

BPU  **Banca**

 **Banca Lombarda**

L'UNIONE TRA DUE FORTI GRUPPI BANCARI REGIONALI

14 Novembre 2006

Disclaimer

This presentation is being supplied to you solely for your information and may not be further distributed or passed on to any other person or published, in whole or in part, for any purpose. Neither this presentation nor any copy of it may be taken or transmitted into the United States, Canada, Australia or Japan or distributed, directly or indirectly, in the United States, Canada or Australia or distributed or redistributed in Japan or to any resident thereof. The distribution of this presentation in other jurisdictions may be restricted by law, and persons into whose possession this document comes should inform themselves about, and observe, any such restrictions.

This presentation does not constitute or form part of, and should not be construed as, any offer or invitation to subscribe for, underwrite or otherwise acquire, any securities of BPU Banca Scrl ("BPU") or any member of its group, any securities of Banca Lombarda e Piemontese S.p.A. ("BL") or any member of its group nor should it or any part of it form the basis of, or be relied on in connection with, any contract to purchase or subscribe for any securities in BPU or any member of its group, any securities of BL or any member of its group or any commitment whatsoever.

The information contained in this presentation is for background purposes only and is subject to amendment, revision and updating. Certain statements in this presentation are forward-looking statements under the US federal securities laws. By their nature, forward-looking statements involve a number of risks, uncertainties and assumptions which could cause actual results or events to differ materially from those expressed or implied by the forward-looking statements.

These include, among other factors, the satisfaction of the conditions of the offering, changing business or other market conditions and the prospects for growth anticipated by the BPU's and BL's management. These and other factors could adversely affect the outcome and financial effects of the plans and events described herein. Forward-looking statements contained in this presentation regarding past trends or activities should not be taken as a representation that such trends or activities will continue in the future. BPU and BL do not undertake any obligation to update or revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise. You should not place undue reliance on forward-looking statements, which speak only as of the date of this presentation.

Agenda

I.	Elementi di Sintesi dell'Operazione	p. 4
II.	Razionale Industriale	p. 9
III.	Modello Organizzativo	p. 16
IV.	Creazione di Valore	p. 19
V.	Considerazioni conclusive	p. 25

I. Elementi di Sintesi dell'Operazione

Razionale Strategico: Unione tra Due Forti Gruppi Bancari ¹ *I – Elementi di Sintesi dell'Operazione*

Forte Posizionamento Competitivo	<ul style="list-style-type: none">⇒ Capitalizzazione di Borsa aggregata pari a circa € 13,5 miliardi²⇒ Circa 4 milioni di clienti (3,8 milioni <i>retail</i>, circa 48.000 <i>corporate</i> e 38.000 <i>private</i>)⇒ Circa 1.970 filiali⇒ Impieghi a clientela pari a circa € 80 miliardi⇒ Raccolta diretta pari a circa € 82 miliardi⇒ Risparmio gestito pari a circa € 59 miliardi⇒ Solidi KPI reddituali = Cost Income 55%, ROE 13,6%⇒ Ottima qualità dell'attivo (Sofferenze/Crediti netti pari allo 0,7%)⇒ Solidità patrimoniale (Core Tier 1 ratio pari al 6,15%)
Esteso e Capillare Presidio del Territorio	<ul style="list-style-type: none">⇒ Quota di mercato a livello nazionale pari al 6,3%⇒ Oltre 930 sportelli in Lombardia con una quota di mercato superiore al 15% e oltre 220 sportelli in Piemonte con una quota di circa il 9%⇒ Quota di mercato superiore al 5% in 7 regioni fra cui Marche, Lazio, Campania e Puglia⇒ Quota di mercato superiore al 10% in 21 province tra cui Bergamo (26%), Brescia (29%), Varese (29%), Cuneo (26%), Pavia (18%) e Milano (10%)⇒ Elevata complementarietà territoriale
Elevata Capacità di Value Creation	<ul style="list-style-type: none">⇒ Sinergie ante-imposte³ stimate in circa € 365 milioni a regime (2010), di cui oltre il 90% conseguibili nel 2009:<ul style="list-style-type: none">– Sinergie di costo = € 225 milioni (62% delle sinergie totali a regime)– Sinergie di ricavo = € 140 milioni (38% delle sinergie totali a regime)– Tempistica = 8% nel 2007, 41% nel 2008, 92% nel 2009 e 100% nel 2010⇒ Costi di integrazione <i>una-tantum</i> stimati in circa € 380 milioni (€ 360 milioni spesi a conto economico nel 2007 e € 20 milioni ad incremento dell'avviamento)⇒ NPV delle sinergie al netto dei costi di integrazione stimato pari a oltre € 2,3 miliardi (oltre € 3,5 per azione)

1. Dati al 30 settembre 2006

2. Calcolato sulla base dei prezzi al 10 novembre 2006 e ante valorizzazione delle sinergie enucleabili dall'operazione

3. Dati preliminari tratti dalle Linee Guide del Piano Industriale

Principali Termini dell'Operazione	<ul style="list-style-type: none">⇒ Fusione paritetica, tecnicamente realizzata tramite incorporazione di BL in BPU⇒ 0,83 azioni ordinarie BPU di nuova emissione per ogni azione ordinaria BL (godimento regolare)⇒ Numero di azioni post fusione pari a circa 639 milioni (<i>fully diluted</i>)⇒ Dividendo 2006 pari € 0,8 per azione a beneficio di tutti gli azionisti del Nuovo Gruppo⇒ Diritto di recesso ai sensi dell'art. 2437 c.c., per gli azionisti assenti, dissenzienti o astenuti nell'Assemblea degli Azionisti di BL (sulla base del prezzo medio del semestre antecedente la convocazione delle Assemblee).
Valore Implicito per Azione	<ul style="list-style-type: none">⇒ € 18,10 per azione BL, sulla base del prezzo medio a 1 mese dell'azione BPU a far data dal 10/11/2006 (€ 21,81 per azione)⇒ € 17,31 per azione BL, sulla base del prezzo dell'azione BPU al 10/11/2006 (€ 20,85 per azione)
Impatti Finanziari	<ul style="list-style-type: none">⇒ EPS <i>accretive</i> per gli azionisti di BPU di circa il 4% nel 2009⇒ EPS <i>accretive</i> per gli azionisti di BL di circa il 15% nel 2007 (nonostante l'impatto degli oneri di integrazione) e di oltre il 60% nel 2009⇒ Core Tier 1 ratio pro-forma maggiore del 7% dal 2009
Condizioni per il Perfezionamento	<ul style="list-style-type: none">⇒ <i>Confirmatory Due Diligence</i>⇒ Approvazione da parte di Banca d'Italia, dell'Autorità Antitrust e dell'ISVAP⇒ Approvazione da parte delle Assemblee Straordinarie di BPU e BL⇒ Limite al diritto di recesso esercitato pari al 10% del capitale sociale di BL, salvo possibilità di rinuncia di comune accordo fra le parti

