

Comunicato stampa congiunto

(ai sensi dell'art. 114 del D.Leg. n. 58/1998)

I CONSIGLI DI AMMINISTRAZIONE APPROVANO IL PROGETTO DI FUSIONE

10 ottobre 2002 - I Consigli di Amministrazione di SANPAOLO IMI e di Banco di Napoli hanno approvato il progetto di fusione che prevede l'incorporazione di Banco di Napoli in SANPAOLO IMI.

I Consigli hanno deciso di sottoporre alle rispettive Assemblee straordinarie, che verranno convocate nell'ultima decade del prossimo mese di novembre, un concambio di n.1 azione ordinaria SANPAOLO IMI per n.6 azioni di risparmio del Banco di Napoli.

FINALITA' DELL'INTEGRAZIONE

Accelerazione e salto di qualità dei processi di integrazione in corso

Nel corso dell'ultimo triennio il Gruppo SANPAOLO IMI ha posto in essere significative operazioni di crescita per linee esterne mirate sia all'espansione territoriale, sia ad un rafforzamento del suo posizionamento strategico e mix di business. Con l'acquisizione del Banco di Napoli, completata nel 2000, e la fusione con il Gruppo Cardine Banca, realizzata nel primo semestre 2002, il Gruppo ha infatti conseguito:

- il completamento di una forte rete distributiva di filiali su tutto il territorio nazionale;
- il rafforzamento, all'interno del Gruppo, della componente banca commerciale con forte vocazione *retail* e significativo radicamento territoriale;
- il raggiungimento di economie di scala sufficienti per ottenere livelli di efficienza operativa e competitività, sia sul fronte della produzione sia della distribuzione, e porre le basi quindi per una crescita endogena equilibrata e sostenibile nel medio termine.

Queste due operazioni sono state accompagnate da piani industriali mirati all'integrazione delle reti distributive nella salvaguardia del valore dei rispettivi brand sui mercati di riferimento, alla razionalizzazione delle strutture di supporto operativo e di sede centrale, alla condivisione degli skill di unità specialistiche e fabbriche prodotto e alla realizzazione di una forte *governance*, con l'accentramento delle funzioni di indirizzo strategico e controllo sia dei rischi sia della gestione. Questo ha comportato anche una ridefinizione della *mission* e del *focus* di mercato del Banco di Napoli e delle banche reti di Cardine.

Il piano industriale redatto al momento dell'acquisizione del Banco di Napoli prevedeva, come noto, la specializzazione del Banco sul suo *core business* rappresentato dal mercato *retail*, dalle piccole e medie imprese e dai rapporti con gli enti locali territoriali, e circoscritto alle aree di maggiore radicamento del Mezzogiorno.

L'attuazione del piano ha pertanto comportato la messa in atto contestuale di due tipi di azioni: le une mirate a focalizzare l'operatività del Banco attraverso la razionalizzazione o dismissione di società o aree di business non rientranti nel nuovo *core business*; le altre finalizzate a potenziare commercialmente e tecnologicamente la rete filiali e tutti i prodotti e i servizi rivolti alla clientela famiglie e imprese del Mezzogiorno.

I risultati di queste azioni sono stati evidenti sulla dinamica dei costi che, sia a fine 2001 sia nella semestrale 2002, ha fatto registrare significative riduzioni, soprattutto per quello che riguarda il costo per il personale. Da fine 2000, considerando anche le cessioni, i dipendenti del Banco di Napoli sono diminuiti di circa 1.500 unità ed altre circa 900 risorse sono state riallocate all'interno del Gruppo.

Le azioni di rilancio commerciale hanno anch'esse consentito al Banco di realizzare importanti successi sul fronte della vendita di fondi comuni, polizze vita e di servizi per le imprese. La dimensione di tali realizzazioni ed il loro impatto in conto economico sono tuttavia stati fortemente ridotti e condizionati dall'andamento dei mercati finanziari e dalla dinamica dei tassi di interesse.

