

## COMUNICATO STAMPA

### PIANO INDUSTRIALE 2024-2027



**IMPORTANTE E SOSTENIBILE CREAZIONE DI VALORE, FACENDO LEVA SULL'ATTUALE POSIZIONAMENTO DI BPER E SUI PILASTRI STRATEGICI DEL NUOVO PIANO**

**UTILE NETTO CUMULATO DI €4,3 MILIARDI NEL 2025-2027 (€1,5 MILIARDI NEL 2027)  
DIVIDENDO CUMULATO CASH PARI A €3,2 MILIARDI<sup>1</sup> NEL 2025-2027 (PAYOUT RATIO MEDIO DI CIRCA 75%)  
ROTE SUPERIORE AL 16% NEL 2027  
SOLIDO CET1 RATIO, SUPERIORE AL 14,5% NEL 2027**

**TRE PILASTRI STRATEGICI**

- 1. LIBERARE IL PIENO VALORE DEI NOSTRI CLIENTI**
- 2. CATTURARE LE NOSTRE LATENTI ECONOMIE DI SCALA**
- 3. FARE LEVA SULLA SOLIDITÀ DEL NOSTRO STATO PATRIMONIALE**

**UN NUOVO ASSETTO ORGANIZZATIVO – RETAIL, PRIVATE & WEALTH E CORPORATE – GIÀ OPERATIVO, INSIEME ALLA MODERNIZZAZIONE DEL GRUPPO GIÀ IN CORSO PER GARANTIRE UNA ESECUZIONE TEMPESTIVA E UNA REDDITIVITÀ *BEST IN CLASS***

**€5,5 MILIARDI DI RICAVI NEL 2027 (+1,5% 2024-2027) POSITIVAMENTE IMPATTATI DALL'EFFETTO COMBINATO DELLA CRESCITA DEGLI IMPIEGHI E DELLE MAGGIORI COMMISSIONI (+12% 2024-2027) PER UN TOTALE DI €550 MILIONI, CHE PIU' CHE COMPENSANO IL CALO DI €450 MILIONI DEL MARGINE DI INTERESSE DOVUTO ALLE PRUDENZIALI ASPETTATIVE SUI TASSI E AL CALO EFFETTO ECOBONUS**

**ONERI OPERATIVI, ESCLUSI SVALUTAZIONI E AMMORTAMENTI, A CIRCA €2,4 MILIARDI NEL 2027 (-7% 2024-2027) GRAZIE ALLA MAGGIORE EFFICIENZA OPERATIVA CON UNA RIDUZIONE DELLA BASE COSTI DI €270 MILIONI AL LORDO DELL'INFLAZIONE. COST/INCOME RATIO AL 50% NEL 2027**

**RACCOLTA GESTITA IN CRESCITA DEL 7% L'ANNO A €81 MILIARDI, FACENDO LEVA SUL NUOVO ASSETTO DEL *WEALTH MANAGEMENT* E SU BANCA PRIVATE CESARE PONTI**

**CREDITI NETTI ALLA CLIENTELA IN AUMENTO DI CIRCA IL 3% ALL'ANNO A €97 MILIARDI, MANTENENDO UN APPROCCIO CONSERVATIVO.**

**OTTIMA QUALITÀ DEGLI ATTIVI CON UN NPE RATIO NETTO ALL'1,4%  
E *BEST-IN-CLASS* COVERAGE RATIO SUPERIORE AL 52% NEL 2027.  
COSTO DEL RISCHIO INFERIORE A 45 PUNTI BASE NEL 2027**

**SIGNIFICATIVI INVESTIMENTI PER €650 MILIONI IN ARCO DI PIANO  
PER ACCELERARE LO SVILUPPO DI TECNOLOGIA, SICUREZZA E AI/GENAI**

<sup>1</sup> Soggetto alle approvazioni della BCE e del Consiglio di amministrazione e al raggiungimento degli obiettivi di Utile netto contabile 25-27 previsti dal Piano Industriale.

Modena – 10 ottobre 2024. Il Consiglio di Amministrazione di BPER Banca S.p.A. (“BPER” o il “Gruppo” o la “Banca”) ha approvato ieri il nuovo Piano Industriale 2024-2027 “B:Dynamic|Full Value 2027” (il “Piano”).

