



**Banca Popolare
di Sondrio**

FONDATA NEL 1871

**PIANO INDUSTRIALE
2025 – 2027**

«Our Way Forward»

Sondrio, 12 marzo 2025



Premessa e disclaimer



Questo documento è stato predisposto da Banca Popolare di Sondrio ("BPS") a scopo esclusivamente informativo e soltanto per utilizzarlo in occasione della presentazione del piano industriale di BPS (il "Piano Industriale") del 12 marzo 2025.

Il presente documento è basato sulle informazioni nella disponibilità di BPS alla data del 12 marzo 2025. Cambiamenti futuri potrebbero avere impatti rilevanti sul Piano Industriale di BPS.

I dati previsionali e le stime contenuti nel presente documento includono proiezioni e stime finanziarie e le relative ipotesi, dichiarazioni relative a piani, obiettivi e aspettative riguardanti operazioni, prodotti e servizi futuri e dichiarazioni relative a prestazioni future, sono soggetti a significativi rischi e incertezze, molti dei quali difficili da prevedere e generalmente al di fuori del controllo di BPS, che potrebbero causare differenze, anche rilevanti, fra i risultati espressi, impliciti o previsti nel presente documento e quelli effettivi.

Le informazioni, le stime, le previsioni e i dati contenuti nel presente documento non sono stati, inoltre, oggetto di verifica indipendente e sono suscettibili di variazione senza preavviso. Sebbene il management di BPS ritenga che tali dichiarazioni previsionali siano ragionevoli e siano state determinate sulla base di fonti ritenute affidabili, BPS non fornisce alcuna dichiarazione e/o garanzia, esplicita o implicita, sul loro aggiornamento, sulla loro accuratezza, completezza e correttezza. BPS non assume alcun obbligo di aggiornare le informazioni, le stime, le previsioni e i dati contenuti nel presente documento, salvo quanto espressamente previsto dalla normativa applicabile.

Nulla di ciò che è contenuto nel presente documento o che è stato espresso in occasione della presentazione del Piano Industriale costituisce o può essere ritenuto, ad alcun titolo e in qualsiasi forma, una consulenza finanziaria, legale, tributaria o di altro tipo, un'offerta o una sollecitazione, né un invito o raccomandazione di vendita, di acquisto o di sottoscrizione avente ad oggetto strumenti finanziari emessi o da emettere da parte di BPS, né alcuna decisione di investimento o di altro tipo può essere assunta esclusivamente sulla base del presente documento. I destinatari del presente documento sono responsabili per le proprie valutazioni riguardo ai rischi, adeguatezza e idoneità dell'investimento e dovrebbero svolgere in autonomia le proprie analisi e valutazioni su BPS e sui suoi strumenti finanziari, e assumere le proprie decisioni senza fare affidamento sul contenuto del presente documento.

Né BPS, né nessuna delle società facenti parte del gruppo BPS, né loro amministratori, dirigenti, dipendenti, rappresentanti e consulenti assumono, né direttamente né indirettamente, alcuna responsabilità, in qualunque forma, per negligenza o per altro, per qualunque perdita, danno, costo o spesa derivante dall'uso di questo documento e dei suoi contenuti o che comunque possa insorgere in connessione con il presente documento.

Tutte le informazioni contenute nel presente documento non possono essere riprodotte, trasmesse, pubblicate o distribuite, integralmente o in parte, su qualsiasi supporto, a soggetti terzi e in qualsiasi giurisdizione dove ciò sia contrario alla normativa applicabile, né tantomeno le informazioni contenute nel presente documento o fornite in occasione della presentazione del Piano Industriale possono essere alterate, manipolate, oscurate o estrapolate dal loro contesto. E' esclusiva responsabilità di chiunque venga in possesso del presente documento informarsi e rispettare le restrizioni legali e regolamentari alla distribuzione del presente documento in determinate giurisdizioni. Nella misura massima consentita dalla normativa applicabile, BPS declina ogni responsabilità per eventuali violazioni di tali restrizioni da parte di qualsiasi soggetto.

Tutti i dati previsionali e le stime attribuibili a BPS sono espressamente qualificate da quanto riportato nel presente disclaimer.

Con la ricezione del presente documento, il destinatario si impegna ad accettare e a rispettare integralmente quanto sopra riportato.



-
- 1 BPS 2027: prospettiva e numeri chiave**
 - 2 Un percorso di successo fondato su un modello di business distintivo**
 - 3 «Our Way Forward»: Target del Piano industriale 2025-27**
 - 4 «Our Way Forward»: Le direttrici strategiche del Piano industriale 2025-27**
 - 5 Conclusioni e Q&A**
-

1

BPS 2027: prospettiva e numeri chiave



“

Una Banca **indipendente, agile ed efficiente**,
con una **cultura distintiva**, che traduce
radicamento nei territori e vicinanza alla clientela
in **valore duraturo** per tutti gli **stakeholder**

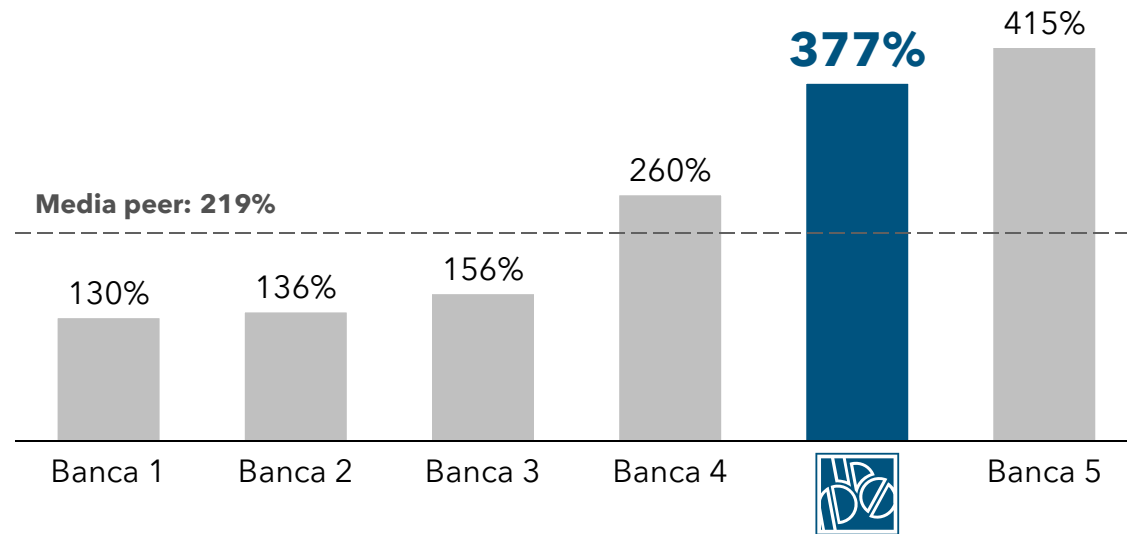
”



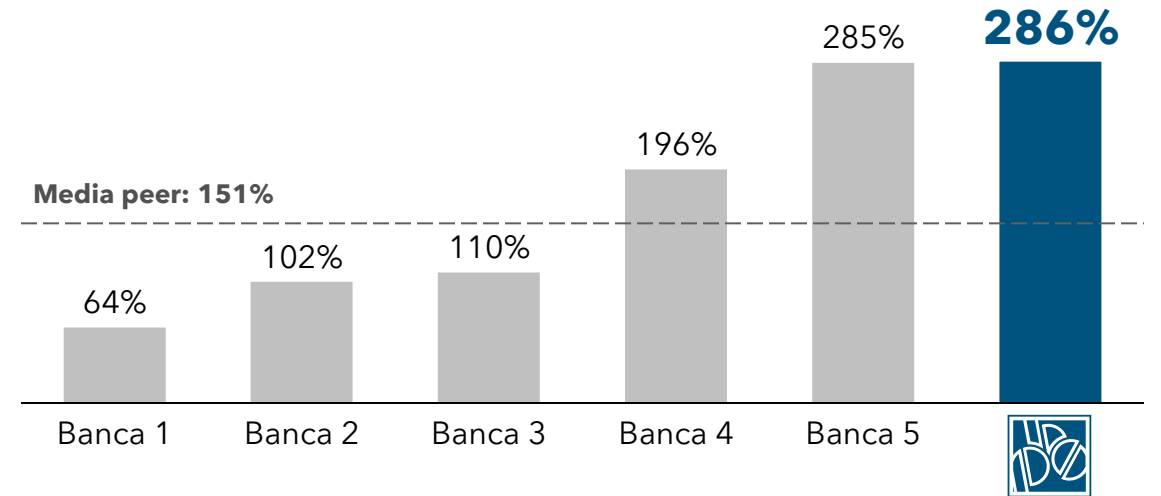


Una storia di creazione di valore e resilienza: oltre 150 anni di bilanci in attivo, di dividendi e di crescita organica regionale e internazionale

Total shareholder return¹ Delta 2019-2024 EoY



Prezzo azionario² Delta 2019-2024 EoY



- BPS ha **generato e distribuito utile in ogni suo esercizio contabile**³
- La generazione di valore è avvenuta pressoché in **totale autofinanziamento** e **in modo organico**
- I risultati confermano la **bontà del business model di BPS**, che ha permesso di **raddoppiare organicamente gli attivi** negli ultimi 15 anni, mantenendo anche in momenti di stress un **costo del credito medio tra i migliori del sistema**

Fonte: S&P Capital IQ, Bloomberg, dati di bilancio BPS. Peer group composto da ISP, UCG, BPER, BBPM, Credem

1. Somma dell'incremento del prezzo azionario e della distribuzione di dividendi per azione nel periodo considerato, nell'ipotesi che i dividendi vengano re-investiti nel titolo | 2. Delta prezzo azionario tra fine anno 2024 e fine anno 2019; prezzo delle banche rappresentate aggiustato per gli aumenti di capitale avvenuti nel periodo analizzato | 3. Ad eccezione dell'utile 2019, non distribuito come da raccomandazione di BCE

Forti della nostra tradizione e del lavoro svolto nell'ultimo triennio, il nuovo Piano industriale 2025-27 ci permette di aumentare la creazione di valore in logica *stand alone*



>14%

**ROE
2027**

vs. 16,1% 2024

~42%

**Cost/ Income
2027**

vs. 39% 2024

1,1%

**NPL ratio
Netto 2027**

vs. 1,1% 2024

~580€Mln

**Utile netto
2027**

vs. 575€Mln 2024

~1,8€Mld

**Utile netto cumulato
2025-2027¹**

vs. 1,3€Mld 2022-2024

>14%

**CET1 Ratio
2027**

vs. 15,4% 2024

~1,5€Mld

**Dividendi cumulati
2025-27¹**

vs. 744€Mln 2022-24

85%

Payout ratio 2025-27

vs. 63% 2024

~10%

**Dividend Yield²
per anno, 2025-27**

vs. 5,7% 2022-24³

Fonte: Dati di bilancio e proiezioni di Piano Industriale BPS

1. I valori rappresentati assumono il perfezionamento del progetto di valorizzazione del business merchant acquiring di BPS che potrebbe realizzarsi compatibilmente con la chiusura dell'esercizio 2025, con un impatto atteso pari a circa 100€Mln (v. slide 31) - in caso di mancato perfezionamento di tale progetto, l'utile netto cumulato 2025-27 sarebbe pari a ~1,7€Mld, mentre i dividendi cumulati 2025-27 sarebbero pari a ~1,4€Mld | 2. Sulla base della capitalizzazione di mercato del 28.02.2025 | 3. Sulla base della capitalizzazione di mercato dell'ultimo giorno dell'anno di distribuzione del dividendo

2

**Un percorso di successo fondato su un
modello di business distintivo**





La continuità industriale e manageriale ha creato un modello di fare banca vicino alle esigenze della clientela e del territorio in cui operiamo

Presenza geografica del Gruppo BPS



491
Sportelli in Italia

- Forte radicamento in Lombardia (4° banca per sportelli) e solida posizione nell'area di Roma
- Presente nei principali centri economici italiani nelle regioni del Nord Italia

20
Sportelli in Svizzera

- Banca attiva nei territori con forti interconnessioni con il Nord Italia

1
Sportello nel Principato di Monaco

51
Desk all'estero presso partner esterni in 44 Paesi

Le cifre del nostro ecosistema

- ~950k** Clienti di cui **~250k** Imprese servite
- 1.579** banche estere corrispondenti
- 1.618** Enti serviti
- 3.705** Dipendenti
- ~137k** Azionisti

Fabbriche prodotto e partnership ad alto valore

Factoring <small>GRUPPO Banca Popolare di Sondrio</small>	Assicurativo <small>SPECIALISTI NELL'ASSICURAZIONE SALUTE</small>	Asset Management
Cessione del quinto <small>Gruppo Banca Popolare di Sondrio</small>	Leasing 	Pagamenti



Il modello di Banca costruito in questo percorso è distintivo: radicamento territoriale, qualità del servizio, fidelizzazione del cliente e cultura «imprenditoriale» diffusa



Un DNA unico

1

RADICAMENTO NEL TESSUTO IMPRENDITORIALE ITALIANO

- Banca leader in **selezionate aree chiave dell'economia italiana**
- Presenza in **Svizzera / Principato di Monaco** per intercettare importanti aree di business e in 44 Paesi a **supporto dell'internazionalizzazione** delle aziende italiane
- **Fabbriche prodotte di eccellenza e polifunzionali** integrate nel modello di servizio della Banca

2

VERSATILITÀ, QUALITÀ E FIDUCIA NELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE

- **Filiera decisionale corta e soluzioni tailor-made** grazie a una elevata responsabilizzazione del personale, che si traduce in una relazione di qualità superiore
- Alta **fidelizzazione della clientela** che mira alla creazione di **valore nel tempo**

3

ETICA E CULTURA AZIENDALE OLTRE I PROCESSI

- **Forte etica aziendale**, basata su **imprenditorialità**, intraprendenza e cultura del lavoro
- Senso di **appartenenza** del personale che condivide una finalità di intento, grazie anche all'espansione tramite costante **crescita organica**
- **Management consolidato e coeso**, con un track record significativo e una lunga esperienza nell'organico della Banca

PIL pro capite territori BPS vs. media ITA

€k



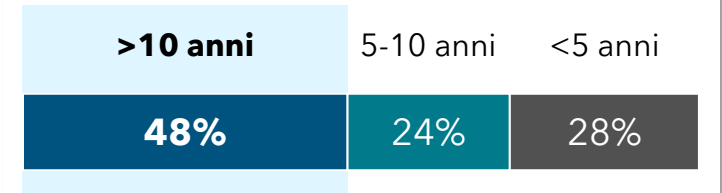
44



36

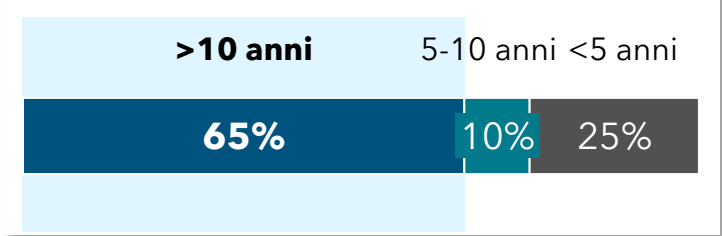
Longevità relazione con BPS

% clienti, 2024



Durata del rapporto di lavoro con BPS

% dipendenti, 2024



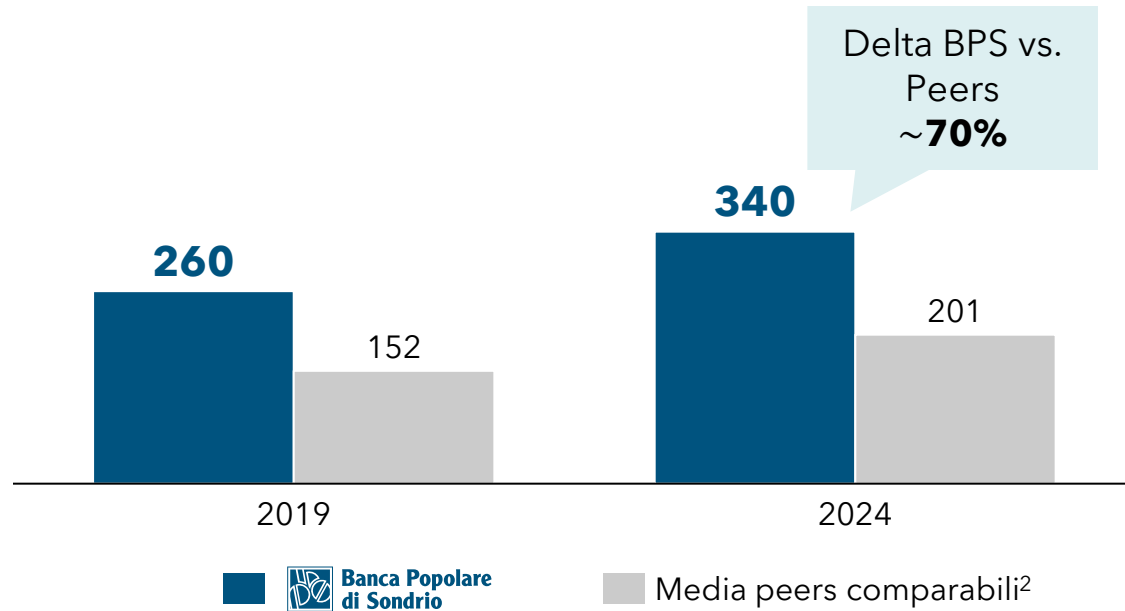
Fonte: dati proprietari BPS, Istat.



Questi fattori hanno abilitato una produttività della Rete doppia rispetto alla media delle banche italiane ...