Questi risultati non sono tuttavia stati sufficienti a colmare il *gap* di produttività, espresso in termini di margine di intermediazione per dipendente, tra le filiali del Banco e quelle del Sanpaolo nelle stesse aree, allineamento che era alla base delle ipotesi stesse del piano industriale, suggerendo pertanto la definizione di modalità organizzative che consentano un più rapido travaso di esperienze, prodotti e tecniche commerciali tra la rete Sanpaolo e quella Banco di Napoli. Inoltre la contestuale presenza sullo stesso territorio di riferimento di due reti filiali e due marchi limita la forza commerciale del Gruppo e crea forti vincoli alla gestione unitaria delle risorse umane e delle strutture tecnologiche e immobiliari.

Tale elementi di criticità, insieme ad una situazione di mercato per la quale non si intravedono ancora segnali di significativa ripresa, rendono necessario un salto di qualità che consenta al Banco di accelerare le tappe del processo di integrazione e posizionarsi sul mercato in modo innovativo, più vicino alle esigenze dei diversi segmenti di clientela, così come già sperimentato con successo dalla stessa rete Sanpaolo. Salto di qualità che significa passare da un'ottica di integrazione di singole banche ad una visione complessiva di Gruppo, che nasca dalle mutate esigenze di mercato e miri ad aumentare complessivamente, per tutte le reti distributive del Gruppo, il livello di efficacia commerciale ed efficienza operativa.

Linee realizzative di un progetto basato su un nuovo modello di business per le reti bancarie di Gruppo

L'esperienza internazionale mostra chiaramente come il mercato premi un approccio focalizzato per macro-segmenti di clientela, che consenta alla banca di meglio e più efficacemente rispondere alle diverse esigenze di famiglie ed imprese, pur mantenendo un coordinamento territoriale tra le reti specializzate. La stessa esperienza della rete Sanpaolo conferma l'efficacia di una divisionalizzazione per segmenti e di una specializzazione della rete, con filiali dedicate alle imprese e filiali destinate alla clientela private, che devono necessariamente avere caratteristiche diverse da quelle dedicate alla clientela *retail* ed ai piccoli operatori economici.

Questo assetto a tendere delle reti bancarie si realizzerà in modo rapido ma graduale, al fine di conciliare le esigenze di efficienza operativa con le necessità di non penalizzare il servizio alla clientela e il tradizionale rapporto di fiducia. La tempistica attuativa è inoltre determinata dallo stato di avanzamento degli attuali processi di integrazione delle strutture informatiche.

Fusione per incorporazione del Banco di Napoli in Sanpaolo IMI, da realizzarsi entro la fine del 2002. Questa operazione societaria sarà seguita da un'azione di integrazione delle strutture territoriali e di successiva enucleazione in una Direzione Territoriale Sud delle attività e delle filiali retail e POE del Banco e della rete Sanpaolo operanti nel Sud. L'attività del Banco verso le OO.PP. sarà viceversa conferita a Banca OPI.

Scorporo della Direzione Territoriale Sud nel nuovo Banco di Napoli, società con sede a Napoli, che sarà la sola banca del Gruppo operante nel mercato retail e POE nelle regioni Campania, Puglia, Calabria e Basilicata. Tale operazione si realizzerà ad inizio luglio 2003, ad avvenuto completamento dell'unificazione dei sistemi informatici.

Accelerazione dell'integrazione di Cardine Finanziaria, attraverso l'accentramento nella Capogruppo nel 2003 in particolare delle funzioni di supporto (MOI e Logistica) di Cardine Finanziaria, nell'ottica di conseguire sin dalla prima fase i necessari benefici in termini di economia di scala e di scopo. Non appena sarà realizzata l'integrazione del sistema informativo, l'organico di Cardine Finanziaria scenderà dagli attuali 1.300 circa a circa 300. Le altre funzioni di coordinamento commerciale e supporto operativo svolte a favore delle banche rete verranno successivamente accentrate in relazione all'efficacia operativa delle singole banche. A tale scopo, in ottica di efficienza e razionalità, saranno valutate le attività da far migrare sia verso la Capogruppo sia verso le Banche reti.

