

# GRUPPO SANPAOLO IMI

## Comunicato stampa

### APPROVATO IL PIANO INDUSTRIALE 2006-2008

*Un piano completo, fortemente innovativo  
costruito dal basso su basi solide e affidabili*

- *Il Gruppo si pone per il prossimo triennio obiettivi ambiziosi, prevedendo per il 2008:*
  - ❖ *Utile netto raddoppiato rispetto al 2004 (+18,8% su base annua): da 1.258 a 2.500 milioni di euro, base IAS*
  - ❖ *ROE al 18%*
  - ❖ *cost/income ratio al 52% dal 64,1% del 2004 (57% primo semestre 2005)*
- *Il Piano afferma il modello di Banca nazionale dei Territori, integrandolo con una forte competenza e specializzazione per segmento e prodotti.*
- *Il Gruppo sarà in grado di crescere, grazie ad un Piano Strategico dei Territori, costruito dall'integrazione e dalle sinergie derivanti da 20 piani triennali coordinati, ma distinti: il piano globale è stato pensato partendo dalle strutture operative e con la partecipazione della rete, che hanno condiviso gli obiettivi e le linee di azione.*
- *Il Piano farà leva anche sull'incremento dei ricavi derivanti dalla convergenza di tutte le unità operative verso i livelli di best practice già conseguiti all'interno del Gruppo. L'obiettivo dell'allargamento della base della clientela verrà raggiunto grazie a iniziative competitive su prodotti e segmenti in sviluppo, dal risparmio a lungo termine al credito al consumo ai prodotti di finanza per le imprese e al rafforzamento del modello distributivo.*

**Torino, 25 ottobre 2005** – Il Consiglio di Amministrazione di SANPAOLO IMI ha oggi approvato il Piano triennale 2006-2008, che afferma il **modello** di Banca nazionale dei Territori, integrato da una forte competenza e specializzazione per segmento e prodotti.

Le fondamenta su cui poggia questo Piano industriale sono solide: il Sanpaolo Imi ha una enorme forza competitiva, che questo Piano Industriale intende pienamente valorizzare. Il Gruppo ha un cospicuo patrimonio costituito da una rete eccellente per distribuzione nazionale, forte dei suoi 3.134 sportelli capillarmente radicati sul territorio, dalle professionalità messe in campo, arricchite dall'esperienza multi-segmento e da un'ottima qualità dell'attivo, grazie ai presidi molto solidi della qualità dei crediti, elementi fondamentali per la crescita e l'espansione.

Il modello adottato dal Gruppo è un modello unico nel panorama nazionale e l'obiettivo del Piano Industriale è quello di valorizzarlo. La Banca nazionale dei Territori responsabilizza i

capi area, veri e propri “banchieri del territorio”. Viene rafforzato il legame che li unisce al centro, grazie alla semplificazione e all’accelerazione dei meccanismi procedurali, che legano la rete al centro del Gruppo. Il modello adottato prevede infatti un solo livello organizzativo fra Direttore Generale e direttori di filiale, rendendo più semplice il trasferimento dei flussi informativi verso e dalla rete. I capi del territorio partecipano al Comitato di Direzione e diventano il punto di unione con le reti, rispetto a cui non svolgono solo più la funzione di coordinamento territoriale e di controllo, ma piuttosto di vero e proprio centro di servizio.

La Banca si concentra sulla forza data dal decentramento, che le consente di stabilire legami migliori con i clienti e le comunità locali, realizzando una sempre maggiore comprensione delle loro esigenze. Tale scelta conferma la visione della Banca orientata al cliente, che è molto di più di una semplice rete di vendita.

Il Piano industriale si sviluppa intorno ad un **Piano Strategico dei Territori**, che è stato costruito per la prima volta partendo dalle strutture operative e con la partecipazione della rete, grazie all’ integrazione di 20 piani triennali coordinati, ma distinti: gli obiettivi sono stati condivisi da chi deve realizzarli, riducendo i rischi nell’attuazione, grazie alla diversificazione per segmenti e aree ed alla flessibilità e capacità di adattamento alle situazioni contingenti, basata sull’attribuzione chiara di livelli di responsabilità identificati e di poteri adeguati. Al Piano dei Territori si abbinano strategie d’innovazione di prodotto e segmento e di razionalizzazione operativa.