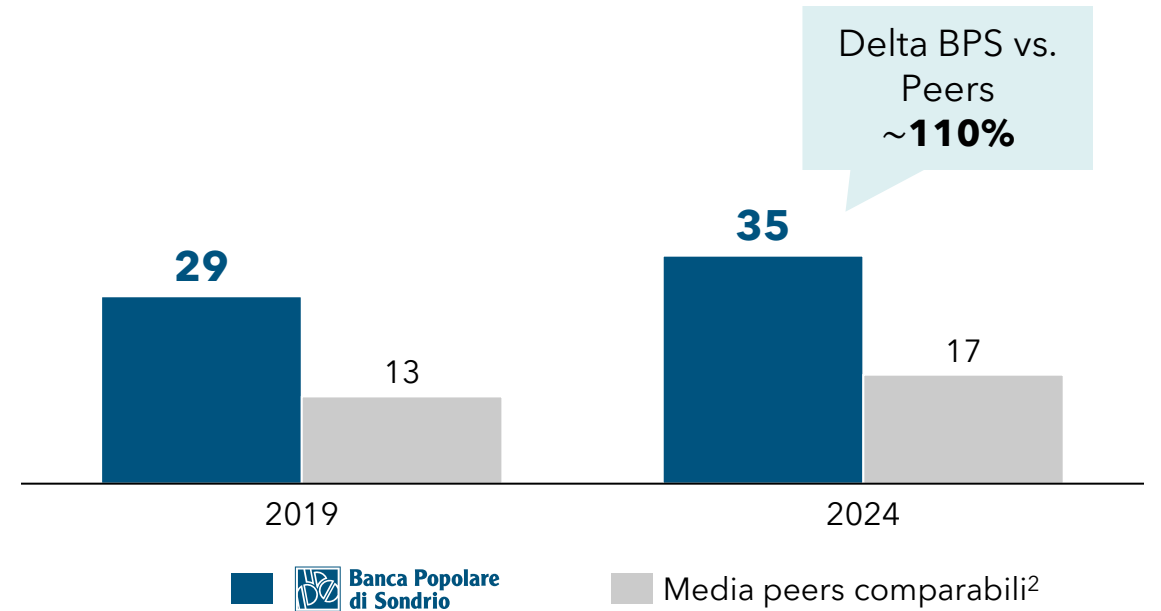
Produttività per Filiale

Prodotto bancario lordo¹ per Filiale, €Mln



Produttività per dipendente

Prodotto bancario lordo¹ per dipendente, €Mln



- **L'incremento di produttività** di BPS si basa sul miglioramento delle performance di una **Rete in costante espansione**, in controtendenza rispetto alla razionalizzazione operata dai principali peer

Fonte: dati di bilancio delle Banche rappresentate - ove disponibili, sono stati utilizzati i risultati 2024YE; in assenza di tale dato, sono stati utilizzati gli ultimi dati infrannuali 2024 disponibili

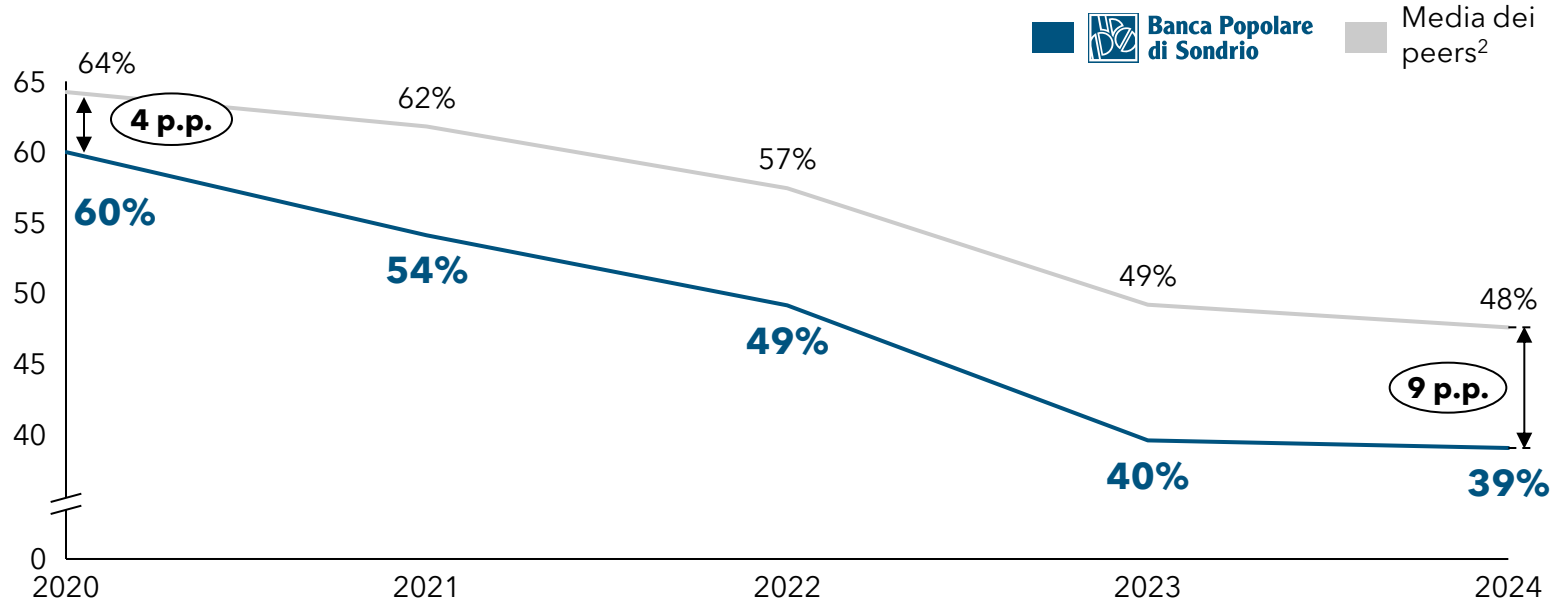
1. Include finanziamenti lordi alla clientela, debiti verso clientela, raccolta indiretta e assicurativa | 2. Peer considerati: BPER, BBPM, MPS, Credem, Iccrea, CCB; ISP e UCG escluse dal campione per limitata comparabilità del modello di business



... un'efficienza operativa allineata a quella dei grandi gruppi bancari nazionali e internazionali e nettamente migliore rispetto alle banche di dimensione comparabile ...

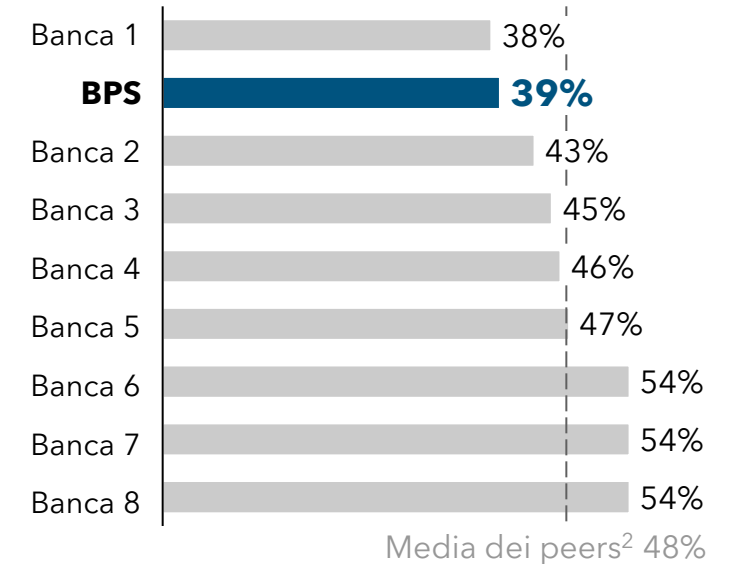
Evoluzione dell'efficienza operativa di BPS vs. mercato

Cost/Income ratio¹



Efficienza operativa - focus 2024

Cost/Income ratio¹



- BPS è **best-in-class in termini di efficienza**, con il secondo Cost/Income tra le principali banche sul mercato italiano
- **Il divario rispetto ai peer è in aumento** (da 4 p.p. a 9 p.p. di differenza rispetto alla media), a conferma della solidità del nostro modello di business
- BPS è caratterizzata da un'**intrinseca capacità di gestire i propri volumi in modo agile ed efficiente**: il rapporto tra Costi operativi e Prodotto bancario lordo si attesta allo 0,5% (vs. ~0,9% media dei peers)

Fonte: dati di bilancio delle Banche rappresentate

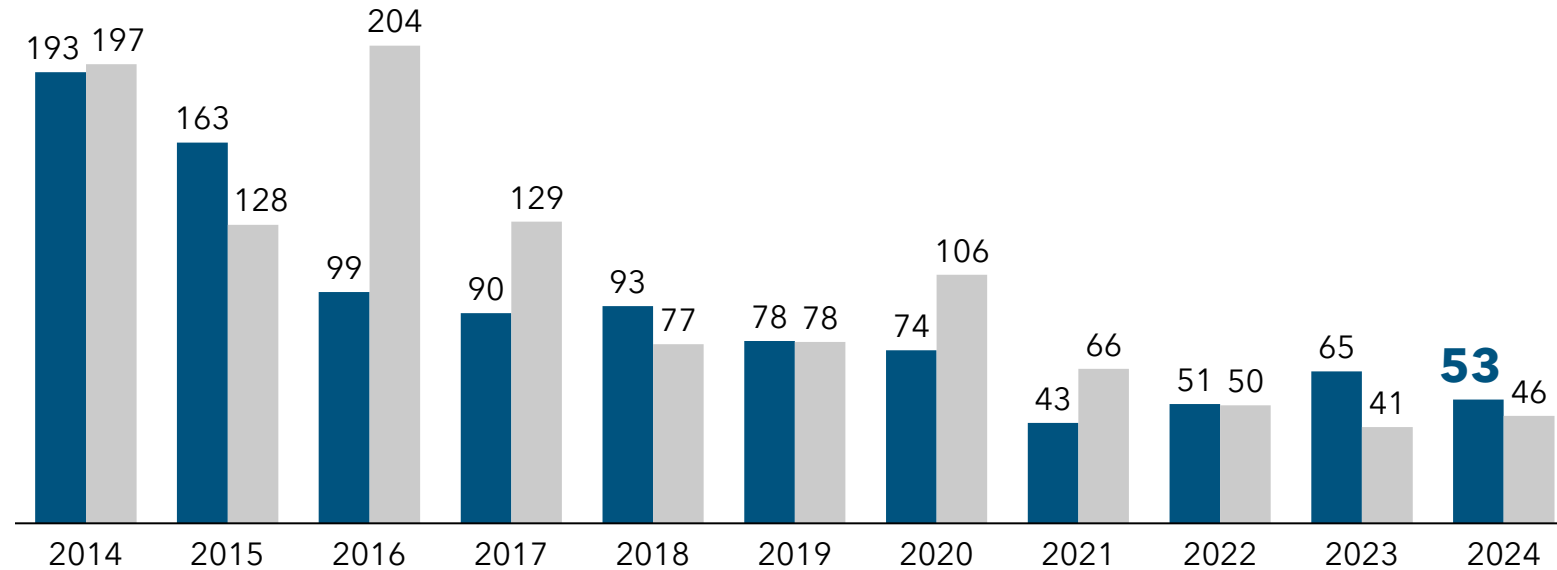
1. Rapporto tra costi operativi e margine di intermediazione da Conto Economico riclassificato | 2. Banche comprese nel valore della media di mercato: Unicredit, Intesa Sanpaolo, Credem, Monte dei Paschi di Siena, Banco BPM, BPER, Cassa Centrale Banca, Iccrea



... e una qualità creditizia più resiliente anche nei momenti di downturn economico, che ha evitato diluizioni degli Azionisti per finanziare il de-risking

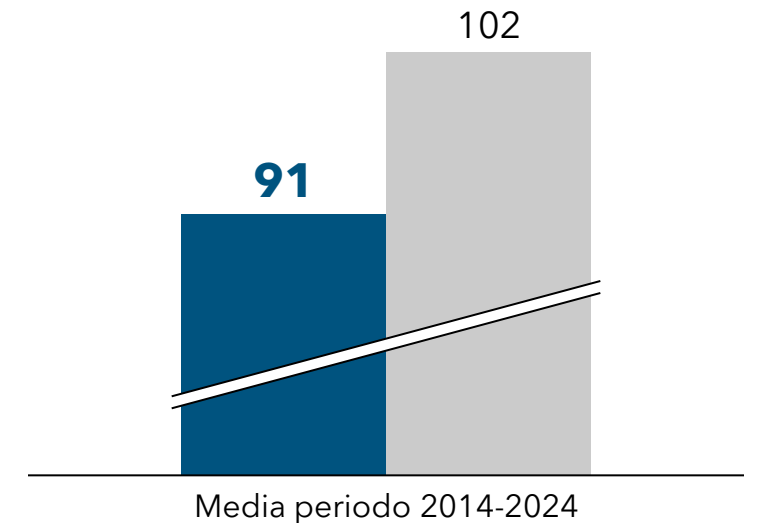
Confronto del costo del rischio annuo vs. Sistema

Punti base



Costo del rischio medio 2014-24

Punti base



- Il **costo del rischio** di BPS è strutturalmente **inferiore alla media**, a testimonianza di una **buona qualità della clientela e dei processi di gestione del rischio**
- Il presidio ordinato del rischio ha permesso alla Banca di gestire il processo di de-risking **senza ricorrere ad aumenti di capitale e senza disperdere valore** con cessioni su larga scala

Fonte: dati di bilancio BPS, Prometeia - Previsioni dei bilanci bancari. Per BPS, è stato utilizzato il costo del rischio stated. Per il dato di Sistema, è stato calcolato il rapporto tra rettifiche su crediti e volume di crediti medio dell'anno (media aritmetica dei valori dell'anno considerato e dell'anno precedente). Orizzonte temporale scelto in coerenza con l'entrata in vigore del Single Supervisory Mechanism (SSM)

Il nostro modo di fare Banca si è sviluppato attraverso una crescita organica, progressiva, integrata nell'ecosistema territorio e rappresenta un unicum nel sistema bancario italiano



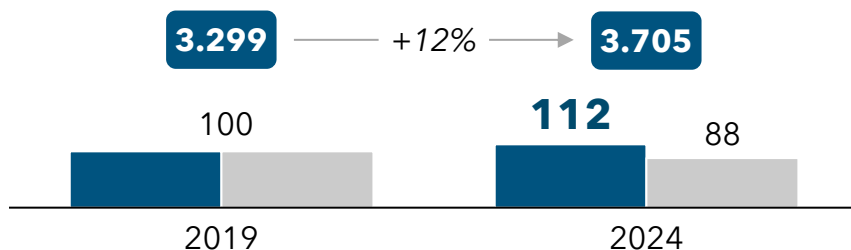
Evoluzione della Rete e dell'organico

Filiali e # dipendenti. Dato 2019 = 100.

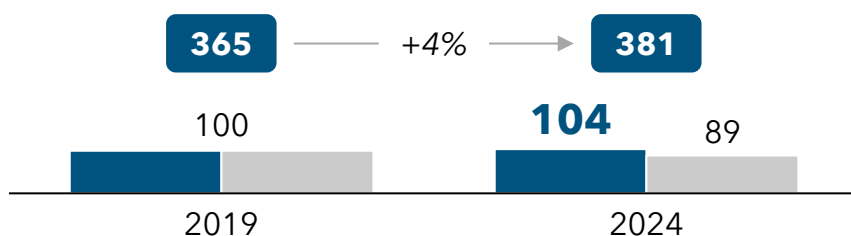
xx Dati puntuali year-end BPS



Dipendenti



Filiali



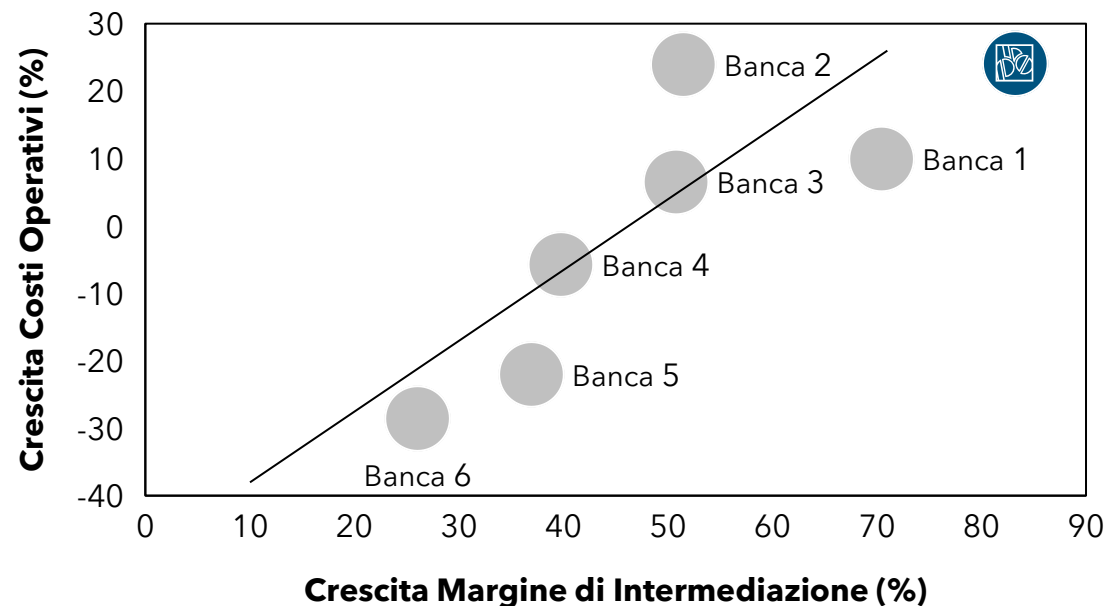
Banca Popolare di Sondrio

Media peers comparabili¹

- Negli ultimi 5 anni, **85%** delle nuove assunzioni di BPS sono **under-30**, con un focus su nuove competenze
- L'espansione territoriale si è focalizzata su **aree tradizionalmente non presidiate**, come le regioni del Nord-Est

Efficienza e redditività del modello di business

Variazione percentuale di ricavi e costi. Delta 2024²-2019



- La **crescita del ca. 85% del margine di intermediazione**, a fronte di un incremento dei costi del ca. 25%, ha permesso alla Banca di **ridurre il Cost/Income di ca. 20 p.p.**

Fonte: dati di bilancio delle Banche rappresentate - ove disponibili, sono stati utilizzati i risultati 2024YE; in assenza di tale dato, sono stati utilizzati gli ultimi dati infrannuali 2024 disponibili.