Integrazione delle reti distributive del Gruppo

Le reti distributive bancarie del Gruppo Sanpaolo IMI operanti sul territorio nazionale -la rete Sanpaolo, la rete Banco di Napoli e le reti Cardine- dispongono di 3.140 sportelli, per una quota di mercato del 10% circa, dislocati in modo omogeneo sul territorio nazionale.

La rete Sanpaolo ha completato il processo di segmentazione della clientela. Essa ha altresì realizzato la specializzazione delle strutture distributive, separando le filiali imprese dalle filiali *retail* e POE, ed avviando un processo di creazione di filiali dedicate alla gestione della clientela *private*. Sono ad oggi attive 130 filiali e 61 “team distaccati” specialistici dedicati all’operatività con le imprese e 1.383 filiali svolgenti attività verso la clientela *retail* e POE. Per quanto riguarda la clientela *private*, la rete Sanpaolo, che già ad oggi dispone di 16 filiali specializzate, sta realizzando un progetto che prevede la creazione di nuove filiali, nonché la costituzione presso le filiali *retail* e POE di appositi moduli specialistici indirizzati alle famiglie con elevata capacità patrimoniale.

Il processo di segmentazione e specializzazione è stato recentemente avviato da parte del Banco di Napoli e delle banche Cardine. Il Banco di Napoli, pur non disponendo ancora di una segmentazione puntuale della clientela, ha posto al servizio delle imprese 47 filiali che in precedenza svolgevano attività di capogruppo di sportelli operanti sul territorio; tali sportelli sono in fase di razionalizzazione e dovranno ridursi a tendere a circa 20 unità. Le banche Cardine non dispongono attualmente di filiali specializzate nel servizio dei diversi segmenti di clientela.

Nel complesso le reti distributive del Gruppo svolgono la propria attività al servizio di circa 5 milioni di clienti *private*, *retail* e POE e di 130 mila imprese.

Il progetto prospettato rappresenterebbe un’evoluzione coerente con il processo di segmentazione della clientela e di conseguente specializzazione delle strutture distributive in fase di completamento da parte della rete Sanpaolo ed in fase di avvio da parte delle reti Banco di Napoli e Cardine. L’integrazione delle reti Sanpaolo, Banco di Napoli e Cardine porterebbe infatti a completamento un modello distributivo, in linea con le esigenze della clientela, specializzato per segmenti: Imprese, Private, Retail e POE. Ciò si accompagnerebbe agli evidenti benefici legati alla razionalizzazione delle strutture di supporto e di *corporate centre* ed all’eliminazione delle sovrapposizioni commerciali.

Il progetto sarebbe realizzato prevedendo strutture distributive uniche a livello nazionale, facenti capo alla Capogruppo SANPAOLO IMI, per quanto riguarda i segmenti Imprese e Private. Il Mercato Imprese sarà infatti servito su tutto il territorio da una sola rete che, partendo dalle attuali 130 filiali e 61 “team distaccati” del Sanpaolo e con il contributo delle strutture in formazione presso il Banco di Napoli e Cardine, arrivi a 200-250 filiali. Il Mercato Private sarà anch’esso servito a livello nazionale da una sola rete, formata a partire dalle attuali 16 filiali private del Sanpaolo; la struttura sarà debitamente potenziata in termini di numero di filiali e di risorse e si rivolgerà ad un perimetro da definire che comprenda le fasce di clientela a più elevata capacità patrimoniale e reddituale. Le reti Imprese e Private adotteranno sull’intero territorio logiche di servizio alla clientela omogenee ed allineate ai migliori standard di mercato. Un tale approccio commerciale sarà comprovato dall’adozione del marchio unico Sanpaolo a livello nazionale.

