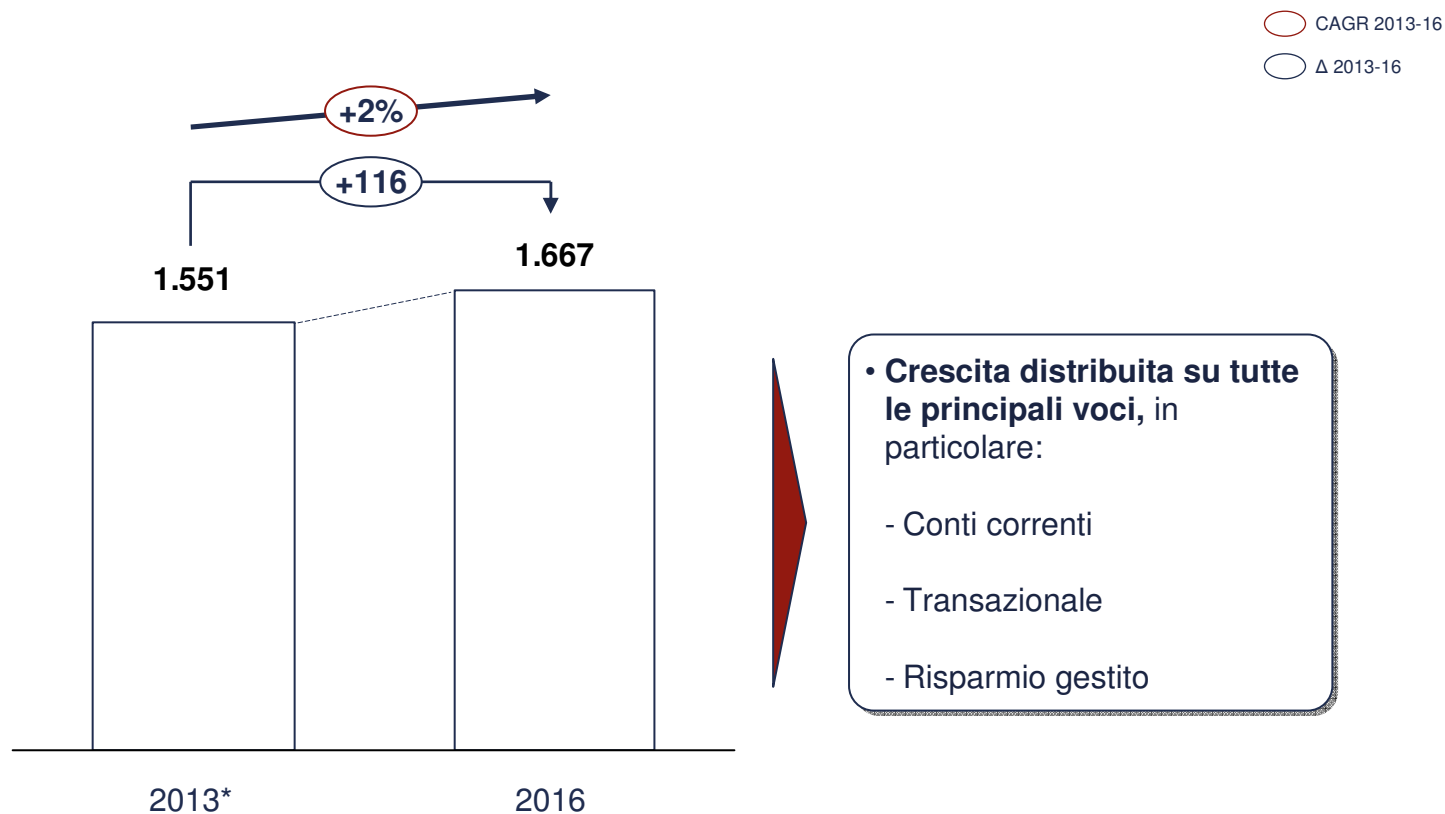
\*Nota: Il Δ mix della raccolta è negativo perché i PO di Gruppo crescono più che proporzionalmente rispetto alla RDS implicando spread medi più elevati dal momento che sono una forma più onerosa di raccolta. La somma dei valori non è uguale al totale per arrotondamenti

## Margine da Servizi di Rete: Aumento delle commissioni in arco Piano

Margine da Servizi, Mln €

(a) - Rete Commerciale

Il Margine da Servizi comprende le Commissioni nette e gli Altri proventi operativi netti della Rete Commerciale