1. Peer considerati: UCG, BBPM, MPS, Credem, Iccrea, CCB; ISP e BPER escluse dal campione a causa di dinamiche di M&A nel periodo considerato | 2. Dati CCB del 2024 annualizzati sulla base dell'ultima relazione semestrale disponibile.



La bontà di questo approccio è confermata dai risultati dell'ultimo triennio, in forte crescita e superiori alle previsioni del Piano sui principali indicatori industriali

Performance a fronte degli obiettivi del precedente Piano industriale

Dati year-end

	2021	2024	Target 2025 (da Piano 2022-25)	Crescita BPS (2021-24)	Crescita Peer ¹ (2021-24)
Margine di interesse², €Mln	529	1.090	✓ 667	> +27% CAGR	vs. +22% CAGR
Commissioni, €Mln	358	435	443	> +7% CAGR	vs. +2% CAGR
Cost / Income, %	54%	39%	✓ 52%		
Return on Equity, %	9%	16%	✓ 9%		
NPE ratio netto, %	2,7%	1,1%	✓ 2,1%		
Costo del rischio, punti base	43	53	47		
CET1 Ratio, %	15,8%	15,4%	15,6%		

Fonte: dati di bilancio delle Banche rappresentate - ove disponibili, sono stati utilizzati i risultati 2024YE; in assenza di tale dato, sono stati utilizzati gli ultimi dati infrannuali 2024 disponibili

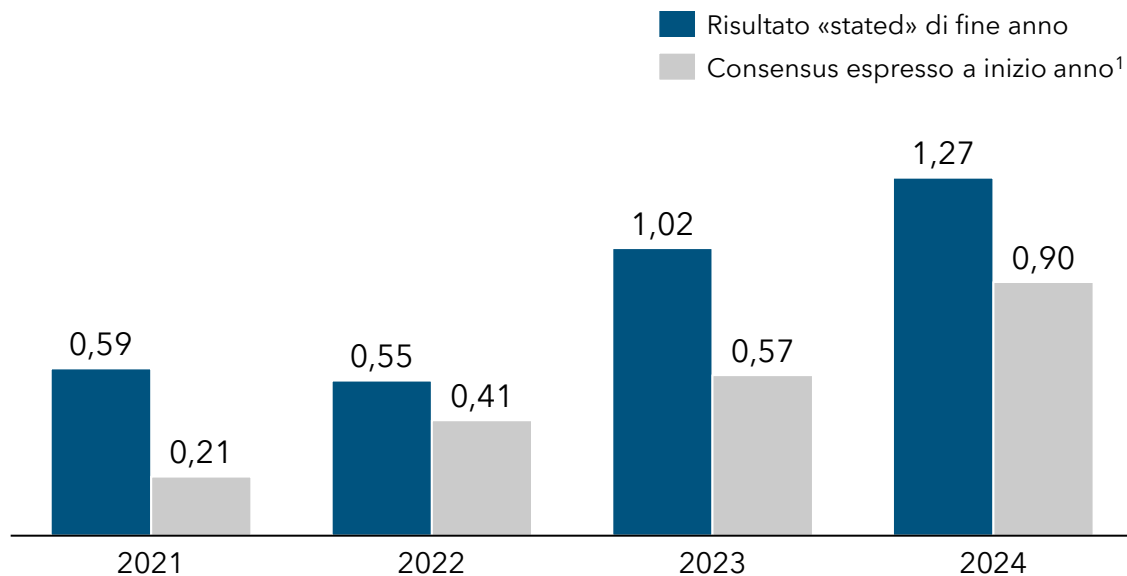
1. Peer considerati: Unicredit, BBPM, MPS, Credem, Iccrea, CCB; ISP e BPER escluse dal campione a causa di dinamiche di M&A | 2. Euribor 3M medio atteso da Piano 1,0% al 2025 vs media 2024 del 3,6%

Il nostro approccio ci ha permesso di battere costantemente le aspettative di Mercato



Utile di fine anno vs. consensus previsionale¹

EPS, €



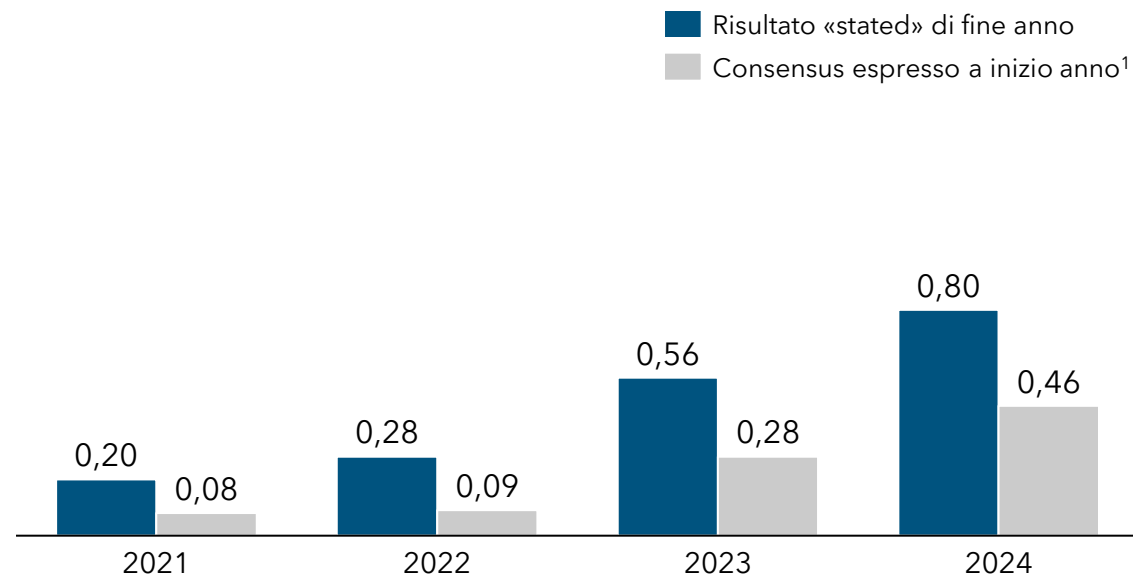
- **BPS ha battuto costantemente le attese del mercato** sulla generazione di utile: **+64% vs. consensus**, in media, negli ultimi 4 anni, anche prima del rialzo dei tassi di riferimento

Fonte: S&P - Capital IQ

1. Media delle attese degli analisti finanziari con copertura su BPS

Dividendo vs. consensus previsionale¹

Dividendo per azione, €

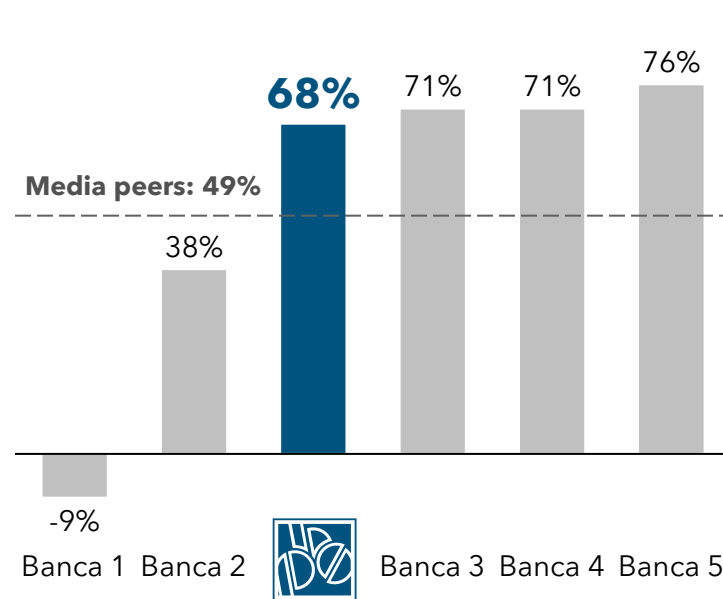


- Il risultato industriale superiore rispetto ai target si è tramutato in una **distribuzione di valore agli azionisti oltre le attese** (+102% vs. consensus in media negli ultimi 4 anni)

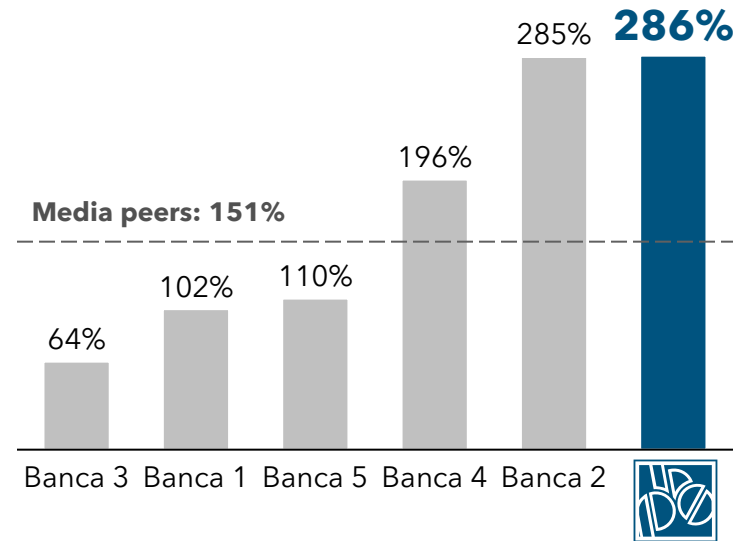


In sintesi, il nostro modello di business ha generato notevole valore per gli Azionisti su un orizzonte di medio termine ...

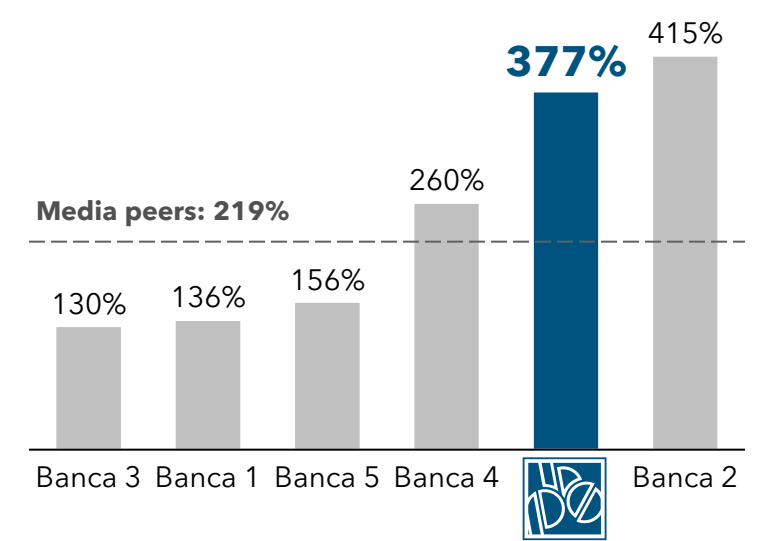
Tangible book value per share cumulato¹
Delta 2019-2024



Prezzo azionario²
Delta 2019-2024



Total shareholder return³
Delta 2019-2024



- La creazione di valore per gli investitori è stata alimentata dalla solida **capacità della Banca di generare utili**, oltre che dall'**assenza di aumenti di capitale** diluitivi per l'azionariato

Fonte: S&P Capital IQ, Bloomberg. Peer group composto da ISP, UCG, BPER, BBPM, Credem

1. Calcolato come rapporto tra il patrimonio netto contabile (a cui vengono sottratte le attività immateriali) e il numero di azioni in circolazione, a cui si aggiunge il valore dei dividendi cumulati | 2. Prezzo di BPER aggiustato per l'aumento di capitale avvenuto nel periodo analizzato | 3. Somma dell'incremento del prezzo azionario e della distribuzione di dividendi per azione nel periodo considerato, nell'ipotesi che i dividendi vengano re-investiti nel titolo

Nota: per il Tangible book value per share cumulato sono stati considerati i valori 2019 EoY e 2024Q2



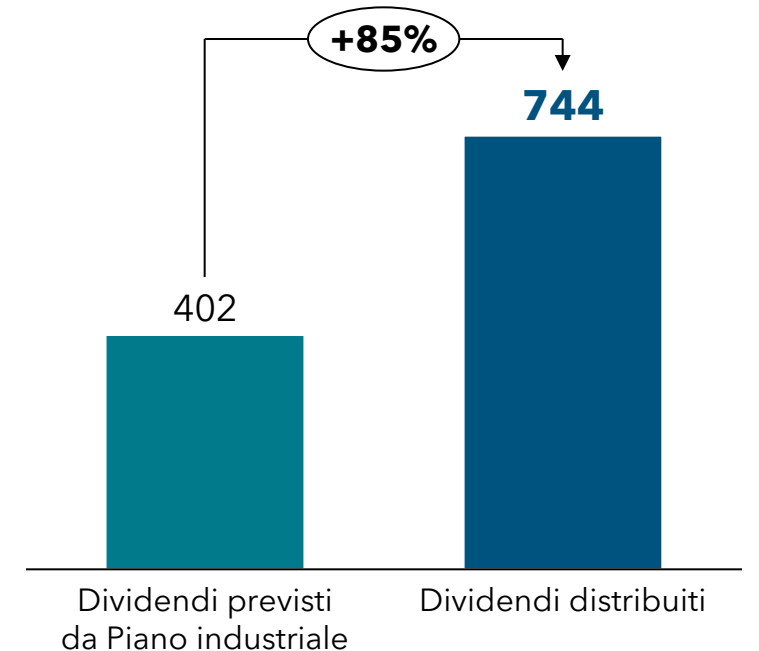
... e ci ha permesso di distribuire crescenti dividendi, mantenendo una distintiva solidità patrimoniale

Valore generato e distribuito agli Azionisti di BPS

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Utile Netto (€Mln)	137	107	269	251	461	575
Payout ratio (%)	-	26%	34%	51%	55%	63%
Dividendo per azione (€)	-	0,06	0,20	0,28	0,56	0,80
EPS¹ (€)	0,30	0,24	0,59	0,55	1,02	1,27

Richiesta da parte di BCE di annullare/limitare la distribuzione dei dividendi tenuto conto dell'incertezza derivante dal Covid-19

Dividendi distribuiti Cumulato 2022-2024, €Mln



- Abbiamo un track record di **distribuzione regolare di dividendi** (sempre cash), mantenuto anche nei momenti più sfidanti
- Nel periodo post-Covid abbiamo **quadruplicato il dividendo 2021**, mantenendo il **CET1% stabilmente sopra il 15%**

Fonte: Dati di bilancio BPS

1. Calcolato come utile sul numero di azioni sul mercato

3

«Our Way Forward»: Target del Piano industriale 2025-27

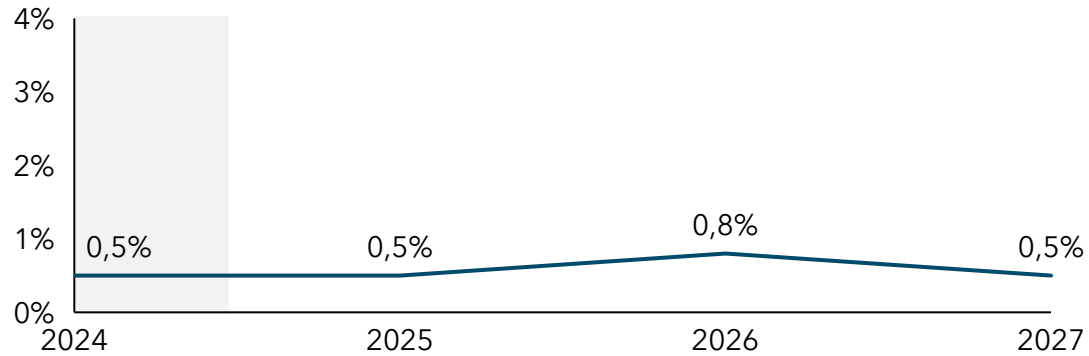




Scenario 2025-27 che assume la normalizzazione dei tassi con inflazione e crescita contenute