Il segmento Retail e POE sarà presidiato localmente dalle reti del Sanpaolo, del Banco di Napoli e delle banche Cardine, ciascuna attiva nel proprio ambito territoriale di tradizionale operatività. In particolare, a regime:

- ❑ la **rete Sanpaolo**, dotata di circa 1.300 sportelli, presidierà il Nord Ovest e le regioni della costiera tirrenica (Piemonte, Valle d’Aosta, Liguria, Lombardia, Toscana, Umbria e Lazio) e le Isole maggiori (Sicilia e Sardegna). La rete includerà, oltre agli sportelli Sanpaolo, le filiali Banco di Napoli e Cardine, presenti in tali zone geografiche, operanti nel mercato *retail* e POE;
- ❑ la **rete Banco di Napoli**, con circa 680 sportelli, presidierà le regioni del Sud (Campania, Puglia, Calabria e Basilicata). La rete Banco di Napoli comprenderà gli sportelli del Sanpaolo e del Banco di Napoli presenti in tali zone geografiche, operanti nel mercato *retail*, POE e imprese entro determinate soglie dimensionali;

- le **reti delle banche Cardine**, con circa 950 sportelli, avranno la competenza sulle regioni del Nord Est e della costiera adriatica (Triveneto, Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Molise). Nelle reti delle banche Cardine confluiranno gli sportelli del Sanpaolo, del Banco di Napoli, oltre che di Cardine, presenti in tali zone geografiche, operanti nel mercato *retail* e POE.

La soluzione adottata per il segmento retail e POE consentirà di utilizzare al meglio il vantaggio competitivo legato alla conoscenza del territorio, che si ritiene premiante per l'attività in oggetto. Le reti *retail* e POE opereranno utilizzando i propri marchi storici, in quanto espressione di radicamento sul territorio, presenza nel tessuto sociale e nell'ambiente economico. Le reti saranno coordinate a livello nazionale sotto il profilo commerciale ed utilizzeranno sistemi informatici, procedure e prodotti comuni.

L'attività nel settore opere pubbliche e infrastrutture e nel settore esattoriale

Un altro importante segmento di mercato è rappresentato dal settore pubblico, che comprende il finanziamento e l'*advisory* a enti locali, aziende ex-municipalizzate e per la realizzazione di infrastrutture. Si tratta di un segmento che presenta buone prospettive di mercato soprattutto a causa delle carenze infrastrutturali che caratterizzano l'economia nazionale, soprattutto nel Mezzogiorno. Il Gruppo SANPAOLO IMI è leader sul mercato italiano in questo comparto attraverso la propria controllata Banca OPI; analoga operatività viene svolta dal Banco di Napoli e dalle banche Cardine, entrati nell'ultimo biennio nella compagine del Gruppo. Si tratta quindi di accentrare in Banca OPI tutta l'operatività del Gruppo nel settore, al fine di evitare sovrapposizioni e dispersioni di conoscenza. Grazie all'operazione prospettata verrà rafforzato il posizionamento competitivo del Gruppo Sanpaolo IMI in tale settore. Le reti *retail*, ed in particolare il nuovo Banco di Napoli che in tale settore gode di uno storico radicamento, manterranno i rapporti correnti e i servizi di base con gli enti locali decentrati (Comuni e Comunità Montane), garantendo e sviluppando così l'origination per le operazioni ed i servizi offerti da Banca OPI.

Il progetto prevede infine l'integrazione delle attività esattoriali del Gruppo. Le attività in tale comparto saranno infatti concentrate in un'unica società che, stante il peso che riveste il business esattoriale sulla piazza partenopea, avranno sede e direzione a Napoli.

Il Nuovo Banco di Napoli

Il nuovo Banco di Napoli, con sede nel capoluogo partenopeo, sarà la sola banca del Gruppo operante nel mercato *retail*, POE e imprese entro determinate soglie dimensionali in Campania, Puglia, Calabria e Basilicata. Avrà una rete di circa 680 filiali ed un organico di circa 5.500 risorse; in termini operativi, sulla base dei dati di giugno 2002, potrà contare su una raccolta diretta di circa 11 miliardi di euro, impieghi a clientela per oltre 6 miliardi di euro, risparmio gestito per quasi 10 miliardi di euro e oltre 5,5 miliardi di risparmio amministrato.