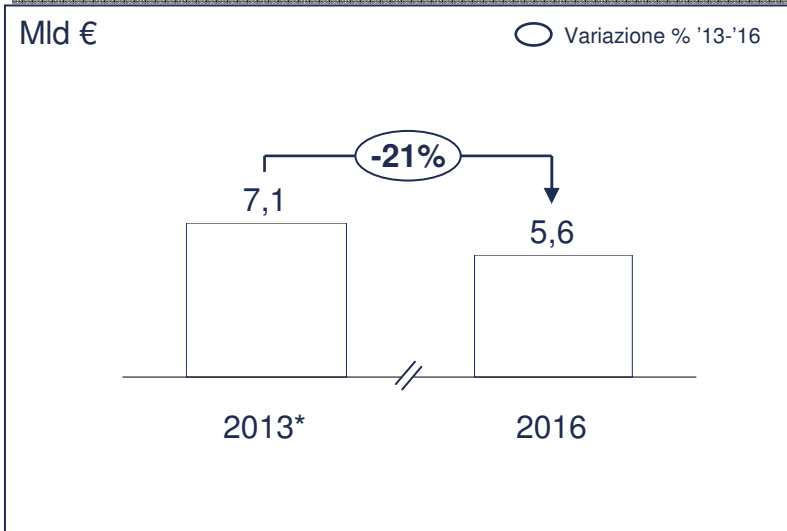


\* Dato proformato al perimetro clienti 2014

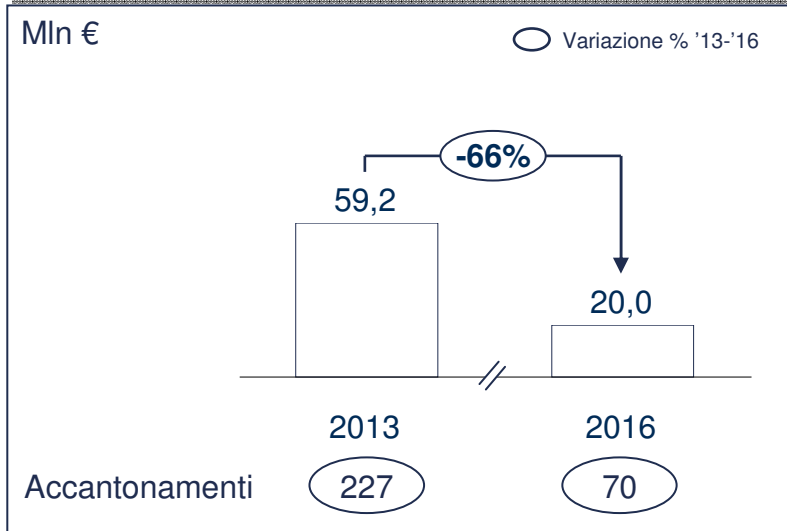
## Italease: Continua il *downsizing* in arco Piano

(b) - Italease

### Impieghi lordi



### Proventi Operativi (senza PPA)



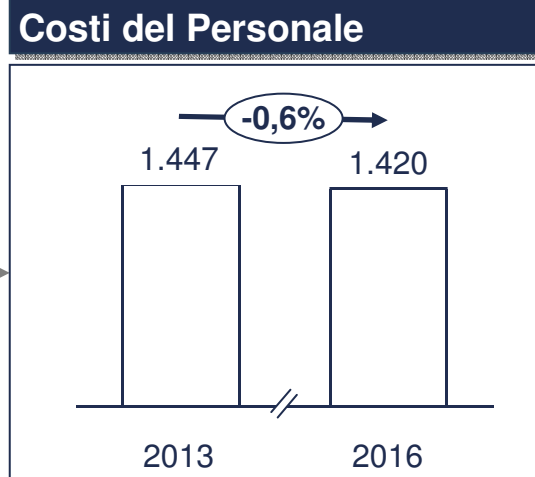
La fusione di Italease in Capogruppo rafforza l'impegno di tutte le strutture nel continuare a perseguire con maggiore efficacia il percorso di *run-off*

