



Banca Popolare di Sondrio

COMUNICATO STAMPA

APPROVATO IL PIANO INDUSTRIALE 2022 – 2025

NEXT STEP

IL PIANO CONFERMA LA NATURA DELLA POPOLARE DI SONDRIO: UNA “BANCA CHE FA BANCA”, DETERMINATA A ESSERE VICINA ALLA CLIENTELA E A CRESCERE NELLA GESTIONE DEL RISPARMIO E NELLA BANCASSICURAZIONE, CON UNA VOCAZIONE A INNOVARE IN AMBITO DIGITALE. OLTRE 550 MILIONI DI EURO IN DIVIDENDI NEI PROSSIMI 4 ANNI, PAYOUT RATIO ANNUO DEL 50%.

GENERAZIONE DI VALORE SIGNIFICATIVA E SOSTENIBILE

- Utile netto in crescita a 323 €Mln nel 2025
- Aumento del ROE al 9,2% nel 2025

REMUNERAZIONE DEGLI AZIONISTI IN CRESCITA

- Oltre 550 €Mln di dividendi previsti in arco piano
- *Payout* ratio al 50% ogni anno

SOSTENUTA REDDITIVITÀ CARATTERISTICA

- Redditività *core* in crescita a 1,1 €Mld nel 2025
- Aumento del margine di interesse a 667 €Mln nel 2025, con CAGR 2021-2025 pari a 6%
- Crescita delle commissioni nette a 443 €Mln, con CAGR 2021-2025 pari a 5,5%

**CREDITO FULCRO DELLA *VALUE PROPOSITION* BPS,
NUOVA SPINTA SU RISPARMIO GESTITO E BANCASSICURAZIONE**

-
- Crediti netti alla clientela in crescita a 35,9 €Mld nel 2025
 - Volumi di risparmio gestito e assicurativo a 13,8 €Mld nel 2025 con CAGR 2021-2025 pari al +12%
 - Premi assicurativi in crescita nel quadriennio con CAGR 2021-2025 pari al +11%

ELEVATA SOLIDITÀ PATRIMONIALE E ROBUSTA POSIZIONE DI LIQUIDITÀ

- CET 1 *ratio* al 15,6% a fine 2025 e superiore al 15% in ogni anno del Piano
- *Liquidity Coverage Ratio* superiore al 140% in ogni anno del Piano
- *Net Stable Funding Ratio* superiore al 125% in ogni anno del Piano

CONTINUA ATTIVITÀ DI DERISKING

- NPL ratio lordo in diminuzione al 3,8% al 2025
- Costo del rischio a 47 pb al 2025

SVILUPPO TECNOLOGICO SOSTENUTO DA IMPORTANTI INVESTIMENTI

- Investimenti in personale e digitalizzazione, con base costi sotto controllo, pari a 619 €Mln al 2025
- Cost/income ratio in calo al 51,8% nel 2025

PARTICOLARE ATTENZIONE ALLE TEMATICHE ESG

- Integrazione dei fattori *ESG* nei processi del credito e approvazione di una *policy* del credito responsabile
- Identificazione del percorso di *carbon neutrality* e *portfolio alignment*
- Sviluppo di prodotti e servizi a connotazione *ESG*

“È per me ragione di orgoglio poter presentare il nostro primo Piano industriale dopo esserci trasformati in S.p.A. a fine 2021. Con la fondazione avvenuta a Sondrio nel 1871, siamo stati una delle prime banche popolari del Paese. La nostra vocazione è crescere. Crescere assieme ai nostri clienti, con i nostri dipendenti, oltre i confini di una tradizionale Banca del Territorio. Con rigore, disponibilità verso i clienti, vicinanza alle comunità delle aree servite, preservando la nostra identità ma continuando a innovare”, ha dichiarato **Mario Alberto Pedranzini, Amministratore Delegato di Banca Popolare di Sondrio.**

“Negli ultimi dieci anni, caratterizzati dalle note difficoltà di contesto, il nostro margine operativo ha ampiamente coperto e superato le perdite sui crediti, diversamente dalla media del settore. La nostra patrimonializzazione è ai vertici del sistema. Siamo la Banca italiana che più è cresciuta organicamente, investendo sulle persone e sulla Rete. Il Piano industriale