Modello Organizzativo

- ⇒ Capogruppo quotata a matrice popolare con nuova denominazione sociale
- ⇒ Sede legale a Bergamo
- ⇒ Prevalente localizzazione delle funzioni centrali a Bergamo e Brescia
- ⇒ Gruppo bancario polifunzionale, federale e integrato:
 - Capogruppo con funzioni di direzione, coordinamento e controllo e di fornitura di servizi di supporto
 - Valorizzazione dell'identità dei marchi e del radicamento territoriale
 - Ottimizzazione della forza distributiva delle Banche Rete
 - Integrazione e valorizzazione delle Fabbriche Prodotto (*cross-selling* di *product best practice* sull'intera base clienti del Nuovo Gruppo)

Corporate Governance

- ⇒ Sistema dualistico su basi paritetiche BPU vs. BL:
 - Consiglio di Sorveglianza, con funzione di controllo e alta strategica, composto da 23 membri (11 + 11 + 1)
 - Consiglio di Gestione, composto da 10 membri (5 + 5)
- ⇒ Chiara allocazione delle responsabilità:
 - 1 Consigliere Delegato, membro del Consiglio di Gestione (coordinamento strategico)
 - 1 Direttore Generale (coordinamento operativo)
 - 1 Condirettore Generale

Novembre / Dicembre 2006

- ⇒ Approvazione delle linee guida dell'operazione da parte dei CdA di BPU e di BL (13 novembre 2006)
- ⇒ Firma dell'Accordo Quadro da parte dei Presidenti dei CdA (13 novembre 2006)
- ⇒ Annuncio dell'operazione alla comunità finanziaria (14 novembre 2006)
- ⇒ *Confirmatory Due Diligence*
- ⇒ Approvazione del Progetto di Fusione da parte dei CdA di BPU e di BL e (entro la prima metà di dicembre) convocazione delle Assemblee Straordinarie di BPU e BL per i primi giorni di marzo 2007

Gennaio / Marzo 2007

- ⇒ Elaborazione dei bilanci 2006 da parte dei CdA di BPU e BL
- ⇒ Approvazione da parte di Banca d'Italia, dell'Autorità Antitrust e dell'ISVAP
- ⇒ Approvazione del Progetto di Fusione da parte delle Assemblee Straordinarie di BPU e di BL (ipotesi = 3 marzo 2007)

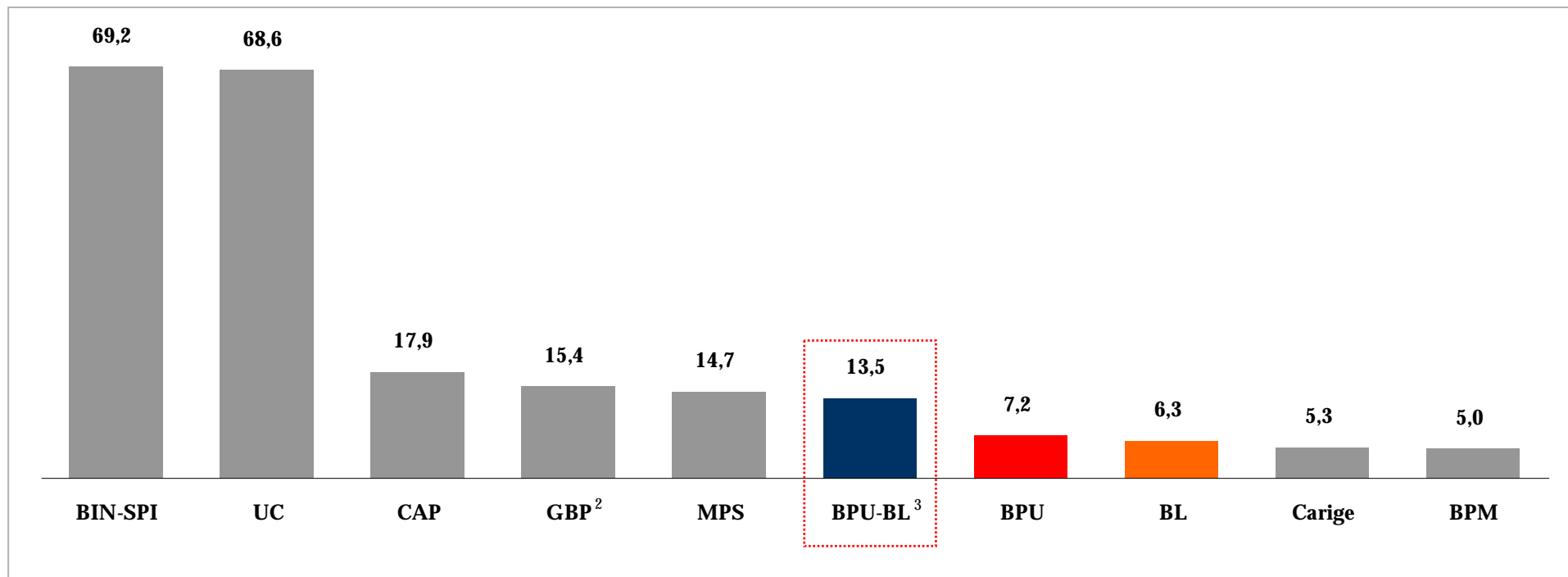
Aprile / Maggio 2007

- ⇒ Efficacia della fusione (ipotesi = 1 aprile 2007)
- ⇒ Approvazione dei bilanci 2006 (Consiglio di Sorveglianza / Assemblea della Nuova Banca)
- ⇒ Assemblea Ordinaria della Nuova Banca per l'approvazione della proposta di ripartizione dell'utile
- ⇒ Pagamento del dividendo 2006 (€ 0,8 per azione per tutti gli azionisti del Nuovo Gruppo)