\* Il dato comprensivo di *Loan receivable* è pari a 7,4 Mld €

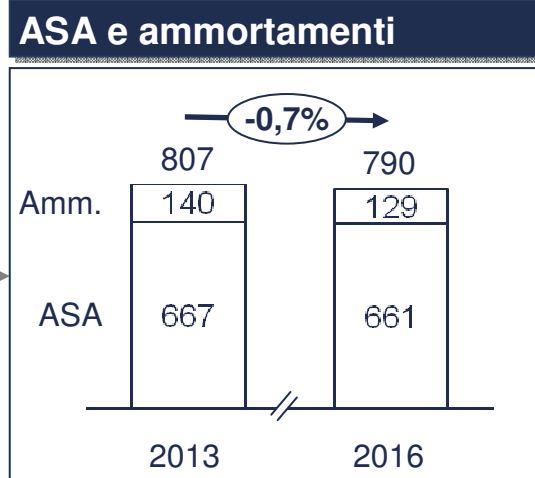
# Costi Operativi: Contenimento dei costi grazie a progetti di efficientamento

Mln €

○ CAGR 2013-16



+



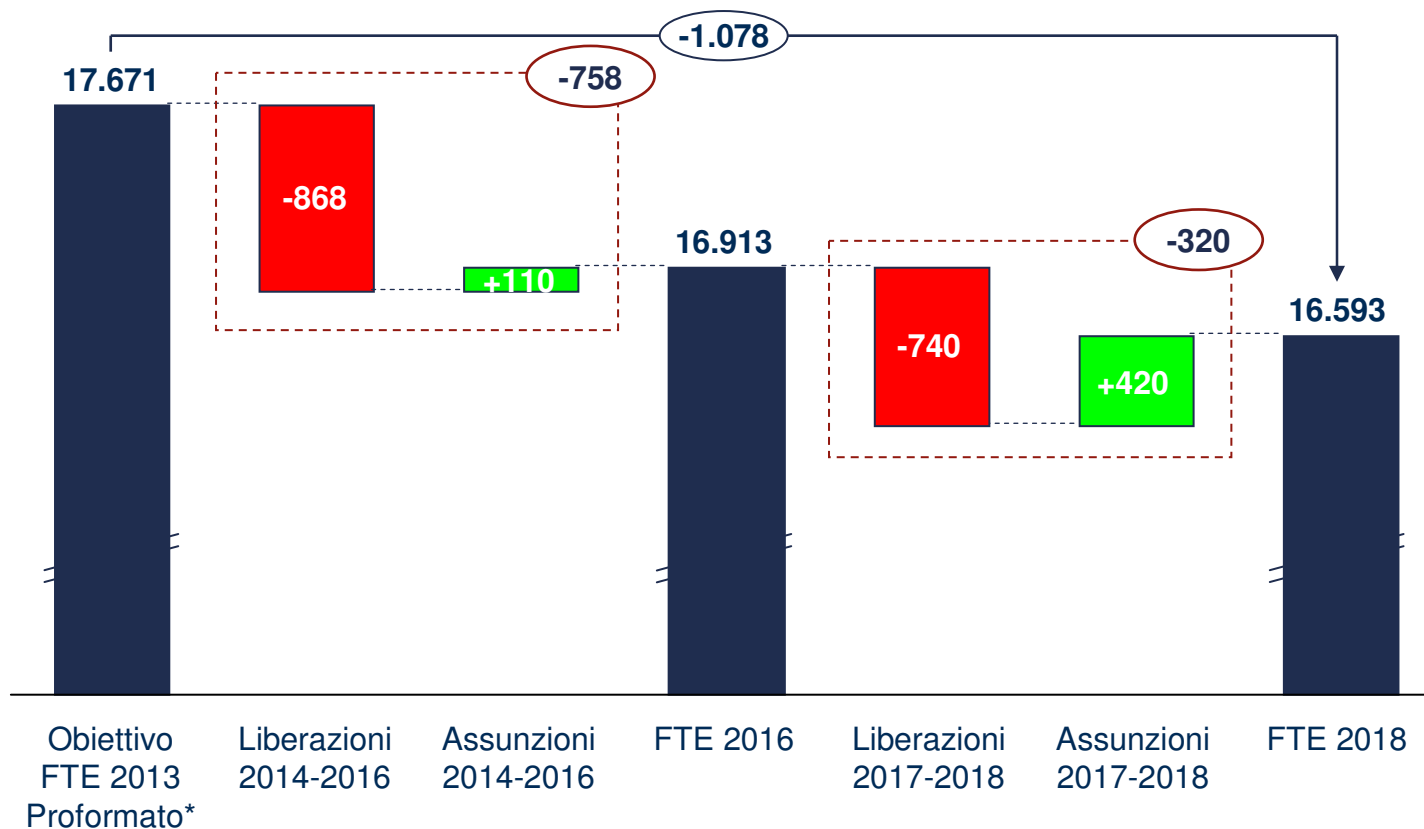
• I costi del personale mostrano una leggera flessione in arco Piano grazie ad interventi che annullano la crescita inerziale legata a una previsione di rinnovo del CCNL e di ripristino di significative forme di incentivazione variabili