“Next Step” 2022-2025 racconta le prospettive di una “banca che fa banca”, concentrata sui propri ambiti distintivi, intenzionata a crescere su aree, quali la gestione del risparmio e la bancassicurazione, in cui riteniamo di avere ancora ampio potenziale, evolvendo in senso digitale la relazione con la nostra clientela. Questa banca si impegna a distribuire nei prossimi anni più di mezzo miliardo di dividendi, con un payout annuo del 50%.”

Oggi alle ore 11 si terrà una presentazione a Milano presso Palazzo Mezzanotte, per illustrare i contenuti del Piano Industriale 2022-2025. L’evento potrà essere seguito: via video/audio webcasting al seguente indirizzo:

https://channel.royalcast.com/popsoit/#!/popsoit/20220629_1

La documentazione a supporto sarà disponibile prima dell’inizio della presentazione nell’area Investor Relations del sito internet istituzionale della Banca:

<https://istituzionale.popso.it/it/investor-relations/presentazioni-finanziarie>

NEXT STEP

Diretrici di sviluppo 2022 – 2025

FOCUS SU AMBITI DISTINTIVI

- Consolidamento dei finanziamenti alla clientela: +16% dal 2021 al 2025
- Posizionamento distintivo su servizi e operatività estera, diversificazione dei ricavi grazie a BPS Suisse (ca. 9% dell'utile di Gruppo), contributo importante dal servizio Tesoreria rivolto agli Enti (1.800 clienti al 2025)
- Fabbriche prodotte con sinergie rafforzate per lo sviluppo della clientela a 360 gradi: per Factorit previsti 19,2 €Mld di *turnover* al 2025 (CAGR 2021-2025 +6%)
- Risposta rapida a nuove operatività e capacità di intercettare i flussi di domanda, *actual e prospect* (es. crediti fiscali)

CRESCITA QUALIFICATA SU AREE DI VALORE

- Gestione del risparmio per clientela ad alto potenziale: +12% CAGR 2021-2025 sui volumi di risparmio gestito/assicurativo
- Potenziamento dell'attuale modello di Bancassicurazione con un aumento dei premi (della clientela) di oltre il 50%
- Partner di riferimento della clientela per cogliere le opportunità offerte dal PNRR
- Contributo della Monetica alla crescita/diversificazione dei ricavi: ca. +10% CAGR 2021-2025 di volume transato

EVOLUZIONE *DIGITAL* NELLA RELAZIONE CON LA CLIENTELA

- Potenziamento dei punti di accesso ai servizi digitali, centralità della filiale «universale» rafforzata da competenze specialistiche
- Digitalizzazione e robotizzazione dei processi, pure per liberare tempo da dedicare ad attività commerciali a più alto valore aggiunto
- Crescita del canale *fully digital* "Unità Virtuale" (+36.000 clienti)
- Multicanalità rafforzata e modello «*phygital*»: *Digital Hub* per la messa a punto di processi di vendita *fully digital*, azione commerciale e assistenza remota, nuovi prodotti e servizi dall'ecosistema «*open*»
- *Upgrade* dell'infrastruttura tecnologica e *reskilling* digitale del personale

ELEMENTI TRASVERSALI

- Rafforzamento di *corporate identity* e competenze attraverso formazione e incentivi (130.000 ore di training annuo e miglioramento dei sistemi di *performance management* con revisione delle politiche di remunerazione)
- Sostenibilità al centro dell'operare del Gruppo: integrazione dei fattori *ESG* nel *business* e nell'operatività, tramite la definizione di target quantitativi entro la

fine del 2022 e il loro monitoraggio per mezzo di indicatori di prestazione selezionati tra le migliori prassi internazionali.