II. Razionale Industriale

	Gruppo BPU	Gruppo Banca Lombarda e Piemontese
Cultura di Riferimento	<p>Focalizzazione sui fabbisogni e sulle esigenze della clientela, in particolare famiglie e PMI</p> <p>Valorizzazione delle specificità locali</p> <p>Forte enfasi allo sviluppo del capitale umano</p> <p>Costante attenzione ai costi</p> <p><i>Track record</i> di successo nella gestione dei processi di integrazione</p>	
Modelli Organizzativi	<p>Modello federale, polifunzionale ed integrato (Capogruppo, Banche Rete, Società Prodotto)</p> <p>Modelli di servizio differenziati per segmento di clientela</p>	

Capitalizzazioni al 10 novembre 2006 (€ miliardi)



1. Fonte Bloomberg al 10 novembre 2006

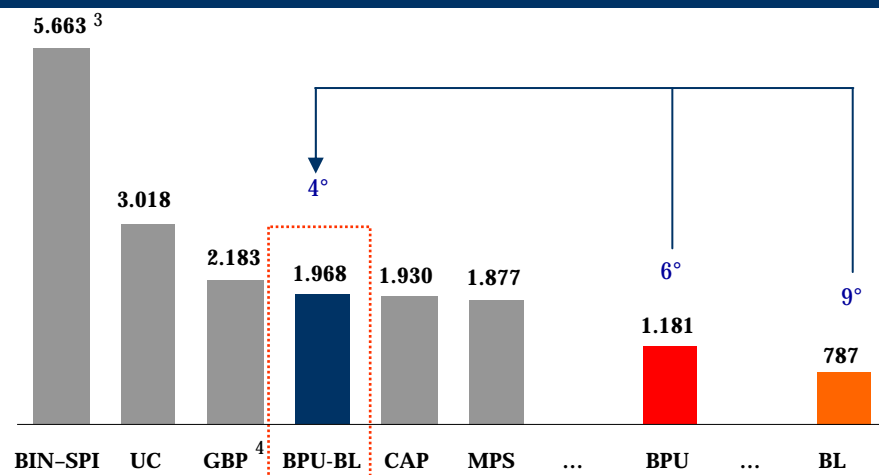
2. GBP = Gruppo Bancario Popolare (BPVN + BPI)

3. Ante valorizzazione (circa € 2,3 miliardi) delle sinergie enucleabili dall'operazione

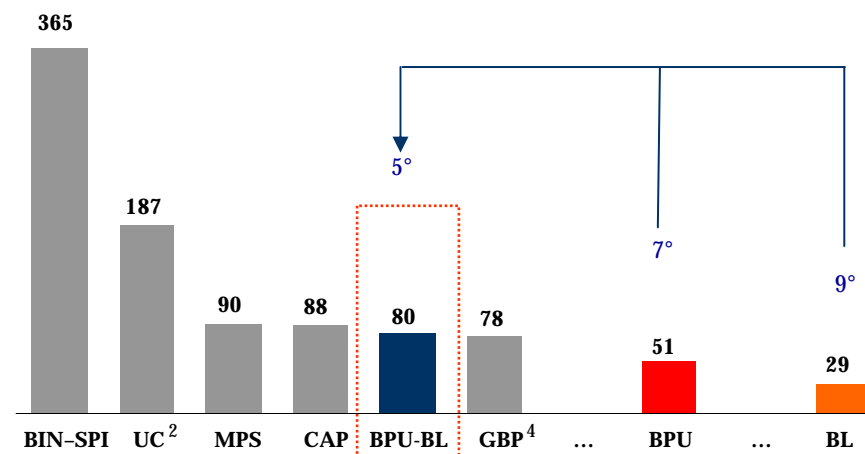
Creazione di un Top Player a Livello Nazionale¹

II - Razionale Industriale

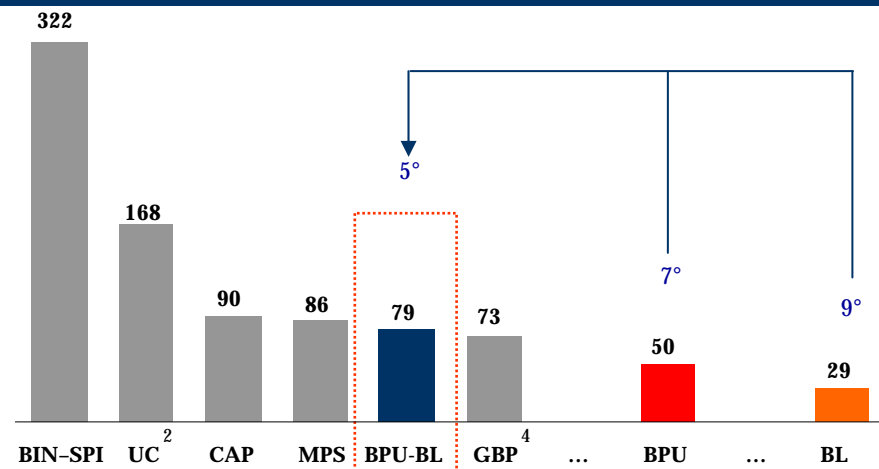
Filiali in Italia (numero)