L’Amministratore Delegato Gianni Franco Papa ha commentato:

“BPER è una banca dinamica, che ha dato prova della sua capacità di trasformarsi con rapidità, sia organicamente che tramite operazioni straordinarie, in una delle principali realtà bancarie e di wealth management italiane con un’offerta completa di servizi finanziari. Abbiamo fondamentali forti, una posizione solida e distintiva, ma anche un enorme potenziale per la creazione di valore per tutti i nostri stakeholder, che questo nuovo Piano saprà cogliere. Perseguiamo un’accelerazione in termini di crescita delle commissioni e di economie di scala, con importanti risparmi sui costi, conseguendo un livello significativamente più elevato e sostenibile di remunerazione degli azionisti, mantenendo la robusta solidità del nostro profilo patrimoniale e di liquidità. Questo Piano è realistico e chiaro e siamo pienamente impegnati nella realizzazione di tutti gli obiettivi, continuando a creare valore per tutti i nostri stakeholder”.

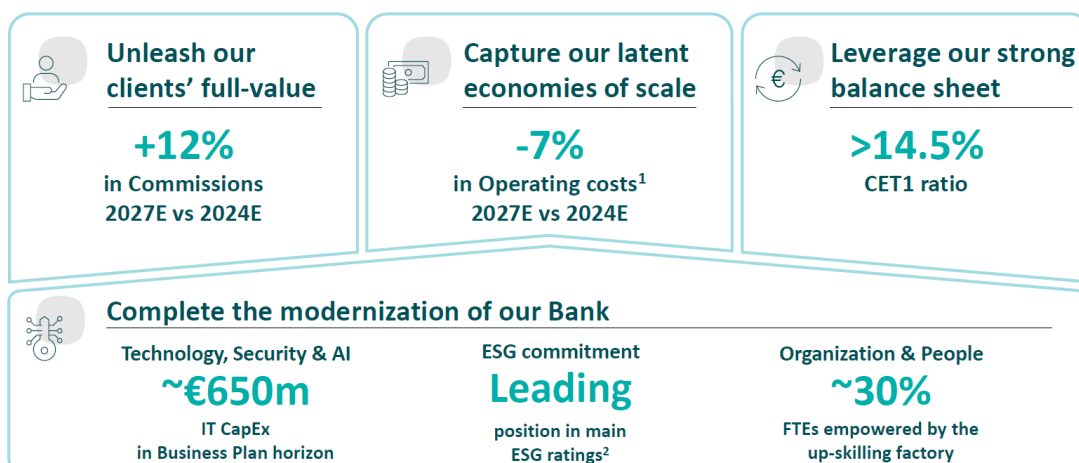
## B:DYNAMIC | FULL VALUE 2027

BPER è la terza banca italiana per numero di clienti (circa 5 milioni, di cui circa 4,3 milioni di privati e circa 700 mila imprese) e il terzo operatore nel *wealth management* in Italia<sup>2</sup> per Attività Finanziarie Totali (“TFA”) della clientela (circa €300 miliardi). Ha un’ampia presenza nazionale, principalmente concentrata nelle regioni italiane più floride e la flessibilità e prossimità al cliente di una rete territoriale ben distribuita.

Il Piano, che è già operativo e andrà a pieno regime già nella prima metà del 2025, è basato su **tre pilastri principali**:

1. **“Liberare il pieno valore dei nostri clienti”** attraverso prodotti personalizzati sulla base dei loro bisogni per i segmenti Retail e Private – facendo leva sul nuovo assetto del *wealth management* – e supportando la clientela Corporate con soluzioni bancarie su misura attraverso la nuova Fabbrica Prodotti Corporate.
2. **“Catturare le nostre latenti economie di scala”**, aumentando la produttività (tramite il nuovo modello di servizio omnicanale e l’ottimizzazione e automazione dei processi grazie a AI/GenAI), con iniziative di potenziamento delle competenze (*up-skilling*) e l’internalizzazione di attività operative chiave, riducendo al contempo le spese amministrative.
3. **“Fare leva sulla solidità del nostro stato patrimoniale”**, migliorando e modernizzando la gestione del rischio di credito e del capitale.

La **completa modernizzazione della Banca** consentirà la piena esecuzione di questi tre pilastri strategici.