PRINCIPALI OBIETTIVI FINANZIARI DEL PIANO

Risultati reddituali [€Mln]	2021	2023 E	2025 E
Margine di interesse	529	610	667
Commissioni nette	358	390	443
Redditività delle attività Finanziarie	145	88	87
Margine di intermediazione	1.032	1.088	1.196
Rettifiche di valore nette	(134)	(171)	(170)
Costi operativi	(558)	(592)	(619)
Risultato al lordo delle imposte	375	364	450
Risultato netto	269	263	323

Risultati patrimoniali [€Mln]	2021	2023 E	2025 E
Raccolta diretta da clientela	39.304	39.693	41.971
Raccolta indiretta da clientela	42.891	43.850	48.192
di cui risparmio amministrato	34.186	33.122	34.434
di cui risparmio gestito	6.796	8.457	10.875
di cui assicurativa	1.909	2.271	2.883
Finanziamenti netti verso clientela	31.059	33.027	35.879

Indicatori di performance [%]	2021	2023 E	2025 E
ROE	8,9	8,1	9,2
Cost-income ratio	54,1	54,4	51,8
Costo del rischio di credito	0,43	0,52	0,47
NPE ratio lordo	5,8	4,3	3,8
Copertura crediti deteriorati	55,4	48,0	45,8
CET 1 ratio – <i>phased in</i>	15,8	15,9	15,6
Dividend payout	34	50	50

Sondrio, 29 giugno 2022 - Il Consiglio di Amministrazione della Banca Popolare di Sondrio, riunitosi ieri, ha esaminato e approvato in tarda serata il Piano Industriale 2022-2025 di Gruppo.

Il Piano Industriale definisce la strategia ed i nuovi target per l'orizzonte temporale 2022-2025. Il Piano prevede una generazione di valore significativa e sostenibile, una solida capitalizzazione, minor sensibilità alle spinte inflattive e investimenti mirati in digitale.

Il Piano Industriale della Banca Popolare di Sondrio pone le sue radici in un *track record* consolidato, profittevole e resiliente alle crisi, in particolare:

- la Banca si posiziona come *leader* nelle aree chiave per l'economia e l'industria del Paese con una clientela fortemente fidelizzata; allo stesso tempo ha una presenza distintiva in Svizzera e all'estero;
- dispone di una rete di filiali con produttività *best in class*, grazie a personale competente, motivato e credibile;
- conserva rilevante competitività e "polifunzionalità", grazie a fabbriche prodotte interne ed esterne e all'articolato network estero.

Questo Piano si colloca in un periodo storico che presenta uno scenario macroeconomico particolare e complesso, che vede da un lato la spinta alla crescita del programma di rilancio europeo Next Generation EU e del PNRR dell'Italia, dall'altro il persistere di elementi di instabilità legati al conflitto russo-ucraino, ai costi dell'emergenza, all'inflazione in aumento, al rallentamento negli scambi commerciali e alla maggior prudenza nei consumi.

Le proiezioni di Piano sono basate su un insieme di ipotesi che prendono in considerazione il seguente scenario macroeconomico:

- PIL italiano che si attesta al 2,2% nel 2022, al 2,5% nel 2023, all'1,9% nel 2024 e infine all'1,7% nel 2025;
- inflazione in aumento nel 2022 (livello raggiunto pari al 5,0%), successivamente in calo a un livello medio dell'1,8% nel periodo 2023-2025;
- tasso medio annuo di riferimento BCE in crescita da 0,0% nel 2022 a 0,6% nel 2023, 1,1% nel 2024 e 1,4% nel 2025.

PIANO STRATEGICO 2022-2025

Nel piano industriale "Next Step" si prevede:

- Generazione del valore significativa e sostenibile con remunerazione degli Azionisti in crescita:
 - ROE in aumento al 9,2% nel 2025 e su valori mai inferiori all'8% in tutto l'orizzonte di Piano;
 - utile netto pari a 323 €Mln al 2025, in crescita del 20% rispetto al 2021;

