

Gruppo Bipiemme Risultati 2006

14 Marzo 2007



Banca Popolare di Milano

Disclaimer

Questo documento è stato preparato da Banca Popolare di Milano a scopi esclusivamente informativi e solo per presentare le strategie e i principali dati finanziari del Gruppo.

Le informazioni qui contenute non sono state verificate da organi indipendenti.

Nessuna garanzia manifesta o implicita può essere data sui contenuti del documento e di conseguenza non è opportuno fare affidamento sulla completezza, correttezza e l'accuratezza delle informazioni o sulle opinioni qui contenute.

La Società i suoi consulenti e rappresentanti non possono essere ritenuti responsabili (per negligenza o per altro) per qualunque perdita derivata dall'uso di questo documento e dei suoi contenuti.

Tutte le informazioni prospettiche qui contenute sono state predisposte sulla base di determinate assunzioni che potrebbero risultare non corrette e pertanto i risultati qui riportati potrebbero variare.

Questo documento non rappresenta né un'offerta né un invito ad acquistare o a sottoscrivere azioni e nessuna parte di tale documento può essere considerata la base di alcun contratto o accordo.

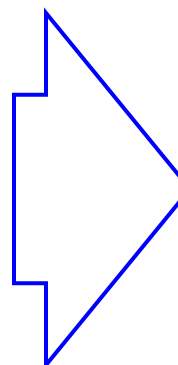
Tutte le informazioni qui contenute non possono essere né riprodotte né pubblicate né integralmente né in parte per nessuna finalità o distribuite.

Con l'accettazione di tale avvertenze Lei acconsente a tutti i suddetti limiti.

Il conto economico e lo stato patrimoniale al 31 dicembre 2006 così come i risultati trimestrali del 2005 e 2006 sono stati ricalcolati proforma consolidando Bipiemme Vita e Ultramedias a patrimonio netto, invece che con il metodo integrale a seguito della fusione di Ultramedias in Bipiemme Vita e la successiva cessione al Gruppo FondiariaSai.

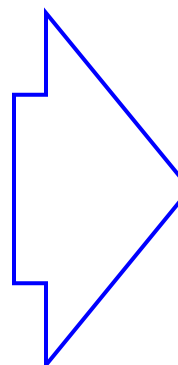
Risultati 2006: aspetti principali

| € mln | 2006 | 2005 | % |
|-------------------|--------|--------|------|
| Impieghi | 26.313 | 22.585 | 16,5 |
| Raccolta | 29.354 | 24.613 | 19,3 |
| Risparmio amm.to | 18.884 | 16.655 | 13,4 |
| Risparmio gestito | 20.729 | 20.439 | 1,4 |
| RWA | 32.076 | 27.932 | 14,8 |



Il significativo impegno commerciale è alla base della crescita di impieghi e raccolta
Buona crescita del risparmio amministrato

| € mln | 2006 | 2005 | % |
|--------------------------|-------|-------|-------|
| Margine di interesse | 916 | 758 | 20,9 |
| Proventi operativi | 1.765 | 1.552 | 13,7 |
| Risultato di gestione | 695 | 514 | 35,3 |
| Utile netto | 399 | 259 | 53,9 |
| Cost/income | 60,6% | 66,9% | |
| ROE rettificato | 12,5% | 11,7% | |
| EVA (€mln) | 157 | 96 | 63,5 |
| Dividendo (€ per azione) | 0,35 | 0,15 | 133,3 |



La crescita registrata del margine di interesse sostiene il risultato della gestione operativa
L'utile netto beneficia delle plusvalenze da cessioni
Il pay-out passa dal 24% al 36%, in linea con le indicazioni del nuovo Piano Strategico

Risultati 2006 superiori agli obiettivi

| Piano Strategico 2004-06 | | € mln | | |
|-----------------------------|--------------------------|----------------|------------|--------------|
| | 2006 target ¹ | 2006 risultato | Differenza | % |
| Proventi operativi | 1.694 | 1.765 | 71 | +4,2 |
| Totale costi | (1.044) | (1.070) | 26 | -2,5 |
| Ris. Gest. operativa | 650 | 695 | 45 | +6,9 |
| Utile netto | 300 | 399 | 99 | +32,9 |
| Cost income | 61,6% | 60,6% | (1,0) | |
| ROE rettificato | 12,4% | 12,5% | 0,1 | |
| Raccolta | 20.973 | 21.885 | 912 | +4,3 |
| Impieghi | 22.970 | 24.517 | 1.547 | +6,7 |

Inclusi €23mln di commissioni non ricorrenti (excess spread derivante dalla chiusura della cartolarizzazione del 2001)

La differenza è essenzialmente dovuta a:

- incrementi CCNL superiori alle attese (circa €20mln)
- recepimento modifiche art. 47 dello statuto sociale (circa €10mln)

Include €69,7mln di plusvalenze derivanti dalla cessione del 50% di Bipiemme Vita

(1): 2006 target pro-forma con Bipiemme Vita consolidata a patrimonio netto

Focus sul miglioramento della produttività

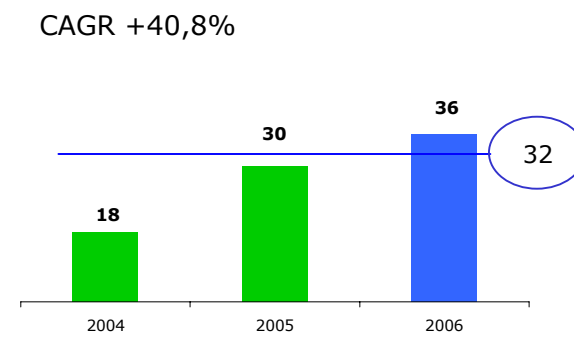
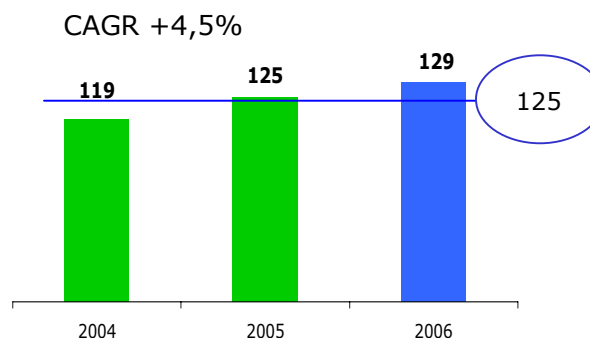
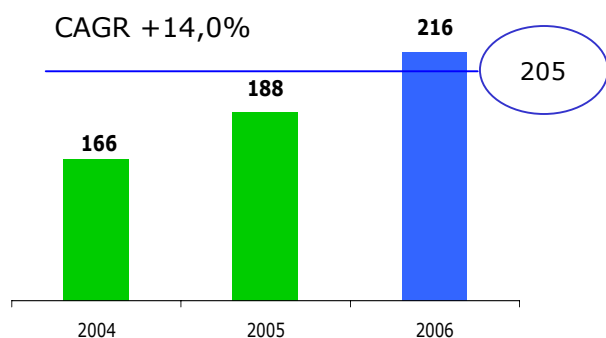
Dati 2004 : report gestionale

○ — Target 2006

Totale ricavi per dipendente (€ .000)

Totale costi per dipendente (€ .000)

Utile netto rettificato per dipendente* (€ .000)

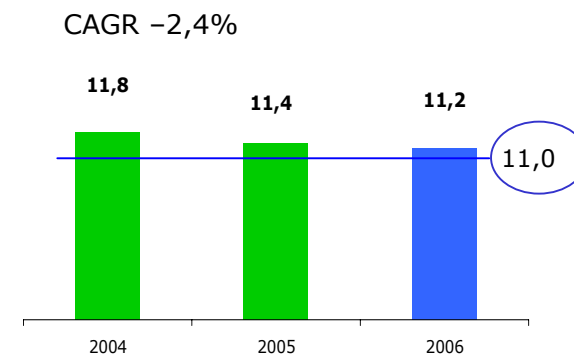
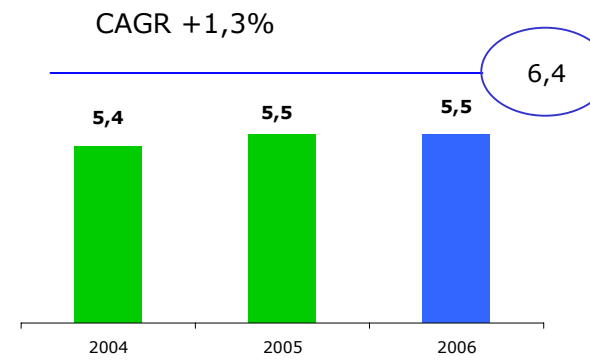
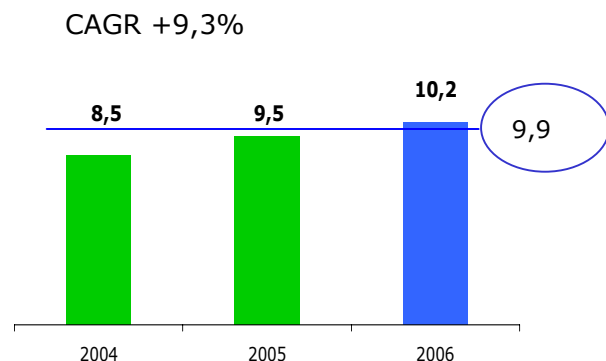


* Rettificato con utili non ricorrenti

Tot. volumi*/dipendente (€mln)