• Le ASA sono previste in leggero calo grazie ad un continuo efficientamento della macchina operativa che riassorbe completamente la crescita dovuta all'inflazione

# Risorse Umane: Riduzione dell'organico finanziato da progetti di efficienza

# FTE

Focus Personale



	2014-2016	2017-2018
<b>Liberazioni</b>	868	740
<i>Turnover</i>	400	240
<i>Pensionamenti</i>	68	-
<i>Fondi esuberanti</i>	400	500

\* Dati proformati con cessione Croatia  
Nota: riduzione organico considerata 1 FTE = 1 HC

## Contenuti del documento

---

1. Il Percorso del Banco ad oggi
2. Il Piano: strategie ed obiettivi

### 3. Proiezioni economiche

- Evidenze conto economico e masse
- Focus su costo del credito
- Adeguatezza patrimoniale e profilo di liquidità

## Costo del Credito: Significativa riduzione del costo del rischio in arco Piano

### Iniziative strategiche

#### Qualità del nuovo credito erogato

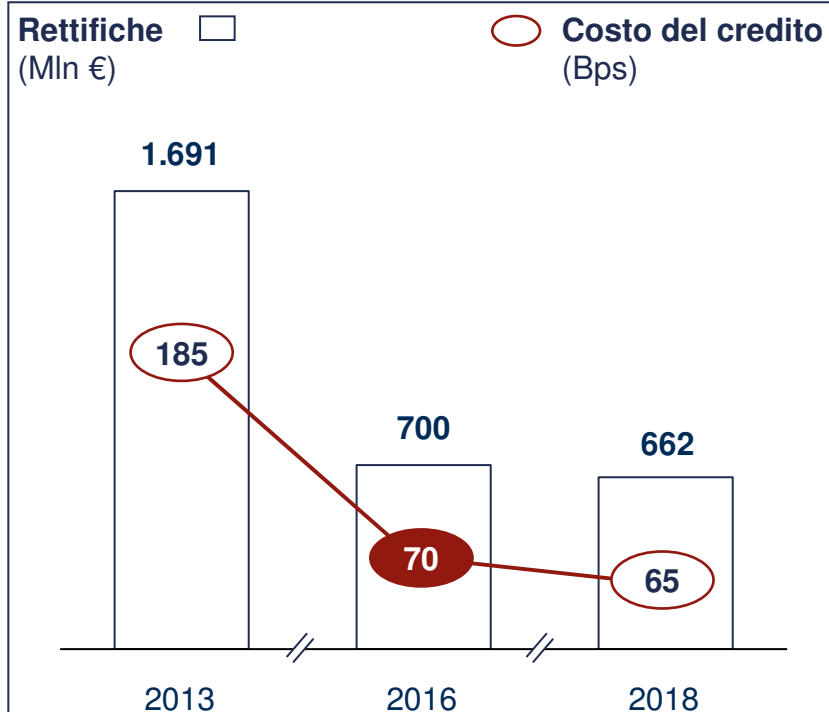
- Confermare il *trend* di erogazione del credito a ridotta rischiosità
- Rafforzare il presidio nella gestione del processo creditizio

#### Studio di eventuali cessioni (Release, NPL)

*Non incluso nei numeri di Piano*

- Valutazione di opportunità di deconsolidamento di parte degli attivi deteriorati attraverso:
  - Cessione di parte di Release
  - Valutazione di operazioni di cessione di portafoglio NPL