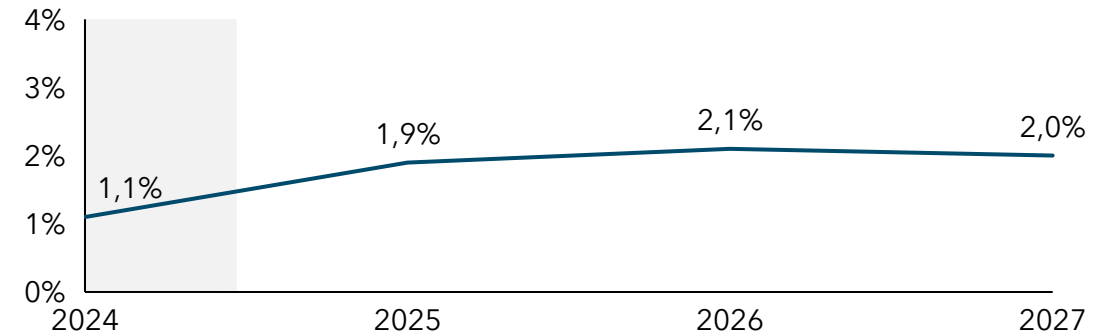
PIL Italia

Variazione annua a prezzi costanti, %



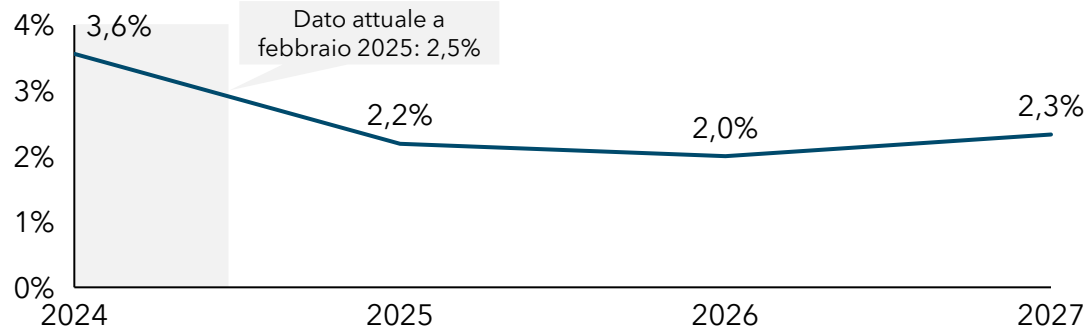
Inflazione

Variazione annua dell'indice dei prezzi al consumo, %



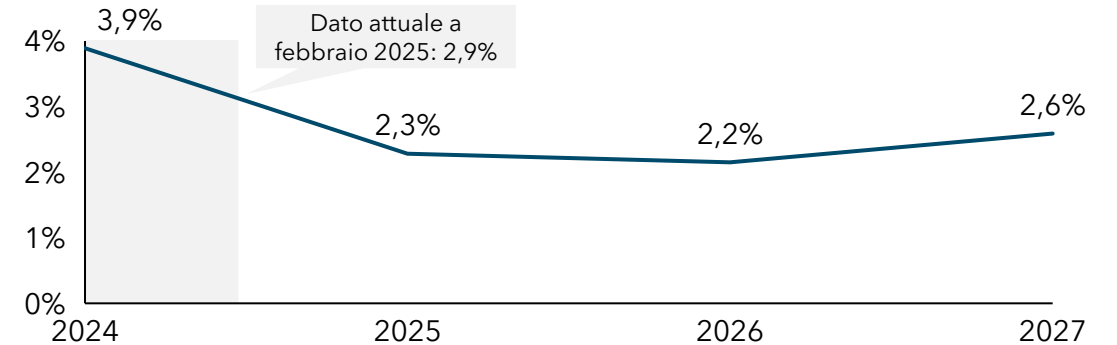
Euribor 3M

Tasso medio annuo, %



Tasso MRO (Main Refinancing Operations)

Tasso medio annuo, %



Fonte: Rapporto di Previsione Prometeia, dicembre 2024; Fonte dati puntuali a febbraio 2025: Euribor-rates.eu; ECB



A

Accelerazione su Wealth Management e Bancassurance

+38%

commissioni da WM

+75%

ricavi da Bancassurance
Danni

B

Piena valorizzazione della leadership nel servizio alla clientela Imprese

~1,6€Mld

erogazioni cumulate a sostegno delle PMI da nuove iniziative

C

Evoluzione in logica «Human-Digital»

3x quota di vendite digitali e remote

D

Valorizzazione dei talenti e delle competenze

+233 dipendenti (+6% vs. 2024)

E

Perseguimento degli obiettivi di Sostenibilità

~2,5€Mld finanziamenti a impatto ambientale e sociale positivo



Forti del nostro track-record siamo convinti di poter incrementare l'utile sul triennio del ~40% e raddoppiare la remunerazione per i nostri Azionisti...

>14%

**ROE
2027**

vs. 16,1% 2024

~42%

**Cost/ Income
2027**

vs. 39% 2024

1,1%

**NPL ratio
Netto 2027**

vs. 1,1% 2024

Include ca. 100€Mln di
proventi one-off per
valorizzazione business
«acquiring» nel 2025

nexi

~580€Mln

**Utile netto
2027**

vs. 575€Mln 2024

~1,8€Mld

**Utile netto cumulato
2025-2027¹**

vs. 1,3€Mld 2022-2024

>14%

**CET1 Ratio
2027**

vs. 15,4% 2024

~1,5€Mld
**Dividendi cumulati
2025-27¹**

vs. 744€Mln 2022-24

85%

Payout ratio 2025-27

vs. 63% 2024

~10%

**Dividend Yield²
per anno, 2025-27**

vs. 5,7% 2022-24³

Fonte: Dati di bilancio e proiezioni di Piano Industriale BPS

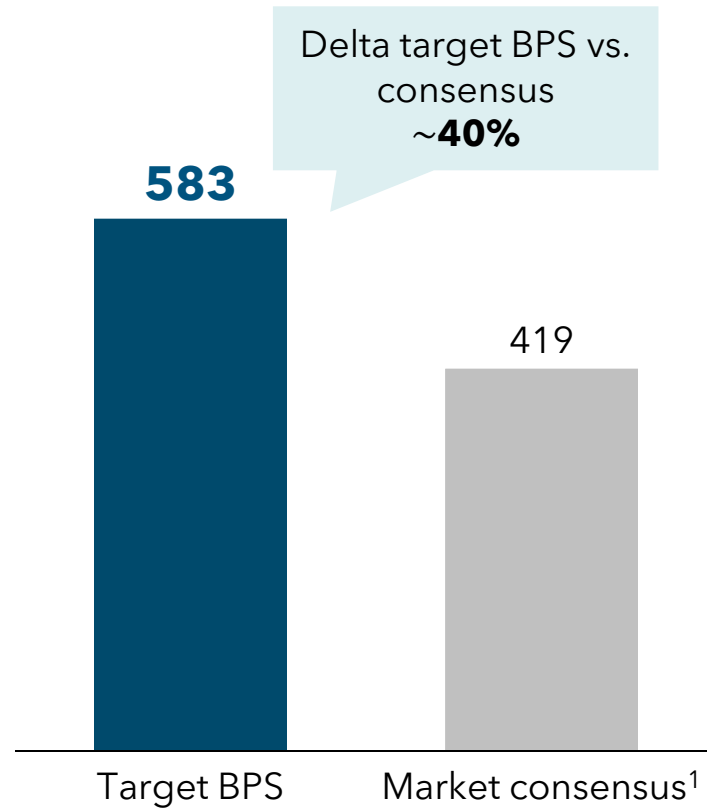
1. I valori rappresentati assumono il perfezionamento del progetto di valorizzazione del business merchant acquiring di BPS che potrebbe realizzarsi compatibilmente con la chiusura dell'esercizio 2025, con un impatto atteso pari a circa 100€Mln (v. slide 31) - in caso di mancato perfezionamento di tale progetto, l'utile netto cumulato 2025-27 sarebbe pari a ~1,7€Mld, mentre i dividendi cumulati 2025-27 sarebbero pari a ~1,4€Mld | 2. Sulla base della capitalizzazione di mercato del 28.02.2025 | 3. Sulla base della capitalizzazione di mercato dell'ultimo giorno dell'anno di distribuzione del dividendo



... mostrando una traiettoria di crescita migliore delle aspettative riflesse nelle stime degli Analisti

Utile netto 2027

€Mln



1. Consensus rilevato in data antecedente al 6 febbraio 2025.

Confronto con il consensus sulle principali voci di Conto Economico

€Mln



	BPS 2024	Previsione BPS al 2027		
	Consuntivo fine anno	Nuovo Piano Industriale	Consensus analisti ¹	Upside vs. consensus
Margine di Interesse	1.090	1.029	924	+11%
Commissioni nette	435	505	478	+6%
Costi operativi	(646)	(684)	(666)	+3%
Rettifiche di valore	(185)	(147)	(222)	-34%

Sinottico dell'evoluzione dei principali indicatori di Conto Economico e Stato Patrimoniale



Sinottico dei principali risultati di Piano

€Mld - %

		2024	2025 (Guidance)	2027 (Exp.)	CAGR 2024 - 2027	
Conto Economico	Aggregati reddituali	Redditività Core	1,52	> 1,45	1,53	+0,2%
		<i>di cui margine di interesse</i>	1,09	> 1,00	1,03	-1,9%
		<i>di cui commissioni</i>	0,43	> 0,45	0,50	+5,1%
		Redditività delle attività Finanziarie	0,13	> 0,12	0,11	-6,0%
		Margine di intermediazione	1,66	~1,60	1,64	-0,3%
		Rettifiche di valore	-0,18	< -0,16	-0,15	-7,4%
		Costi Operativi	-0,65	~ -0,67	-0,68	+1,9%
		Risultato Lordo di periodo	0,84	> 0,90¹	0,85	+0,5%
	Risultato Netto di periodo	0,57	~0,65¹	0,58	+0,5%	
	 KPI	RoE	16%	17% ¹	14%	n.a.
Cost/Income ratio		39%	42%	42%	n.a.	
Costo del rischio, punti base		53	45	38	n.a.	
Stato Patrimoniale	Aggregati patrimoniali	Finanziamenti alla clientela	35,0	~34,8	38,6	+3,3%
		Raccolta Diretta	44,5	~43,6	44,4	0%
		Raccolta Indiretta (incl. Assicurativa)	54,3	> 55,0	59,9	+3,3%
		Portafogli di proprietà	12,8	> 13,0	13,2	+1,1%
	 KPI	CET1 ratio	15,4%	15,4%	14,4%	n.a.
		Total Capital Ratio	18,2%	18,1%	16,9%	n.a.
		NPL ratio netto	1,1%	1,2%	1,1%	n.a.

Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS

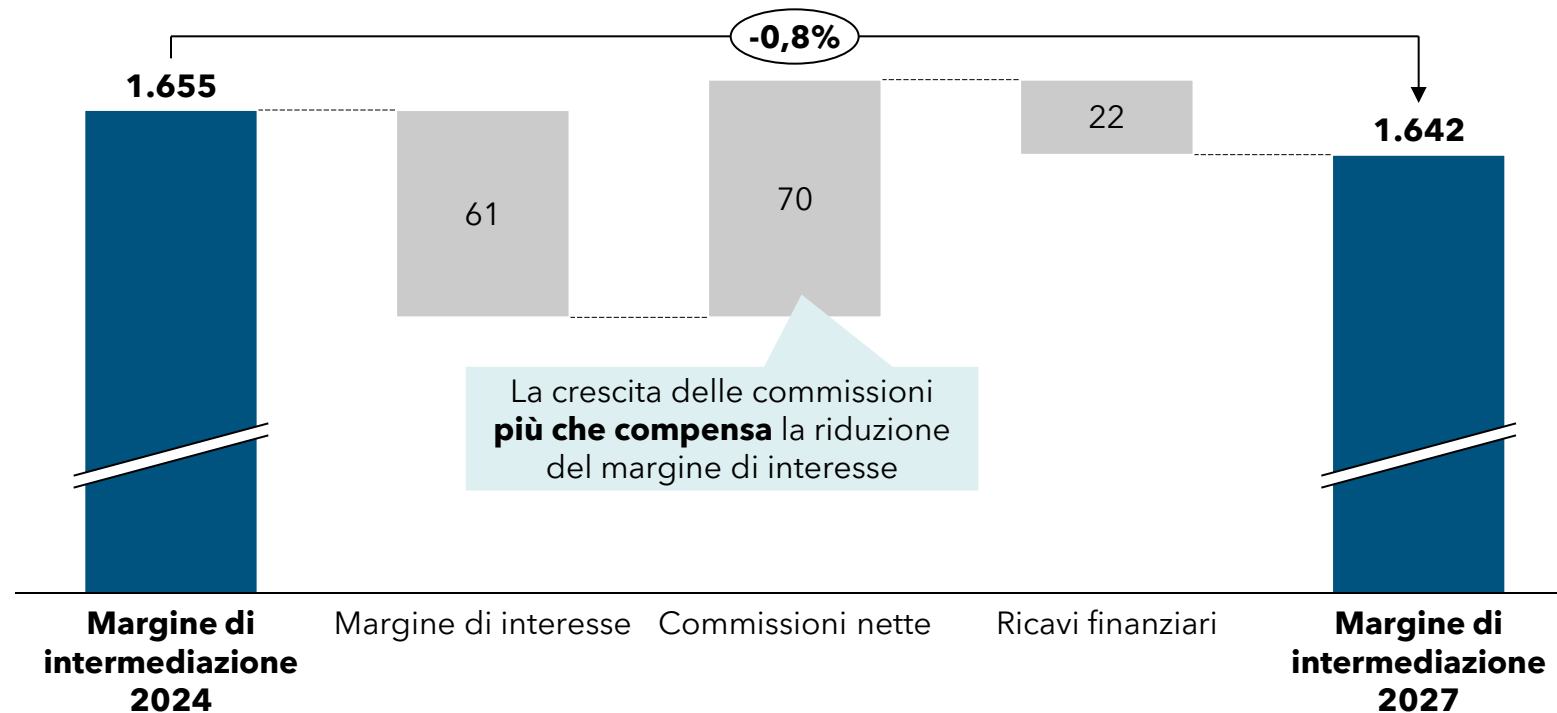
1. I valori rappresentati assumono il perfezionamento del progetto di valorizzazione del business merchant acquiring di BPS che potrebbe realizzarsi compatibilmente con la chiusura dell'esercizio 2025, con un impatto atteso pari a circa 100€Mln (v. slide 31) - in caso di mancato perfezionamento di tale progetto, l'utile lordo 2025 sarebbe pari ~ 0,80€Mld, l'utile netto 2025 sarebbe pari a ~0,54€Mld e il ROE sarebbe pari a ~14%



L'eccellente redditività caratteristica registrata nel 2024 è confermata per il prossimo triennio di Piano

Evolutione del margine di intermediazione

€Mln, delta 2027-2024 di ciascuna delle voci rappresentate



Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS

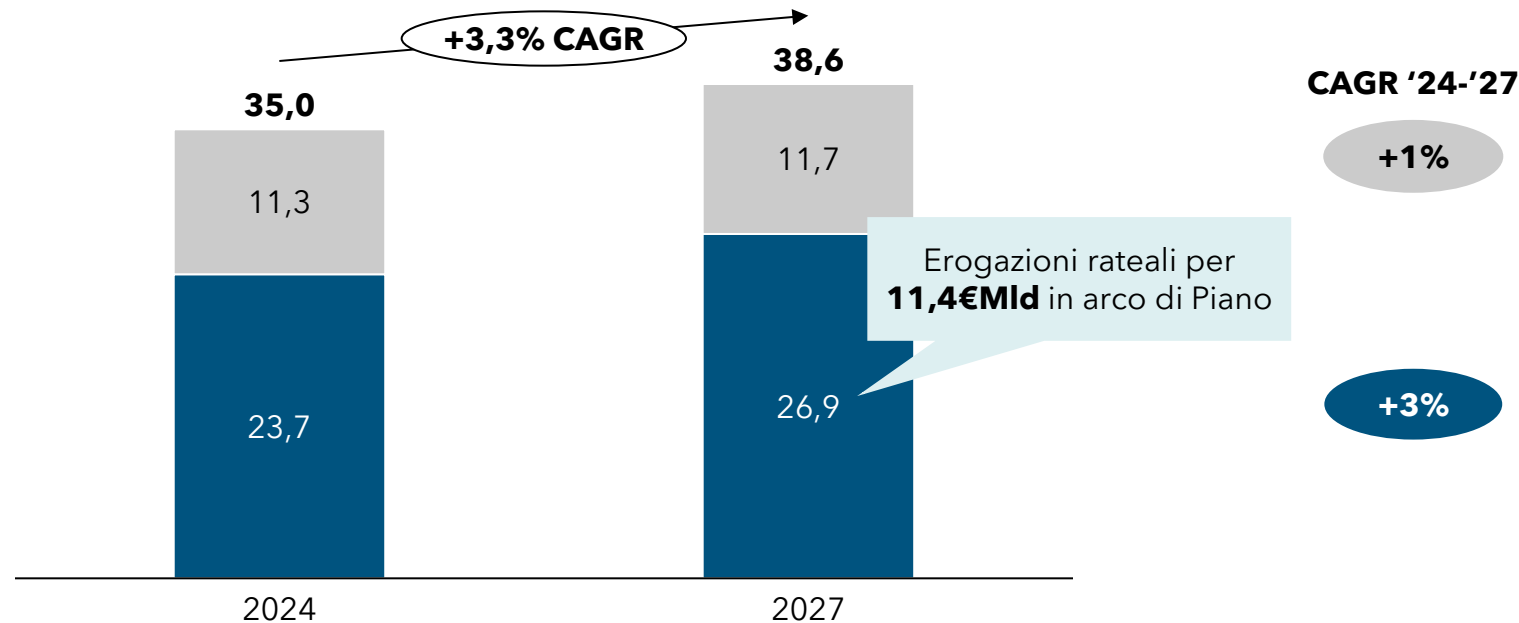
Commenti

- **Margine di interesse resiliente** grazie ad appropriate **azioni manageriali** e a una **sensitivity ai tassi contenuta**
- **Confermato trend di crescita delle commissioni** (+5% CAGR) coerente con gli spazi di valorizzazione del **Wealth Management / Bancassurance**
- **Ricavi finanziari** proiettati in modo conservativo (senza plusvalenze straordinarie) connessi prevalentemente all'attività caratteristica delle **controllate** e del **Servizio Internazionale**
- Incidenza del ca. **15%** delle fabbriche prodotto sul **margine di intermediazione di Gruppo** al 2027



L'obiettivo di incremento degli impieghi è pienamente in linea con la storica capacità della Banca di superare la performance del Sistema

Crediti netti verso la clientela €Mld



■ di cui BPS ■ di cui Controllate

Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS
Fonti: Prometeia, Previsioni dei bilanci bancari, 2025Q1