Il nuovo Banco di Napoli sarà caratterizzato da una struttura direzionale snella. La struttura direzionale sarà deputata al coordinamento delle 5-6 aree territoriali in cui si articolerà la rete delle filiali. Le attività necessarie al funzionamento operativo della nuova banca saranno svolte in *outsourcing* dalla Capogruppo.

Le filiali del nuovo Banco di Napoli utilizzeranno il proprio marchio storico. Le filiali del Banco manterranno pertanto la denominazione Banco di Napoli, evidenziando ovviamente l'appartenenza al Gruppo SANPAOLO IMI. Si continuerà ad utilizzare anche il marchio Sanpaolo per le filiali di tale provenienza.

Vantaggi operativi e sinergie economiche

La nuova articolazione delle reti filiali sul territorio produrrà benefici, in termini di efficienza operativa ed efficacia commerciale, per tutte banche del Gruppo, grazie ad un approccio più diretto e mirato alla clientela, all'univocità di struttura sul territorio e ad un allineamento della produttività alla *best practice* di ciascun segmento di clientela.

Il Nuovo Banco di Napoli, banca leader nel mercato *retail*, POE e imprese entro determinate soglie dimensionali del Sud, avrà come compito prioritario quello di allineare l'efficienza operativa ed il livello di servizio fornito dalle filiali ex-Banco di Napoli a quelli delle filiali Sanpaolo, che costituiranno il *benchmark* interno di riferimento.

La Rete Sanpaolo beneficerà di una più radicata presenza territoriale nel mercato *retail* nelle regioni Lazio, Abruzzo e Molise, grazie alle filiali ex-Banco di Napoli, che, da un lato, consentirà di realizzare maggiore penetrazione commerciale e, dall'altro, di perseguire un allineamento dell'efficienza operativa agli standard della Rete Sanpaolo.

Lo sviluppo anche nelle regioni meridionali di filiali imprese con modalità, prodotti e *skill* già sperimentati da Sanpaolo nelle regioni del centro-nord consentirà di sviluppare sia impieghi e margine di interesse, sia commissioni da servizi con le imprese di media dimensione presenti in queste aree

La specializzazione di alcuni punti operativi sul mercato del *private banking* nelle regioni del Sud consentirà al Sanpaolo di servire meglio questa clientela numericamente limitata, ma più sofisticata e facoltosa, e di cogliere appieno le opportunità di sviluppare anche nelle regioni del Sud significativi portafogli finanziari individuali e servizi di consulenza personalizzati, con relativo flusso commissionale.

Le operazioni descritte renderanno possibile un progressivo allineamento agli standard della rete Sanpaolo del margine di intermediazione per dipendente proprio delle filiali già del Banco. Inoltre, la fusione del Banco di Napoli ed il successivo scorporo del nuovo Banco di Napoli permetteranno la razionalizzazione delle strutture centrali e di area. Complessivamente, le azioni sopra descritte consentiranno la realizzazione di **sinergie per un importo stimabile in 130/150 milioni di euro.**

PROFILI GIURIDICI E MODALITA' DI ASSEGNAZIONE DELLE AZIONI

1. Caratteristiche dell'operazione di fusione

L'operazione di fusione per incorporazione del Banco di Napoli in SANPAOLO IMI verrà realizzata in conformità agli articoli 2501 e seguenti del codice civile e secondo le modalità e le condizioni contenute nel progetto di fusione.

Non sono previste, in connessione o con l'occasione della fusione, modifiche dello statuto della società incorporante. Ciò in quanto la fusione avverrà mediante concambio delle azioni di risparmio del Banco di Napoli con azioni ordinarie di SANPAOLO IMI.

La situazione patrimoniale presa a riferimento dalle due società per la fusione, redatta ai sensi dell'art.2501 ter codice civile, è riferita alla data del 30 giugno 2002.

2. Il rapporto di concambio

Ai sensi di quanto disposto dall'articolo 2504 ter codice civile, non saranno assegnate azioni dell'incorporante in sostituzione di quelle dell'incorporanda possedute dalle società partecipanti alla fusione.