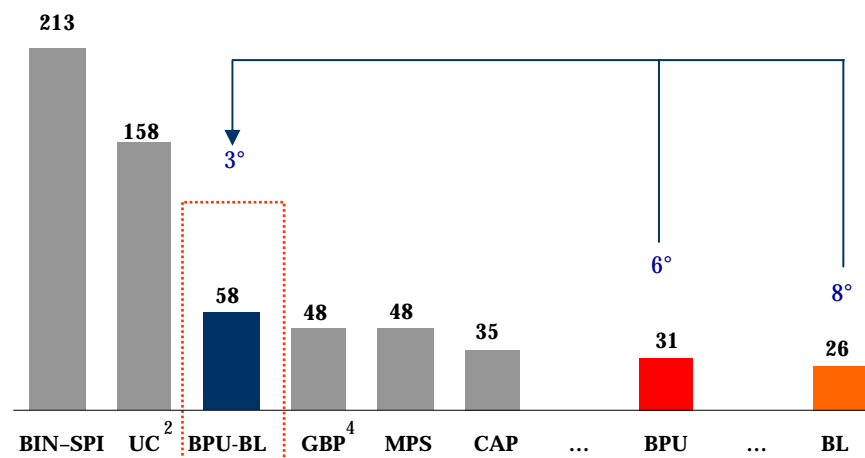
Raccolta diretta (€ miliardi)



Impieghi (€ miliardi)

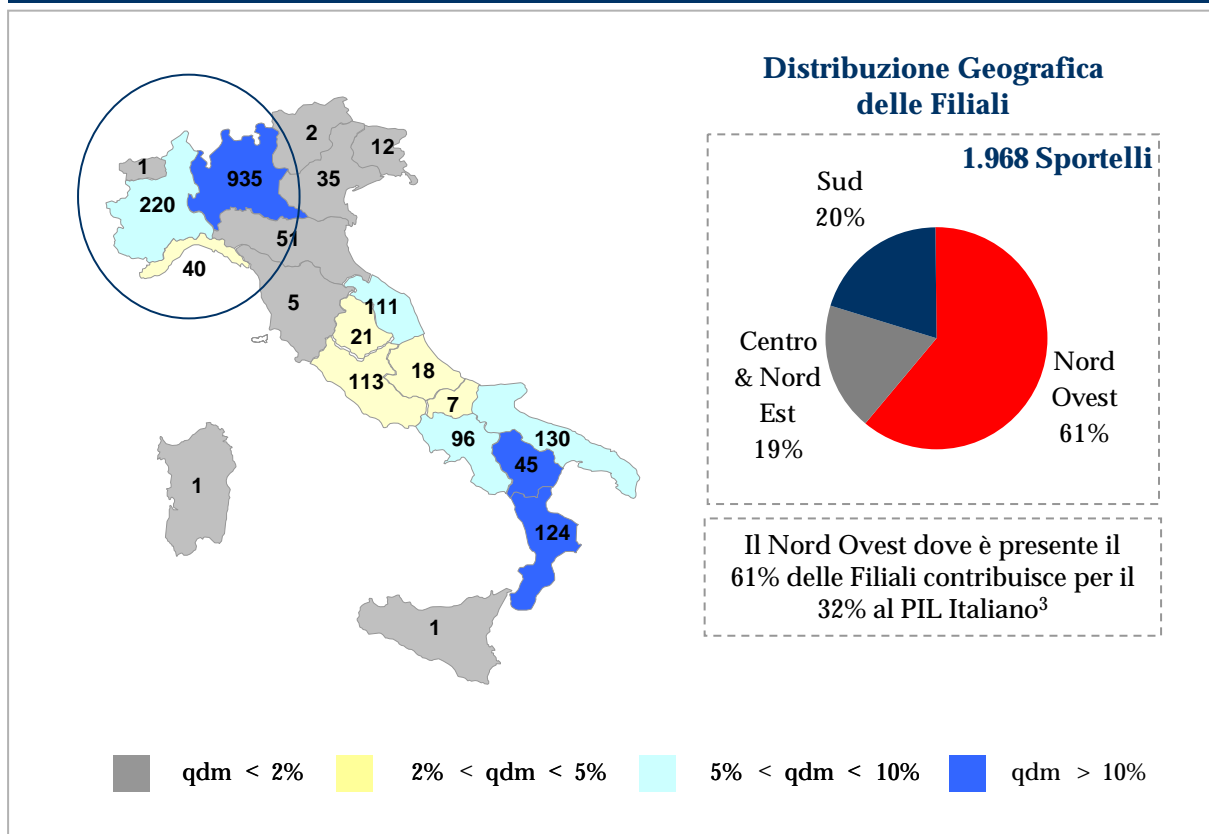


Risparmio gestito (€ miliardi)



1. Fonte: Relazioni semestrali 2006
2. Escluso Gruppo HVB
3. Al netto delle previste cessioni a Crédit Agricole (circa 650 filiali)
4. GBP = Gruppo Bancario Popolare (BPVN + BPI)

Rete territoriale Aggregata Nuovo Gruppo



Principali Province di Operatività

Provincia	Sportelli	Q.d.M.
Brescia	251	29%
Varese	133	29%
Cosenza	57	29%
Bergamo	178	26%
Cuneo	127	26%
Reggio C.	33	24%
Pavia	57	18%
Viterbo	32	16%
Ancona	44	12%
Alessand.	32	11%
Milano	242	10%
Bari	59	10%
Salerno	32	9%
Napoli	44	5%
Roma	78	4%
Torino	35	3%

- ⇒ Forte presenza nelle regioni più ricche del Paese, con leadership nelle province di riferimento (Bergamo, Brescia, Varese, Cuneo, Pavia e Milano)
- ⇒ Circa 1.970 filiali (4° network in Italia), con quota di mercato a livello nazionale pari a circa il 6,3%
- ⇒ Quota di mercato superiore al 10% in ben 21 province²

1. Fonte: Relazioni semestrali al 30 giugno 2006 di BPU e BL per la presenza regionale, Banca d'Italia al 30 giugno 2006 per la presenza provinciale
 2. La soglia del 10% in termini di quota di mercato viene tipicamente considerata rilevante al fine di beneficiare di un sviluppo delle masse di raccolta più che proporzionale rispetto alla presenza territoriale in termini di sportelli
 3. Fonte: Report Banca d'Italia sulla contabilità regionale pubblicati a maggio 2006 e basati su dati 2005