Commenti

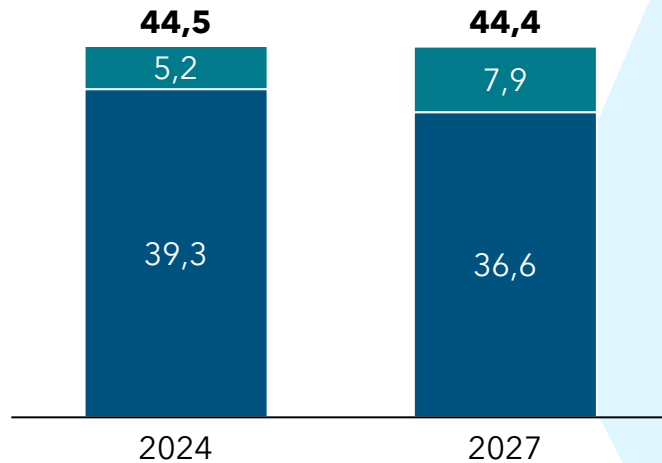
- Crescita degli impieghi nel prossimo triennio pari al **+3,3% medio per anno**
- **Obiettivo realistico** in quanto:
 - le proiezioni di mercato sono migliorative (-1,6% nel 2021-24, attesa +0,3% nel 2024-27)
 - storicamente la Banca ha dimostrato di crescere più del mercato (in particolare, +4,1% CAGR 2021-24)
- Crescita guidata dal **finanziamento della clientela «core»** (famiglie e imprese del territorio), da parte della **Capogruppo**
- Trend di crescita del cross-selling confermato su **factoring**, business di **BPS Suisse, credito al consumo**



Si conferma la stabilità della raccolta diretta della clientela che ha storicamente dimostrato una volatilità minore rispetto alle banche comparabili

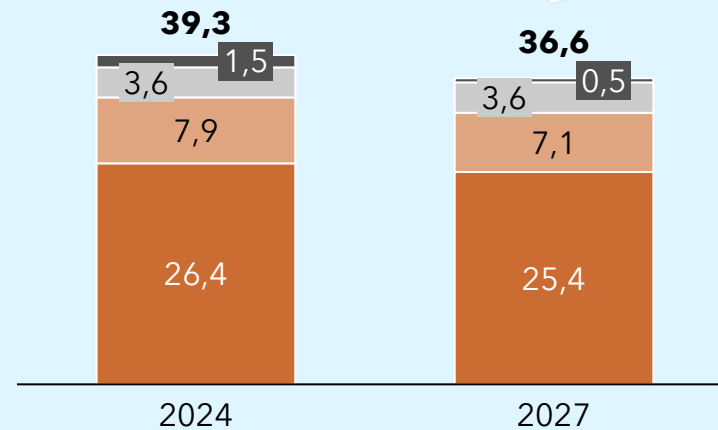
Evoluzione del funding da clientela €Mld

- Debiti clientela
- Titoli in circolazione



Focus: Debiti clientela €Mld

Conversione di ca. 1€Mld verso risparmio gestito in arco Piano



MREL	30,3%	29,7%
LCR	168%	170%
NSFR	130%	131%

- Clientela Core¹
- Clienti Istituzionali²
- Clientela Controllate
- PCT

Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS

1. Clientela ordinaria che include Retail e Imprese | 2. Include casse di previdenza e principali depositanti

Commenti

- La **raccolta diretta da clientela** è prevista mantenersi stabile in tutto il triennio
- Riduzione della componente a vista per **riconversione verso forme di risparmio gestito**, in linea con la relativa iniziativa di Piano Industriale
- **Solido profilo di funding** composto prevalentemente da depositi a vista e a scadenza (clientela Core¹- CAGR +4% negli ultimi 5 anni) che ha permesso di affrontare adeguatamente un contesto di forte volatilità dei tassi
- Anche la contribuzione della **clientela istituzionale²** è prevista mantenersi su livelli significativi sulla base degli andamenti registrati storicamente
- **Significative emissioni obbligazionarie** per ca. 5€Mld in arco Piano, di cui ca. 4€Mld presso investitori istituzionali



La resilienza del margine di interesse è guidata da una sensitivity contenuta ai tassi e da azioni commerciali abilitate dal nostro posizionamento sulla clientela

Evoluzione del margine di interesse

€Mln

Euribor 3M¹

Tasso medio annuo

3,6%

-130 punti base

2,3%

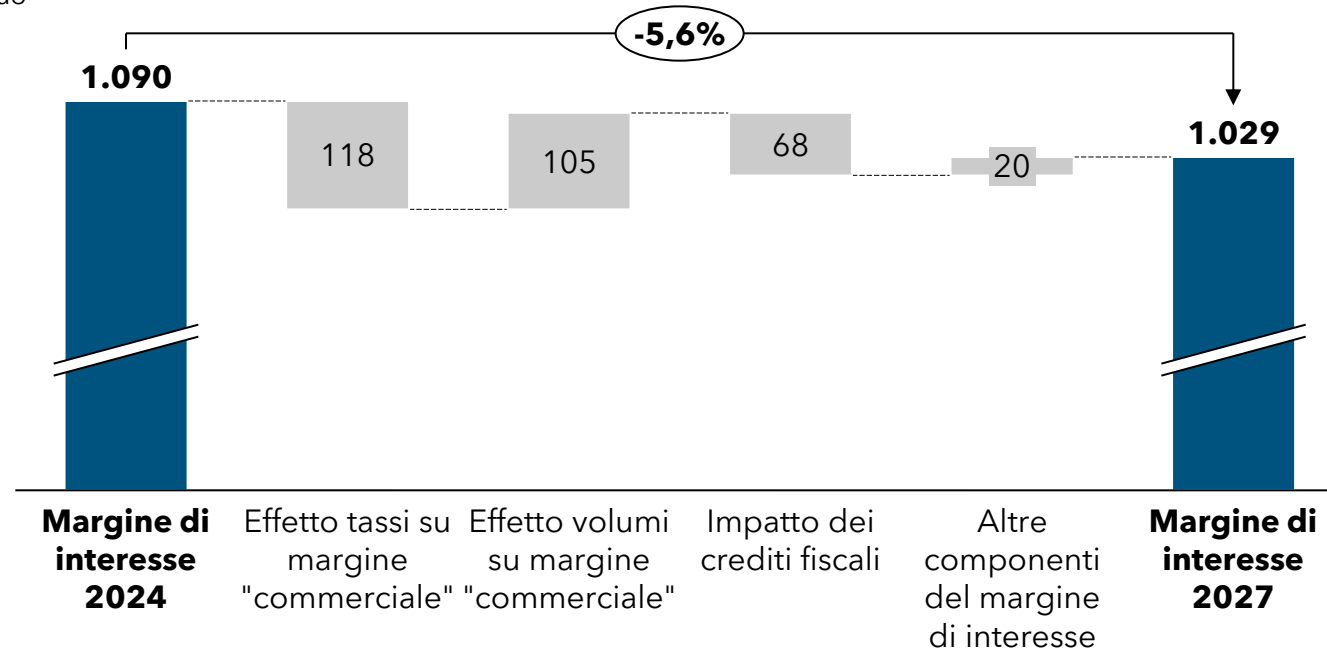
Spread Commerciale

Tasso medio annuo

2,9%

-70 punti base

2,2%



Commenti

- **Contenuta esposizione alla riduzione dei tassi di mercato**, con sensitivity pari a -3,5% su uno shock di 50bps di ulteriore ribasso dei tassi di riferimento
- **Ulteriore mitigazione dell'impatto dei tassi** grazie all'implementazione di un piano di **azioni manageriali** con l'obiettivo di:
 - **efficientare il costo della raccolta a vista**
 - **difendere lo spread commerciale** su prestiti rateali facendo leva su presenza territoriale e fidelizzazione della clientela
 - **gestire proattivamente il profilo degli attivi e passivi**
- Ulteriore beneficio derivante dalla **gestione dei crediti fiscali** con una contribuzione complessiva di **ca. 285€Mln** nel triennio (vs. €230Mln nel triennio 2021-24, in riduzione solo nel 2027 vs. 2024)

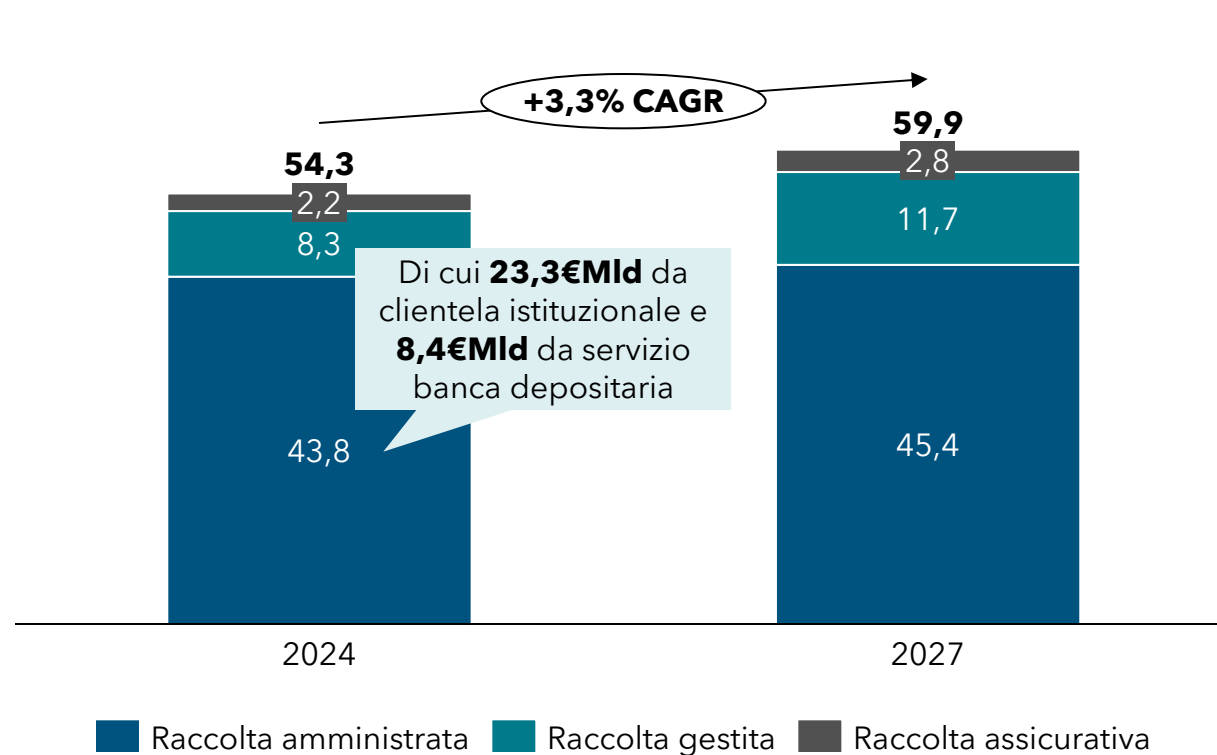
Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS

1. Rapporto di Previsione Prometeia, dicembre 2024



La crescita dei volumi di raccolta indiretta è sostenuta dall'accelerazione su Wealth Management e Bancassurance

Raccolta indiretta €Mld



Commenti

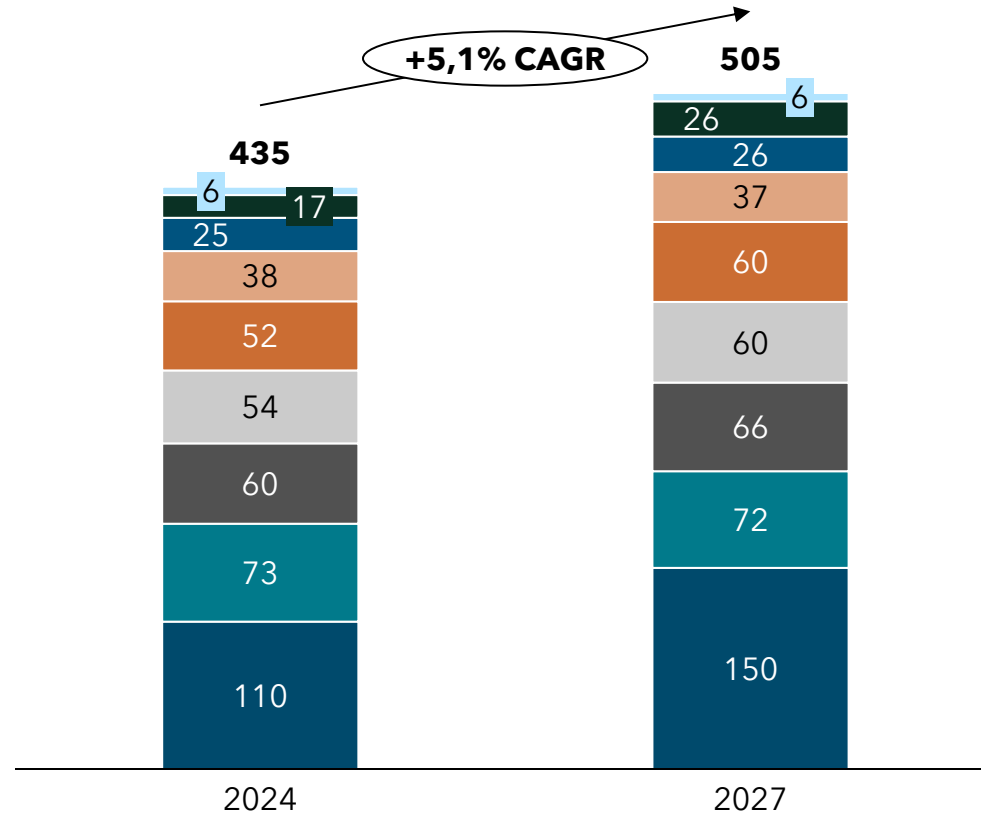
- **Raccolta indiretta** in crescita del 10% 2027 vs. 2024, trainata da **risparmio gestito** (+12% CAGR, in particolare in crescita sulle componenti di fondi di terzi e gestioni patrimoniali) e dalla **raccolta assicurativa** (+9% CAGR)
- **Componente amministrata** in leggera crescita per effetto mercato; comprende **attività di amministrazione titoli** per conto di clientela istituzionale (casse di previdenza e servizio di banca depositaria)

Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS



La crescita delle Commissioni è il nostro obiettivo core. L'incremento è in linea con gli ulteriori spazi di crescita della Banca

Commissioni nette €Mln



CAGR '24-'27

+1,1%	Altro
+15,7%	Bancassicurazione e Previdenza
+2,0%	Enti e Tesorerie
-0,2%	Factoring (Factorit)
+5,0%	Internazionale
+3,5%	Gestione CC e Altri Servizi
+3,3%	Crediti
-0,5%	Incassi e Pagamenti
+11,0%	Risparmio Gestito e Raccolta Ordini

Commenti

- **Commissioni** previste in **crescita** (+5,1% CAGR) **in continuità** con quanto realizzato nel **triennio 2022-24**, ma con una spinta ulteriore
- **Crescita** prevista al 2027 sostenuta in particolare dal comparto **Bancassicurazione** e previdenza (+15,7% CAGR) e dalla **raccolta indiretta** (+11,0% CAGR), in coerenza con le iniziative di Piano
- **Business diversificato** e contraddistinto dall'apporto significativo e costante di vari comparti, tra cui emergono la raccolta indiretta, gli incassi e pagamenti, i crediti e i conti correnti
- Di **rilievo** il **contributo commissionale** di alcuni **ambiti distintivi** per la **Banca**, tra cui spicca il **Servizio Internazionale** (12% del totale), il **Factoring** (7% del totale) e la gestione di **Enti e Tesorerie** (5% del totale)

Nota: dati gestionali mostrati a livello di Gruppo BPS

Focus sul progetto di valorizzazione del business di merchant acquiring in partnership con Nexi¹



~100€Mln²
Impatto one-off a P&L
atteso nel 2025

**Rinnovo della
partnership** per
15 anni

Valorizzazione del business di merchant acquiring nell'ambito del rinnovo della partnership con Nexi

- **Conferimento** al Gruppo Nexi del ramo di azienda **merchant acquiring**
- **Rinnovo** della **partnership** per **15 anni**, tramite un accordo distributivo in esclusiva dei prodotti e servizi Nexi
- Mantenimento dell'esposizione allo sviluppo futuro del business con **compartecipazione alla marginalità** mantenendo un'offerta competitiva in un settore concorrenziale

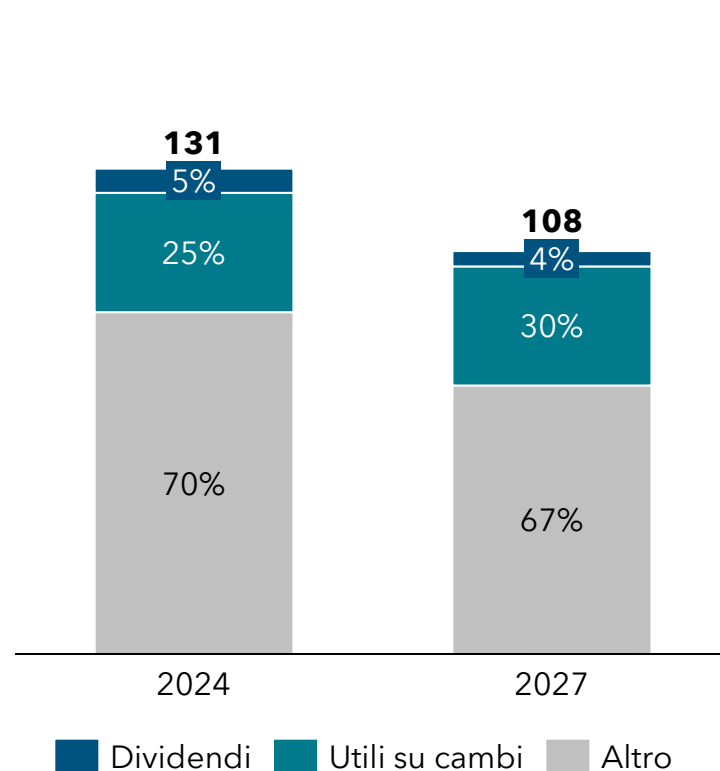
Cessione della partecipazione storica detenuta da BPS in Nexi Payments