1. Calculated on total operating costs, excluding depreciation and amortization

2. Morningstar Sustainalytics (Low risk), Sustainable Fitch (2); Moody's Analytics (Advanced); MSCI ESG Rating (AA); Standard Ethics (EE+); CSA-S&P (-60)

<sup>2</sup> Considerando banche Retail e Commerciali quotate (dati dagli ultimi bilanci e presentazioni al mercato disponibili).

## I TRE PILASTRI STRATEGICI

---

### 1) LIBERARE IL PIENO VALORE DEI NOSTRI CLIENTI

Il Piano si focalizzerà sui tre principali segmenti di clientela della Banca – Retail, Private & Wealth Management, Corporate – per incrementare i ricavi del Gruppo (+1,5% 2024-2027; CAGR +0,5%), attraverso una maggiore crescita delle commissioni (+12% 2024-2027; CAGR +4%) che compenseranno la riduzione del margine di interesse.

#### Retail

BPER ha circa 4,3 milioni di clienti privati, la terza base clienti in Italia per dimensioni. Il Gruppo prevede di conseguire ulteriori **€100 milioni di commissioni da clienti privati, incrementando l'incidenza di commissioni retail sul totale ricavi retail del Gruppo dal 25% al 30%**, grazie a quattro principali iniziative:

1. Pieno dispiego del potenziale della **Bancassurance**, beneficiando degli accordi di distribuzione con il Gruppo Unipol. BPER ha un *track record* di rilievo, avendo conseguito nelle commissioni assicurative un tasso di crescita annuale composto (CAGR) di circa il 34% tra il 2021 e il 2023. Il Gruppo è fortemente impegnato a mantenere un livello elevato di *performance* in arco di Piano, aumentando le commissioni assicurative di circa €90 milioni per arrivare a circa €215 milioni nel 2027. Grazie anche al supporto del Gruppo Unipol alla formazione, all'attivazione commerciale e al marketing, BPER prevede di incrementare la **penetrazione assicurativa<sup>3</sup> dal 15% al 25%**. Inoltre, BPER potenzierà la distribuzione dei prodotti assicurativi (vita, salute e danni) tramite l'offerta digitalizzata e integrando la bancassurance nel CRM di Gruppo per migliorare l'efficienza commerciale.
2. Il Gruppo incrementerà il **credito al consumo** sull'attuale base clienti, con un approccio selettivo. Il volano principale di questa crescita sarà la controllata Bibanca, uno degli operatori del credito al consumo maggiormente in crescita in Italia nella cessione del quinto. Nel credito al consumo, BPER prevede di **aumentare del 12% la penetrazione<sup>4</sup>** dei prodotti e di circa il 30% le erogazioni. Come per la Bancassurance, BPER potenzierà il credito al consumo tramite un'offerta digitalizzata di prodotti, processi ottimizzati con l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale (AI) e dell'Intelligenza Artificiale Generativa (GenAI) e un nuovo processo commerciale in filiale.
3. **Gli sforzi commerciali** di BPER **per l'acquisizione di nuova clientela** porteranno a una **crescita netta di nuovi clienti superiore al 4% in arco di Piano**. Il Gruppo farà leva sui propri canali digitali e, in particolare, sul modello di servizio omnicanale, sulla mobile App *best-in-class* e sulla filiale remota. La partnership di BPER con il Gruppo Unipol si prevede giocherà un ruolo importante in termini di *referral* di clienti e di sinergie commerciali. Il Gruppo coglierà inoltre tutte le opportunità di *cross-selling*, forte della propria posizione *leader* nei mutui, soprattutto nelle nuove erogazioni.
4. Il **Nuovo Modello di Servizio Omnicanale** supporterà la crescita dei ricavi grazie all'aumento della produttività e all'ottimizzazione dei costi, attraverso una serie di *driver* che includono:
  - a. Valorizzare appieno il potenziale dell'ampia presenza territoriale del Gruppo e dei propri gestori per acquisire e servire al meglio i clienti.
  - b. Dotare tutte le filiali di ATM evoluti, incrementando il numero di filiali *cashless* a oltre il 40%, semplificare le attività commerciali e di servizio dei gestori tramite strumenti *best-in-class*, tra i quali Aladdin di BlackRock e Salesforce.
  - c. Potenziare l'utilizzo della mobile App di BPER come canale primario per le operazioni quotidiane e come *gateway* principale per la maggior parte delle attività di vendita e post-vendita. Il Gruppo conta di raggiungere una penetrazione sui propri clienti superiore al 70%, posizionandosi a livelli delle *best practice* del mercato italiano.
  - d. Integrare la rete fisica e la mobile App con la filiale remota, operativa 24/7 per effettuare qualsiasi

<sup>3</sup> Numero prodotti assicurativi su totale clienti.