-
- distribuzione complessiva di oltre 550 €Mln di dividendi con un *payout ratio* al 50% stabile nell'orizzonte di piano;
 - risultato lordo di periodo da 375 €Mln nel 2021 a 450 €Mln nel 2025.
 - Sostenuta redditività caratteristica:
 - redditività *Core* in crescita a 1.109 €Mln al 2025 da 887 €Mln nel 2021, supportata da un aumento sia del margine di interesse (667 €Mln nel 2025, con +6% CAGR 2021-2025) sia delle commissioni nette (443 €Mln nel 2025 con +5,5% CAGR 2021-2025);
 - all'interno della raccolta diretta da clientela, importante crescita dei prestiti obbligazionari (+13,6% CAGR 2021-2025), a fronte di depositi sostanzialmente stabili;
 - significativo incremento del risparmio gestito e della raccolta assicurativa, con CAGR 2021-2025 pari rispettivamente a +12,5% e +10,9%;
 - crediti netti alla clientela in aumento a 35,9 €Mld nel 2025 da 31,1 €Mld nel 2021 (ca. +4% CAGR 2021-2025);
 - riduzione del portafoglio titoli di proprietà da ca. 13,7 €Mld a 11,7 €Mld, in conseguenza prevalentemente della scadenza programmata del funding TLTROIII.
 - Elevata solidità patrimoniale con un profilo di liquidità prudente:
 - CET 1 *ratio* a fine Piano al 15,6%;
 - 350 €Mln di capitale CET 1 "libero" rispetto a una soglia di appetito al 14%, da impiegare in arco piano per accelerare la realizzazione delle iniziative di sviluppo individuate, pure tramite operazioni inorganiche, o per far fronte a eventuali inasprimenti repentini dello scenario macroeconomico;
 - pieno rispetto già dal 2022 dei requisiti MREL previsti;
 - *Liquidity Coverage Ratio* sempre superiore al 140% in tutti gli anni di piano;
 - *Net Stable Funding Ratio* superiore al 125% in tutti gli anni di piano.
 - Continua attività di riduzione del profilo di rischio:
 - riduzione dello stock NPL (ca. -7% CAGR 2021-2025) grazie sia al rafforzamento della macchina operativa interna sia a ulteriori cessioni di crediti deteriorati per un ammontare pari a ca. 580 €Mln complessivi in arco piano;
 - NPL *ratio* lordo in calo e inferiore al 4% dal 2024, pari a 3,8% nel 2025 rispetto al 5,8% del 2021;
 - costo del rischio a 47 p.b. nel 2025 da 43 p.b. nel 2021 (anno record per qualità degli attivi).
 - Sviluppo tecnologico sostenuto da importanti investimenti per evolvere in chiave *digital* la relazione con la clientela:

-
- investimenti di sviluppo tecnologico e commerciale: spesa IT in crescita a 120 €Mln nel 2025 (da 86 €Mln nel 2021); costi operativi pari a 619 €Mln nel 2025 (da 558 €Mln nel 2021);
 - *Cost/Income ratio* in calo a 51,8% al 2025 (da 54,1% nel 2021).

Il Piano Industriale 2022-2025 si fonda su tre direttrici di sviluppo, che mirano a sostenere stabilmente la generazione di valore per gli Azionisti, rafforzando la focalizzazione dell'attività commerciale della Banca sulla clientela e sui prodotti *core*, con alcuni elementi di progressiva innovazione del modello di *business* negli ambiti a maggior potenziale.

Diretrice di sviluppo I - Focus su ambiti distintivi

Il credito è oggi il prodotto-principe della banca, grazie a relazioni di lungo periodo stabilite con le Famiglie, gli Enti e le Imprese dei territori in cui la Banca vanta una posizione di mercato significativa, un'elevata qualità del portafoglio e buoni livelli di marginalità. Le iniziative identificate si prefiggono in particolare di consolidare la posizione di mercato nel settore delle aziende, con focus sulle PMI, stimolando il *cross-selling* sull'offerta commerciale complessiva del Gruppo e aumentando la penetrazione lungo le Filiere.