Principali Aggregati e KPI Pro-forma al 30 settembre 2006¹

II - Razionale Industriale

	Gruppo BPU	Gruppo Banca Lombarda	Aggregato Pro-Forma
Margine d'interesse	1.200,0	659,0	1.859,0
Commissioni nette	609,8	357,7	967,5
Ricavi totali	2.069,1	1.165,5	3.234,5
Risultato lordo di gestione	926,1	534,2	1.460,3
Utile dell'operatività corrente	860,2	457,2	1.317,3
Utile netto	509,1	236,6	745,7
Crediti netti	49.798	29.954	79.753
Raccolta diretta	51.526	30.036	81.562
Raccolta gestita	32.413	26.784	59.197
Raccolta indiretta	55.263	49.277	104.540
Patrimonio netto ex. utile	4.384	2.552	6.936
Cost income	55,2%	54,2%	54,9%
ROE annualizzato	14,5%	12,0%	13,6%
Sofferenze / Crediti	0,71%	0,77%	0,73%
Coverage	58,6%	55,6%	57,5%
Core Tier 1 ratio	6,06%	6,31%	6,15%
Dipendenti (numero)	14.370	7.518	21.888
Sportelli (numero)	1.181	794	1.975

1. Dati riclassificati secondo criteri omogenei.

Elevato Potenziale Sinergico tra le Società Prodotto¹

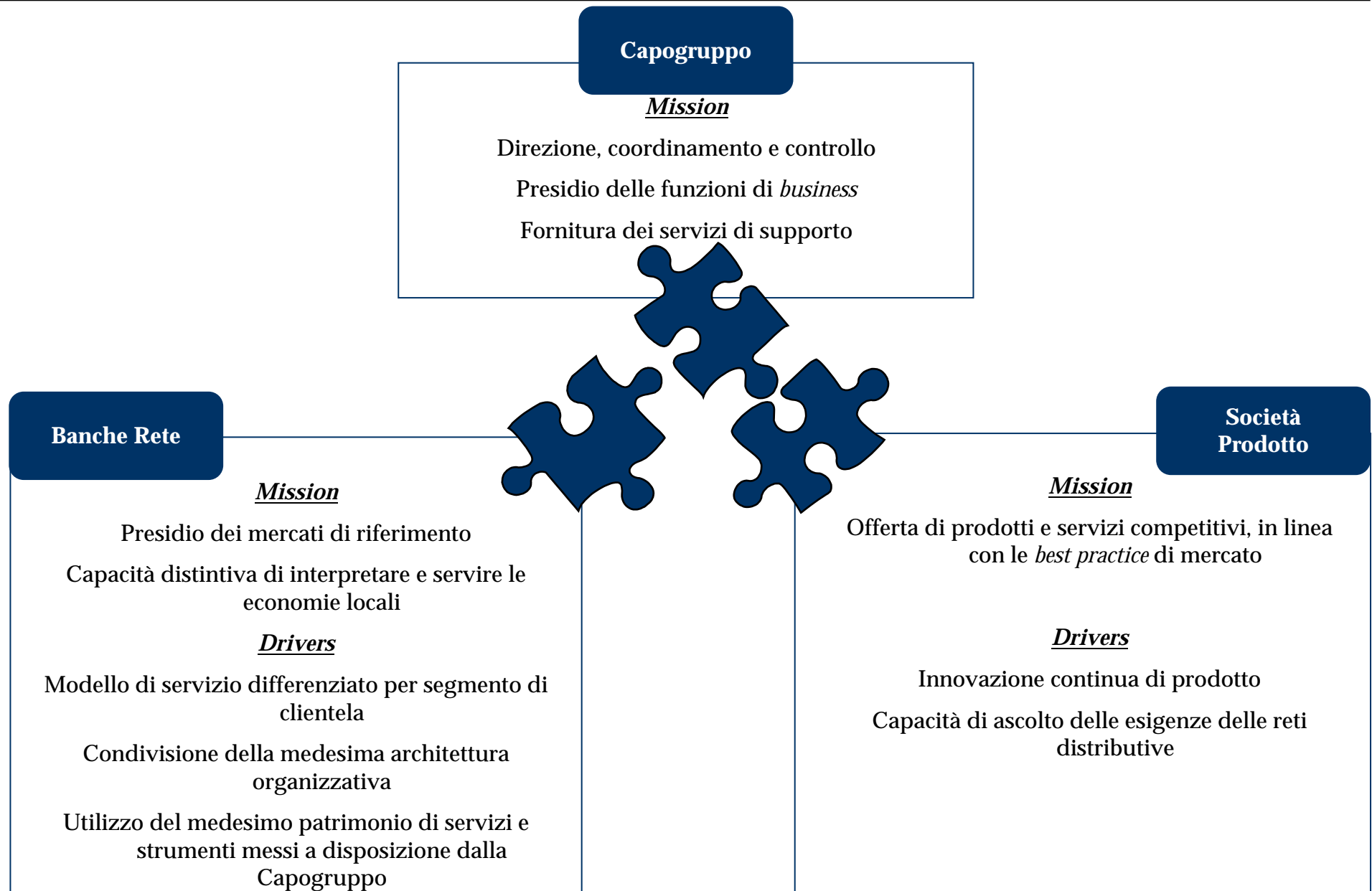
II – Razionale Industriale

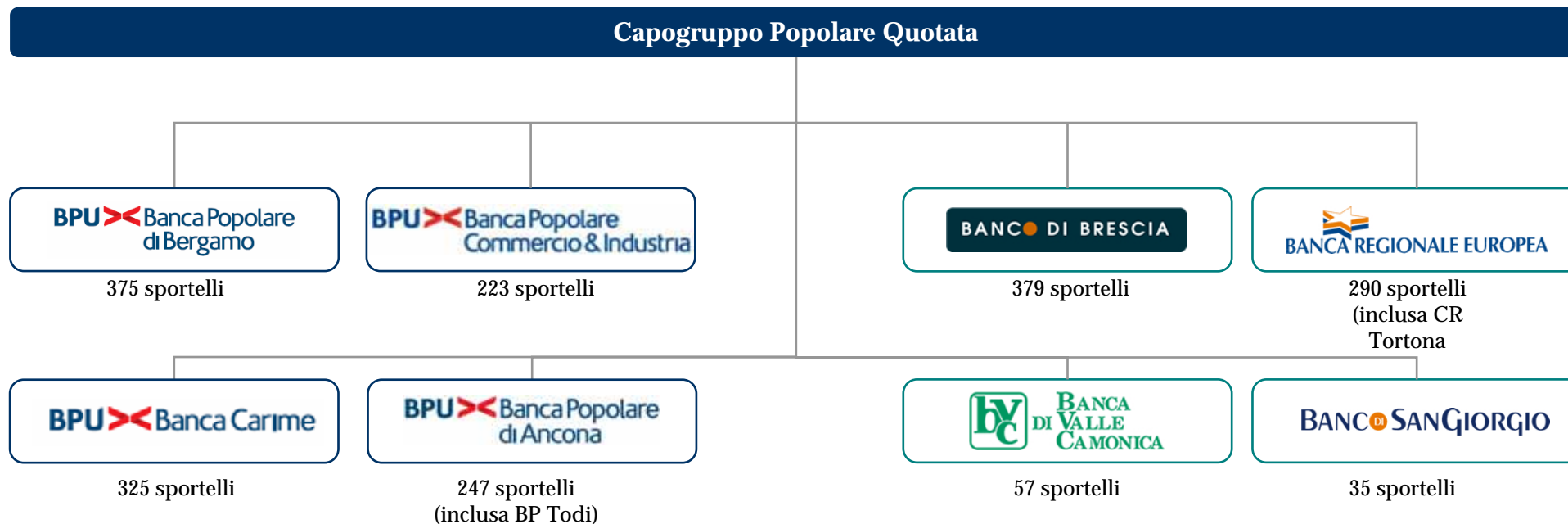
	Gruppo BPU	Gruppo Banca Lombarda e Piemontese
Asset Management	BPU Pramerica (circa € 23,7 miliardi di AUM)	Capitalgest ² / Grifogest (circa € 21,6 miliardi di AUM)