<sup>4</sup> Prestiti personali: numero prodotti su 1.000 clienti.

operazione e attività di vendita per la clientela.

- e. Sviluppare una nuova piattaforma tecnologica per i clienti corporate, pienamente integrata con servizi di Tesoreria, Trade Finance e FX.

### Private & Wealth Management

BPER è il terzo operatore italiano nel *wealth management*<sup>5</sup> con circa €300 miliardi di attività finanziarie della clientela e un'infrastruttura distintiva incentrata su una serie di fabbriche prodotte e sul nuovo assetto organizzativo recentemente adottato. Il Gruppo prevede di conseguire ulteriori **€100 milioni di commissioni da clienti Private & Wealth**, e di **aumentare la raccolta gestita di circa il 20% da €67 a €81 miliardi (CAGR +7%) in arco di Piano** tramite tre principali iniziative:

1. **Migliorare l'*asset allocation*** della clientela: fornendo soluzioni a valore aggiunto e su misura che possano ottimizzare il profilo rischio-rendimento del portafoglio dei clienti. Il Gruppo si avvarrà anche della collaborazione strategica con BlackRock, per sviluppare in automatico portafogli personalizzati per la propria clientela cogliendo i vantaggi legati all'utilizzo di Aladdin. Infine, il Gruppo si assicurerà che i *private banker* possano beneficiare di una dotazione tecnologica *best-in-class*, che aumenterà il valore per i propri clienti.
2. **Aumentare la produttività dei *private banker* di Banca Private Cesare Ponti**: con più di 50 mila clienti *private* al suo attivo, la strategia di *wealth management* di BPER si focalizzerà sulla crescita della produttività, tramite Banca Private Cesare Ponti, grazie anche ai recenti investimenti e al nuovo assetto organizzativo. BPER intende aumentare significativamente gli *asset under management*, forte degli oltre 350 *private banker* e dei più di 100 centri *private* di cui dispone. Il Gruppo farà inoltre leva sulle sinergie tra le direzioni Corporate e Private.
3. **Rafforzare la rete dei Consulenti Finanziari di BPER**, facendo leva anche sulla *partnership* con il Gruppo Unipol per più che raddoppiarne il numero.

### Corporate

La Banca ha già in essere una nuova Fabbrica Prodotti Corporate per servire il Gruppo con maggiore efficacia su prodotti e servizi di finanza strutturata, *investment banking* e *capital markets*. Il Gruppo aumenterà anche il proprio *share of wallet* sui **clienti esistenti**, aprendo la strada a ulteriori opportunità di *business* attraverso la sua vasta offerta prodotti e le sue *partnership* strategiche.

**L'obiettivo di BPER per il Corporate è di aumentare l'attuale incidenza delle commissioni sui ricavi totali dal 37% al 42% nel 2027**, attraverso quattro principali iniziative:

1. **Crescita nel *Global Transaction Banking***, importante fonte di stabili commissioni *capital-light*. Il Gruppo migliorerà l'offerta di *export financing* attraverso *partnership* con le migliori *export credit agencies*, espandendo inoltre la propria rete di banche corrispondenti in tutto il mondo. Un importante strumento sarà la piattaforma di *digital corporate banking*, che aumenterà i flussi di pagamento e i finanziamenti di filiera contribuendo così anche alla sostenibilità della catena del valore dei clienti. Nell'arco del Piano, **BPER prevede una crescita delle commissioni da *Global Transaction Banking* di circa il 18% per raggiungere €220 milioni per fine 2027.**
2. **Focus sui servizi di Finanza Strutturata e *Capital Markets***, anche facendo leva sulla *partnership* con operatori terzi.
3. Spinta all'**offerta di prodotti di protezione**, capitalizzando i vantaggi della *partnership* strategica di BPER con il Gruppo Unipol.
4. Potenziamento **di un modello di business *capital-light*** attraverso la strategia *Originate-to-Distribute*.

