



BPER Banca S.P.A.
ASSEMBLEA 21 APRILE 2021
RISPOSTA A DOMANDE PRESENTATE PRIMA DELL'ASSEMBLEA
DAL SOCIO PICCOLO BIAGIO

Domanda n.1.

In cosa consiste il nuovo programma lanciato da BPER: BANCA definito “Rilancio Lombardia” e quali sono gli interventi previsti per consentire alle PMI un recupero di competitività e il rilancio degli investimenti produttivi? Quali vantaggi potrà generare al Gruppo l'avvio di questo programma?

Risposta

“Rilancio Lombardia” è il nuovo programma strategico di finanziamenti e iniziative a sostegno del sistema economico, messo in campo da BPER Banca per favorire il rilancio delle piccole e medie imprese della regione.

Si tratta di un *plafond* di 2 miliardi di Euro con cui BPER intende ampliare le azioni di sostegno alla liquidità già avviate nel 2020, anticipando al contempo le prossime scadenze degli interventi pubblici. Il nuovo strumento prevede soluzioni flessibili di allungamento della durata dei finanziamenti in essere, ma anche ulteriori interventi per consentire alle PMI un recupero di competitività e il rilancio degli investimenti produttivi.

Il programma potrà essere realizzato attraverso diverse linee di intervento e specifici accordi, tra cui:

- finanziamenti assistiti da garanzia del Fondo Centrale e da garanzia SACE, rientranti nelle misure di Temporary Framework, per fare fronte alle esigenze immediate di liquidità delle imprese e dei professionisti che stanno affrontando le conseguenze dell'epidemia, con procedure di accesso semplificate.
- iniziativa “Care” verso privati e imprese, volta a sviluppare misure a sostegno della liquidità attraverso un contatto proattivo della clientela ed esame delle posizioni con misure statali in scadenza (es. moratorie sui finanziamenti) con relativa valutazione di una rimodulazione del debito residuo o proroga della moratoria, al fine di agevolare la ripresa del piano di rimborso.
- nuovi strumenti a medio termine garantiti da FEI. Si tratta di un pacchetto globale di misure concordato dall'Eurogruppo per rispondere all'impatto economico della pandemia e garantire che le imprese degli Stati membri partecipanti dispongano di

liquidità sufficiente per superare la crisi, e siano in grado di continuare la loro crescita e il loro sviluppo nel medio-lungo termine.

- accordo con Finlombarda, che consentirà di supportare il rilancio degli investimenti delle PMI lombarde nella fase della ripartenza tramite la concessione di finanziamenti a medio lungo termine, assistiti da una garanzia regionale gratuita e abbinati a un contributo a fondo perduto in conto capitale.

Questo programma di interventi rappresenta un elemento distintivo della strategia di BPER Banca sul territorio lombardo, quale interlocutore ideale per affiancare le PMI nel loro percorso di crescita e di recupero di competitività. Da questi interventi la Banca otterrà un beneficio patrimoniale in virtù delle garanzie previste e condividerà tale vantaggio in termini di migliori condizioni concesse alla clientela.

Domanda n.2.

Quali sono i servizi più innovativi che la nuova app di BPER: Banca denominata "DOTS" offre? Quale è stato il costo che il Gruppo ha sostenuto per la sua realizzazione attraverso la collaborazione con Fabrick, realtà italiana che opera anche a livello internazionale per promuovere l'Open Finance?

Risposta

DOTS vuole posizionarsi sul mercato come l'App per il *banking* quotidiano, in particolare per coloro che si avvicinano per la prima volta al questo mondo (generazione Z, millennials) o che hanno esigenze "basiche".

Declinando questo posizionamento, oltre alle funzionalità tipiche della finanza di tutti i giorni, sono state sviluppate soluzioni distintive per questi *target*. Tra queste alcune delle principali sono:

- un personal *financial management* che per categoria di spesa avverte quando ci si avvicina o si supera il *budget* impostato;
- un salvadanaio nel quale destinare piccole somme di denaro fisse o come arrotondamento delle spese;
- la rubrica "avanzata" che trasforma il beneficiario nel punto di partenza dal quale disporre trasferimenti di denaro, sorpassando la modalità più tradizionale di partire dal tipo di operazione (es. bonifico);
- un saldo "evoluto" che oltre alla disponibilità attuale, fornisce la proiezione del saldo a fine mese, decurtando quelle che apprendere essere spese ricorsive o già programmate

Questo sviluppato su una piattaforma tecnologica di *open banking*, che dandosi come obiettivo la continua integrazione di casi d'uso di altri *player* del *finance*, ne abilita una maggiore possibilità di evoluzione.

Per quanto concerne i costi sostenuti, è utile evidenziare che il perimetro di quanto disegnato e sviluppato con Fabrick nel 2020 e 2021 non comprende solo le Applicazioni iOS e Android ma anche i componenti distintivi sopra elencati, ai quali si aggiungono il

processo di *onboarding full digital*, il *chatbot*, il sito internet www.dots.it e diversi altri elementi. Per queste attività il costo complessivo nei 2 anni è di circa Euro 700.000.