Leasing	BPU Esaleasing (circa € 3,3 miliardi di <i>asset</i> locati, nuovo erogato pari a circa € 750 milioni)	SBS Leasing (circa € 3,2 miliardi di <i>asset</i> locati, nuovo erogato pari a circa € 900 milioni)
Credito al consumo	B@nca 24-7 (circa € 2,4 miliardi di impieghi clientela, nuovo erogato pari a circa € 720 milioni), focalizzata su mutui, cessione del V e carte di credito	SILF (circa € 1,5 miliardi di impieghi clientela, nuovo erogato pari a circa € 600 milioni), focalizzata su Prestiti Finalizzati
Corporate Banking	Centrobanca (circa € 5,6 miliardi di impieghi clientela, nuovo erogato pari a circa € 1.770 milioni)	
Factoring		CBI Factor (circa € 1,2 miliardi di impieghi clientela, <i>turnover</i> pari a circa € 1,9 miliardi al 30 giugno)
Bancassurance Danni	BPU Assicurazioni (circa € 180 milioni di premi)	
Bancassurance Vita	Partnership con Aviva (Aviva Vita, ca € 550 milioni di premi) BPU Assicurazioni Vita (ca € 230 milioni di premi)	Partnership con Cattolica (Lombarda Vita, circa € 1.200 milioni di premi)

1. Fonte dati quantitativi: Relazioni Trimestrali al 30 settembre 2006 di BPU e BL

2. Include Capitalgest Alternative Investment

III. Modello Organizzativo





... Integrato da Reti di Promotori Finanziari



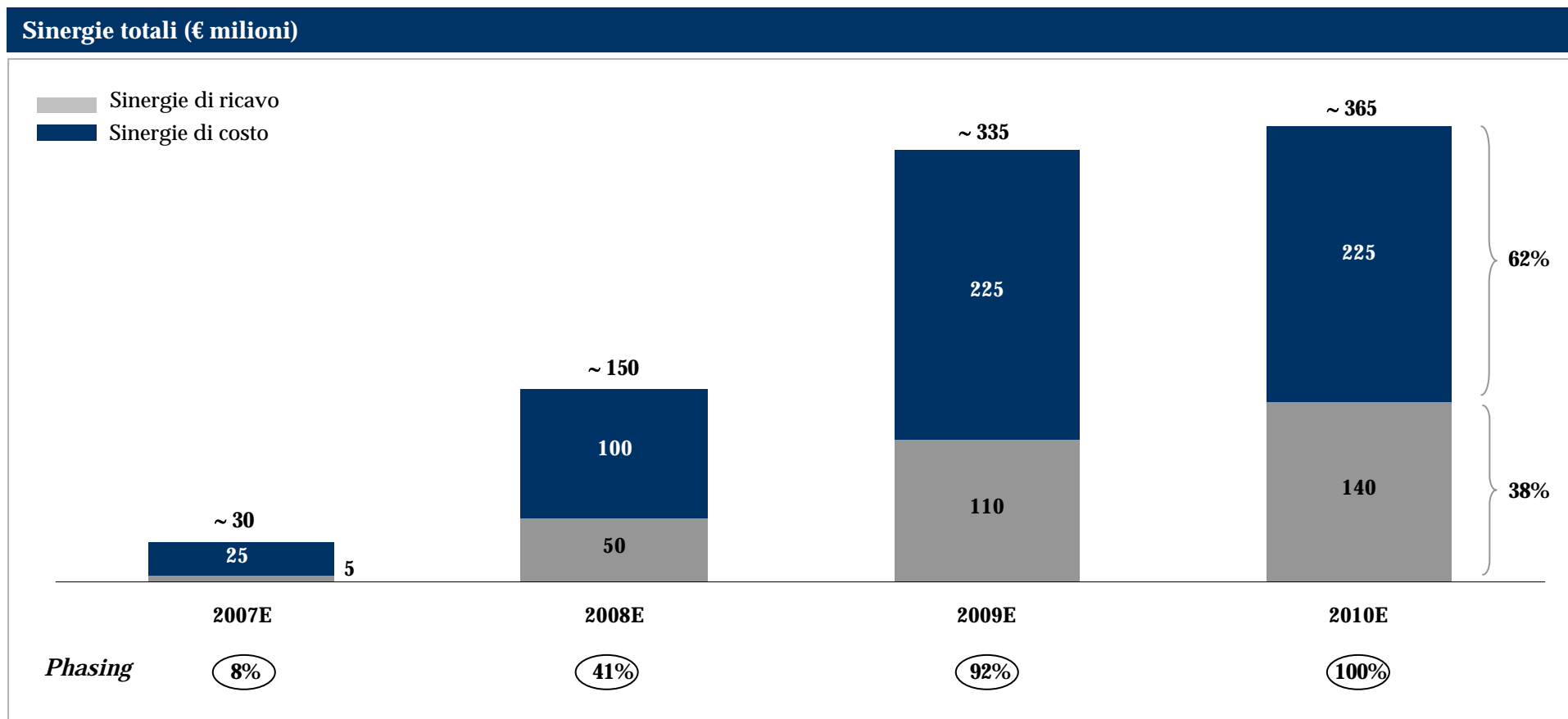
450 promotori
AUM (30/09/06): = € 1,7 mld