1. Il progetto, già discusso in seno agli organi competenti di entrambe le parti, non è stato portato a compimento nei tempi ipotizzati in ragione dell'annuncio da parte di BPER dell'OPS e della conseguente soggezione della Banca ai vincoli della c.d. "passivity rule". Il progetto, tenuto conto della tempistica dell'OPS di BPER e subordinatamente al rilascio in tempo utile delle autorizzazioni di legge, potrebbe ragionevolmente realizzarsi in un orizzonte compatibile con la chiusura dell'esercizio 2025 | 2. Valorizzazione del ramo d'azienda

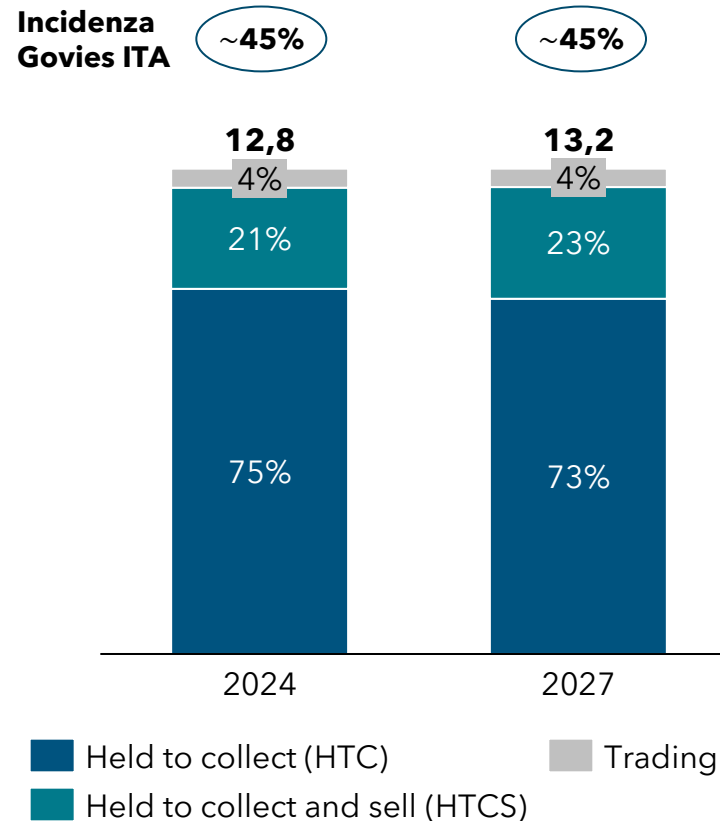


Il portafoglio titoli si mantiene stabile in arco Piano. Solido contributo complessivo delle attività finanziarie

Rendimento attività finanziarie €Mln



Portafoglio titoli di proprietà Stock in €Mld, %



Commenti

- Contributo annuo delle attività finanziarie previsto in area **115€Mln**, all'interno del quale si evidenziano due **componenti stabili** connesse ai **dividendi** di mercato e all'**utile su cambi** generato dal Servizio Internazionale
- Sono inoltre comprese le risultanze attese dalle attività di **hedging** di BPS Suisse (ca. 50€Mln annui)
- **Portafoglio titoli** previsto in leggero incremento (+1,1% CAGR), con una prevalenza della componente HTC e mantenendo un'adeguata flessibilità operativa per cogliere le opportunità di mercato

Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS

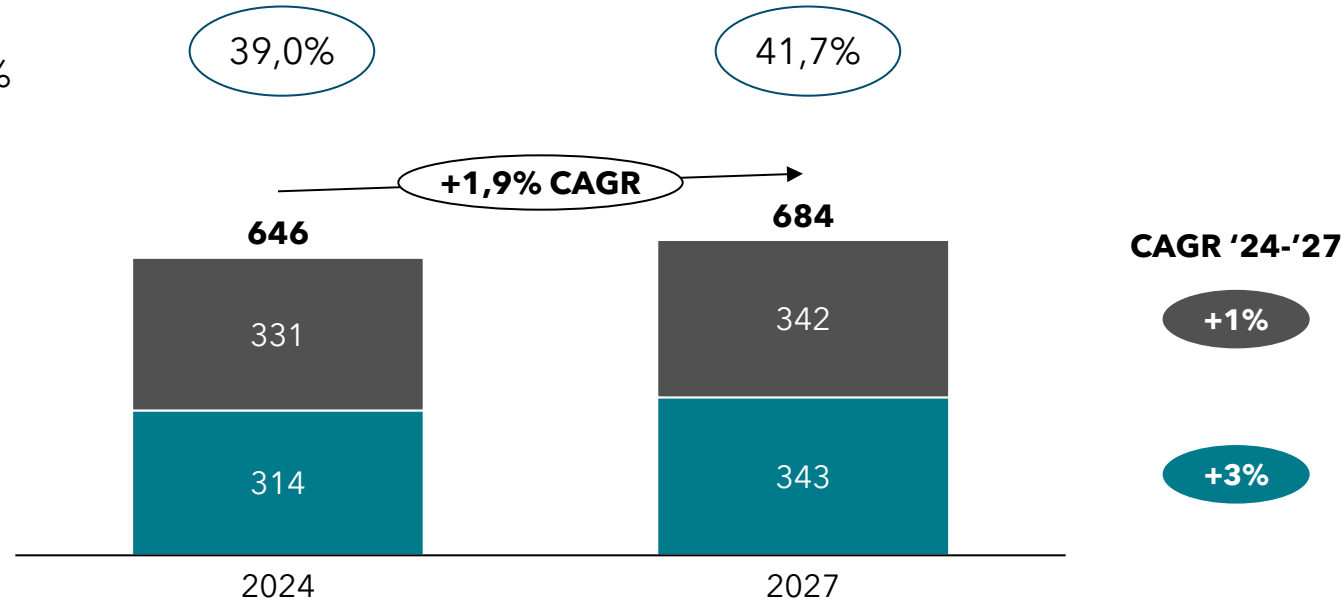


La Banca continuerà a espandersi conservando la propria efficienza operativa. Oltre 400€Mln di costi e investimenti IT previsti in arco Piano

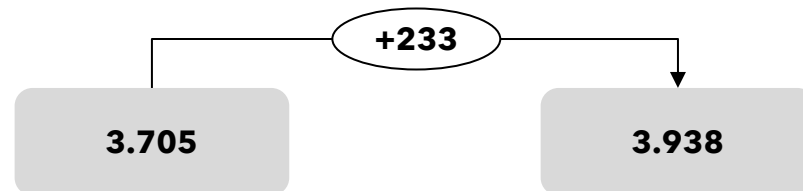
Costi operativi €Mln

■ Spese per il personale ■ Altri costi operativi

Cost / Income, %



Dipendenti #HC



Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS

Commenti

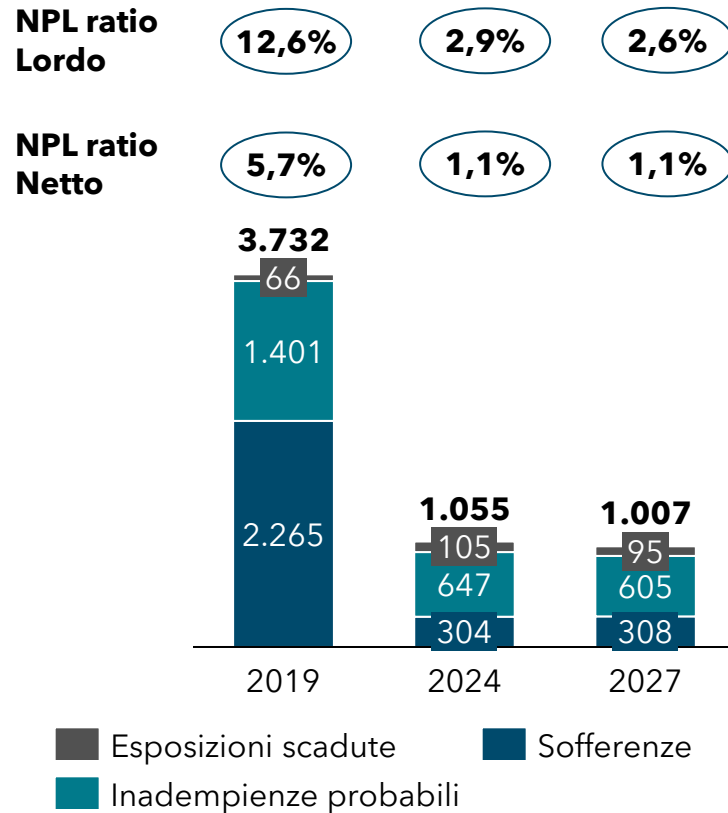
- Incremento del **costo del personale** connesso all'assunzione di nuove risorse destinate a supportare l'**espansione della Rete** e la **realizzazione di ricavi** già dal 2025, oltre che il percorso di **innovazione**
- Previsti **406€Mln di costi e investimenti IT** complessivamente in arco 2025-27 (ca. +30% rispetto al triennio precedente, per il 25% CapEx), di cui **ca. 50% dedicati a progettualità «change»** (evoluzione dell'infrastruttura tecnologica, che abilita le iniziative digitali)
- Restanti componenti previste in evoluzione in coerenza con le **dinamiche inflative**



A valle del de-risking degli ultimi anni, i livelli di NPL ratio e coperture restano in linea con i migliori player di mercato

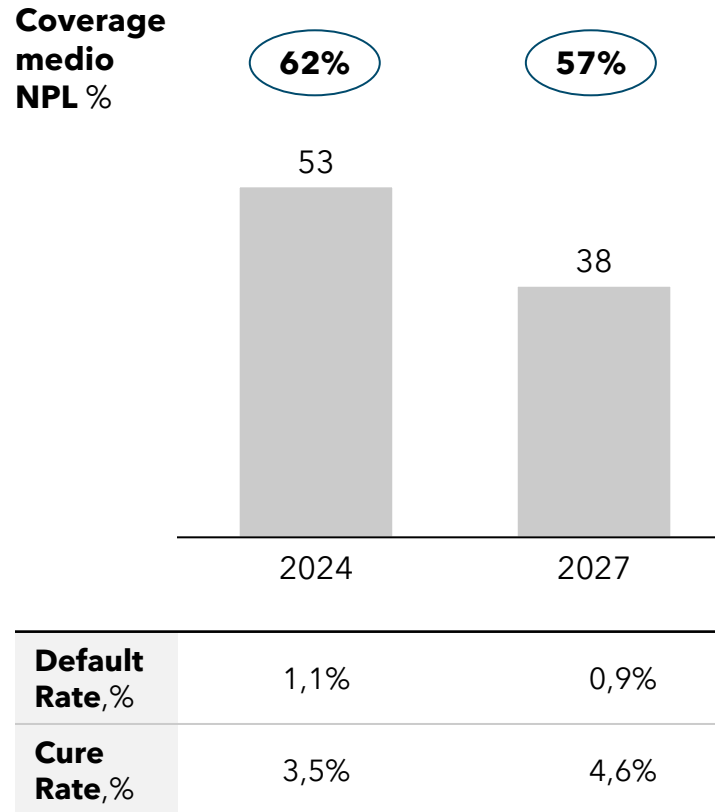
Evoluzione dello stock di NPL

€Mln



Costo del rischio

Punti base



Commenti

- **NPL ratio netto** stabilmente su livelli **best-in-class sul mercato, in area 1%**, a valle dell'importante attività di **de-risking** degli anni scorsi
- **Costo del rischio in diminuzione**, atteso inferiore a 40 punti base nel 2027
- **Crediti deteriorati in riduzione**, grazie alla **prosecuzione del percorso di de-risking** realizzato mediante attività di workout interno e cessioni per 200€Mln nel triennio
- Livelli di **copertura** mantenuti comunque **elevati**, con rettifiche di valore stabili in area 150€Mln annui

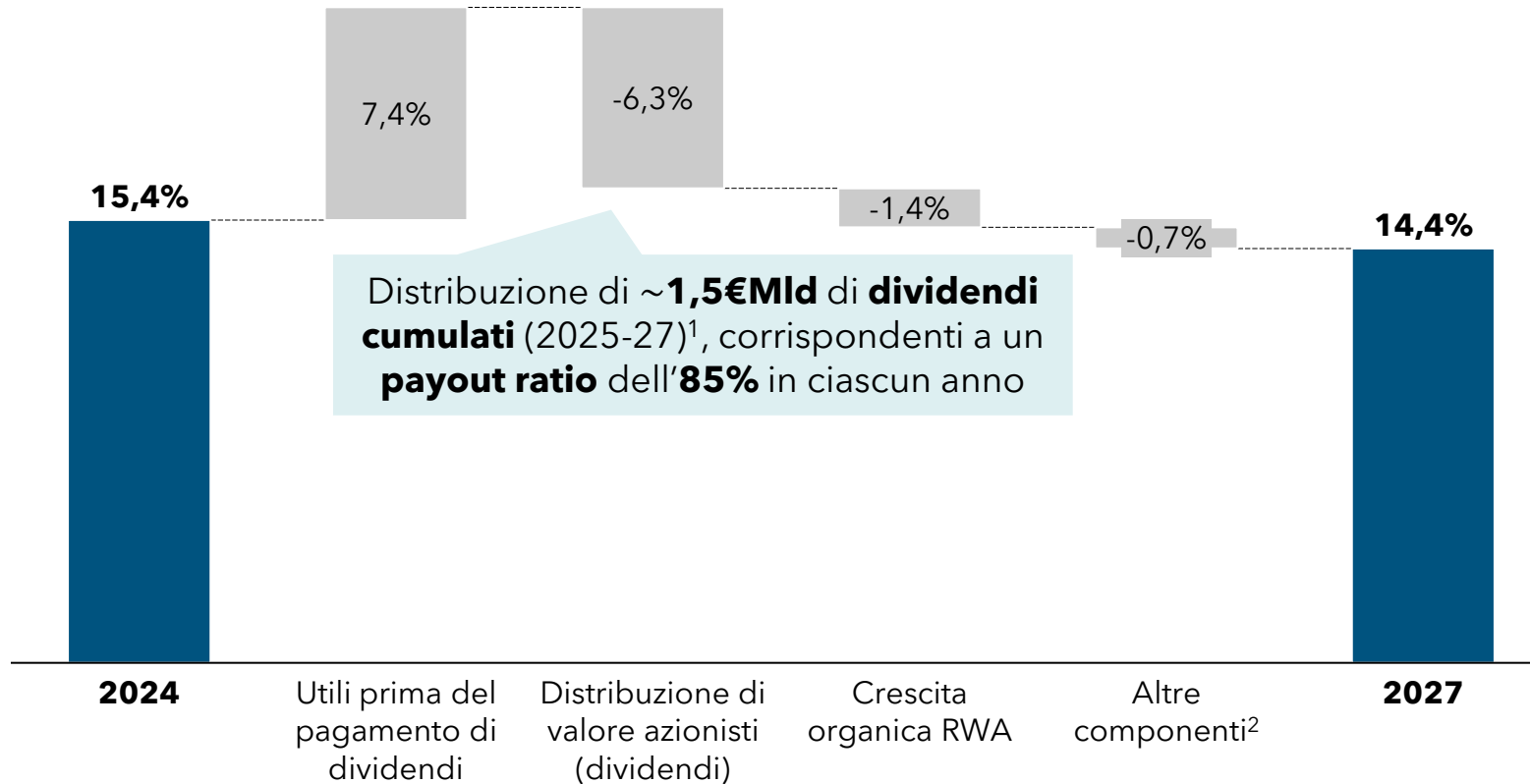
Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS



I ratio di capitale resteranno stabilmente oltre il 14%, anche a fronte di una distribuzione di dividendi sostenibile e in accelerazione

Evoluzione del CET1 ratio

%



Commenti

- Ratio patrimoniali **ampiamente al di sopra del 14%** in ciascun anno, anche a fronte di una **distribuzione di dividendi in accelerazione** (payout 85%)
- **Headwind** regolamentare connesso all'**implementazione di Basilea IV** pienamente incluso (-75 punti base al 2027)
- Leve di **capital management** disponibili ma non fattorizzate nelle stime (cartolarizzazioni sintetiche, gestione investimenti equity, ...)

Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS

1. I valori rappresentati assumono il perfezionamento del progetto di valorizzazione del business merchant acquiring di BPS che potrebbe realizzarsi compatibilmente con la chiusura dell'esercizio 2025, con un impatto atteso pari a circa 100€Mln (v. slide 31) - in caso di mancato perfezionamento di tale progetto, i dividendi cumulati 2025-27 sarebbero pari a ~1,4€Mld | 2. Include il contributo della valutazione del portafoglio immobili a fair value, di Basilea4, AIRB, FRTB, e altre componenti (e.g. Calendar provisioning, altre deduzioni, ...)