Le **linee di azione** del Piano dei Territori evidenziano due linee principali di crescita, che farà leva sull’incremento dei ricavi derivanti dalla convergenza di tutte le unità operative verso i livelli di *best practice* già conseguiti all’interno del Gruppo, che da sola potrà generare ricavi aggiuntivi per 350 milioni di euro al 2008 e sull’allargamento della base della clientela, grazie a iniziative competitive su segmenti in sviluppo a livello nazionale e in maniera mirata sulle singole aree (incremento pari a 236 milioni di euro). A ciò si aggiungono ulteriori ricavi per complessivi 256 milioni di euro derivanti da azioni centrali per lo sviluppo di prodotti ad alta crescita ed il rafforzamento del modello distributivo.

Gli **obiettivi** del Piano saranno raggiunti grazie ad un articolato **piano di iniziative** destinate ad incrementare sia l’efficacia commerciale, sia la produttività della rete: sarà dato nuovo impulso alla multicanalità ed alla realizzazione di strumenti e procedure che faciliteranno il lavoro dei gestori in filiale a vantaggio del *time to market* e della qualità e incisività delle proposte commerciali alla clientela. Nel settore *retail* verrà creata una Macchina Commerciale Integrata, finalizzata ad aumentare la base della clientela e la penetrazione dei prodotti. Verrà semplificata la gamma di offerta per la clientela famiglie e rafforzata quella per gli altri segmenti. Verrà infine avviato un processo di razionalizzazione e miglioramento del *lay out* delle filiali, con un piano di razionalizzazione e potenziamento ulteriore della rete di sportelli. Nel settore *corporate* il rafforzamento della capacità commerciale della Rete si avvarrà delle sinergie e del *re-focusing* di Banca Imi (che darà il contributo più rilevante allo sviluppo dell’attività *wholesale*) e di Banca Opi, dell’ampliamento dell’attività con il *large corporate*, l’organizzazione di prestiti sindacati per banche minori, l’acquisizione selettiva di banche e la valorizzazione della nostra attuale presenza nell’Est Europa.

La crescita sarà sostenuta da un’alta intensità di **investimenti** in tecnologia, logistica e formazione. Le azioni di rilancio dell’operatività e dei ricavi saranno sempre accompagnate da una rigorosa politica di razionalizzazione delle strutture e di contenimento dei costi, da

realizzarsi mediante l'estensione del ruolo della Macchina Operativa Integrata Sanpaolo a tutto il Gruppo.

La formazione sarà un elemento chiave del piano, necessaria per la valorizzazione delle professionalità e l'aggiornamento costante delle competenze. Altrettanto importante è lo snellimento dei processi, destinato a liberare risorse per il passaggio da funzioni esecutive a commerciali. In questo modo si riuscirà a soddisfare con risorse interne più della metà dei fabbisogni che il piano di crescita creerà nel triennio.

Allo stesso tempo, la struttura dei costi amministrativi sarà mantenuta sotto un controllo molto attento, evitando sprechi, rimuovendo duplicazioni, razionalizzando l'utilizzo di spazi e strutture.

I rischi di credito saranno costantemente sottoposti ad una misurazione tempestiva e disaggregata per territori e segmenti, per conciliare in modo capillare crescita e qualità del credito. L'efficacia commerciale sarà inoltre supportata dal rafforzamento della comunicazione commerciale per il costante mantenimento della visibilità del *brand*.

**Gli obiettivi finanziari del Piano**, che non possono contare su uno scenario brillante sul piano macroeconomico, ma con opportunità di sviluppo per le banche migliori in molti settori di attività, possono essere sintetizzati in un ROE in progressiva crescita sino al 18% del 2008; l'utile dell'operatività corrente e l'utile netto si attesteranno rispettivamente a 4.099 e 2.502 milioni di euro. La contestuale azione sui ricavi e sui costi consentirà al Gruppo di migliorare decisamente il *cost/income ratio*, portandolo dal 64,1% del 2004 al 52% nel 2008.

---

#### **SANPAOLO IMI**

#### **RELAZIONI ESTERNE** ([www.grupposanpaoloimi.com](http://www.grupposanpaoloimi.com))

**Torino** 011/555.7747 - **Telefax** 011/555.6489

**Bologna** 051/6454411

**Napoli** 081/7913419

**e-mail:** [infomedia@sanpaoloimi.com](mailto:infomedia@sanpaoloimi.com)

#### **INVESTOR RELATIONS**

**Tel.** 011/5552593

**Fax** 011/5552737

**e-mail:** [investor.relations@sanpaoloimi.com](mailto:investor.relations@sanpaoloimi.com)