- Il segmento Imprese ha oggi una particolare rilevanza per la Banca Popolare di Sondrio, con un'incidenza percentuale sul totale crediti¹ superiore al resto del Sistema. Considerata anche la buona qualità del relativo portafoglio, dove ben oltre la metà dei clienti presenta un *rating* buono o eccellente, le iniziative individuate mirano a consolidare la posizione di mercato su tale segmento, tramite:
 - piani di sviluppo commerciale a 360 gradi per i clienti *Large Corporate*, che integrino la proposta creditizia *core* con servizi di eccellenza della Banca, quali l'internazionale, la finanza strutturata, l'*Advisory* per le Imprese e l'offerta delle Fabbriche prodotto;
 - campagne per lo sviluppo di PMI a buona redditività e *Share of Wallet* contenuta o con affidamenti attualmente sottoutilizzati; iniziative che mirano a incrementare la marginalità di PMI con EVA inferiore alla media, ma con utilizzi già oggi significativi;
 - azioni strutturate di sviluppo commerciale dei *prospect* per l'ampliamento del portafoglio impieghi su nuove PMI, principalmente appartenenti alla medesima filiera dei già clienti della Banca, intercettati grazie alla piattaforma proprietaria "Ecosistema Cliente", in grado di mappare rapporti cliente-fornitore;
 - introduzione di 15 presidi specialistici Imprese a supporto dei gestori di filiale nello sviluppo dei *key accounts*.

¹ Crediti lordi verso società non finanziarie e famiglie

-
- All'interno del Piano Industriale sono previsti anche interventi per dare crescente rilevanza ai centri di eccellenza propri della Banca Popolare di Sondrio, quali l'Internazionale, BPS Suisse, Tesorerie/Enti, incluse le Fabbriche prodotte:
 - l'operatività estera della Banca è notevolmente cresciuta dal suo avvio nel 1990. Il Servizio Internazionale intende sviluppare nuove *value propositions* per cogliere i *trend* del futuro e lo Sportello Unico per l'Internazionalizzazione, come ponte per le Imprese, con prodotti e servizi distintivi della Banca;
 - l'attività di BPS Suisse contribuisce oggi a circa il 9% dell'utile di Gruppo e, essendo slegata dall'andamento dell'economia italiana, permette una diversificazione dei ricavi. Le leve industriali proposte spaziano dal credito residenziale, con specializzazione in mutui ipotecari data la profonda conoscenza del mercato immobiliare locale, a un'offerta di investimento *ESG* fino a prodotti e servizi digitali;
 - il servizio Tesorerie Enti ha reso la Banca un punto di riferimento per il mercato e fornisce un contributo stabile ai ricavi di Gruppo, oltre a un potenziale bacino di utenti finali per *cross-selling* di servizi bancari. Il forte posizionamento nel mercato rende la Banca un candidato ideale per il ruolo di "soggetto pilota" in diversi progetti di Sistema;
 - la recente acquisizione del 100% delle quote di Factorit consentirà al Gruppo di catturare appieno la spinta commerciale del *factoring*, anche ampliando l'attività a livello internazionale e rafforzando le sinergie con i clienti Imprese della Banca. Tra le iniziative di Piano, vi sono lo sviluppo dell'offerta di *reverse factoring* per filiere specifiche favorito dal PNRR, l'evoluzione del modello distributivo e il *Digital factoring*.
 - Per quanto concerne il credito al consumo, per BNT, la fabbrica prodotta specializzata nella cessione del quinto dello stipendio e della pensione (CQS e CQP), è previsto il rafforzamento delle sinergie commerciali con la Banca, il canale *online* e lo sviluppo di reti terze di agenti.
 - Le iniziative individuate si propongono di ampliare la capacità di intercettare nuovi flussi di domanda e di realizzare rapidamente nuove operatività, come ad esempio avvenuto con l'acquisizione dei crediti fiscali – ca. 16.000 clienti serviti con pratiche in lavorazione e/o già nel cassetto fiscale BPS, dei quali 8.000 nuovi clienti.

Direttrice di sviluppo II - Crescita qualificata su aree di valore

Le iniziative identificate per questa direttrice di sviluppo si prefiggono di intensificare la presenza in aree ad alto valore e con potenziale non pienamente espresso e capitalizzare le nuove opportunità che offrono il mercato e il PNRR, anche in ambiti contigui al *business* bancario.