### Costo del credito\*

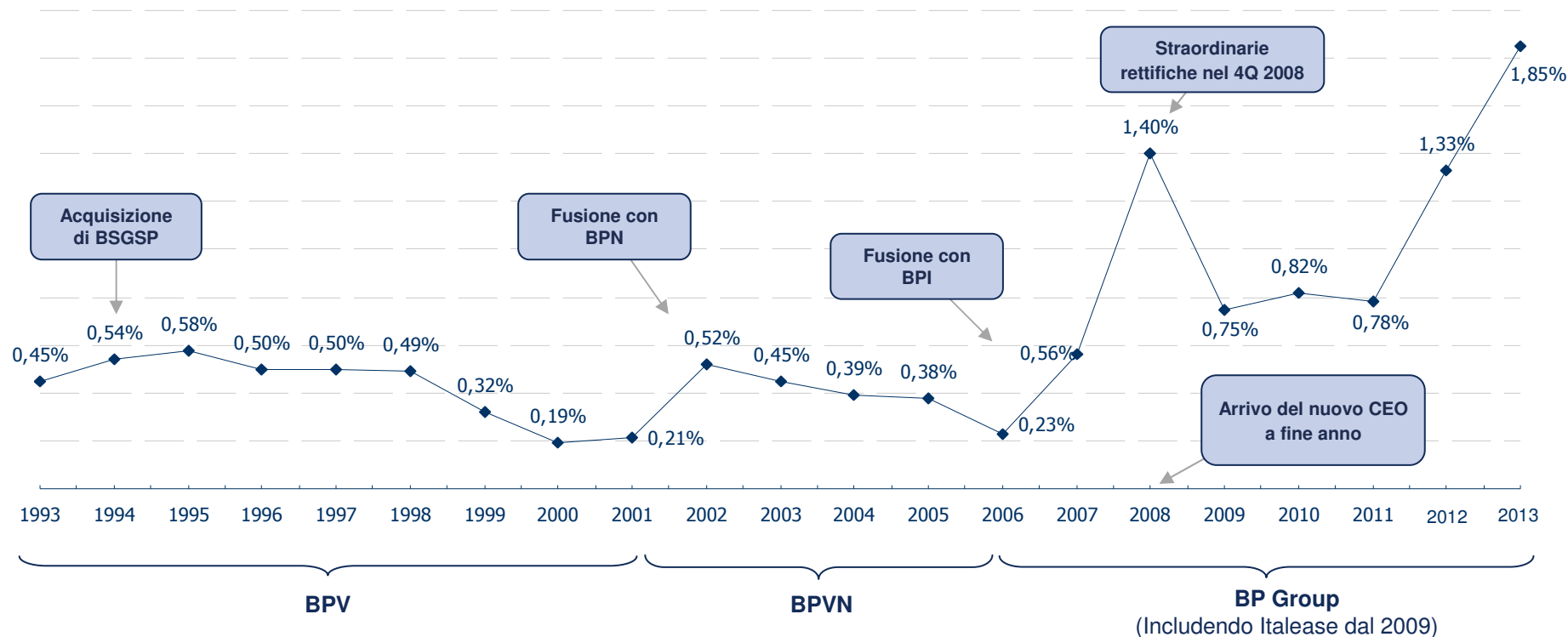


\* Calcolato sugli impieghi lordi



## Costo del credito: Trend degli ultimi anni

%



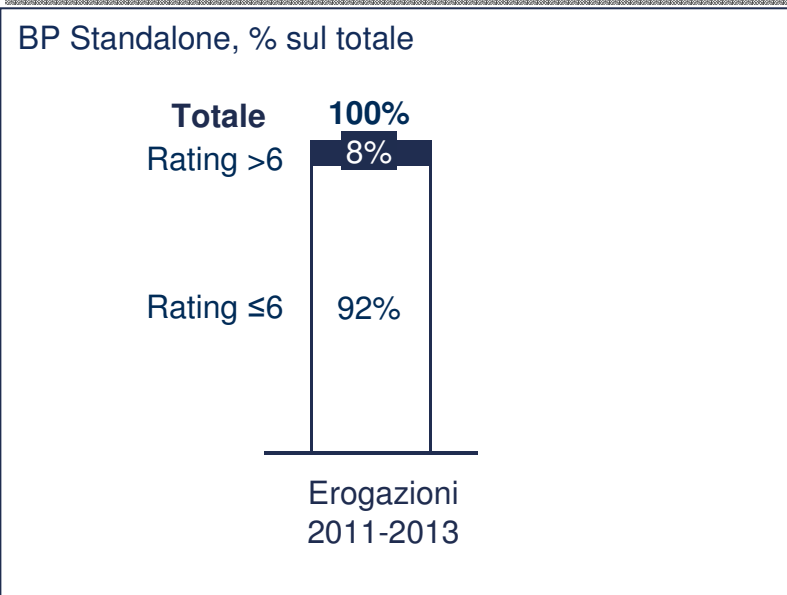
- **Normalizzazione del costo del credito del Gruppo** grazie anche a significative rettifiche straordinarie del 4Q del 2013
- **Il tasso di recupero medio\* dei crediti deteriorati del periodo 2011-2013, escludendo Italease, è confermato a livelli del 100% dell'esposizione contabile**