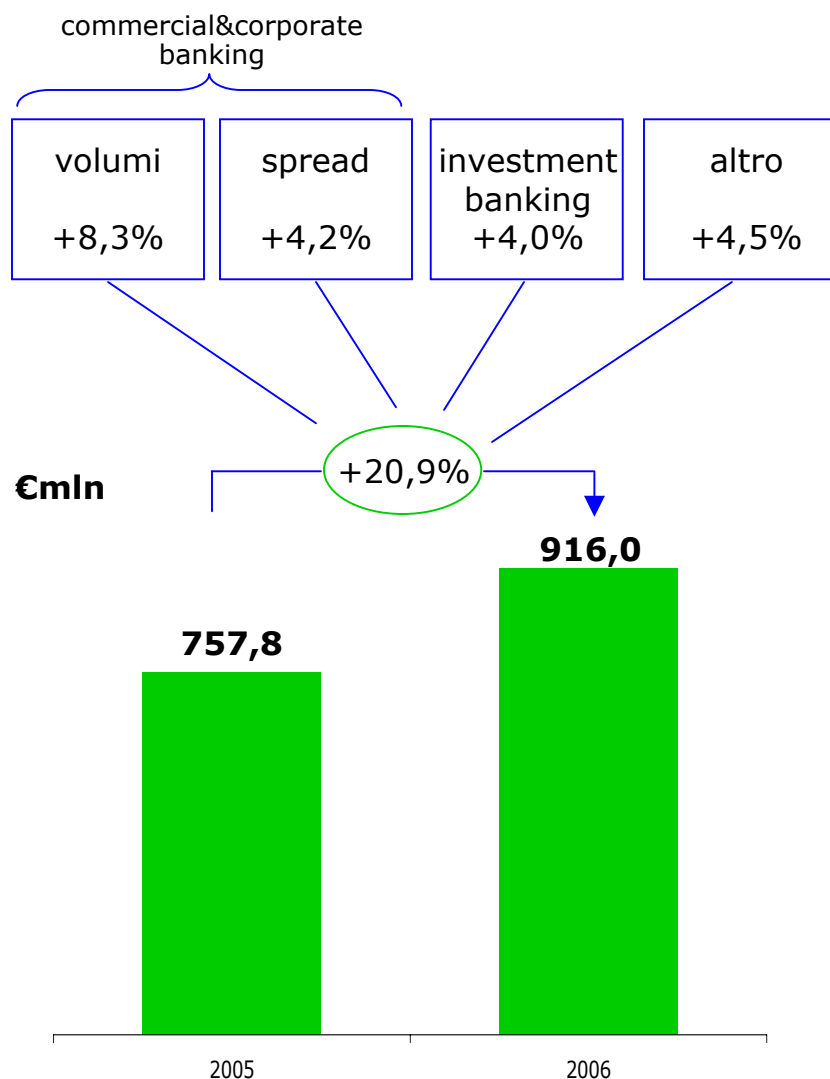
Totale ricavi/RWA (%)

Dipendenti/Punti vendita



* Volumi medi a clientela (dati da report gestionale)

La crescita degli impieghi spinge il margine di interesse

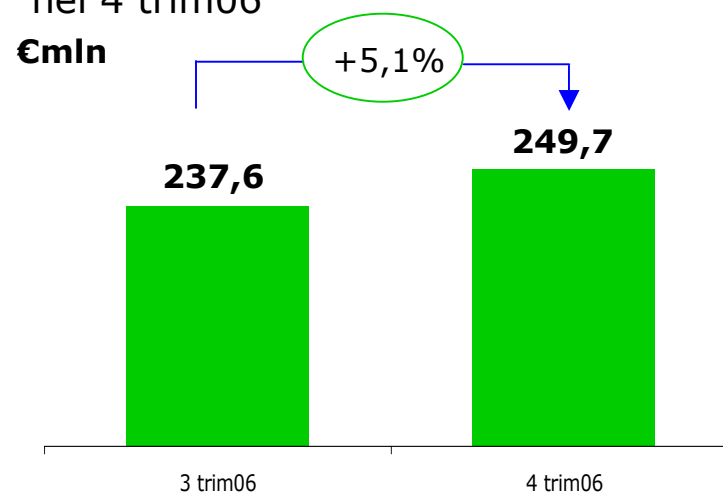


- Ottimo incremento del margine di interesse grazie all'elevata crescita dei volumi ed al contributo positivo dell'area finanza

- Crescita guidata da un forte impegno in ambito commerciale:

- depositi medi a clientela (incluso EMTN) +9,9%
- impieghi medi +11,6%

- Crescita bilanciata di volumi e spread nel 4 trim06

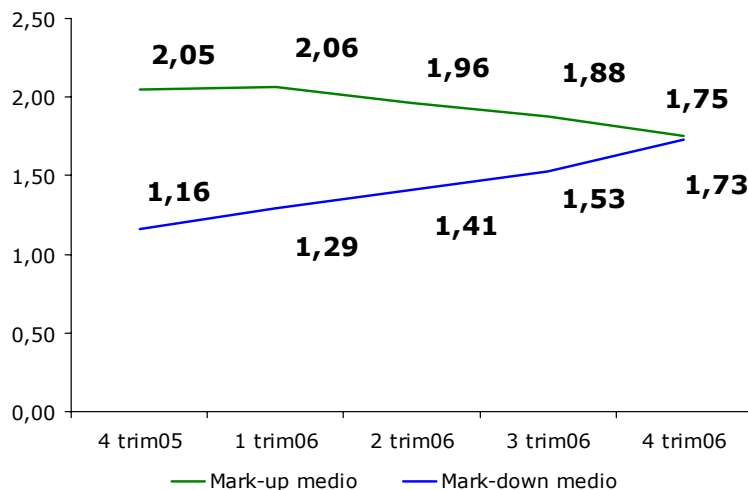


Il recupero degli spread sostiene il margine di interesse

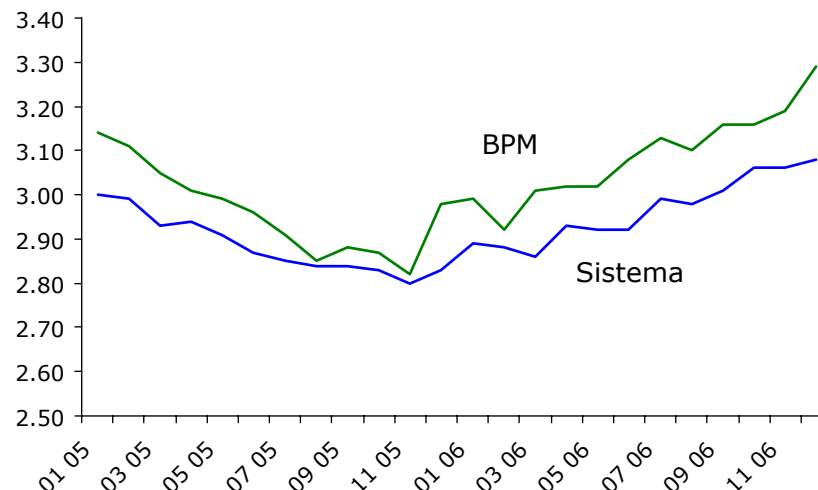
- Trend positivo dello spread medio annuo, +13 pb nel 2006
- La crescita del mark down (+57pb) compensa completamente la contrazione del mark up (-30 pb)

- Confermato il forte posizionamento sul mercato: lo spread BPM rispetto alla media di sistema, durante il 2006, si è progressivamente allargato e ha raggiunto 14 pb a fine anno.
- Il rapporto margine di interesse sul totale attivo migliora di oltre 10 pb raggiungendo il 2,3%

