

COMUNICATO STAMPA

Gruppo MPS: approvato il Piano Industriale 2006-2009

- ◆ **Utile netto compreso tra 1,4 e 1,5 miliardi di euro**
- ◆ **Cost/Income al 51,2% (-13,6%)**
- ◆ **Tier I al 7,5% e ROE al 18,1%**
- ◆ **Pay out: 65% (ma con possibilità nell'arco temporale del piano di aumentarlo significativamente)**
- ◆ **Crescita volumi: impieghi cagr 2005/09 7,5%, raccolta cagr 2005/09 5,5%**
- ◆ **Potenziamento della rete e snellimento delle strutture centrali**
- ◆ **Tre nuovi comparti di business: Commercial Banking/Distribution Networks, Private Banking/Wealth Management, Corporate Banking/Capital Markets**
- ◆ **Introduzione della figura del CFO con compiti di pianificazione strategica operativa, *tax planning*, tesoreria e allocazione e gestione del capitale e dei rischi**
- ◆ **Creazione di una struttura per la razionalizzazione dei costi e l'ottimizzazione dei processi organizzativi (Group Service Center)**
- ◆ **Apertura di 200 sportelli e acquisizione di 470.000 clienti**
- ◆ **Riduzione del personale (- 10%) e netto miglioramento del rapporto front office/back office (+8% rispetto al 2005)**
- ◆ **Diminuzione del peso delle partecipazioni e del portafoglio immobiliare**
- ◆ **Leader di mercato per singoli comparti selezionati (Wealth Management, Bancassurance e Banca della Previdenza) anche con il ricorso a prodotti esterni**
- ◆ **Il cliente e l'azionista sempre al centro delle logiche di business**

Siena, 27 Giugno 2006. Il Consiglio di Amministrazione della Banca Monte dei Paschi di Siena SpA ha approvato ieri (26 giugno) il nuovo Piano Industriale di Gruppo per il prossimo triennio.

Il Piano consentirà una performance reddituale, al 2009, tra 1,4 e 1,5 miliardi di euro. Mps si candida inoltre a divenire leader di mercato nel Retail Lending ed in singoli comparti selezionati. Gli obiettivi che verranno raggiunti entro il 2009, nell'ottica di avere sempre il cliente e l'azionista al centro delle logiche di business, sono: un utile netto compreso tra 1.400 e 1.500 milioni di euro, un cost/income al 51,2% (-13,6%), la riduzione del peso delle partecipazioni e del portafoglio immobiliare, un Tier I al 7,5% ed un ROE al 18,1%. Nei prossimi tre anni verranno aperti altri 200 sportelli ed acquisiti 470.000 nuovi clienti mentre il

personale verrà ridotto del 10% con un notevole miglioramento del rapporto front office/back office (+8%).

I risultati saranno ottenuti attraverso il potenziamento della rete e lo snellimento delle strutture centrali e con la creazione di tre nuovi comparti di Business: Commercial Banking/Distribution Networks, Private Banking/Wealth Management, Corporate Banking/Capital Markets. Un'altra importante novità è l'introduzione della figura del CFO.

L'utilizzo più efficiente della tecnologia e dei processi ma anche la riconversione di risorse dal back office al front office, l'accelerazione del "time to market" di prodotti e servizi innovativi, oltre all'estensione degli orari di disponibilità del personale delle filiali, garantiranno la riduzione dei tempi di risposta alla clientela.

Il top management che dovrà affrontare le nuove sfide è stato rinnovato per i due terzi, con un'età media di 49 anni, fortissime motivazioni e sistemi di incentivo legati ad obiettivi di creazione di valore. Il Presidente è Giuseppe Mussari (43 anni), il Direttore Generale Antonio Vigni (52). Il Consiglio di Amministrazione ha designato anche i Vice Direttori Generali, che saranno: Giuseppe Menzi (56) a capo del Group Service Centre che assumerà il ruolo di Vicario, Marco Morelli (44) a capo del Corporate Banking e Capital Markets e Nicola Romito (46) a capo del Private Banking e Wealth Management. Daniele Pirondini (54) assumerà il ruolo di CFO, mentre Giancarlo Barbieri (43) quello di responsabile dell'Area Commercial Banking/Distribution Network.