Note: Calcolo del costo del credito come rettifiche nette/impieghi lordi verso clientela e basato sui report annuali  
2006-2007 basati su IAS, anni precedenti sul Gap Italiano; 2006-2007 e 2008 escludendo il fattore tempo, 2006 comprensivo della cessione di crediti deteriorati  
2004 senza Linea visto che la società è considerata partecipazione azionaria

\* Il tasso di recupero è calcolato sulla base degli impatti a conto economico derivanti dalla chiusura per gestione di posizioni a sofferenza nel periodo 2011-13 escludendo il portafoglio di Italease

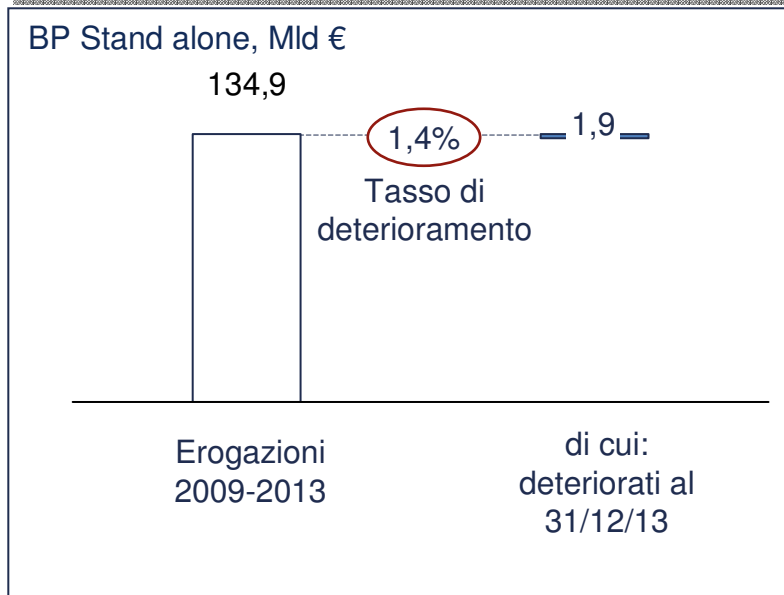
## Qualità del portafoglio crediti: Elevata qualità del nuovo erogato

### Erogazioni 2011-2013 per classe di rating (nuove delibere e/o delibere in aumento)



### Tasso di deterioramento delle erogazioni 2009-2013

(nuove delibere e/o delibere in aumento)



- **Elevata attenzione alla qualità dei clienti e alla concessione di credito:**
  - Tasso di deterioramento dei nuovi impieghi contenuto all'1,4%
  - Solo l'8% dei nuovi crediti è concesso a clienti con rating >6 dal 2011, anno di applicazione dei *rating* interni