575 promotori
AUM (30/09/06) = € 2,5 mld

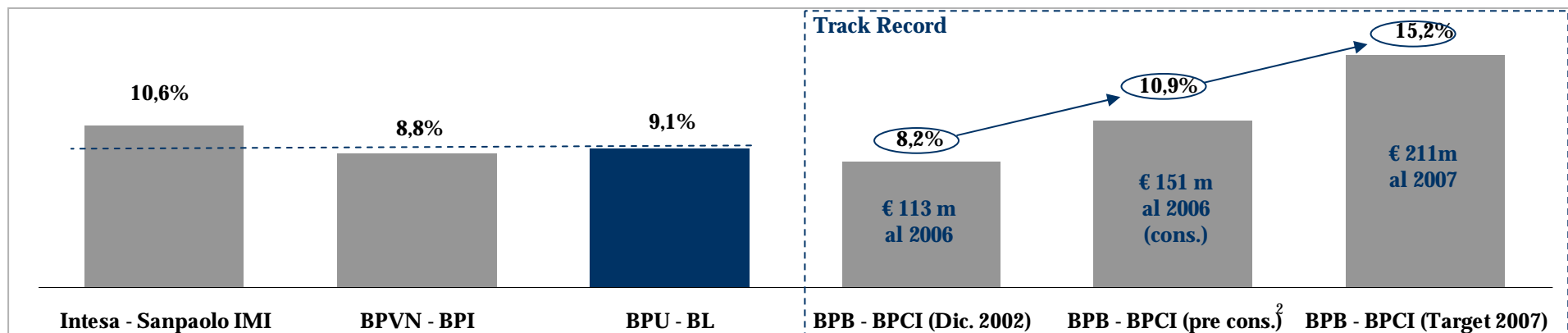
IV. Creazione di Valore

Sinergie a Regime Stimate pari a € 365 mln con NPV di oltre € 2,3 mld IV - Creazione di Valore

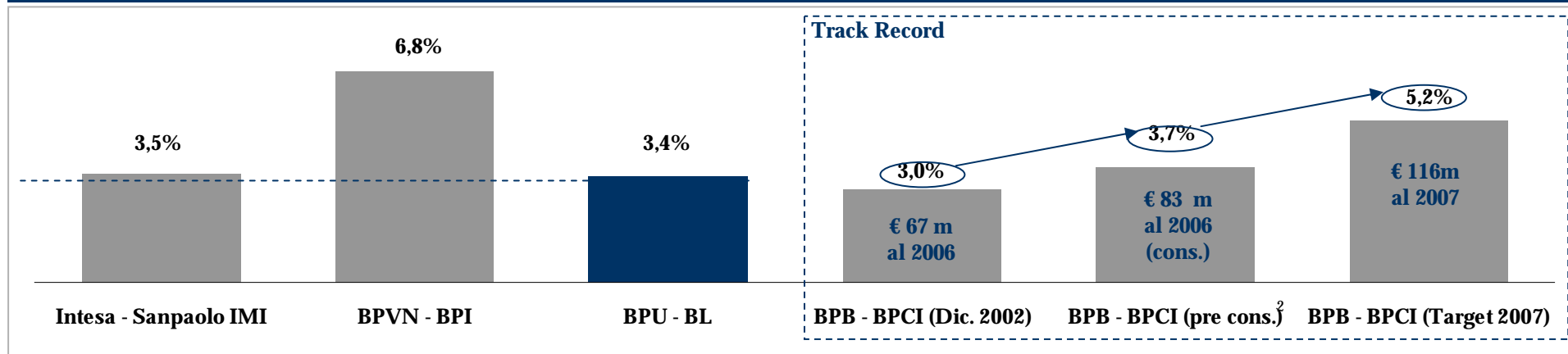


- ⇒ Oneri di integrazione stimati in circa € 380 milioni, di cui € 360 milioni spesi in conto economico (ipotesi di contabilizzazione nel 2007) e € 20 milioni ad incremento dell'avviamento
- ⇒ *Net Present Value* delle sinergie, al netto degli oneri di integrazione, pari a € 2,3 miliardi

Sinergie di costo / Costi aggregati



Sinergie di ricavo / Ricavi aggregati











⇒ Ridotto rischio di esecuzione:

- Cultura comune
- Comprovato *track record* del *management* nella gestione dei processi di integrazione