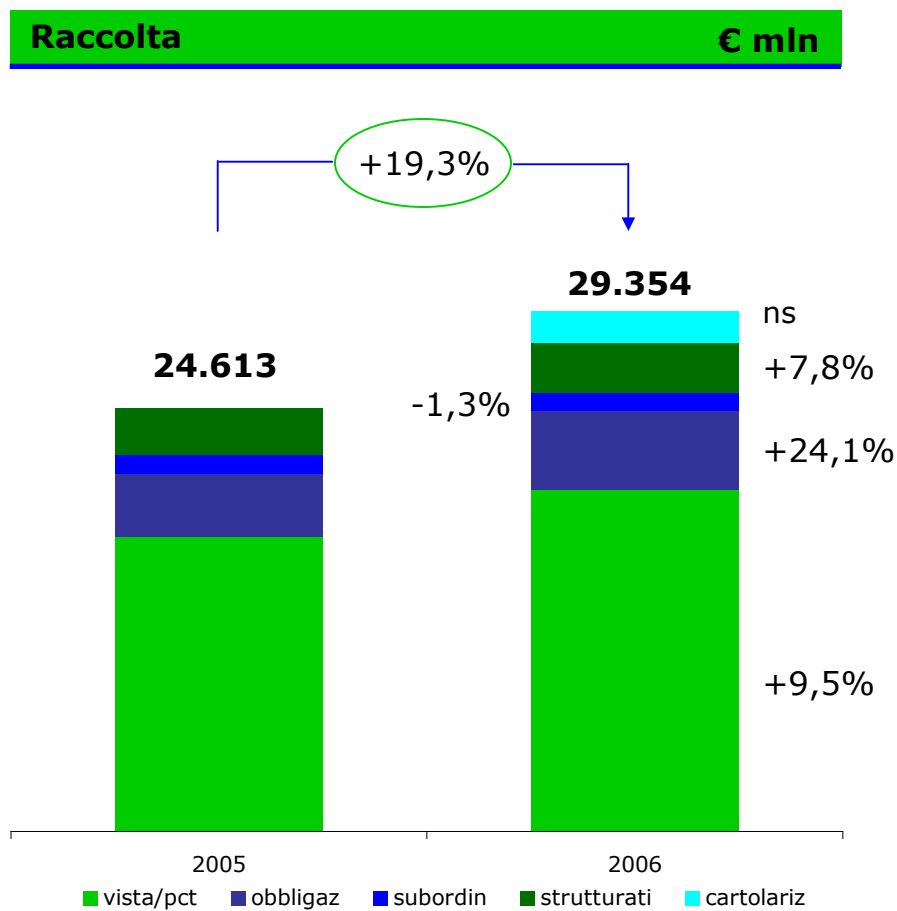
BPM mark-up/mark-down %



Spread BPM rispetto al sistema %



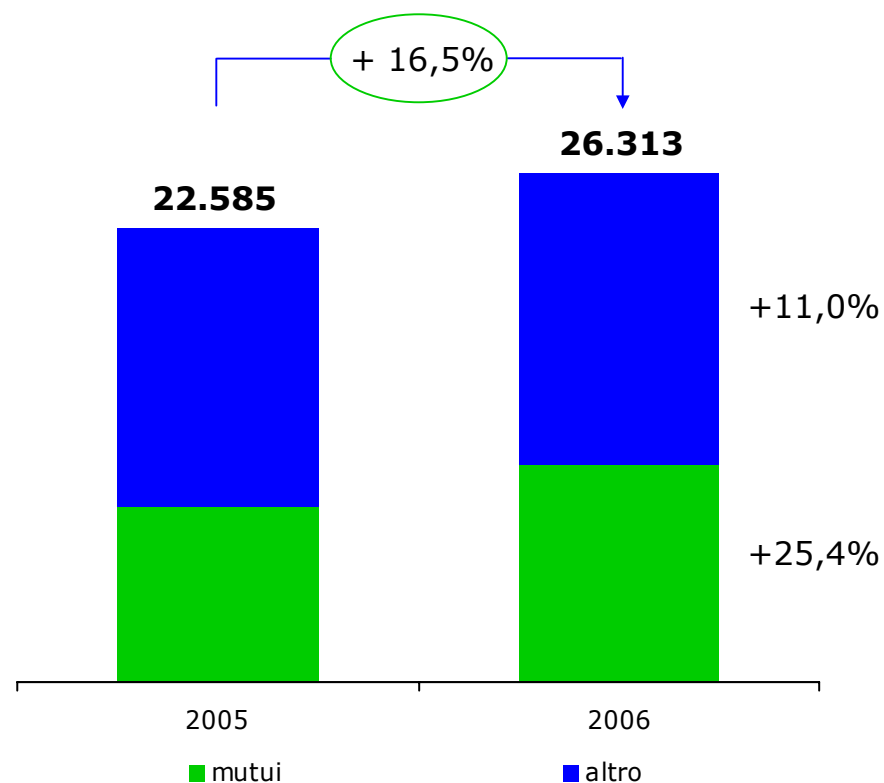
Le emissioni obbligazionarie sostengono la crescita della raccolta



- La raccolta a breve beneficia di circa €2 mld derivanti dalla cartolarizzazione di mutui. Al netto di questa componente la raccolta complessiva aumenta del 11,0%
- Nuove emissioni obbligazionarie hanno favorito la crescita della raccolta (€1,8mld nel 2006, di cui €1,3mld rientranti nel programma EMTN). Al netto della raccolta tramite il programma EMTN, la crescita si attesta a 13,6%.
- La crescita della raccolta (al netto di cartolarizzazione ed emissioni EMTN) è stata del 5,4%
- La quota di mercato a dicembre 2006, ha raggiunto il 2,04% rispetto al 1,98% del 2005

Si mantiene sostenuta la crescita dei mutui

Impieghi a clientela € mln

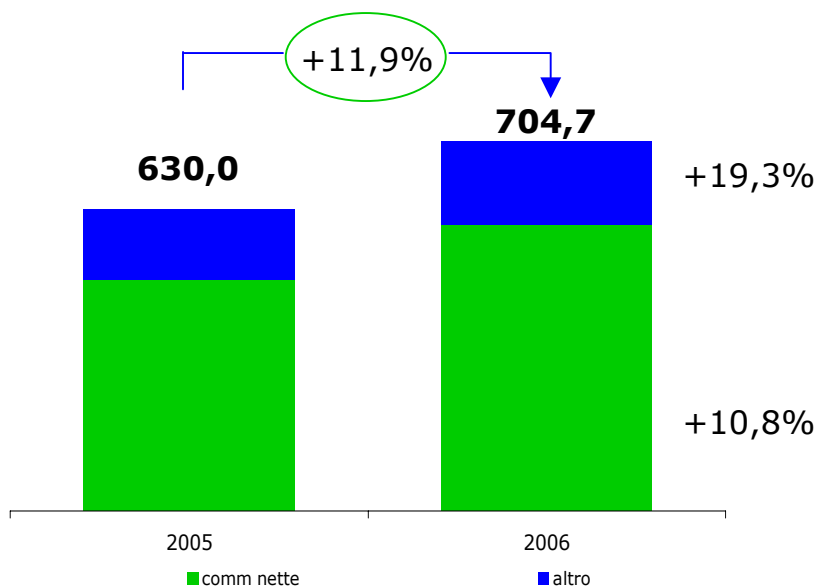


- Il portafoglio crediti include €409mln di mutui derivanti dalla chiusura della cartolarizzazione del 2001. Al netto di tale componente gli impieghi crescono del 14,7%
- Nel 2006 si è mantenuta molto forte la performance dei mutui e prestiti al consumo: nuove erogazioni per oltre €5,1mld rispetto ai €4,3mld nel 2005
- A fine anno, lo stock di mutui e credito al consumo ha raggiunto €10,9mld
- A dicembre 2006 la quota di mercato si attesta a 1,95% rispetto a 1,89% di fine 2005

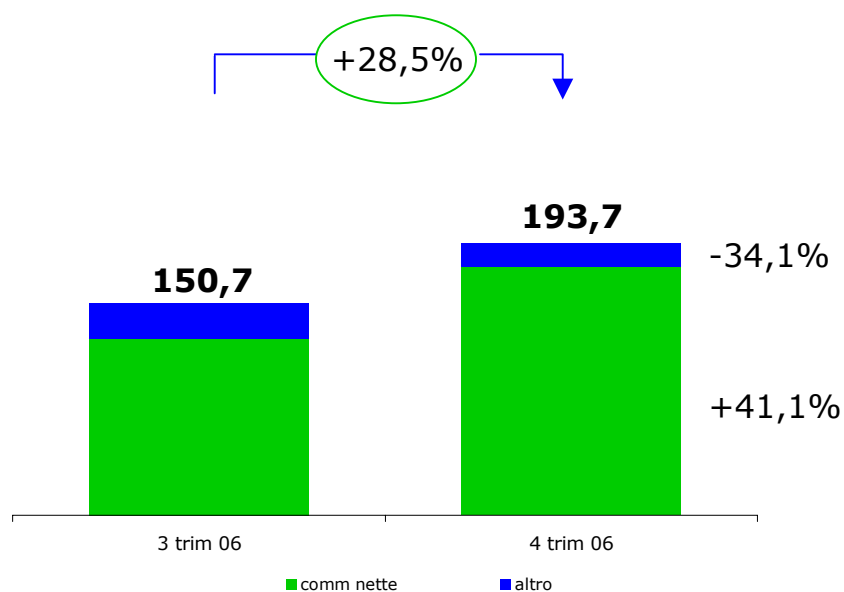
Commissioni nette ed altri proventi

- Le commissioni nette a fine 2006 si attestano a €614mln +10,8% a/a grazie a:
 - buon incremento delle commissioni sia sul risparmio gestito che sui servizi bancari (commissioni su crediti ed electronic banking)
 - crescita delle commissioni di collocamento, nel risparmio amministrato (+ €17,3mln) e delle commissioni di performance nel gestito (+ €6,7mln)
- Utili non ricorrenti: €15,6mln (relativo al deconsolidamento di Bipiemme Vita – incluso nella voce “commissioni nette”); €23,5mln (proventi derivanti dalla chiusura anticipata della cartolarizzazione di mutui effettuata nel 2001 – incluso nella voce “altri proventi”)
- Il 4trim beneficia di maggiori commissioni sul risparmio amministrato, di un incremento nelle commissioni di performance sul risparmio gestito, di un buon contributo di Banca Akros (+ €6mln) e di un effetto stagionalità