## Contenuti del documento

---

1. Il Percorso del Banco ad oggi
2. Il Piano: strategie ed obiettivi

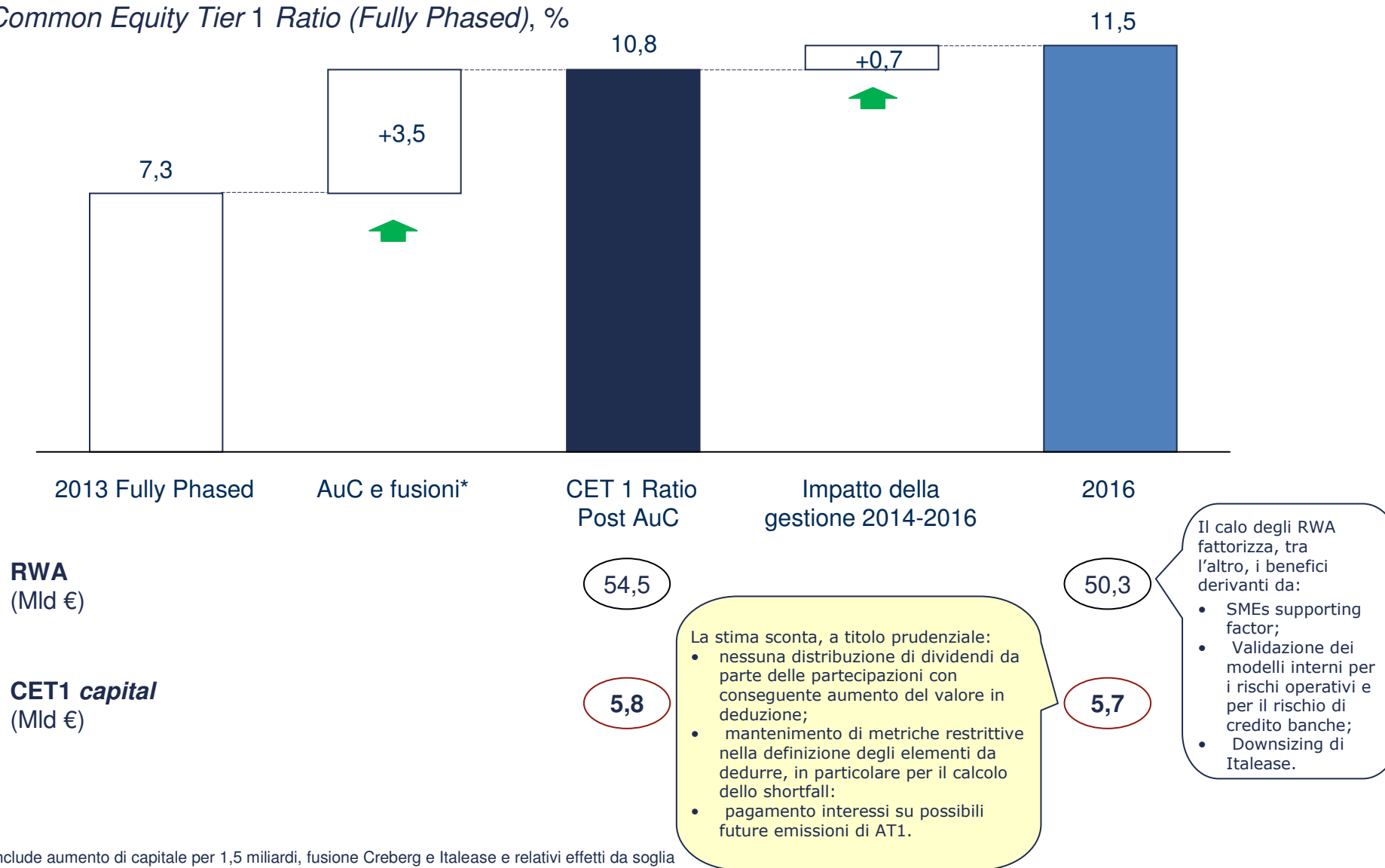
### **3. Proiezioni economiche**

- Evidenze conto economico e masse
- Focus su costo del credito
- Adeguatezza patrimoniale e profilo di liquidità

## Patrimonio di vigilanza:

# Patrimonio ampiamente adeguato agli standard di Basilea 3

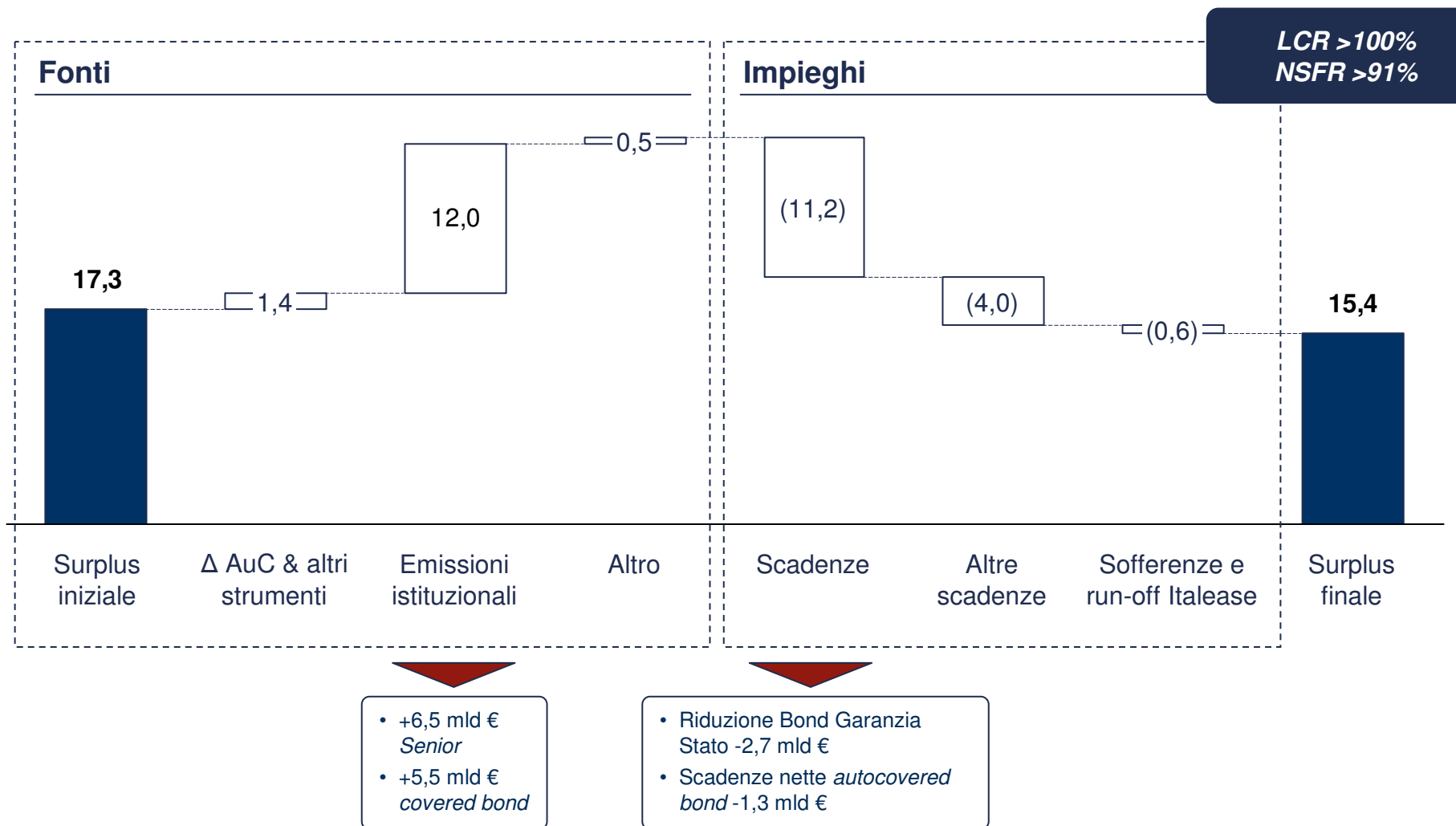
Common Equity Tier 1 Ratio (Fully Phased), %