<sup>5</sup> Considerando banche Retail e Commerciali quotate (dati dagli ultimi bilanci e presentazioni al mercato disponibili).

## 2) CATTURARE LE NOSTRE LATENTI ECONOMIE DI SCALA

Il nuovo Piano si prefigge di valorizzare appieno le economie di scala latenti di BPER. BPER **realizzerà importanti risparmi strutturali sui costi** attraverso due principali iniziative:

1. **Aumento della produttività** grazie al **nuovo modello di servizio omnicanale**, rafforzando l'offerta commerciale fuori sede e le transazioni digitali e all'**ottimizzazione e automazione dei processi grazie all'AI/GenAI** sia nel *back office* che nelle funzioni di supporto, consentendo una **riduzione dell'organico del 10%**.
2. **Ottimizzazione Zero-based dei costi esterni** con la ridefinizione di domanda e offerta, traguardando un risparmio del 16% sulle **spese amministrative nel 2027 rispetto al 2024**.

In particolare, l'**aumento della produttività dell'organico** sarà sostenuto dal cambio di strategia sui canali di vendita (ad esempio, entro la fine del 2027, circa il 45% delle vendite non avverrà più in filiale e le vendite digitali di prestiti personali quadruplicheranno; le vendite digitali di carte di credito aumenteranno di due volte e mezza, fino al 25%; la quota di acquisizione di nuovi clienti tramite canali digitali passerà dal 15% al 35%), nonché da un sensibile incremento dell'efficienza operativa (ad esempio, 100% di ATM evoluti in tutte le filiali, quadruplicazione di filiali *cashless* e 50% in meno di transazioni fisiche).

Inoltre, l'**iniziativa di ottimizzazione Zero-based sui costi esterni toccherà tutta la Banca**, includendo, ad esempio, l'ottimizzazione degli spazi immobiliari, i servizi di manutenzione e gestione IT e i servizi esterni generali.

## 3) FARE LEVA SULLA SOLIDITÀ DEL NOSTRO STATO PATRIMONIALE

Il Piano è incentrato su un'attenta gestione del rischio di credito e sulla forza dello stato patrimoniale con l'obiettivo di ottimizzare l'allocazione delle attività ponderate per il rischio ("RWA") e di remunerare gli azionisti di BPER mantenendo un importante livello del CET1 Ratio.

BPER vanta uno dei più bassi NPE ratio netti in Italia grazie all'**approccio prudenziale al rischio**, con tassi di copertura tra i più elevati del panorama bancario italiano. Obiettivo di BPER è aumentare il portafoglio crediti senza compromettere i principali indicatori di rischio, focalizzandosi sulla modernizzazione dei processi di gestione del credito e del capitale.

BPER potenzierà inoltre la gestione del recupero crediti per ridurre il rischio, facendo leva su:

1. Meccanismi di *early warning* alimentati da processi di *machine learning*
2. Strategie di recupero *best-in-class* grazie alla *partnership* con Gardant

Il Gruppo ha in programma di mitigare gli impatti negativi dei previsti *headwind* regolamentari generando più di 30 punti base di CET1 Ratio attraverso una **gestione proattiva del capitale**. Per quanto riguarda la strategia di *funding*, il Gruppo si aspetta una crescita della raccolta diretta da clientela, accompagnata da un piano di circa €8 miliardi di nuova raccolta istituzionale, di cui: circa €2,5 miliardi di emissioni *senior*, circa €500 milioni di AT1, circa €500 milioni di Tier2 e circa €4,5 miliardi di *covered bond*. Il *Funding Plan* più che compenserà le scadenze di circa €2,5 miliardi in arco di Piano, nel pieno rispetto dei requisiti normativi.

## COMPLETARE LA MODERNIZZAZIONE DELLA NOSTRA BANCA

---

Il processo di modernizzazione riguarderà tutto il Gruppo e garantirà l'esecuzione efficace e lineare di tutti i pilastri strategici tramite tre principali fattori abilitanti:

### 1. Tecnologia, Sicurezza e Intelligenza Artificiale

BPER continuerà a investire, oltre quanto già investito negli ultimi anni, per essere all'avanguardia nell'IT garantendo lo sviluppo del business e una maggiore produttività. Gli investimenti ("CapEx") per completare il percorso di modernizzazione e a supporto della digitalizzazione e trasformazione complessiva della Banca ammonteranno a **circa €650 milioni in arco di Piano**. Il percorso di trasformazione verrà completato nel 2027. Successivamente il CapEx scenderà, attestandosi a circa €130 milioni l'anno.