Oltre questo è da considerare anche la componente di "Monetica" (carta prepagata con IBAN) che riguarda principalmente i costi di *set up* di Circuito (Mastercard), i progetti per Apple e Google Pay, la progettazione e realizzazione della carta fisica ed altre spese riferibili al Processor. Queste attività hanno avuto un costo complessivo, sempre nei 2 anni, di circa Euro 400.000.

Domanda n. 3

In data 19 febbraio 2021 sono stati sottoscritti i contratti definitivi per l'acquisto dal Gruppo Intesa Sanpaolo di un compendio aziendale articolato in tre rami d'azienda. Tale acquisizione quali vantaggi economici e quali nuove prospettive di business garantisce al Gruppo? Visto che la distribuzione geografica delle filiali e dei punti operativi del Ramo esprime un'elevata concentrazione nel Nord Italia, in particolare in Lombardia, perché il Gruppo non ha preferito incrementare la propria presenza nel Sud Italia dove il numero delle filiali è nettamente inferiore?

Risposta

Dal punto di vista strategico, l'acquisizione del ramo d'azienda dal Gruppo Intesa Sanpaolo, risulta in linea con gli obiettivi del Gruppo BPER orientati alla crescita dimensionale, all'incremento della redditività e al miglioramento *dell'asset quality*, mantenendo al contempo una solida posizione patrimoniale. Tra i benefici più importanti si rilevano:

- crescita dimensionale e miglioramento della posizione competitiva in Italia;
- aumento della base di clientela di oltre il 40% e di rilevanti quote di mercato in regioni di grande rilevanza economica quali Lombardia e Piemonte, dove il Gruppo ha una presenza limitata;
- acquisizione di un *network* distributivo costituito esclusivamente da filiali bancarie, sostanzialmente privo di strutture centrali o di *middle/back office*, in modo da incrementare l'efficienza operativa della banca;
- realizzazione di sinergie di ricavo - derivanti, tra l'altro, dall'aumento del *cross-selling* di prodotti delle società del Gruppo BPER su una più ampia base di clientela (in assenza di vincoli relativi a preesistenti accordi distributivi) – e di costo, anche grazie ad attività di razionalizzazione.

Per quanto attiene al tema della distribuzione geografica delle filiali del Ramo, si tenga presente che:

- la rete commerciale del Gruppo BPER, al 31.12.2020, era concentrata per più del 60% nelle regioni del Centro-Sud Italia e nelle Isole (le maggiori quote di mercato in termini di sportelli si registravano, oltre che in Emilia Romagna ed in Sardegna, in Abruzzo, in Basilicata ed in Calabria);

- l'acquisizione del compendio aziendale è funzionale ad un rafforzamento della presenza nelle Regioni del Nord Italia non ancora adeguatamente presidiate, con particolare riferimento alla Lombardia (che passa da 57 a 365 sportelli) ed al Piemonte (che passa da 58 a 95 sportelli), così da ottenere altresì un miglior ribilanciamento della rete complessiva all'interno del territorio nazionale;
- il Ramo, in ogni caso, comprende anche un nucleo significativo di filiali nel Centro Italia (specie nelle Marche con 117 sportelli) e nel Sud Italia (in particolare in Campania, in Puglia ed in Calabria).

Domanda n. 4.

Quali sono le motivazioni che hanno spinto il Gruppo a continuare il processo di razionalizzazione degli sportelli passando da n. 1.349 al 31 dicembre 2019 a n. 1.237 al 31 Dicembre 2020?

Risposta

Il processo di razionalizzazione sportelli è proseguito nel 2020 coerentemente con gli obiettivi di Piano Industriale, al fine di efficientare la presenza sul territorio, generando un *saving* sui costi di funzionamento e un potenziale bacino di risorse da recuperare e da impiegare in iniziative strategiche di Piano Industriale (Centri Imprese). I razionali utilizzati per l'individuazione del perimetro sono stati infatti: *cost/income*, distanza, potenzialità del territorio, presidio efficace dei bacini urbani in comuni multisportello. La dinamica delle razionalizzazioni è stata accompagnata dall'evoluzione del modello distributivo, in particolare per la creazione dei Centri Imprese.

Domanda n.5.

Dal 4 maggio 2020 è operativo l'accordo distributivo stipulato tra il Gruppo BPER Banca ed UnipolSai Assicurazioni avente ad oggetto la presentazione della clientela delle Agenzie UnipolSai alle Filiali di BPER Banca, denominato "Assurbanca". Ad oggi tale accordo quali risultati ha generato? Quale è il numero di nuovi clienti che questa operazione ha portato al Gruppo?

Risposta

Nonostante il perdurare delle limitazioni operative collegate alla pandemia che hanno fortemente condizionato l'avvio delle attività previste a progetto, ad oggi i risultati dell'accordo registrano un incoraggiante trend in crescita e hanno prodotto l'apertura di circa 3.600 conti correnti e impieghi rateali per quasi 66 milioni di Euro.

* * * * *

Modena, 16 aprile 2021