\* Include aumento di capitale per 1,5 miliardi, fusione Creberg e Italease e relativi effetti da soglia  
Nota: Non include alcuna previsione sull'esito dell'AQR

## Funding Plan: Mantenimento di un livello di liquidità ampiamente soddisfacente, a valle del rimborso dell'LTRO

Liquidità, Mld €, Δ 1/1/2014 – 31/12/2016



In fase di  
definizione

## Agenda degli eventi IR previsti nel 2014

Data	Città	Evento
16 gennaio 2014	Milano	UBS Italian & Eastern European Financial Services Conference 2014 (incontri con investitori)
28 febbraio 2014	Verona	Comunicato stampa dei risultati annuali 2013 e Piano Industriale 2014 - 2016/2018
28 febbraio 2014	Verona	Banco Popolare: Conference call sui risultati annuali 2013 e Piano Industriale 2014 - 2016/2018
1 marzo 2014	Lodi	Assemblea straordinaria degli azionisti (2° convocazione)
29 marzo 2014	Verona	Assemblea annuale degli azionisti (2° convocazione)
13 maggio 2014	Verona	Comunicato stampa dei risultati del primo trimestre 2014
13 maggio 2014	Verona	Banco Popolare: Conference call sui risultati del primo trimestre 2014
12 giugno 2014	Madrid	Goldman Sachs 18th Annual European Financials Conference (incontri con investitori)
8 agosto 2014	Verona	Comunicato stampa dei risultati del primo semestre 2014
8 agosto 2014	Verona	Banco Popolare: Conference call sui risultati del primo semestre 2014
11 novembre 2014	Verona	Comunicato stampa dei risultati del terzo trimestre 2014
11 novembre 2014	Verona	Banco Popolare: Conference call sui risultati del terzo trimestre 2014

N.B. L'agenda non include eventuali roadshow, incontri e ulteriori possibili *Investor Conference*.

# Contatti per investitori e analisti finanziari

---

## INVESTOR RELATIONS



Tom Lucassen, Responsabile IR	tel.: +39-045-867.5537
Elena Segura	tel.: +39-045-867.5484
Fabio Pelati	tel.: +39-0371-580.105
Silvia Leoni	tel.: +39-045-867.5613
Carlo Di Pierro	tel.: +39-0371-580.303

Direzione, Piazza Nogara 2, I-37121 Verona, Italia

[investor.relations@bancopopolare.it](mailto:investor.relations@bancopopolare.it)

[www.bancopopolare.it](http://www.bancopopolare.it) (Sezione IR)

fax: +39-045-867.5248