### 2. Impegno ESG e Sostenibilità

In parallelo alla modernizzazione del Gruppo, l'integrazione dei fattori ESG nei processi aziendali proseguirà per consentire a BPER di continuare ad essere *leader* nell'ESG. Il Piano individua obiettivi e azioni concrete sui principali *driver*, quali: mantenere la posizione di *leadership* di BPER nei *rating* ESG, un *plafond* superiore a €7 miliardi di crediti ESG, emissioni di obbligazioni *green* per €1 miliardo e svolgere un ruolo importante nel sostenere le comunità locali con contributi finanziari per circa €20 milioni in arco di Piano.

### 3. Organizzazione e Persone

Il Piano comprende una serie di interventi tra i quali: un programma di *up-skilling* delle persone, finalizzato ad accrescere la forza commerciale della Banca e che interesserà oltre il 30% dell'organico, con un potenziamento delle competenze; un approccio interfunzionale basato sulla piena integrazione informatica per consentire la trasformazione della Banca in un'organizzazione moderna, pronta a cogliere nuove opportunità commerciali; un nuovo modello di *performance management* con al centro la meritocrazia; e un nuovo piano di incentivazione pienamente allineato agli obiettivi del Piano Industriale.



## DATI DI SINTESI

Le tabelle che seguono riassumono i target del Piano “B:Dynamic|Full Value 2027” di BPER:

	2024E	2026E	BP 2027 target	Evolution 24-27
Total Revenues €bn	~€5.4bn	~€5.4bn	~€5.5bn	+1.5% (+0.5% CAGR)
<i>o.w. Net Inter. Income</i> €bn	~€3.3bn		~€3.1bn	-5% (-1.8% CAGR)
<i>o.w. Net Comm. Income</i> €bn	>€2.0bn		~€2.3bn	+12% (+3.8% CAGR)
Net Comm. on Total Rev. %	~38%	~40%	~42%	+4pp
Op. Costs (excl. D&A) €bn	~€2.6bn		~€2.4bn	-7% (-2.3% CAGR)
Cost/Income %	~52%	<52%	~50%	-2pp
Cost of Risk bps	<48		<45	Declining
Net Income €bn	~€1.3bn		~€1.5bn	+15% (+5% CAGR)
RoTE <sup>1</sup> %	>15.5%		>16%	Growing
CET1 ratio %	>14.5%	>14.5%	>14.5%	Stable

1. Calculated as: Net Income / [Average Tangible Book Value - Minorities interests - AT1 - Dividends accrued]  
Note: throughout the entire presentation, Operating Costs and Net Income exclude extraordinary items (HR-related actions costs and net gain from the disposal to Gardant), accounted in 1H24

	2024E	BP 2027 target	Evolution 24-27
RWA €bn	~€55bn	~€61bn	+3% CAGR
Net customer loans €bn	~€88bn	~€97bn	+3% CAGR
Net NPE ratio %	~1.4%	~1.4%	Stable
NPE Coverage %	>52%	>52%	Stable
Total Financial Assets €bn	~€297bn	~€323bn	+3% CAGR
<i>o.w. AuM</i> €bn	~€67bn	~€81bn	+7% CAGR

I **Ricavi** sono previsti in aumento dell'1,5% in arco di Piano (CAGR +0,5%) a circa €5,5 miliardi nel 2027, principalmente per effetto dell'incremento delle commissioni (€250 milioni) e della crescita selettiva dei volumi degli impieghi (€300 milioni) che compenseranno il calo del margine di interesse dovuto alla riduzione dei tassi di interesse e dell'effetto dell'Ecobonus (€450 milioni).

Il **Margine di interesse** è previsto attestarsi a circa €3,1 miliardi a fine 2027 (-5% 2024-2027; CAGR -1,8%). I principali driver del calo del margine di interesse sono legati al calo dei tassi di interesse per €300 milioni e alla riduzione dell'effetto dell'Ecobonus e di altri fattori per €150 milioni, parzialmente compensati da positive dinamiche di raccolta e impieghi per €300 milioni.