Anno 2006 **€mln**



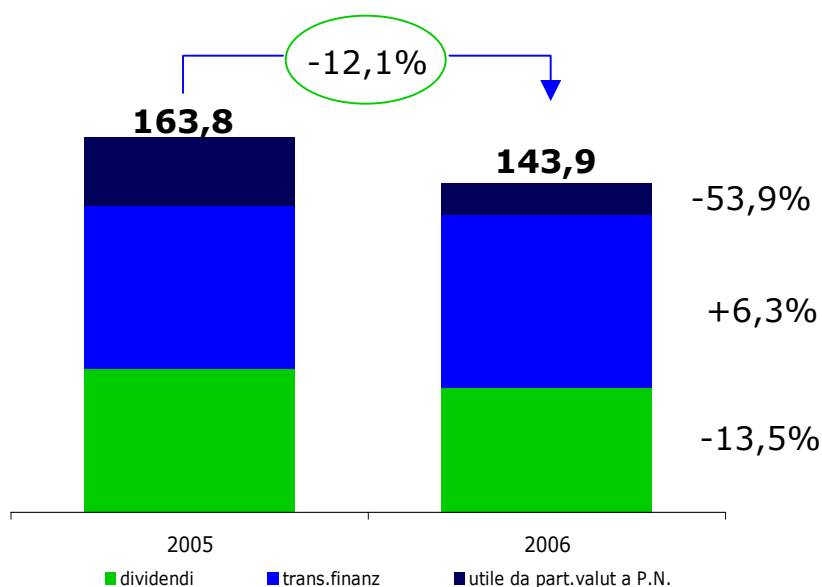
Evoluzione trim/trim **€mln**



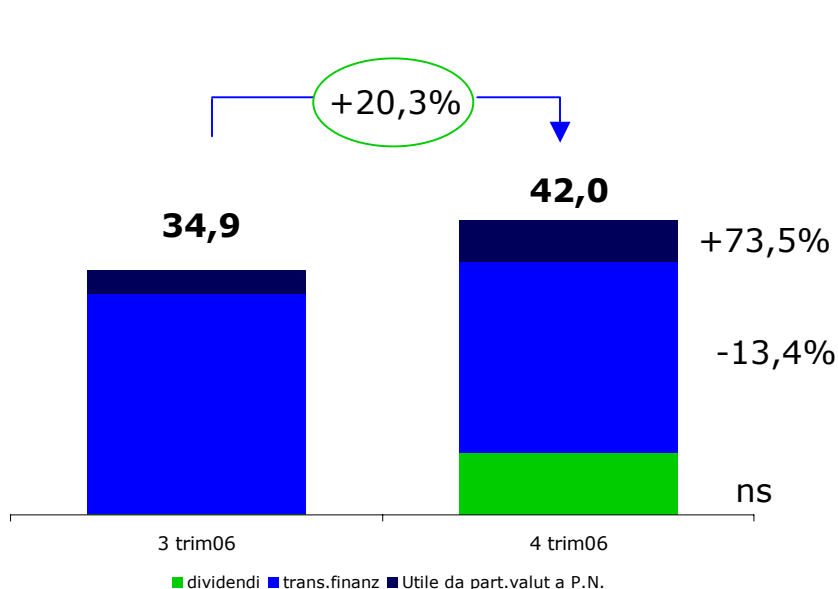
Profitti da operazioni finanziarie e dividendi

- Profitti da operazioni finanziarie (dividendi e risultato netto dell'attività finanziaria) a € 130,2mln nel 2006 in flessione di solo 3,0% a/a nonostante l'effetto positivo di componente straordinaria relativa alla cessione di crediti (€23mln) nei dati 2005
- Nel 2006 diminuiscono gli utili da investimenti e partecipazioni in seguito alla cessione del 50% di Bipiemme Vita
- Il quarto trimestre beneficia dell'incremento dei volumi intermediati con la clientela, in particolare di Banca Akros e del settore corporate sales di Bipiemme.

Anno 2006 **€mln**



Evoluzione trim/trim **€mln**

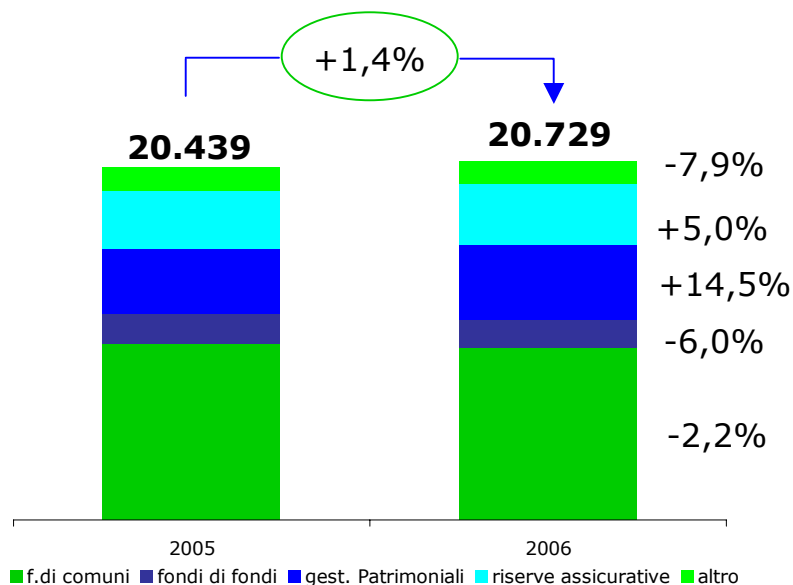


Il Risparmio Gestito risente di una raccolta netta negativa

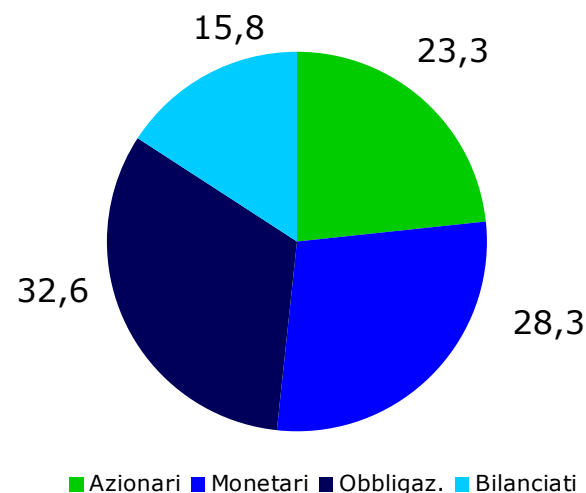
- Il buon andamento dei mercati compensa la raccolta netta negativa del 2006 (€521mln)
- Buona crescita delle gestioni patrimoniali (+14,5%) e delle riserve assicurative (+5,0%)
- La raccolta netta negativa dei fondi comuni si attesta a €390mln.

- La quota di mercato dei fondi SGR si attesta al 2,26% rispetto al 2,28% a/a (dato riclassificato ai fini di un confronto omogeneo)
- La crescita delle commissioni è favorita dallo spostamento verso prodotti azionari e bilanciati.

Risparmio gestito € mln



Composizione dei fondi comuni %



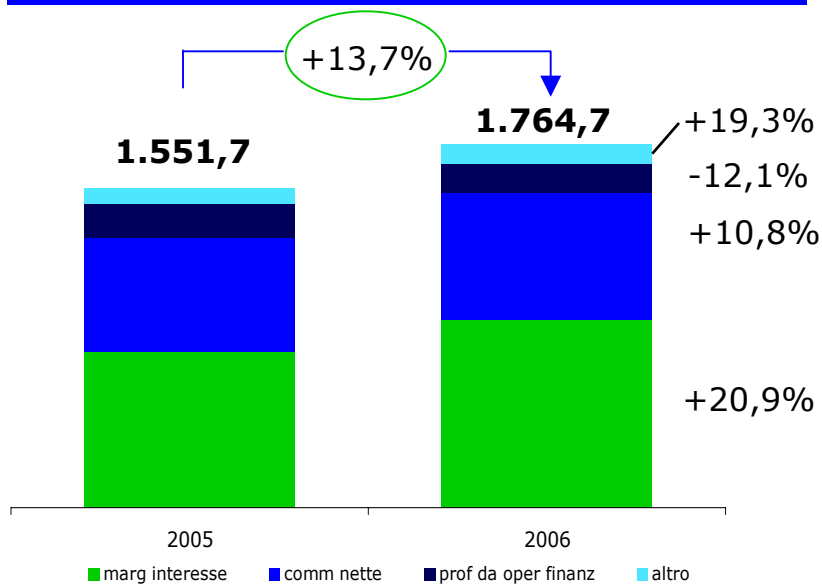
Proventi operativi a livello record nel 4° trimestre 2006

- Ricavi guidati da una crescita a due cifre del margine di interesse e delle commissioni
- La componente più stabile dei ricavi (margine di interesse + commissioni nette) aumenta del 15,4% a/a
- Il margine di intermediazione su attività ponderate per il rischio si attesta al 5,5%

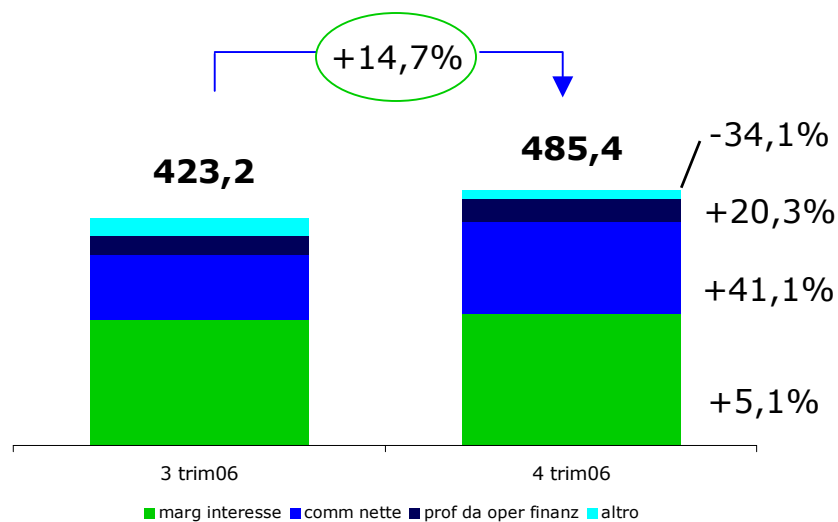
■ Nel 4°trim06 risultati record per i ricavi
Principali fattori:

- buona crescita delle commissioni nel risparmio gestito
- deciso aumento delle commissioni sul commercial banking grazie a maggiori volumi d'affari