Pertanto, poiché SANPAOLO IMI detiene la totalità delle n. 1.864.097.491 azioni ordinarie del Banco di Napoli, non si darà luogo al concambio delle azioni ordinarie della società incorporanda medesima.

La fusione avverrà secondo il seguente rapporto:

**n. 1 (una) azione ordinaria SANPAOLO IMI
per
n. 6 azioni di risparmio del BANCO DI NAPOLI.**

Considerato che SANPAOLO IMI detiene n. 111.765.709 azioni di risparmio della società incorporanda e che il Banco di Napoli non detiene azioni proprie, tale rapporto determinerà l'assegnazione di massime n. 2.718.609 azioni ordinarie SANPAOLO IMI in concambio e sostituzione delle n. 16.311.650 azioni di risparmio Banco di Napoli non detenute dalla società incorporante.

L'assegnazione avverrà senza emissione di nuovi titoli, mediante utilizzo di azioni proprie detenute in portafoglio dalla società incorporante e pertanto senza aumento di capitale della società incorporante medesima.

Si provvederà a mettere a disposizione degli azionisti della incorporanda un servizio per il trattamento delle eventuali frazioni di azioni che si genereranno all'applicazione del rapporto di concambio, a prezzi di mercato, senza oneri e commissioni.

Le azioni ordinarie SANPAOLO IMI assegnate in concambio hanno godimento regolare.

I Consigli di Amministrazione di SANPAOLO IMI e di Banco di Napoli sono pervenuti alla determinazione del rapporto di concambio a seguito di un processo valutativo delle società interessate all'operazione di integrazione che ha coinvolto, in qualità di advisor dei Consigli medesimi, rispettivamente, JP Morgan per SANPAOLO IMI e il Prof. Enrico Nuzzo per il Banco.

La metodologia adottata e le conclusioni raggiunte al termine di detta attività estimativa sono state illustrate dagli advisor nelle relazioni predisposte e sottoposte all'esame dei rispettivi Consigli, che ne hanno condiviso le assunzioni e la scelta dei criteri di valutazione, nonché verificato la puntualità dei risultati, giungendo ad una comune determinazione dei valori e del rapporto di concambio.

Il concambio delle azioni di risparmio delle società incorporanda con azioni ordinarie della società incorporante ha lo scopo di ampliare i diritti partecipativi degli azionisti del Banco di Napoli e di non articolare maggiormente la struttura del capitale – mediante la creazione di una nuova categoria di azioni privilegiate, peraltro per un esiguo controvalore – in un momento nel quale il mercato ne apprezza piuttosto la semplificazione.

L'assegnazione di azioni ordinarie inoltre offre agli azionisti della società incorporanda l'opportunità di sostituire un titolo trattato sul mercato regolamentato ed ampiamente liquido ad uno che, pur quotato, presenta – alla luce dei volumi attualmente scambiati – caratteristiche di scarsa liquidabilità.

In considerazione del tipo di concambio, la società incorporanda provvederà a convocare l'Assemblea speciale degli azionisti di risparmio.

3. Effetti della fusione

La decorrenza degli effetti giuridici della fusione sarà stabilita nell'atto di fusione. Essa potrà anche essere successiva alla data dell'ultima delle iscrizioni previste dall'art.2504 codice civile.

Le operazioni della società incorporanda saranno imputate al bilancio dell'incorporante, anche ai fini fiscali, a decorrere dal 1 gennaio dell'anno in corso al momento della decorrenza degli effetti giuridici della fusione.

Dalla data di efficacia giuridica della fusione la società incorporante assumerà le attività, i diritti e gli obblighi dell'incorporanda.

Investor Relations (e-mail investor.relation@sanpaoloimi.com)

Dean Quinn +39 011 555 2593 - **Damiano Accattoli** +39 011 555 3590 - **Alessia Allemani** +39 011 555 6147 -

Anna Monticelli +39 011 555 2526

Fax +39 011 555 2989