Queste le direttrici strategiche del Piano per i prossimi anni.

Evoluzione del modello di business e nuova struttura organizzativa

- *Corporate Banking e Capital Markets*
- *Private Banking e Wealth Management*
- *Commercial Banking e Distribution Network*
- *La novità del CFO*

Tre nuovi comparti di business (Corporate Banking e Capital Markets, Private Banking e Wealth Management, Commercial Banking e Distribution Network) ed una governance semplificata rappresenteranno le basi per un approccio multirelazionale alla clientela. La riduzione dei tempi di risposta al cliente avverrà con un utilizzo più efficiente della tecnologia e dei processi, con la riconversione di risorse dal back office al front office ma anche con l'accelerazione del "time to market" di prodotti e servizi innovativi e attraverso l'estensione degli orari di disponibilità del personale presso le filiali. La focalizzazione dei modelli di servizio rispetto ai micro-territori di riferimento (coperti dalle nuove strutture di area territoriale/presidi commerciali e articolati per mercati locali) e la specializzazione rispetto a cluster mobili di clientela (ad esempio i settori industriali prevalenti per distretto economico/geografico, gli immigrati residenti in un dato territorio domestico) sono alcuni dei principali elementi innovativi.

Il comparto di Private Banking e Wealth Management avrà il compito di assicurare una gestione integrata delle fabbriche di asset management, private, prodotti previdenziali e assicurativi life di Gruppo anche attraverso una progressiva apertura multibrand del portafoglio prodotti e JV selettive, di proseguire nell'estensione della piattaforma Private anche con lo sviluppo di un'offerta di "Family Office", di valorizzare MPS Banca Personale, che viene posta a diretto riporto della struttura. Il Commercial Banking e Distribution Network avrà infine il l'obiettivo di presidiare i segmenti Retail e Small Business ponendo crescente enfasi sulle logiche di "clustering" della clientela, valorizzando sempre di più le competenze specialistiche di Consum.it (anche in questo caso ricorrendo a JV selettive) e

acquisite nel comparto mutui, sviluppando il cross-selling. L'enfasi crescente - per tutti i comparti - sulla Customer Satisfaction e sulla qualità totale del servizio offerto rappresenta un valore strategico, cardine dello sviluppo del Piano. Inoltre, per assicurare un unico presidio la razionalizzazione dei processi organizzativi, all'azione di restructuring e all'ottimizzazione del portafoglio immobilizzato (partecipazioni, immobili, crediti in sofferenza) viene costituita una struttura di governo assegnata al Vice Direttore Generale Vicario, denominata Group Service Center. Completa il quadro del riassetto organizzativo l'introduzione della figura del CFO, con compiti di pianificazione, bilancio, tax planning, tesoreria e capital allocation/management.

La struttura distributiva e le azioni di restructuring ed efficientamento

- *150 nuove filiali e 50 trasferimenti*
- *Rafforzamento della presenza territoriale*
- *Snellimento per direzioni generali e capogruppo*
- *L'area Canali innovativi per Mps Net*

In parallelo con le iniziative per lo sviluppo del business proseguiranno anche le azioni di razionalizzazione e restructuring avviate nell'ultimo triennio. In particolare, è prevista un'opera di riduzione netta del personale di circa il 10%, sia con la cessione (a partire dal prossimo mese di ottobre) del comparto delle gestioni esattoriali che attraverso una ricomposizione che interesserà le strutture bancarie e le società di prodotto e di servizio: un significativo piano di assunzioni di risorse giovani e di un altrettanto consistente piano di esodi che riguarderà il personale a più elevata anzianità. Verranno infatti attivate tutte le procedure utili a ridurre il personale delle strutture centrali a fronte di un rafforzamento della rete commerciale, con una contemporanea diminuzione del costo medio delle risorse. Lo snellimento delle Direzioni Generali e la razionalizzazione delle filiali capogruppo permetteranno la liberazione di risorse e tempo professionale per potenziare la rete distributiva (attraverso programmi di riqualificazione) e aumentare il personale dedicato al front office.