1. Fonte: Presentazioni agli analisti, analisi interne

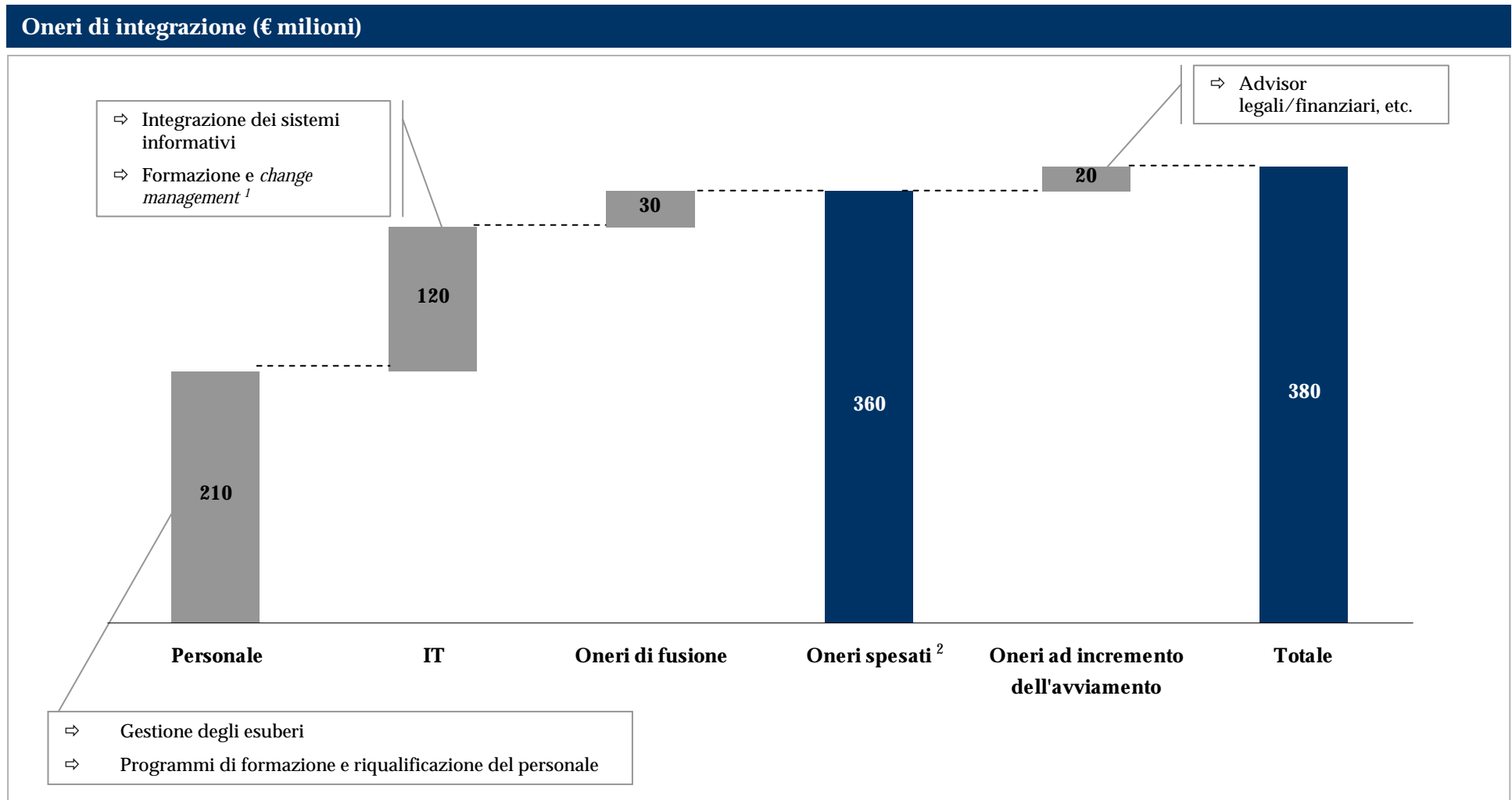
2. Fonte: aggiornamento Piano Industriale di Integrazione 2006-2008

Breakdown	% sul totale	Drivers
Costo del personale 		<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Riduzione organico di circa 1.300 risorse (pari a circa il 6% dell'organico attuale) attraverso il ricorso ad "esodi incentivati" e alla parziale mancata sostituzione del <i>turn-over</i> ⇒ Leve organizzative: <ul style="list-style-type: none"> – Ottimizzazione delle strutture centrali di Capogruppo, Banche Rete e Fabbriche Prodotto – Allineamento delle <i>best practice</i> della rete distributiva
Sistemi informativi 		<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Adozione di un'unica piattaforma informatica e di telecomunicazioni
Altre spese amministrative 		<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Maggiore forza contrattuale in funzione dei maggiori volumi ⇒ Razionalizzazione degli spazi e della logistica ⇒ Ottimizzazione delle spese di governo, di consulenza e di marketing ⇒ Razionalizzazione degli <i>info provider</i>
Totale sinergie di costo 		

Breakdown		% sul totale	Drivers
Sinergie a livello prodotto / segmento	~ 80	57%	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Valorizzazione su più ampia scala delle Fabbriche Prodotto presenti in uno solo dei due Gruppi (<i>Corporate Banking, Factoring, Bancassurance Danni</i>) ⇒ Miglioramento del livello del servizio e della qualità dell'offerta (<i>Asset Management, Leasing, Consumer Finance</i>)
Miglioramento produttività commerciale	~ 60	43%	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Condivisione dei modelli commerciali e delle <i>best practice</i> ⇒ Utilizzo condiviso della strumentazione di supporto al <i>business</i> (es. CRM)
Totale sinergie di ricavo	~ 140	100%	

Oneri di Integrazione Stimati pari a € 380 milioni

IV - Creazione di Valore



1. Collegato alle migrazioni informatiche

2. Ipotesi di contabilizzazione nel 2007

V. Considerazioni conclusive

Unione tra Due Forti Gruppi Bancari per un Progetto ad Elevata Creazione di Valore



Principali Obiettivi Finanziari

IV – Creazione di Valore

	2005A ¹	2009E
Cost Income	58,3%	< 45%
Utile netto (€ milioni)	920	> 1.400
EPS (€)	1,44	2,28
ROE	14,4%	> 17% ²
Core tier 1	6,4%	> 7%
Dividendo (euro)	0,75	≥ 1
Net present value sinergie (mld euro)³		>2,3

1. Aggregato di BPU e BL

2. Con riferimento ad un patrimonio netto di inizio esercizio depurato del *goodwill* generato dall'operazione

3. Al netto di oneri e imposte, costo del capitale 8%