Anno 2006 €mln

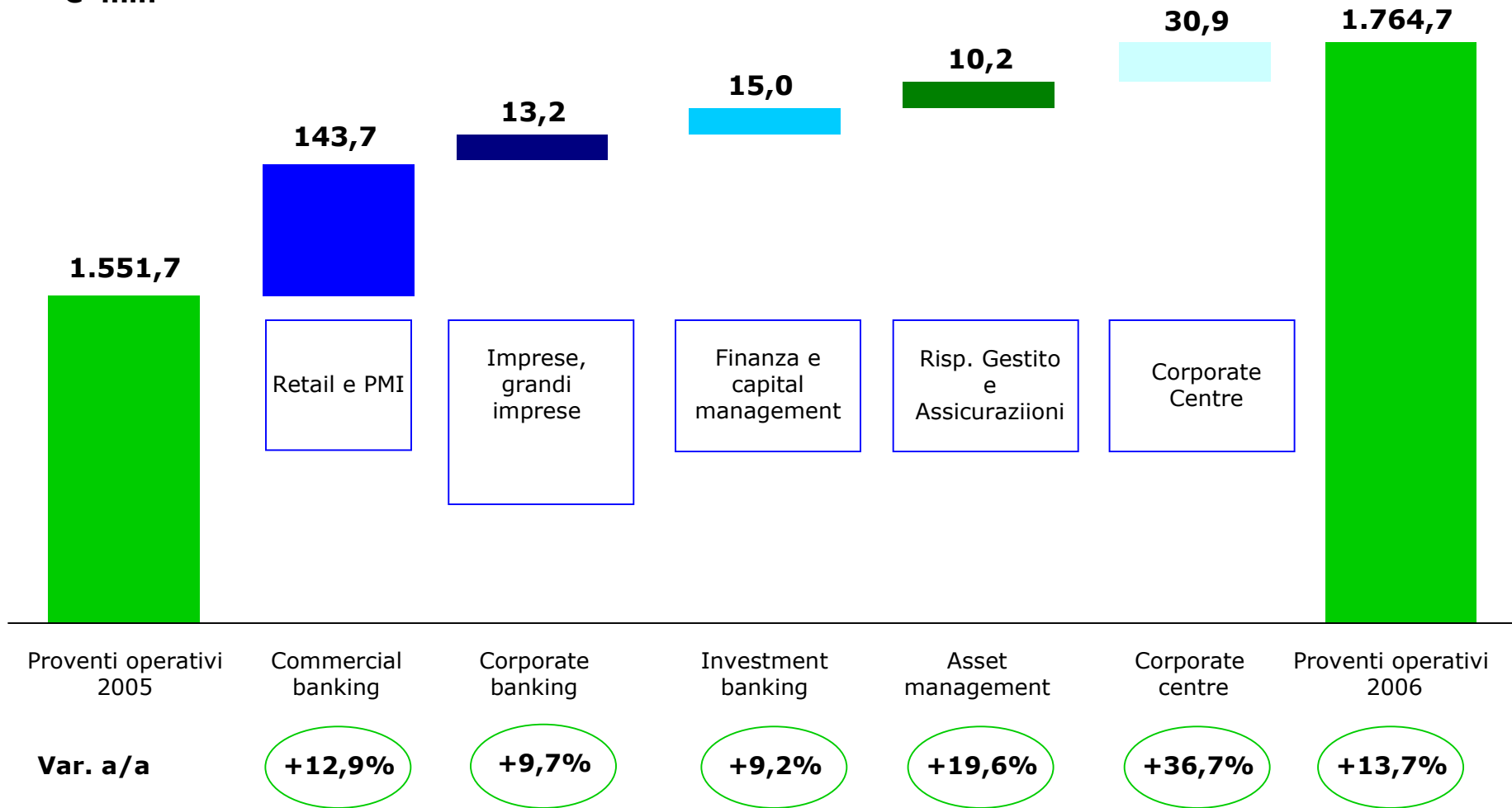


Evoluzione trim/trim €mln



Crescita del margine di intermediazione per business unit

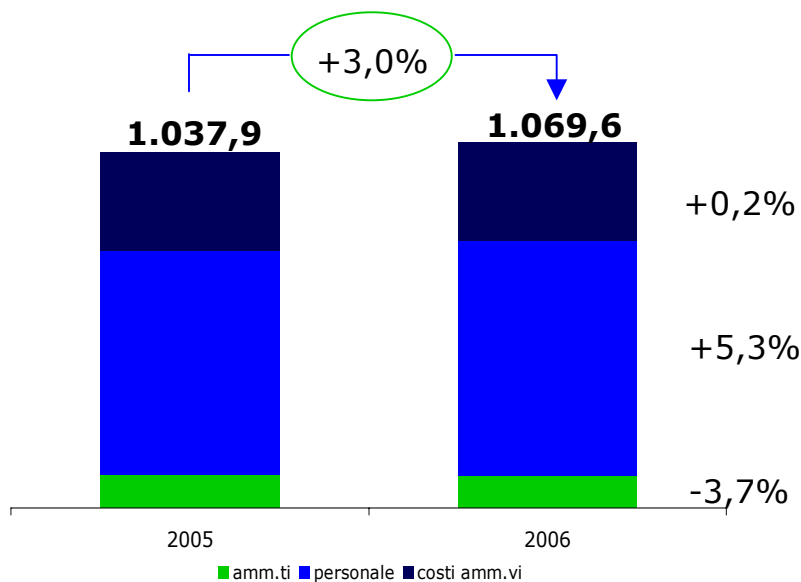
€ mln



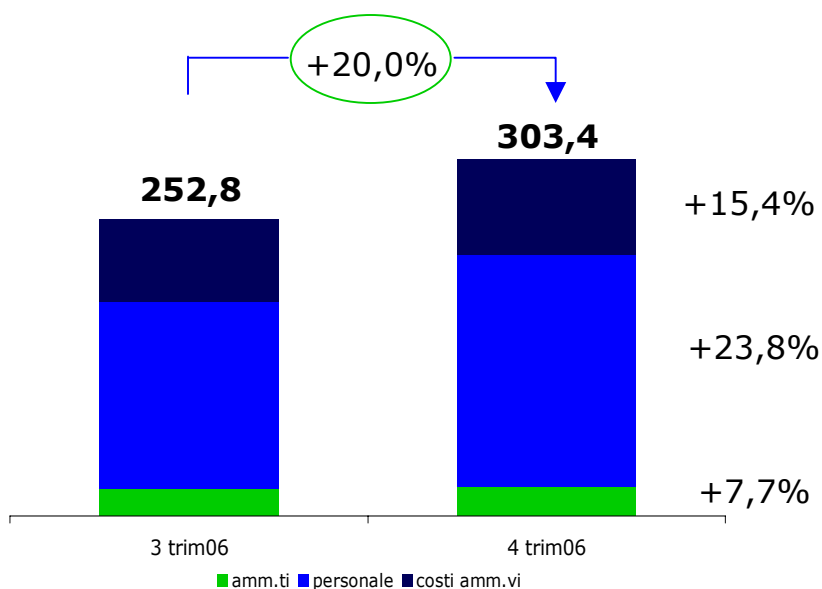
Costi operativi

- L'aumento delle spese per il personale è soprattutto attribuibile agli effetti degli incrementi da CCNL (€18,1mln), all'aumento della parte variabile della retribuzione legata ai risultati (€9,1mln), all'importo derivante dalla modifica dell' art.47 dello statuto di BPM (€9,3mln), parzialmente compensate dai risparmi derivanti dal turnover e dallo snellimento delle strutture organizzative (risparmi per €16,9mln)
- La chiusura delle filiali estere (risparmi per €3,4mln) e la razionalizzazione dei costi IT compensa l'incremento dei costi di gestione immobiliare e di espansione della rete
- Sul 4° trim06 si è concentrato l'impatto di poste non ricorrenti come gli incrementi previsti dal CCNL e cambiamenti nella distribuzione dell'utile ai dipendenti (art. 47) oltre all'effetto stagionalità.

Anno 2006 **€mln**

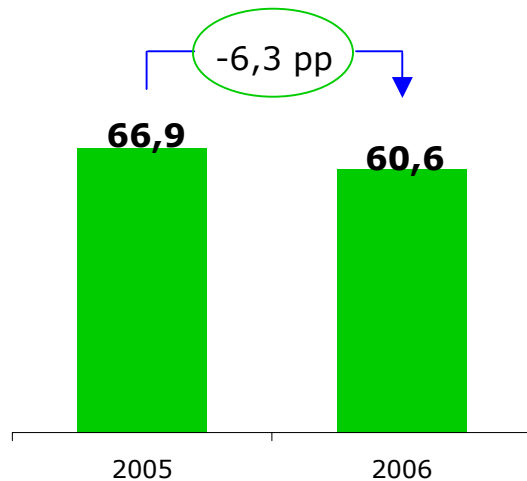


Evoluzione trim/trim **€mln**

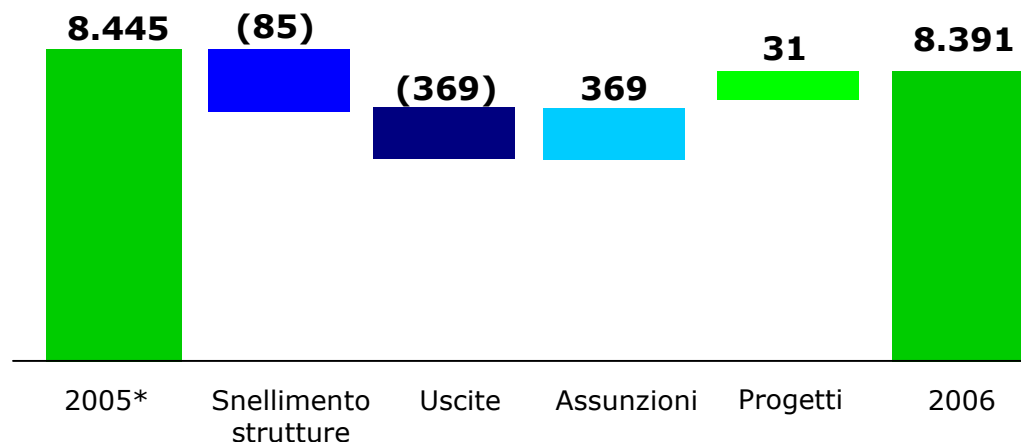


Cost income e personale

Cost income %



Evoluzione delle risorse



- Cost income al 60,6%. al di sotto del target del Piano di 61,6%
- Apertura di nuove filiali nel 2006: 11 (incluso i punti di private banking) chiusura di 2 agenzie e riorganizzazione della rete corporate con chiusura di 4 unità

| | 2006 | 2005 | var | % |
|----------------------------|-------|--------|-----|------|
| Personale | 8.391 | 8.445* | -54 | -0,6 |
| di cui a tempo determinato | 114 | 109 | +5 | +4,6 |
| Punti vendita | 741 | 736 | +5 | +0,7 |