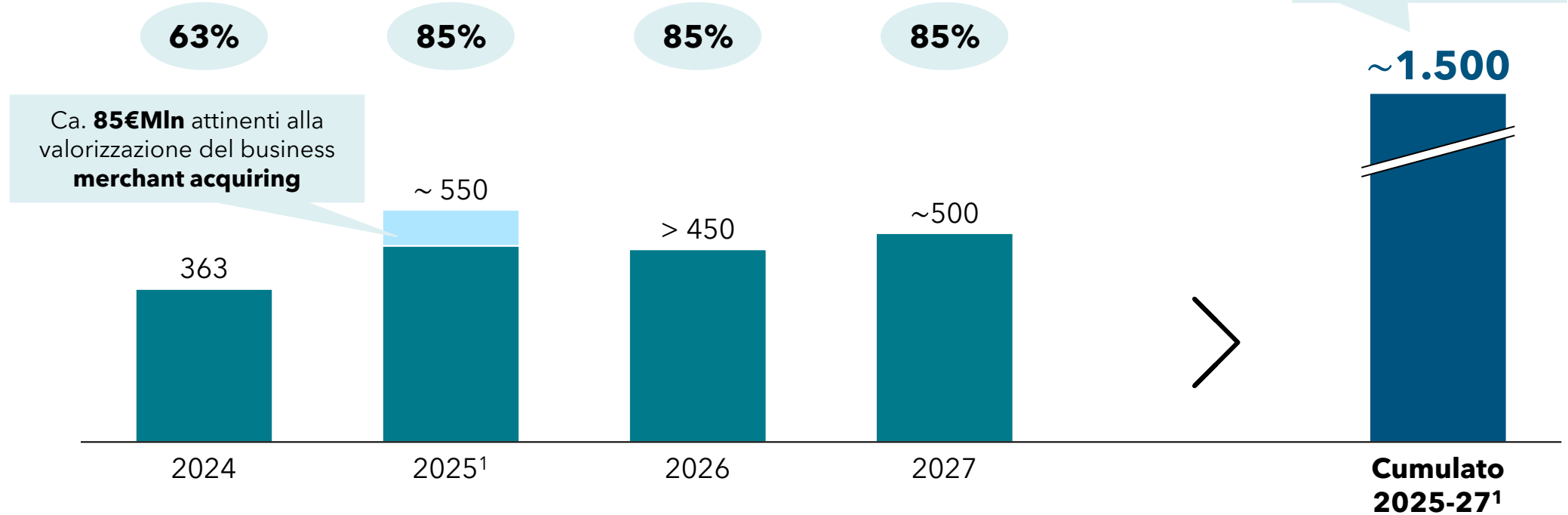


Payout ratio stabile al 85% per ogni anno di Piano, con un CET1 ratio sempre ampiamente superiore al requisito regolamentare

Distribuzione di dividendi cash in arco Piano

€Mln

Payout ratio, %



Ca. **85€Mln** attinenti alla valorizzazione del business **merchant acquiring**

~40% della capitalizzazione di mercato **2024YE**

CET1 Ratio, %

15,4%

15,4%

14,7%

14,4%

Nota: risultati mostrati a livello di Gruppo BPS

1. I valori rappresentati assumono il perfezionamento del progetto di valorizzazione del business merchant acquiring di BPS che potrebbe realizzarsi compatibilmente con la chiusura dell'esercizio 2025, con un impatto atteso pari a circa 100€Mln (v. slide 31) - in caso di mancato perfezionamento di tale progetto, il dividendo 2025 sarebbe pari a ~470€Mln e i dividendi cumulati 2025-27 sarebbero pari a ~1,4€Mln



«Our Way Forward»: Le direttrici strategiche del Piano industriale 2025-27





A

Accelerazione su Wealth Management e Bancassurance

+38%

commissioni da WM

+75%

ricavi da Bancassurance
Danni

B

Piena valorizzazione della leadership nel servizio alla clientela Imprese

~1,6€Mld

erogazioni cumulate a sostegno delle PMI da nuove iniziative

C

Evoluzione in logica «Human-Digital»

3x quota di vendite digitali e remote

D

Valorizzazione dei talenti e delle competenze

+233 dipendenti (+6% vs. 2024)

E

Perseguimento degli obiettivi di Sostenibilità

~2,5€Mld finanziamenti a impatto ambientale e sociale positivo

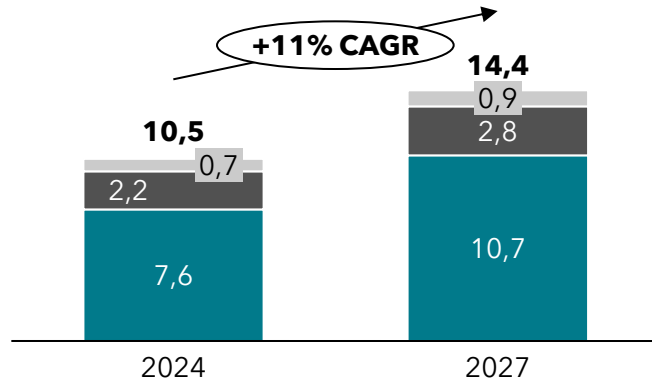


Accelerazione sul Wealth Management: crescita a doppia cifra di volumi e commissioni

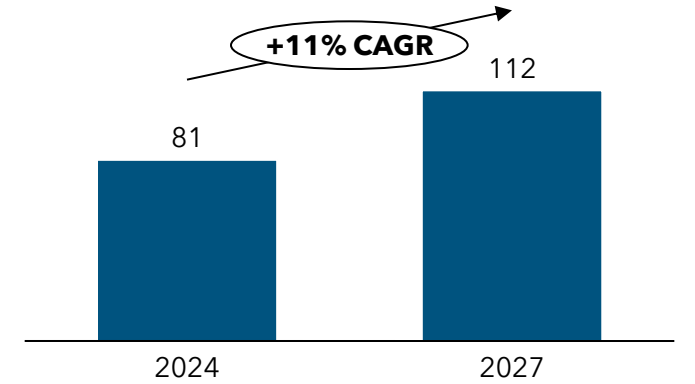
Target di Piano



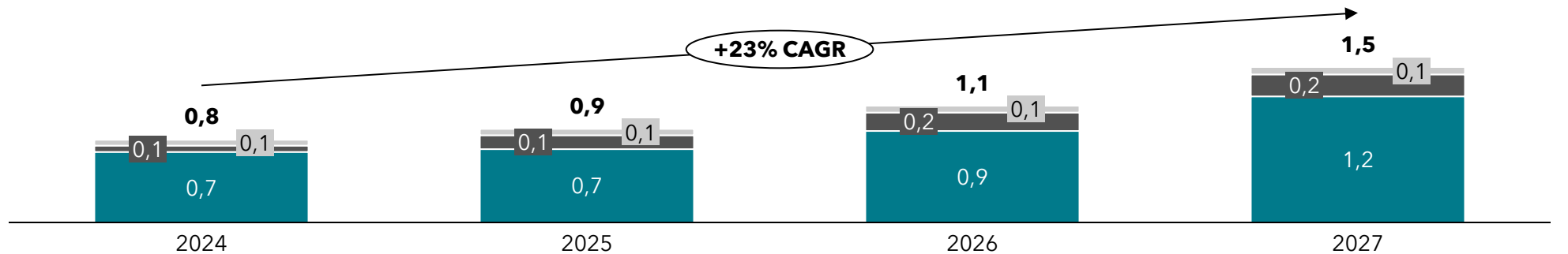
Stock di Risparmio gestito
€Mld



Commissioni
€Mln



Evoluzione delle sottoscrizioni nette
€Mld



■ Fondi di terzi e gestioni patrimoniali ■ Vita investimento ■ Fondi pensione



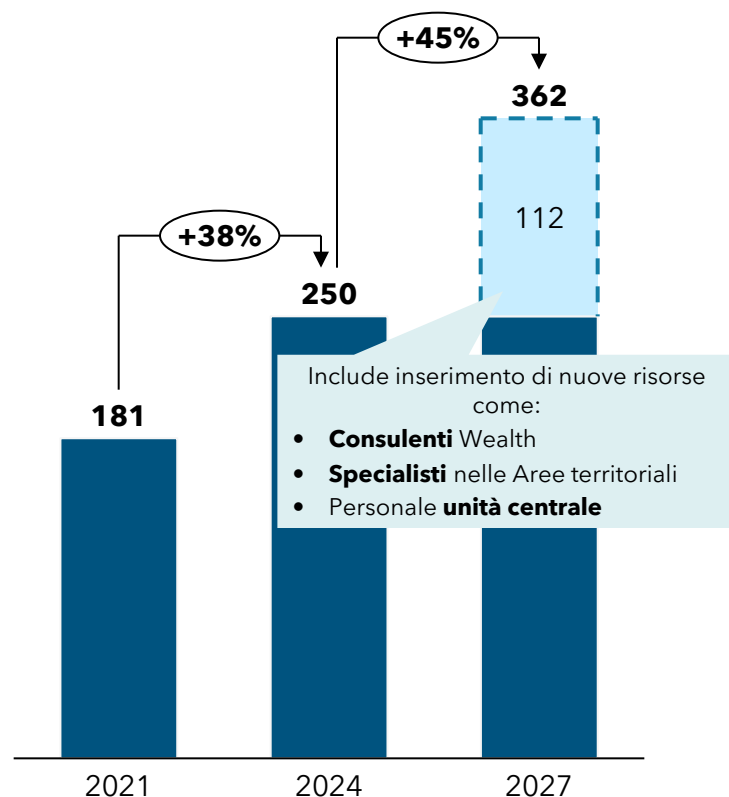
La crescita sarà abilitata da un rafforzamento del pool di specialisti e da un rilancio del focus commerciale

Rafforzamento delle competenze e dell'organico:

- Inserimento di **90 nuovi Consulenti Wealth Management** (assunzioni e riconversioni da attività transazionali grazie all'efficientamento della macchina operativa)
- Attivazione di una rete di **Specialisti nelle Aree territoriali**, con il ruolo di animazione e supporto della rete
- **Focalizzazione e sviluppo competenze** nell'unità centrale di indirizzo



Personale dedicato al Wealth Management # HC

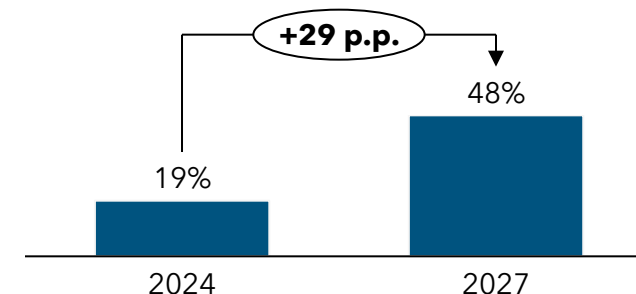


Incremento del focus commerciale:

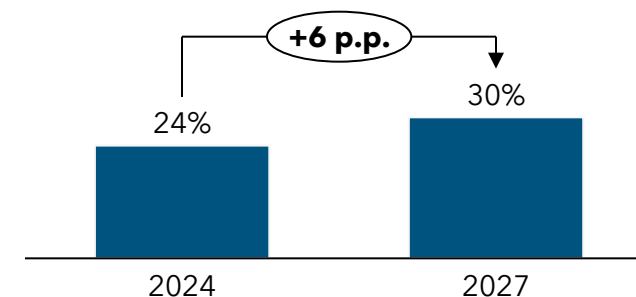
- **Aumento della copertura sulla clientela** tramite una estensiva **portafogliazione** della base clienti Affluent e Private
- **Estensione della gamma prodotti** per la clientela Private



Clienti Affluent e Private portafogliati %



Penetrazione Risparmio gestito¹ sul totale raccolta² %

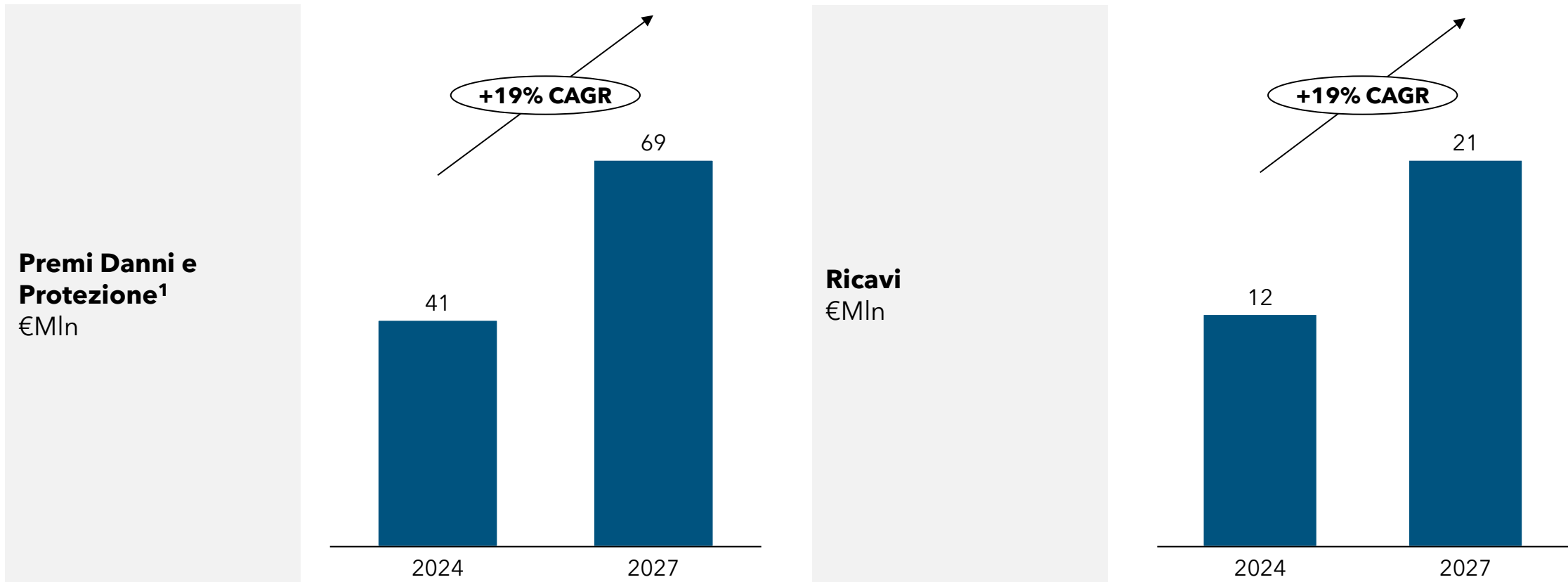


1. Include fondi di terzi, gestioni patrimoniali, Vita Investimento e fondi pensione | 2. Raccolta a vista da clientela, amministrata e gestita (escluse clientela istituzionale e azioni BPS)



Accelerazione sul Bancassurance: i prodotti Danni e Protezione guidano la crescita dei ricavi

Target di Piano



1. Per il comparto Protezione Vita, i valori riportati considerano soltanto la nuova produzione



Anche nel comparto Bancassurance, rafforzamento degli Specialisti con un modello calato sui segmenti a maggior valore aggiunto

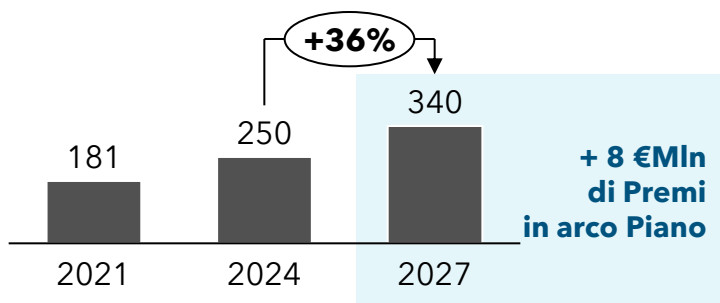


Proposizione integrata Wealth Affluent e Private

- **Piena integrazione della proposizione assicurativa con la consulenza Wealth** per i **clienti Affluent e Private** portafogliati, a sostegno della crescita sul comparto Salute e Rami Elementari

Numero di Consulenti Wealth Management

#

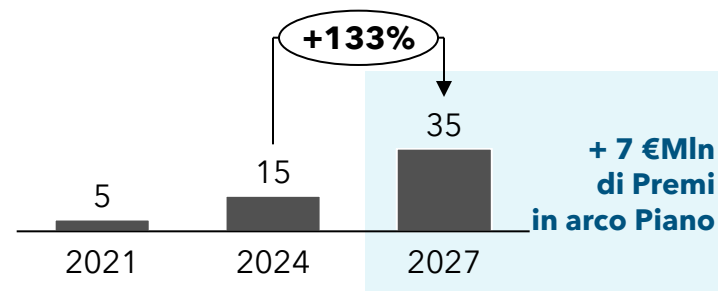


Offerta dedicata agli Small Business

- Intensificazione **attività di vendita** degli **Specialisti assicurativi**, con focus su piccoli operatori economici e Small Business
- Spinta sul collocamento di **polizze catastrofali** e coperture per il **welfare aziendale**

Numero di Specialisti assicurativi

#



Incremento produttività sulla clientela Retail

- Rafforzamento del **supporto specialistico**, delle capacità di monitoraggio e di indirizzo in Rete nelle attività di vendita
- Focus sulla **formazione** per migliorare l'efficacia commerciale della Rete

Crescita incisività delle Filiali

%, Incremento della raccolta premi per Filiale

Salute

+70% 2027 vs. 2024

Rami Elementari

+50% 2027 vs. 2024



Piena valorizzazione della leadership nei servizi alle Imprese: ~1,6€Mld di nuove erogazioni incrementalì alle PMI, +22€Mln di ricavi da nuove iniziative



18

Referenti Corporate a supporto della Rete di Filiali



Internazionale

Rafforzamento della **proposizione di trade finance e transaction banking**



Spinta commerciale sulla **proposizione di factoring**, anche tramite il lancio di **nuovi prodotti**



Agribusiness

Proposizione commerciale dedicata alla **filiera agro-alimentare**



Nexi/POS

Iniziative commerciali dedicate a **carte di credito business e POS**



Rafforzamento della **collaborazione** per ampliare la **proposizione di leasing**



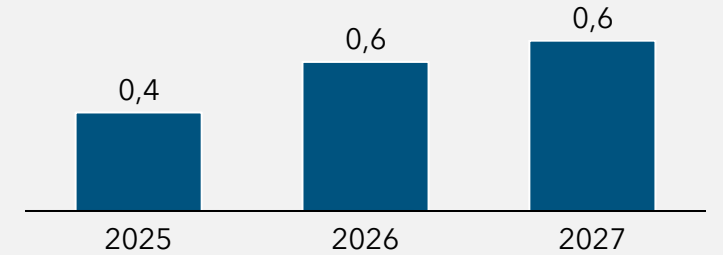
Finanza di Impresa

Sviluppo di un'offerta di servizi di **Finanza di Impresa** con partner specializzati