Sul versante delle spese amministrative, saranno rese ancora più strutturali le azioni di "cost cutting" avviate, puntando ad una incisiva centralizzazione del marketing d'acquisto, ad un uso più sofisticato dei meccanismi di capital budgeting e ad ulteriori iniziative di cost management (per circa 90 milioni di euro).

Il piano di espansione e razionalizzazione della rete prevede l'apertura nel triennio di circa 200 sportelli (150 nuove filiali e 50 trasferimenti) in aree geografiche ad elevato potenziale reddituale e con relativa presenza del Gruppo Mps. Verranno aperti anche nuovi Centri Private e Centri PMI e sarà ottimizzata la rete di promotori di Mps Banca Personale. Verrà inoltre creata un'area canali innovativi (in cui verrà incorporata MPSnet), dedicata allo sviluppo della multicanalità integrata ad alto contenuto tecnologico, con natura essenzialmente tecnica e di servizio per le strutture commerciali.

Il recupero di efficienza

- *Più filiali per Banca Toscana*
- *Netto miglioramento della redditività*

Il Piano prevede interventi mirati su alcune unità di business (Banca Toscana, Mps Banca per l'Impresa Mps Leasing & Factoring) per migliorare nettamente la loro redditività.

Per *Banca Toscana* sono previsti il rafforzamento delle filiali (attualmente sottodimensionate) e la finalizzazione in tempi rapidi del rollaggio dei modelli di servizio corporate, lo snellimento della direzione generale e delle strutture territoriali intermedie (filiali Capogruppo) con liberazione di risorse verso la rete commerciale.

Per *Mps Finance* si prevede l'integrazione dell'attività di Capita Market nella filiera Corporate che comprende *Banca per l'Impresa*.

Per *MPS Leasing & Factoring* è previsto un accentramento dei crediti dei fornitori del Gruppo e l'indirizzo della clientela verso l'operatività factoring in sostituzione di altre forme tecniche simili per un miglior presidio del rischio e una maggiore redditività.

Gestione attiva dei rischi di credito e ottimizzazione del capitale

- *Riduzione del peso di attivi finanziari, partecipazioni e patrimonio immobilizzato*

Grande attenzione sarà dedicata alla gestione attiva del rischio di credito, che potrà beneficiare della maggiore efficienza della relativa filiera, del miglioramento dei processi di prima erogazione e monitoraggio specializzati per segmento di clientela e dell'introduzione di metodologie di "credit risk management" avanzate, a valle del Progetto Basilea2.

Verranno inoltre effettuati interventi sulla struttura patrimoniale del Gruppo per migliorarne la redditività e la solidità. In particolare, è prevista la riduzione del peso degli attivi finanziari, la riallocazione del capitale allocato nell'attivo immobilizzato (partecipazioni, immobili e sofferenze) a favore del business commerciale (per circa 7 punti percentuali) e l'ottimizzazione della struttura e del costo della provvista. Queste operazioni permetteranno al Gruppo MPS di rafforzare i propri ratio patrimoniali (Tier I ratio al 7,5% e TTR superiore al 10%), garantire un ottimo ritorno ai propri azionisti (pay out ratio al 65% a fine Piano ma con possibilità di incrementarlo significativamente) ed inoltre generare un significativo surplus di capitale rispetto agli obiettivi, che renderà MPS libera di poter prendere decisioni strategiche in piena indipendenza.

Il comunicato sarà disponibile sul sito web all'indirizzo www.mps.it

Per ulteriori informazioni

Relazioni con i Media

David Rossi
Cel. 335/8033179
Tel. 0577/299927
ufficio.stampa@banca.mps.it

Investor Relations

Alessandro Santoni
Tel. 0577/296477