Le **Commissioni** sono previste in aumento di circa €250 milioni a circa €2,3 miliardi nel 2027 (+12% 2024-2027; CAGR +3,8%) con una contribuzione equilibrata di tutte le componenti (prodotti *Wealth Management*, Bancassurance e servizi bancari).

Le **Attività Finanziarie Totali (“TFA”)** cresceranno di circa il 3% l'anno, con la raccolta gestita (“AuM”) in aumento

dai €67 miliardi di fine 2024 a circa €81 miliardi a fine 2027, pari ad un tasso di crescita del 7% l'anno.

Gli **Oneri operativi** scenderanno dell'1% in arco di Piano a meno di €2,8 miliardi nel 2027, per effetto di circa €270 milioni di risparmio sui costi grazie alle iniziative del Piano, compensando €100 milioni di effetto inflattivo (incluso il nuovo contratto collettivo nazionale del lavoro ("CCNL") del settore creditizio e finanziario) e €100 milioni di svalutazioni e ammortamenti principalmente legati a investimenti IT. Il *Cost/Income* è previsto in miglioramento da circa il 52% a fine 2024 a circa il 50% a fine 2027.

Gli **Oneri operativi, esclusi svalutazioni e ammortamenti**, diminuiranno del 7% tra il 2024 e il 2027 (CAGR -2,3%) attestandosi a circa €2,4 miliardi alla fine 2027. L'organico del Gruppo scenderà di circa il 10% a circa 18.500 risorse per fine 2027. Le uscite volontarie, già concordate, ammonteranno a circa 1.600. Il turnover organico riguarderà circa 1.500 persone in arco di Piano. Il Gruppo farà **1.100 assunzioni mirate** attraendo talenti con competenze specialistiche e ampia esperienza in aree strategiche (es. IT). Le spese amministrative diminuiranno del 16% in arco di Piano.

Il **Risultato netto** è previsto in aumento da circa €1,3 miliardi a circa €1,5 miliardi (+15% 2024-2027; CAGR +5%), che si traduce in un **ROTE**<sup>6</sup> di oltre il 16%. L'**Utile netto cumulato** è previsto attestarsi a circa €4,3 miliardi in arco di Piano.

La **Qualità del credito** rimarrà prudenzialmente stabile a fine 2027, con un NPE ratio netto dell'1,4%, un *coverage ratio* superiore al 52% e un costo del rischio inferiore a 45 punti base.

Le **Attività Ponderate per il Rischio ("RWA")** aumenteranno in linea con il portafoglio crediti di circa il 3% l'anno attestandosi a €61 miliardi nel 2027.

Il **CET1 Ratio** si manterrà al di sopra del 14,5%.

Il livello **MREL** sarà di circa il 31% nel 2027; il *Liquidity Coverage Ratio* ("LCR") arriverà al 145% e il *Net Stable Funding Ratio* ("NSFR") si attesterà al 130% a fine 2027.

Grazie ad una forte generazione di capitale, BPER prevede di remunerare gli azionisti con un **Pay-out ratio sostenibile di circa il 75%**, corrispondente a **dividendi cumulati cash per circa €3,2 miliardi<sup>7</sup> tra il 2025 e il 2027**, pari a un *dividend yield* superiore al 15%<sup>8</sup>. Ai fini di quanto precede, la Banca potrà valutare di ricorrere anche al pagamento di acconti sul dividendo, verificata la sussistenza dei relativi presupposti tecnici e giuridici.

#### Riferimenti:

---

**Investor Relations**  
[investor.relations@bper.it](mailto:investor.relations@bper.it)

**External Relations**  
[relest@bper.it](mailto:relest@bper.it)

[www.bper.it](http://www.bper.it) – [group.bper.it](http://group.bper.it)

---

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

<sup>6</sup> ROTE calcolato come: Utile Netto / (Patrimonio Netto Medio Tangibile - Interessi di minoranza - AT1 - Dividendi accantonati).

<sup>7</sup> Soggetto alle approvazioni della BCE e del Consiglio di amministrazione e al raggiungimento degli obiettivi di Utile netto contabile 25-27 previsti dal Piano Industriale.

<sup>8</sup> Sulla base della capitalizzazione di mercato al 01.10.24.