- Il risparmio gestito rappresenta oggi un significativo bacino di valore, con ca. 9 €Mld di masse in gestione e ca. 68 €Mln di commissioni generate nel 2021. Ancorché la traiettoria di crescita sia stata solida negli anni (+8% CAGR delle masse gestite negli ultimi 5 anni), le iniziative di Piano ipotizzano un ulteriore

sviluppo della clientela, agendo sul potenziale ancora inespresso. Si intende pertanto aggiornare il modello di *Wealth Management* per favorire la progressiva conversione di raccolta diretta e amministrata in risparmio gestito/assicurativo, tramite le seguenti iniziative concrete:

- incremento della rete di specialisti del risparmio gestito per arrivare a 300 collaboratori dedicati al *Wealth Management* nel 2025;
 - sviluppo di un'offerta specifica per i clienti *Private*, con prodotti più sofisticati e spazi esclusivi dedicati nelle filiali;
 - sviluppo di strumenti digitali per la vendita da remoto e approccio multi-canale.
- Anche l'offerta di Bancassicurazione emerge come un'area di valore, con una crescita della raccolta premi del 34% fra il 2017 e il 2021. L'iniziativa di sviluppo prevede di potenziare l'attuale modello di Bancassicurazione per incrementare la raccolta premi della clientela di oltre il 50% tramite:
 - inserimento di uno specialista in ogni area per l'assistenza nella vendita alla clientela con bisogni complessi e per rinvigorire l'offerta commerciale;
 - orientamento degli sforzi commerciali con l'obiettivo di intercettare e rispondere concretamente ai bisogni della clientela, quindi polizze a maggior valore aggiunto (retail salute, soluzioni per le PMI);
 - completamento dell'offerta esistente di *instant insurance* e di telemedicina.
 - Il PNRR rappresenta un acceleratore di sviluppo per la clientela *core* della Banca, che si posiziona in questo ambito come partner di riferimento. Alcune aree specifiche di intervento riguardano:
 - filiere di *agri business* con co-finanziamento di iniziative del settore agro-energetico;
 - turismo attraverso co-finanziamenti con CDP per supportare le aziende del settore e con la creazione di prodotti di credito ad hoc;
 - superbonus con lo sviluppo di una piattaforma *best in class* per supportare la clientela negli interventi di riqualificazione energetica.
 - La Banca gestisce internamente parte della catena del valore della monetica (acquisizione e gestione clienti); tale *business* contribuisce alla crescita e diversificazione dei ricavi, con possibilità di valorizzazioni future.
 - Rent2Go, di cui è stata completata l'acquisizione del 100%, arricchisce l'offerta della Banca con servizi di *car long term rental* a professionisti e piccole imprese. Le iniziative di Piano si prefiggono di rafforzare l'offerta commerciale combinata BPS e Rent2Go, anche con vendita multicanale, e di rilanciare Rent2Go come "*Innovation lab*".

Direttrice di sviluppo III - Evoluzione digital della relazione con la clientela

Il modello di servizio della banca è imperniato su una relazione diretta con la clientela in filiale, cui si affianca un utilizzo sempre più significativo dei canali digitali. Le iniziative

di questa direttrice si prefiggono di evolvere ulteriormente il modello di filiale tradizionale, verso un'interazione multicanale di tipo fisico/digitale (*phygital*), pure grazie alla robotizzazione e automatizzazione dei processi per migliorare l'esperienza dei clienti e liberare energie commerciali.