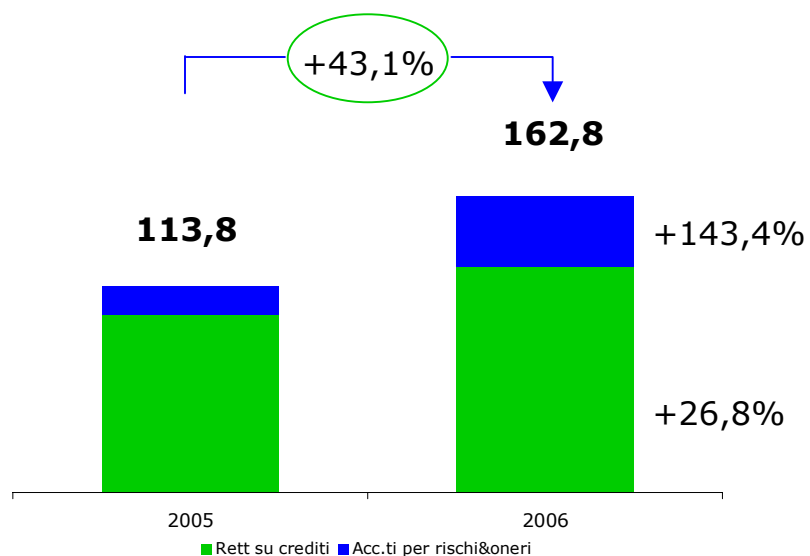
(*): esclude 42 unità di BPM Vita e Ultramedias

Crescita nelle rettifiche di valore correlata allo sviluppo degli impieghi

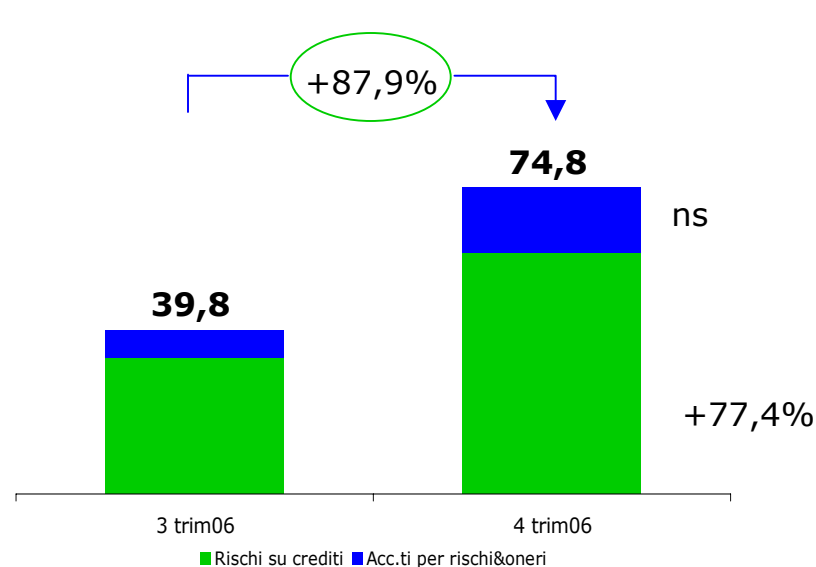
- L' aumento nelle rettifiche totali a/a legato all'aumento dei volumi e delle coperture:
 - rettifiche di valore a €124,2mln totalmente attribuibili agli impieghi a clientela, con l'obiettivo di aumentare la copertura dei crediti dubbi
 - accantonamenti per rischi ed oneri a €38,6mln principalmente riferibile a "revocatorie" (Parmalat: €18,8mln)

- Totale accantonamenti su crediti cresciuti a 62 pb rispetto ai 50 pb del 2005. Al netto di Parmalat, il costo del credito scende a 55 pb (escluso accantonamenti per rischi ed oneri) si posiziona a 47 pb

Anno 2006 **€mln**



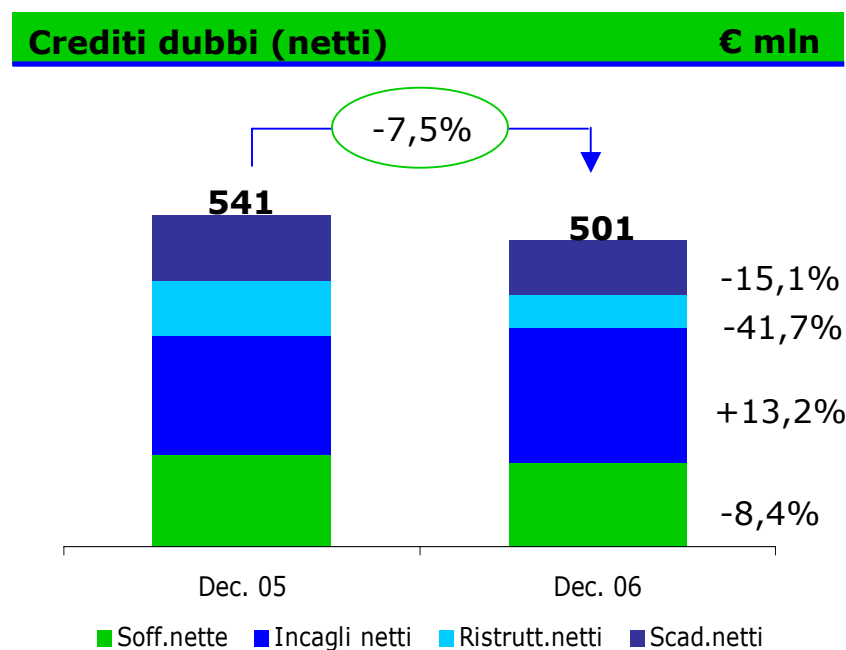
Evoluzione trim/trim **€mln**



Qualità del credito in continuo miglioramento

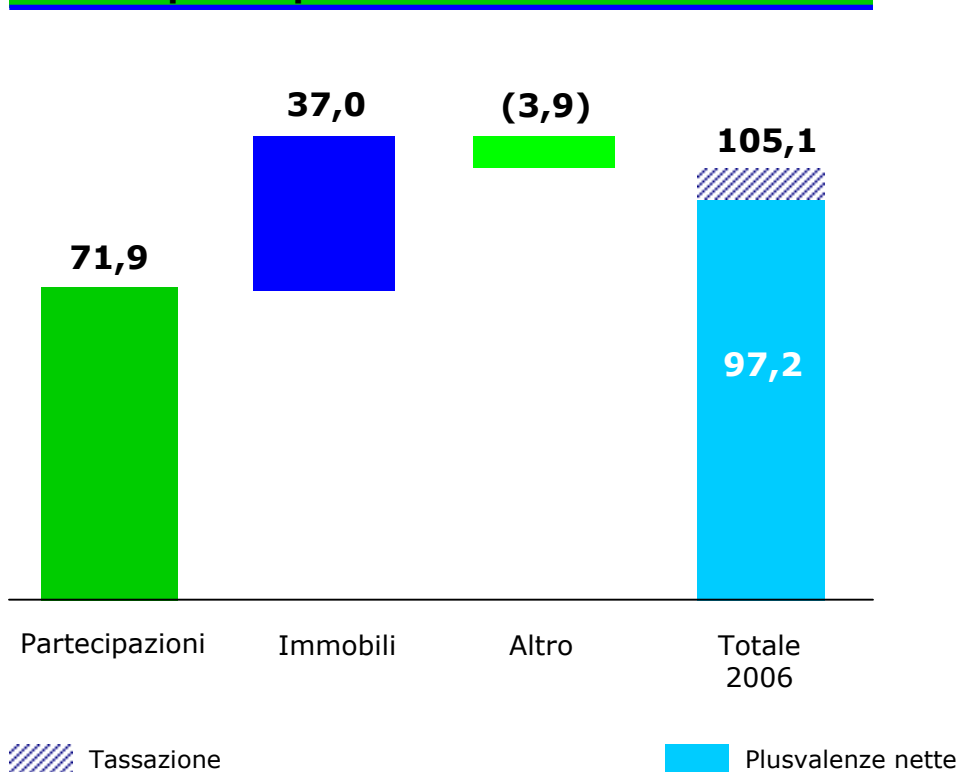
- Eccellente qualità dell'attivo:
 - crediti dubbi lordi a 3,4% sulla totalità degli impieghi (4,0% nel 2005 e 5,9% per il sistema bancario italiano)
 - il rapporto sofferenze nette su impieghi a 0,5% da 0,7% del 2005, rispetto ad una media di sistema del 1,4%
- crediti dubbi netti diminuiscono A/A e T/T, rientrando dal picco registrato lo scorso 30 settembre che era dovuto ad un aumento delle posizioni incagliate
- Copertura delle sofferenze in netto miglioramento: 70,7% a fine 2006 rispetto al 69,8% di Settembre

| Dic. 06 | Ratio | Copertura |
|---------------------------|--------------|--------------|
| Tot. crediti dubbi | 1,9% | 44,9% |
| Sofferenze nette | 0,5% | 70,7% |
| Incagli | 0,8% | 13,6% |
| Ristrutturati | 0,2% | 44,9% |
| Esposizioni scadute | 0,3% | 2,5% |
| Crediti in bonis | 98,1% | 0,7% |