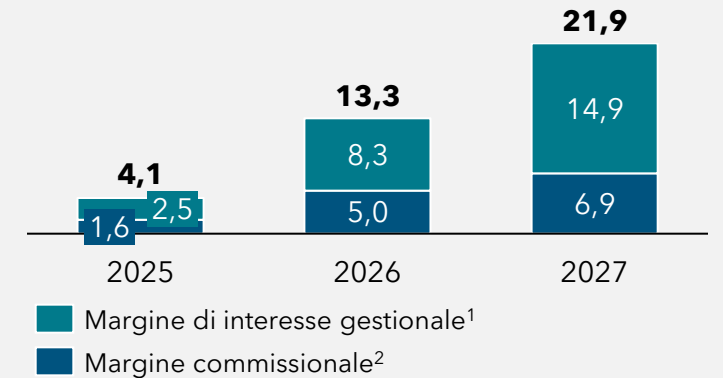
Target di Piano



Erogazioni di credito da nuove iniziative, €Mld



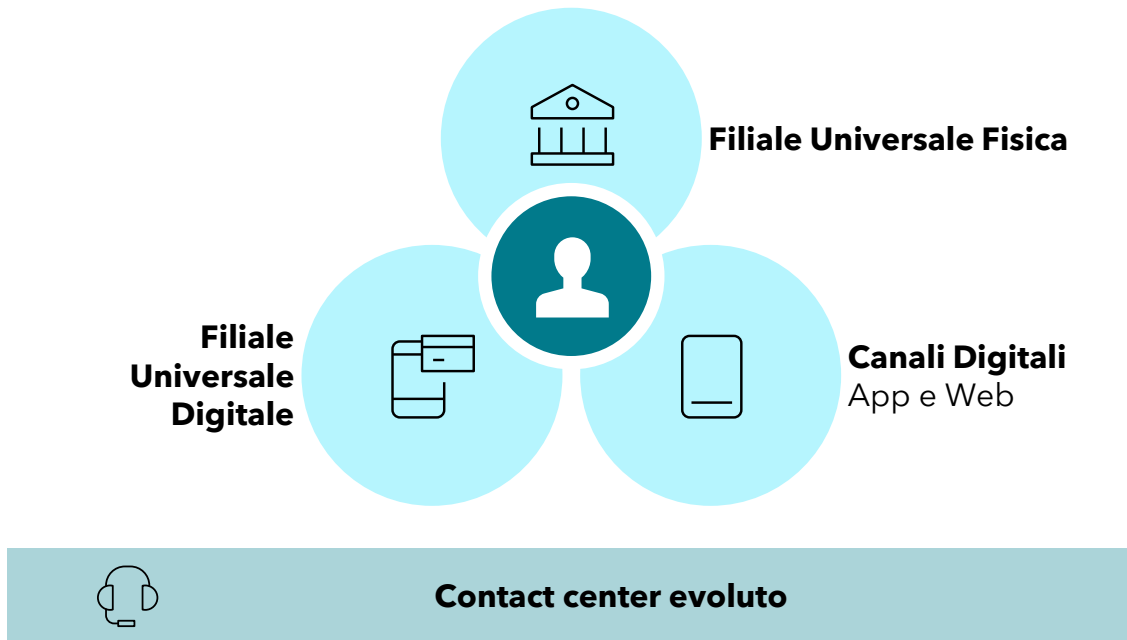
Ricavi da nuove iniziative, €Mln




1. Margine gestione denaro (ritorno reddituale da impieghi al netto del costo funding e del costo del rischio) | 2. Margine gestionale da servizi



La dimensione «territoriale» della Banca si complementa in chiave «Human-Digital», in particolare per attrarre nuova clientela Retail



Roll-out di prodotti digitali nel triennio 2025-2027¹

 Transazionali	 Credito	 Bancassurance	 Wealth Management
Conto Corrente	Prestiti personali	Polizze PPI	Consulenza da remoto
Carte di credito	Mutui	Vita	Trading Online
Carte di debito	Cessione del Quinto	Salute	
		Auto	

Crescita della base clienti Retail del **4% annuo** in orizzonte 2027, facendo leva sull'**acquisizione tramite i canali digitali**

1. Prodotti offerti tramite modalità di vendita a distanza (con interazione audio/video con la Filiale) e/o in modalità self (acquistati in autonomia dal cliente tramite i canali digitali)

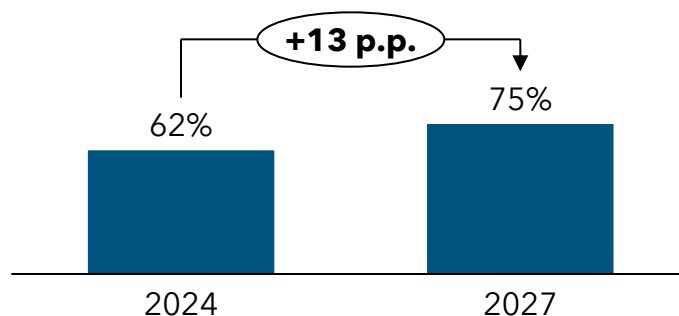


Trasformazione «Human-Digital»: maggiore penetrazione dei canali digitali, onboarding digitale di nuovi clienti e nuovi meccanismi di vendita

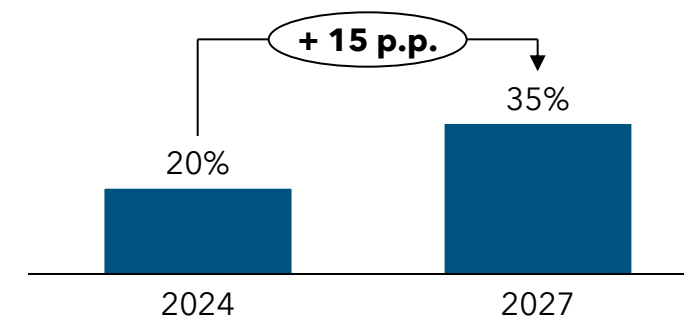
Target di Piano



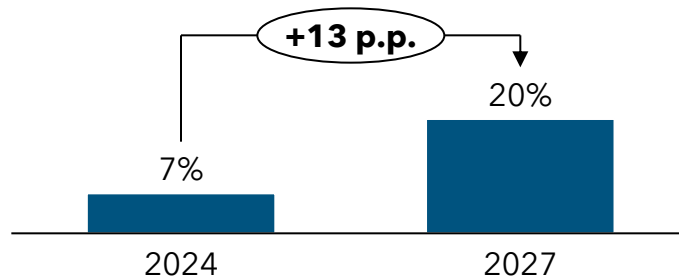
Penetrazione Internet Banking
% sul totale clienti



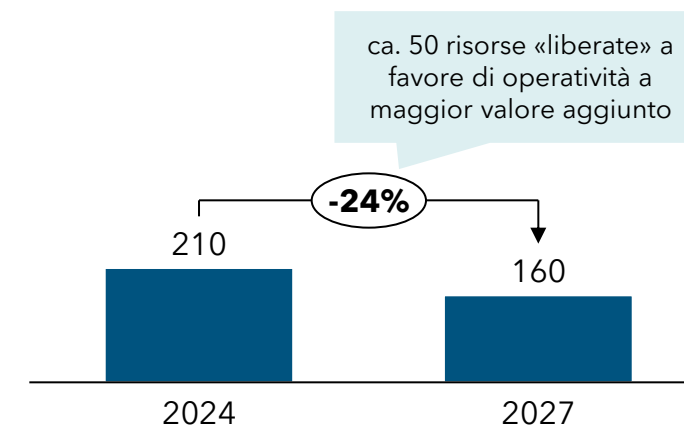
Acquisizione clienti tramite onboarding digitale
% sul totale nuovi clienti



Vendite digitali e remote
% su totale vendite prodotti digitalizzati



Riduzione delle risorse impiegate in operazioni di cassa e sportello
FTE





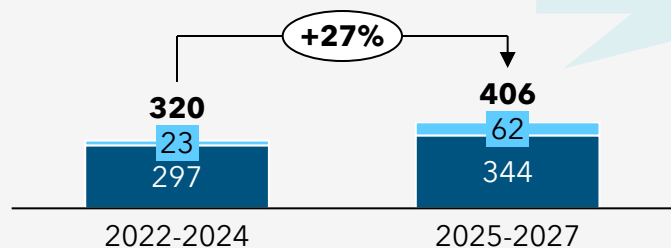
La Banca investirà oltre 400€Mln nell'evoluzione dell'infrastruttura tecnologica

Evoluzione della spesa IT

Cumulato, €Mln

Investimenti in trasformazione digitale

3x vs. triennio precedente

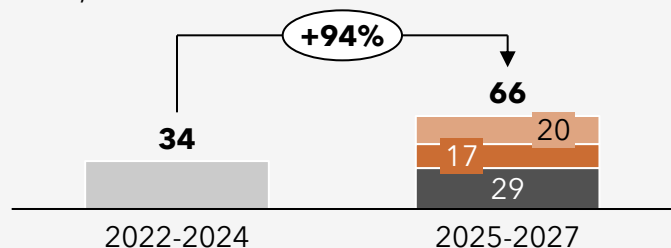


Sviluppo di:

- Offerta digitale, Digitalizzazione e Omnicanalità
- Applicativi e "Journey to Cloud"
- Rafforzamento dei canali digitali
- AI e automation per efficacia commerciale ed efficienza operativa

Inserimento di risorse IT / Digital

Cumulato, # FTE



- Digital Transformation Hub
- Filiale Digitale
- Strutture IT

Evoluzione dell'infrastruttura tecnologica 2025-2027

Real Time Digital Banking
Open banking, pagamenti digitali e crediti istantanei



Data driven Bank
Data governance, automazione dei processi con valorizzazione dell'intelligenza artificiale e Gen AI



Assistenza «human centrica» al cliente
Hybrid banking con consulenza personalizzata



Process Automation & Security
Applicazione low-code platforming; Sicurezza, resilienza operativa e prevenzione rischi e frodi



Core Banking Innovation
Modernizzazione applicativa con un'incrementale adozione del cloud



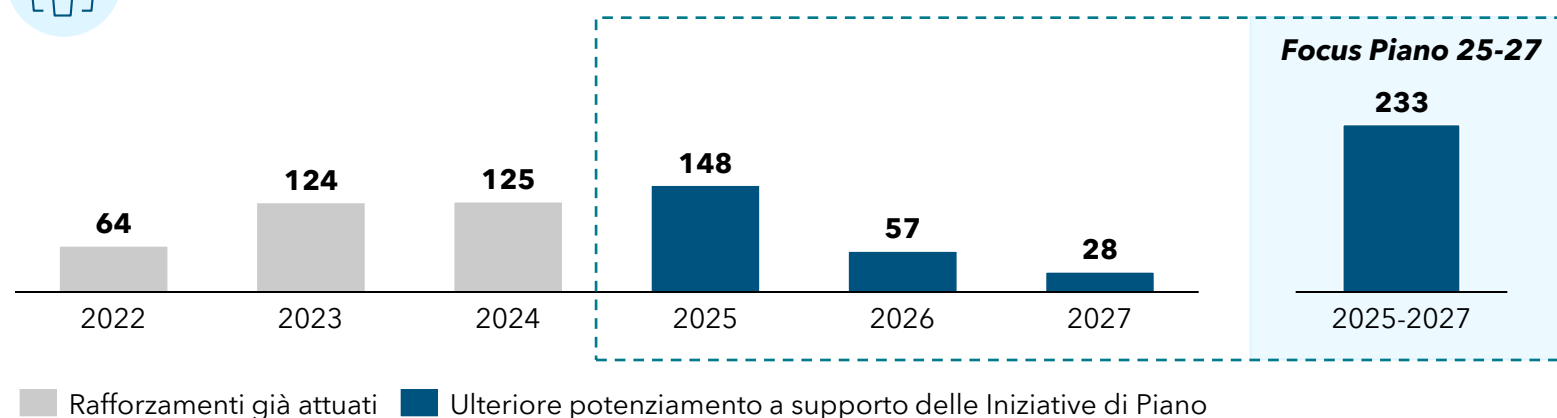


Valorizzazione delle risorse professionali tramite percorsi di crescita e incentivazione e innovazione della cultura aziendale

Investimento sulle persone



Numero di inserimenti di risorse umane a sostegno della crescita del business



Impiego sempre più **esteso del sistema incentivante**



Nuovi percorsi di carriera e specializzazione: **+90 Consulenti Wealth Management**, **+20 Specialisti Bancassurance**

Innovazione della nostra cultura



- Difesa della «**catena corta**» di **comando** e promozione della cultura BPS di **intraprendenza** nei confronti della Clientela in particolare in Filiale
- Adozione di un approccio caratterizzato da una **forte delega** e una **mentalità orientata all'ownership**






- Ricalibrazione dei **sistemi di recruiting** e **coinvolgimento** dei nuovi **dipendenti**
- Disegno di strategie motivazionali adatte alla «**Generazione Z**», per creare un **ambiente di lavoro inclusivo** a 360 gradi
- Raggiungimento della quota del **45%** di professionisti in termini di **nuove assunzioni**



Target del Piano di Sostenibilità 2025-2027

Panoramica dei target

Valori cumulati in arco Piano

 Business	Credito	2,4€Mld di nuovi finanziamenti a impatto ambientale e sociale positivo
	Green, Social and Sustainable Bond	1,0€Mld di nuove emissioni obbligazionarie
	Prodotti assicurativi	Sviluppo offerta di polizze contro rischi catastrofali e piani sanitari per le imprese
 Persone e Comunità	Formazione	Formazione annuale obbligatoria su temi di Sostenibilità per i dipendenti e gli organi di governo
	Educazione finanziaria	Educazione Finanziaria e di Sostenibilità per 1.500 studenti; prevista inoltre formazione gratuita per gli stakeholder
 Filiera e Operatività	Riduzione emissioni GHG operative	14% di riduzione emissioni Scope 1 & 2 al 2030 (7% al 2027)
	Energia elettrica rinnovabile	100% di energia elettrica acquistata da fonti rinnovabili dal 2026
	Valutazione dei fornitori	80% degli acquisti in termini di spesa complessiva valutati con criteri di Sostenibilità

Iniziative di Sostenibilità



NZBA Target

Perseguimento degli obiettivi Net- Zero in linea con gli impegni presi con l'adesione all'Alleanza e la pubblicazione dei primi target (dicembre 2024)



Remunerazione

Rafforzamento dei criteri di Sostenibilità nei sistemi incentivanti per il personale apicale



Diversità, parità e inclusione

Iniziative a favore della parità di genere e a supporto della genitorialità e dell'inclusività

5

Conclusioni e Q&A





Una storia di successo...

- Da oltre 150 anni una realtà **indipendente, radicata sul territorio, vicina alla clientela**, con una **cultura** e un **modo di fare Banca distintivi**
- **Produttività ed efficienza operativa best-in-class**, supportate da una **Rete in continua espansione** in grado di generare ricavi che giustificano gli investimenti
- **Costante presidio del rischio e della solidità patrimoniale**, a livello delle best practice sul mercato italiano
- Provata capacità di **superare gli obiettivi e le attese del mercato**, grazie alle competenze e al commitment dei nostri dipendenti e del nostro management
- **Crescente creazione di valore per i nostri Azionisti**, con una distribuzione di dividendi in accelerazione

...alla base di «Our Way Forward»

- Accelerazione sul **risparmio gestito** e sulla **bancassurance**, con nuove competenze specialistiche al servizio dei clienti privati e PMI
- Potenziamento dell'**offerta alle imprese**, per estrarre il massimo potenziale da un'area di business in cui abbiamo una leadership consolidata
- Prosecuzione del percorso di **innovazione digitale**, con l'obiettivo di evolvere il modello di servizio in logica «Human-Digital»
- **Sviluppo dei talenti** della Banca, valorizzando al meglio la nostra Corporate Identity e la cultura aziendale, continuando a espandere l'organico
- Continua integrazione della **Sostenibilità** nel nostro modello di business, in linea con il nostro impegno di sviluppo e creazione di valore a favore dei territori e, in generale, di tutti gli stakeholder



Forti della nostra tradizione e del lavoro svolto nell'ultimo triennio, il nuovo Piano industriale 2025-27 ci permette di aumentare la creazione di valore in logica *stand alone*

>14%

**ROE
2027**

vs. 16,1% 2024

~42%

**Cost/ Income
2027**

vs. 39% 2024

1,1%

**NPL ratio
Netto 2027**

vs. 1,1% 2024

~580€Mln

**Utile netto
2027**

vs. 575€Mln 2024

~1,8€Mld

**Utile netto cumulato
2025-2027¹**

vs. 1,3€Mld 2022-2024

>14%

**CET1 Ratio
2027**

vs. 15,4% 2024

~1,5€Mld

**Dividendi cumulati
2025-27¹**

vs. 744€Mln 2022-24

85%

Payout ratio 2025-27

vs. 63% 2024

~10%

**Dividend Yield²
per anno, 2025-27**

vs. 5,7% 2022-24³

Fonte: Dati di bilancio e proiezioni di Piano Industriale BPS

1. I valori rappresentati assumono il perfezionamento del progetto di valorizzazione del business merchant acquiring di BPS che potrebbe realizzarsi compatibilmente con la chiusura dell'esercizio 2025, con un impatto atteso pari a circa 100€Mln (v. slide 31) - in caso di mancato perfezionamento di tale progetto, l'utile netto cumulato 2025-27 sarebbe pari a ~1,7€Mld, mentre i dividendi cumulati 2025-27 sarebbero pari a ~1,4€Mld | 2. Sulla base della capitalizzazione di mercato del 28.02.2025 | 3. Sulla base della capitalizzazione di mercato dell'ultimo giorno dell'anno di distribuzione del dividendo



INVESTOR RELATIONS

Michele Minelli

+39 0342 528 745

michele.minelli@popso.it

RELAZIONI ESTERNE

Giuseppina Bartesaghi

+39 0342 528 467

mina.bartesaghi@popso.it

IMAGE BUILDING

Cristina Fossati, Denise Recchiuto

+39 02 890 11 300

popso@imagebuilding.it