- La filiale “universale” rimane il luogo cardine per la relazione con il cliente, che viene rafforzata grazie al supporto di competenze specialistiche.
- Le iniziative sono finalizzate, da un lato, a liberare tempo del personale di filiale da dedicare all'attività commerciale e, dall'altro, a integrare la modalità di interazione tradizionale con canali alternativi “remoti” sempre più apprezzati. Più nel dettaglio si agirà su due pilastri:
 - far evolvere il modello “*inbound*” della clientela presso la filiale fisica, rafforzando alcune prassi virtuose quali:
 - la chiusura del servizio di cassa in fascia pomeridiana, con liberazione di tempo commerciale da dedicare ad attività di consulenza;
 - il re-indirizzamento della clientela su canali e postazioni “*self*” per le attività transazionali a minor valore aggiunto, con un risparmio di costo anche per il cliente;
 - l'evoluzione dei sistemi di *booking*;
 - automatizzare e digitalizzare alcuni processi.
- Sul fronte della multicanalità, le iniziative ipotizzano di far leva sull'Unità Virtuale:
 - potenziare tale unità (attualmente il canale per la gestione *fully remote* del 9% dei clienti della Banca) attraendo nuovi clienti nativi digitali (+36.000 clienti in arco Piano):
 - ampliando l'offerta e aumentando la marginalità per cliente;
 - rivedendo i processi in uso per la vendita da remoto;
 - incrementando le risorse dedicate;
 - evolvere verso un modello “*phygital*” multi-canale per rispondere alle mutate esigenze della clientela tradizionale:
 - ampliando il mandato dell'Unità Virtuale nella direzione della costituzione di un “*hub digitale*”, per la vendita da remoto e la gestione digitale di tutti i prodotti della Banca;
 - conducendo attività di sviluppo commerciale e campagne digitali, potenziando l'operatività dei *call center*;
 - migliorando i canali di assistenza remota e *self banking*, rafforzando la soluzione Scigno già disponibile, sviluppando un Portale Virtuale Unico.
- Un'iniziativa è dedicata all'ampliamento dell'offerta dei prodotti digitali, “*instant*” e “di ecosistema”, abilitati da *Artificial Intelligence*, l'*Open Banking*, la PSD2:

-
- offerta “*instant*” per la clientela retail su prestiti personali, CQS/CQP e linee su carte di credito e offerta di credito istantaneo alle PMI;
 - completamento dell’attuale offerta di *instant insurance* e telemedicina.
 - Il Piano prevede importanti investimenti in tecnologia e capitale umano per:
 - potenziare l’infrastruttura tecnologica e la gestione dei dati;
 - inserire risorse aggiuntive nelle aree più sollecitate e avviare una campagna straordinaria di formazione e *up-skilling* digitale per le risorse ad alto potenziale innovativo.

Sono stati identificati taluni fattori abilitanti, necessari per l’attuazione delle iniziative di Piano Industriale.

Fattore abilitante I - *Corporate identity*, competenza, formazione e incentivi

In banca è presente una cultura distintiva di collaborazione, lealtà e concretezza. Le iniziative proposte mirano a preservare la *corporate identity* distintiva e al contempo far evolvere il set di competenze in chiave «*new ways of working*» con nuove modalità di servizio al cliente.

Il Piano mira a rafforzare le competenze tramite:

- forte focalizzazione sulla formazione manageriale rivolta al personale appartenente all’Alta Direzione e ai Quadri Intermedi;
- iniziative a sostegno dei percorsi di crescita professionale e per la creazione di figure di *middle management*, anche in ottica di rinnovamento generazionale;
- percorsi di sviluppo su competenze trasversali per giovani con potenziale, con particolare riferimento all’evoluzione della relazione con il cliente in «ottica digital»;
- inserimento di nuove risorse specializzate per il rafforzamento delle competenze in aree specialistiche.

Sarà introdotto un nuovo sistema di remunerazione, con una nuova *policy* che preveda:

- abilitazione di componenti variabili mirate e più ampie;
- ampliamento del set di *KPI* quantitativi e metriche di risultato.

Il Piano prevede poi un rafforzamento dei sistemi di *performance management* per il Vertice manageriale, le strutture centrali e la Rete distributiva sul territorio, attribuendo maggiore peso alla componente individuale.

Fattore abilitante II - Sostenibilità ambientale, sociale, etica e umana di tutta l’attività

Particolare rilievo viene dato all’integrazione dei fattori *ESG* nel *business* e nell’operatività; la Banca basa infatti tutta la propria attività su una gestione armonica del rapporto con i territori di riferimento, punto di partenza per lo sviluppo di una strategia di sostenibilità solida e coerente con i propri valori.