Le plusvalenze da cessione spingono l'utile netto

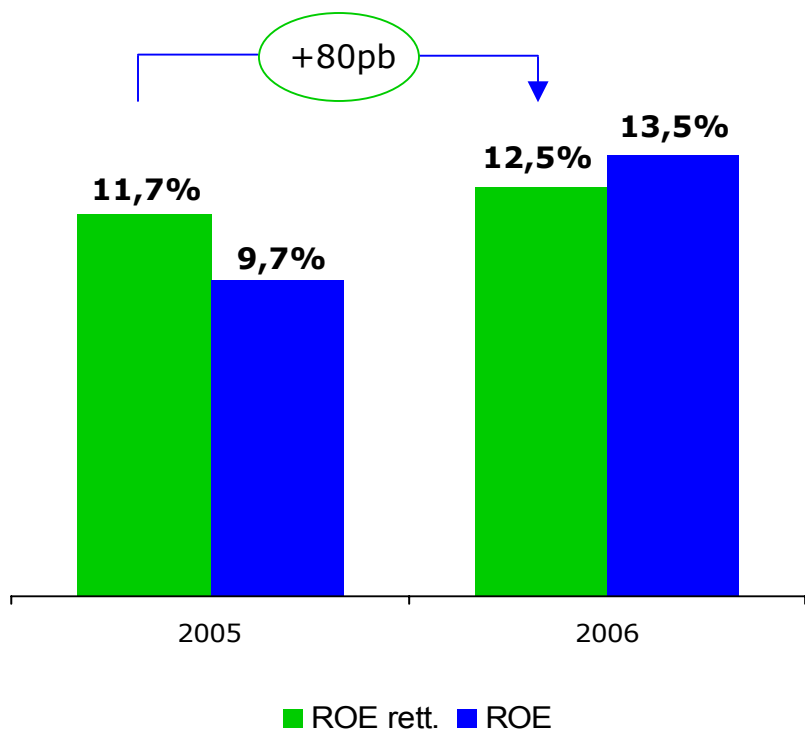
Utili da partecipazioni ed investimenti €mln



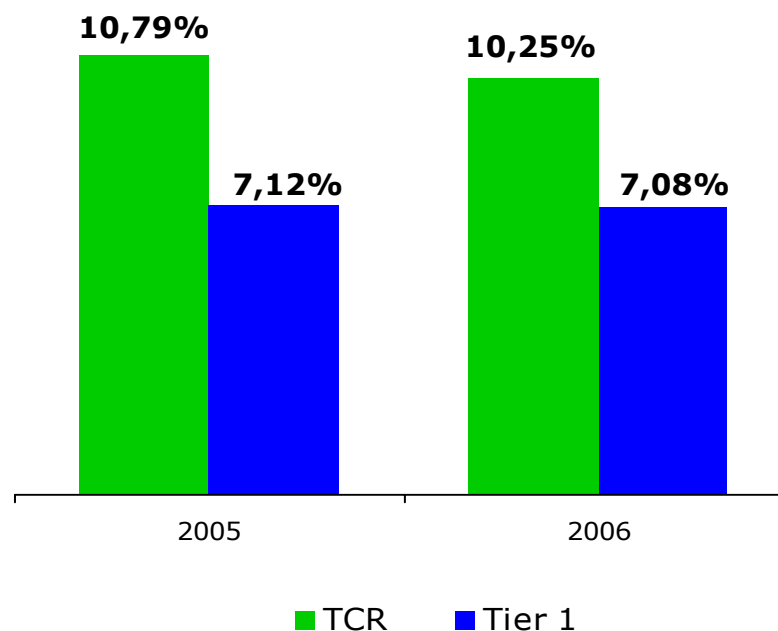
- Plusvalenza dalla cessione del 50% di BPM Vita: €71,9mln, €69,7mln al netto delle tasse
- Immobili: plusvalenza dalla cessione dell'immobile Galfa €34,7mln, €27,5mln al netto delle tasse

ROE e coefficienti patrimoniali

ROE rettificato



Coefficienti patrimoniali



- Tier 1 fine 2006 non include aumento gratuito di capitale approvato dall'Assemblea Straordinaria nel Febbraio 2007
- Includendo tale effetto il Tier 1 avrebbe raggiunto l'8,0%

Conto Economico Riclassificato

| € mln | 2006 | 2005 | % | 4trim 06 | 4trim 05 | % |
|---|------------------|------------------|-------------|----------------|----------------|-------------|
| Margine di interesse | 916,0 | 757,8 | 20,9 | 249,7 | 187,9 | 32,9 |
| Commissioni nette | 613,7 | 553,7 | 10,8 | 177,1 | 151,2 | 17,1 |
| Utili da partic.valutate al patrimonio netto, dividendi e risultato netto delle att. finanziarie | 143,9 | 163,8 | (12,1) | 42,0 | 29,4 | 42,8 |
| Altri oneri/proventi di gestione | 91,0 | 76,3 | 19,3 | 16,6 | 21,1 | (21,3) |
| Proventi operativi | 1.764,7 | 1.551,7 | 13,7 | 485,4 | 389,8 | 24,6 |
| Spese per il personale | (687,9) | (653,3) | 5,3 | (197,3) | (177,7) | 11,0 |
| Altre spese amministrative | (287,2) | (286,6) | 0,2 | (80,9) | (82,8) | (2,3) |
| Rettifiche su attività materiali e immateriali | (94,4) | (98,0) | (3,6) | (25,2) | (23,4) | 7,7 |
| Oneri operativi | (1.069,6) | (1.037,9) | 3,0 | (303,4) | (283,9) | 6,9 |
| Risultato di gestione | 695,1 | 513,7 | 35,3 | 182,1 | 105,8 | 72,1 |
| Rett. val.nette per deter. crediti e att. finan. | (124,2) | (97,9) | 26,8 | (58,9) | (42,2) | 39,6 |
| Acc.ti netti ai fondi per rischi ed oneri | (38,6) | (15,9) | ns | (15,9) | 8,4 | ns |
| Utili/perdite da partecipaz. e investimenti | 105,1 | 12,4 | ns | (3,0) | 2,8 | ns |
| Utile/perdita della operatività corrente al lordo delle imposte | 637,4 | 412,4 | 54,6 | 104,4 | 74,8 | 39,6 |
| Imposte sul reddito del periodo | (233,5) | (147,5) | 58,3 | (49,5) | (24,1) | 105,5 |
| Utile/perdita del periodo di pertinenza di terzi | (5,2) | (5,9) | (11,5) | (1,1) | (2,3) | (50,9) |
| Utile/perdita di periodo della Capogruppo | 398,7 | 259,0 | 53,9 | 53,8 | 48,4 | 11,1 |

Performance 2006 per business unit

| € mln | Commercial Banking | Corporate Banking | Investment Banking | Wealth Management | Corporate Centre | Gruppo BPM |
|---|-------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------------|--------------------------|
| Proventi operativi <i>05-06 variazione</i> | 1.260,1 12,9% | 148,5 9,7% | 178,9 9,2% | 62,2 19,6% | 115,0 36,7% | 1.764,7 13,7% |
| Oneri operativi <i>05-06 variazione</i> | (777,5) 4,2% | (47,2) 1,4% | (75,4) -14,0% | (24,6) 4,5% | (144,9) 7,9% | (1.069,6) 3,0% |
| Risultato di gestione <i>05-06 variazione</i> | 482,6 30,3% | 101,3 14,1% | 103,5 35,8% | 37,6 32,1% | (29,9) -40,4% | 695,1 35,3% |
| Utile pre tasse <i>05-06 variazione</i> | 374,4 24,4% | 87,2 25,1% | 103,2 56,5% | 37,6 32,0% | 35,0 n.s. | 637,4 54,6% |
| Cost Income <i>05-06 variazione (pp)</i> | 61,7% -5,1 | 31,8% -2,6 | 42,2% -11,3 | 39,6% -5,7 | n.s. n.s. | 60,6% -6,3 |
| Raccolta (€mld) <i>05-06 variazione</i> | 20,4 6,5% | 1,5 32,6% | n.s. | n.s. | 3,5 80,0% | 25,3 9,9% |
| Impieghi (€mld) <i>05-06 variazione</i> | 15,9 12,5% | 8,6 16,0% | n.s. | n.s. | n.s. | 24,5 11,7% |



Conclusioni

Piano strategico 2007-09: revisione dei target

Dati 2005 e target 2009 rivisti tenendo conto dell'impatto derivante dalla modifica del art. 47 dello Statuto BPM e delle riclassifiche adottate a partire da settembre 2006

| | 2005 | 2009 | CAGR 05-09 (nuovo) | CAGR 05-09 (passato) |
|---|----------------|----------------|-----------------------|-------------------------|
| Margine di interesse | 758 | 1.083 | 9,3% | 8,9% |
| Margine da servizi | 794 | 951 | 4,6% | 5,6% |
| Proventi operativi | 1.552 | 2.035 | 7,0% | 7,2% |
| Spese per il personale | (653) | (708) | 2,0% | 1,6% |
| Altre spese amministrative | (287) | (320) | 2,8% | 2,5% |
| Rett. nette su attiv. materiali/immateriali | (98) | (100) | 0,6% | 0,7% |
| Costi operativi | (1.038) | (1.129) | 2,1% | 1,8% |
| Risultato di gestione | 514 | 906 | 15,2% | 17,1% |
| Rett. nette su crediti e att. finanziarie | (98) | (118) | | |
| Utile (perdita) da partec. e investimenti | 12 | 0 | | |
| Utile (perdita) al lordo delle imposte | 412 | 774 | 17,0% | 18,5% |
| Imposte sul reddito del periodo | (147) | (318) | | |
| Utile (perdita) di pertinenza di terzi | (6) | (13) | | |
| Utile (perdita) della Capogruppo | 259 | 443 | 14,3% | 15,1% |

Obiettivi 2007

Proventi operativi

Previsti volumi in crescita e miglioramento dello spread grazie al trend positivo dei tassi di interesse di mercato:

- +5% circa rispetto al 2006 pubblicato
- +7% circa rispetto al 2006 rettificato

Risultato di gestione

Continua attenzione al controllo dei costi, crescita prevista ben al di sotto del trend previsto per i ricavi:

- +9% circa rispetto al 2006 pubblicato
- +15% circa rispetto al 2006 rettificato

Utile netto

Costo del credito previsto a 45-50 pb, tax rate intorno al 40%:

- -10% rispetto al 2006 pubblicato
- +30% rispetto al 2006 rettificato

Volumi

Raccolta (escl. EMTN): +6% circa

Risparmio gestito e amministrato: +6% circa

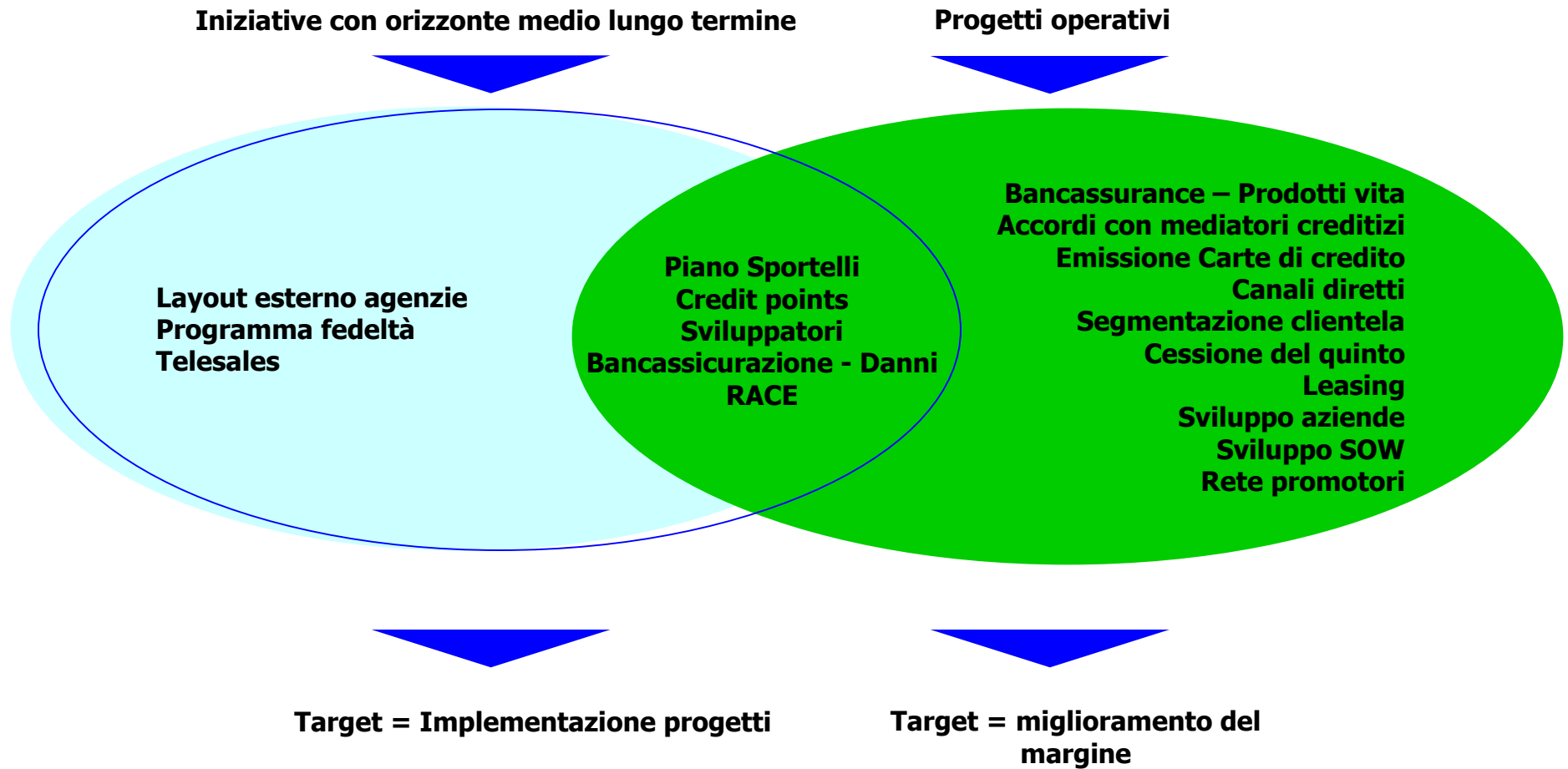
Impieghi a clientela: +12% circa

Risultati 2006 rettificati per: €15,3mln relativamente al deconsolidamento di Bipiemme Vita, €23mln per proventi non ricorrenti derivanti dalla chiusura della cartolarizzazione del 2001 e dalle plusvalenze sulla cessione di immobili e Bipiemme Vita (€105mln)



Appendice: iniziativa marketing 2007

2007-09 Linee di sviluppo commerciale



Iniziative a medio-lungo termine

| | Azioni | Goal | Progressi ad oggi |
|--------------------------|--|--|---|
| Layout agenzie | <ul style="list-style-type: none">▪ Revisione del lay-out esterno delle agenzie▪ Ristrutturazione dello spazio interno in 120 agenzie▪ Automatizzazione del network attraverso l'introduzione di aree self service | <ul style="list-style-type: none">▪ Riduzione dei costi di servizio▪ Consolidamento del brand▪ Rafforzamento del posizionamento locale▪ Sviluppo di aree ad alto potenziale | <ul style="list-style-type: none">▪ Approvato il piano investimento per la ristrutturazione esterna▪ Inizio: Maggio 07. Fine: Dicembre 07 |
| Programma fedeltà | <ul style="list-style-type: none">▪ Piano d'incentivazione per la clientela basato su volumi/numero operazioni | <ul style="list-style-type: none">▪ Diminuzione del 25% degli abbandoni tra partecipanti entro il 2009▪ Miglioramento del cross-selling▪ Consolidamento delle relazioni con la clientela | <ul style="list-style-type: none">▪ Definizione del catalogo prezzi▪ Mailing di inizio entro la fine di Marzo▪ Nuova società specializzata in prodotti ramo danni |
| BancaAss. (Danni) | <ul style="list-style-type: none">▪ Ingresso nel segmento danni in partnership con FONSAI | <ul style="list-style-type: none">▪ Raccolta premi: €56m entro il 2009 | <ul style="list-style-type: none">▪ Completamento gamma prodotti ramo danni▪ Lancio commerciale il 14 marzo 2007 |

Corporate banking: progetto "Banca Principale"

**Focus Commerciale
sulla clientela
selezionata**

**Selezione clientela in
base al sistema di
rating di Basilea 2**



Doppio target:

- ✓ incrementare lo share of wallet
- ✓ migliorare il rapporto rischio/rendimento

Prima fase (Ott. 06-Genn. 07)

**634 clienti
(30% corporate, 70% PMI)**

**Pratiche lavorate +91%
Prestiti concessi +45%
Rapporto utilizzo crediti +53%**

Corporate banking: progetto "Banca Territorio"

Sviluppo in nuove aree ad alto potenziale :

- 12 nuove agenzie con una struttura più flessibile
- 44 risorse dedicate

Focus sui clienti corporate (PMI)

Ampliare la base clientela

Sostegno alle nuove agenzie per raggiungere il break even point

Migliorare la redditività delle agenzie esistenti

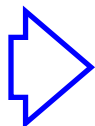
Target: 5.000 nuovi clienti entro il 2009

Altri progetti in corso

| | Azioni | Obiettivi | Risultati ad oggi |
|------------------------------------|--|--|--|
| Cessione del quinto | <ul style="list-style-type: none">▪ Completamento dell'offerta BPM nel credito al consumo▪ Partnership con Pitagora | <ul style="list-style-type: none">▪ Aumento dei volumi nel credito al consumo (2009: + €150mln)▪ Diversificazione del rischio credito | <ul style="list-style-type: none">▪ Circa 1.000 nuovi clienti▪ Prestiti concessi: più di €16mln in 4 mesi |
| Nuovi segmenti di clientela | <ul style="list-style-type: none">▪ Target: extracomunitari giovani coppie lavoratori atipici | <ul style="list-style-type: none">▪ Costante attenzione agli sviluppi di mercato▪ Allargamento della base clientela in nuovi cluster | <ul style="list-style-type: none">▪ Piani di comunicazione e marketing approvati▪ Definizione di nuovi prodotti flessibili▪ Più di 30.000 nuovi clienti extracomunitari (+7% a/a, +17% da inizio anno) |
| Leasing | <ul style="list-style-type: none">▪ Revisione accordi con Selma Bipiemme Leasing | <ul style="list-style-type: none">▪ Volumi aggiuntivi: €250mln entro il 2009▪ Campagne vendita▪ Roadshow interni per unità corporate | <ul style="list-style-type: none">▪ Migliori condizioni di vendita e incremento commissioni per la rete BPM▪ Offerte dedicate tramite We@bank e Inlineanet |

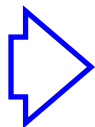
Emissione di carte di credito

**Rinnovata
partnership con
Mastercard**



- Durata: 5 anni
- Aumento commissioni di retrocessione a favore di BPM legate al livello di utilizzo delle carte di credito (al €3,5mln)

**Accordo con
KeyClient**



- Processo di emissione carte di credito
- Costi minori rispetto ai precedenti accordi

**Condivisione con
la clientela del
risparmio sui
costi attraverso
prezzi
competitivi**

- Lancio di nuove carte a Febbraio
- 1.800 carte vendute in un solo mese
- Sito web dedicato: www.bpmcarte.it
- Emmissione di carte multifunzionali e corporate entro marzo 2007
- Obiettivi 2009: emissione di 300.000 carte