Le iniziative si prefiggono di rafforzare l’impegno e l’approccio alla sostenibilità e all’inclusione, coniugando l’innata vicinanza alla clientela con le migliori prassi e standard internazionali. Tale rafforzamento prevede l’attivazione di numerose iniziative, tra cui:

-
- la definizione di *target di performance ESG*, del piano operativo per raggiungerli e dei relativi *KPI* di monitoraggio;
 - l'integrazione della sostenibilità nei principali processi della Banca, mediante un adeguamento di *policy* e normativa interna, in particolare negli ambiti del credito, degli investimenti e della gestione dei rischi;
 - lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi di credito sostenibili, anche grazie all'integrazione dello *score ESG* nel processo di valutazione del merito creditizio;
 - la definizione di linee guida di investimento responsabile e l'ampliamento delle linee di gestione patrimoniale *ESG*;
 - l'emissione di nuovi *ESG Bond*, mediante l'ampliamento del *Green Bond Framework*;
 - le adesioni alle iniziative *ESG* più rilevanti per il settore bancario (es. entro il 2023, *Principles for Responsible Banking*; *Net-Zero Banking Alliance*);
 - interventi di ulteriore rafforzamento della *governance*, per un coinvolgimento sempre crescente del Consiglio di Amministrazione e un'integrazione del sistema dei controlli a presidio dell'effettiva attuazione della strategia *ESG*;
 - un monitoraggio continuo delle nostre *performance* emissive ed energetiche con l'intento di ridurre significativamente i nostri impatti mediante l'efficientamento di impianti ed edifici;
 - la definizione di una più ampia strategia di comunicazione *ESG* che valorizzi il *brand* Banca Popolare di Sondrio specificamente sotto il profilo della sostenibilità.

Queste iniziative fonderanno le proprie radici sui risultati già conseguiti dalla Banca nel proprio percorso di integrazione dei fattori ESG nella propria struttura operativa e di business, tra cui l'emissione di un Green Bond da 500 €Mln collocato presso investitori istituzionali, il 98% di energia elettrica impiegata da fonti rinnovabili e oltre 1 €Mld di crediti acquistati per Superbonus 110, Ecobonus e Sismabonus.

Disclaimer

Questo documento è stato predisposto da Banca Popolare di Sondrio a scopo esclusivamente informativo e solo per presentare le strategie e i principali dati finanziari della Società.

Il documento è basato sull'attuale framework istituzionale. Cambiamenti futuri potrebbero avere impatti rilevanti sul Piano industriale.

I dati previsionali e le stime in esso presenti implicano un naturale grado di incertezza e di rischio che potrebbe causare differenze fra i risultati previsti o implicati e quelli effettivi.

Le informazioni contenute nel documento non sono state, inoltre, oggetto di verifica indipendente e non può, perciò, essere data alcuna garanzia, esplicita o implicita, sulla loro accuratezza, completezza e correttezza.

Nulla, pertanto, di ciò che è contenuto nel presente documento costituisce o può essere ritenuto, ad alcun titolo e in qualsiasi forma, consulenza finanziaria, legale, tributaria o di altro tipo, né può essere assunto a base di alcun contratto o accordo.

Banca Popolare di Sondrio S.p.A. e i suoi rappresentanti e consulenti declinano, perciò, ogni responsabilità, per negligenza o per altro, per qualunque perdita derivante dall'uso di questo documento e dei suoi contenuti.

Tutte le informazioni in esso contenute non possono essere riprodotte, pubblicate o distribuite, integralmente o in parte, in qualsiasi giurisdizione dove la loro distribuzione può essere contro la legge, né tantomeno possono essere alterate, manipolate, oscurate o estrapolate dal loro contesto.

Contatti

Investor Relations | Michele Minelli

michele.minelli@popso.it; +39 0342 528 745

Relazioni esterne | Paolo Lorenzini

paolo.lorenzini@popso.it; +39 0342 528 212

Image Building | Cristina Fossati, Anna Pirtali

popso@imagebuilding.it; +39 02 890 11 300