GRUPPO BCC Iccrea
PIANO INDUSTRIALE 2023-2025

Presentazione per gli investitori

GRUPPO BCC ICCREA

Disclaimer

Questa presentazione (la "Presentazione") è stata preparata da ICCREA Banca S.p.A (la "Società") esclusivamente a scopo informativo e per l'utilizzo in presentazioni dei dati aziendali e finanziari del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea. Ai fini della presente informativa, la Presentazione dovrà includere il documento che segue, i briefing orali della Società che la accompagna ed eventuali sessioni di domande e risposte che seguiranno tali briefing. Le informazioni contenute nella Presentazione sono strettamente proprietarie e vengono fornite esclusivamente per vostra informazione. Non può essere (in tutto o in parte) riprodotto, distribuito o trasmesso a terzi o utilizzato per scopi diversi da quelli sopra indicati. La Presentazione è di natura informativa e non costituisce o fa parte di, e non dovrebbe essere interpretato come, un'offerta di vendita, o la sollecitazione o l'invito di qualsiasi offerta di acquistare o sottoscrivere, titoli in qualsiasi giurisdizione al pubblico ai sensi di leggi o norme di attuazione del Regolamento Prospetto (UE) 2017/1129, né costituisce una sollecitazione a fare tale offerta o un incentivo a intraprendere attività di investimento. Inoltre, la presente Presentazione non riguarda o si riferisce ad alcuna offerta specifica di titoli o mira a promuovere specificamente la potenziale sottoscrizione o acquisizione di titoli. Di conseguenza, non costituisce e non deve essere interpretato come parte di qualsiasi "annuncio" della Società in quanto tale termine è definito nel Regolamento Prospetto.

La Presentazione non costituisce o fa parte di alcuna offerta o invito a vendere o emettere, o qualsiasi sollecitazione di qualsiasi offerta di acquisto o di sottoscrizione di titoli a qualsiasi persona negli Stati Uniti, Giappone o in qualsiasi giurisdizione a cui o in cui tale offerta o sollecitazione sia illegale o nei confronti di qualsiasi persona in relazione alla quale la realizzazione di tale offerta o sollecitazione sia illegale. Chiunque utilizzi questa Presentazione dovrebbe conoscere e rispettare la legislazione locale applicabile. Eventuali titoli di cui alle informazioni fornite in questa presentazione, non sono stati e non saranno registrati ai sensi del U.S. Securities Act del 1933, come modificato (il "**Securities Act**") o le leggi di qualsiasi stato o altra giurisdizione degli Stati Uniti, e non possono essere offerti o venduti negli Stati Uniti, o per conto o beneficio di U.S. Persons (come tali termini sono definiti nella Regola S ai sensi del Securities Act), in assenza di registrazione o esenzione da, o in una transazione non soggetta ai requisiti di registrazione del Securities Act e le leggi statali applicabili. Le informazioni contenute nella Presentazione, se non diversamente specificato, non sono destinate ad essere disponibili a qualsiasi persona negli Stati Uniti o "U.S. persona" (come tali termini sono definiti nel Regolamento S ai sensi del Securities Act).

La Società è proprietaria di tutti i diritti, titoli e interessi relativi alla Presentazione e a tutti i diritti di proprietà intellettuale ivi contenuti. Nessuna licenza o cessione di diritti su qualsiasi proprietà intellettuale posseduta dalla Società è concessa o implicita dall'uso della Presentazione. Le informazioni finanziarie contenute nella Presentazione sono state preparate dalla Società e non sono state riviste, controllate o verificate in altro modo da revisori indipendenti o da alcuna autorità. Non è e non pretende di essere una valutazione di uno qualsiasi dei titoli, beni o imprese della Società e non costituisce una consulenza finanziaria o una raccomandazione per quanto riguarda qualsiasi investimento nei titoli della Società. Nulla nella Presentazione deve essere interpretato come consulenza legale, fiscale, regolamentare o contabile. Ogni destinatario della presentazione dovrebbe fare la propria indagine indipendente e la valutazione su business, operazioni, condizione finanziaria, prospettive, merito di credito, stato e affari della società e consultare con i propri legali, consulenti fiscali, regolamentari, contabili o di investimento nella misura necessaria.

Sebbene la Società abbia ottenuto le informazioni da fonti che ritiene attendibili, la Società ha fatto affidamento sull'accuratezza e sulla completezza di tali informazioni e le ha assunte senza verifica indipendente. Le informazioni contenute nella Presentazione fornita sono soggette a modifiche senza ulteriore avviso. La Società non è e non sarà obbligata ad aggiornare o correggere le informazioni contenute nella presente Presentazione o a fornire ulteriori informazioni. Le informazioni finanziarie e le informazioni generali contenute nel presente documento non sostituiscono in alcun modo le relazioni formali. Nessun affidamento può essere posto per qualsiasi scopo sulle informazioni, opinioni, previsioni e ipotesi contenute nella Presentazione o sulla sua completezza, accuratezza o correttezza. Nessuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, è data dalla Società o per conto di suoi amministratori, funzionari, affiliati o dipendenti in merito all'accuratezza o completezza delle informazioni contenute nel presente documento e nessuna responsabilità è accettata per qualsiasi perdita, derivanti, direttamente o indirettamente, da qualsiasi uso di tali informazioni. Nessuna disposizione del presente documento costituisce la base di alcun contratto o impegno. Accettando questo documento si accetta di essere vincolati dalle limitazioni di cui sopra.

Questa Presentazione può contenere "dichiarazioni previsionali" scritte e orali, che includono tutte le affermazioni che non riguardano esclusivamente fatti storici o attuali e che sono quindi intrinsecamente incerte. Dichiarazioni previsionali sono a volte, ma non sempre, identificate dal loro uso di una data in futuro o parole come "anticipa", "punta", "crede", "continua", "potrebbe", "dovuto", "stima", "si aspetta", "obiettivo", "intende", "potrebbe", "piani", "progetto" “cerca", "dovrebbe", "risultati", "sarà" o le variazioni negative o di altro tipo di questi termini o espressioni correlate e simili. Tutte le dichiarazioni previsionali si basano su un numero o ipotesi, aspettative, proiezioni e dati provvisori relativi a eventi futuri e sono soggette a una serie di incertezze e altri fattori, molti dei quali sono al di fuori del controllo della Società e delle sue controllate (la Società e le sue controllate, collettivamente il "**Gruppo**"). Vi sono una serie di fattori che possono far sì che i risultati e le prestazioni reali siano materialmente diversi dai contenuti espliciti o impliciti di qualsiasi dichiarazione previsionale e, pertanto, tali dichiarazioni previsionali non sono un indicatore affidabile delle prestazioni future. La Società o il Gruppo non si assumono alcun obbligo di aggiornare o rivedere pubblicamente qualsiasi dichiarazione previsionale, sia a seguito di nuove informazioni, eventi futuri o come potrebbe essere richiesto dalla legge applicabile. Le informazioni e i pareri contenuti nella presente Presentazione, nonché eventuali dichiarazioni previsionali, che possono essere intrinsecamente diverse da quelle contenute in qualsiasi presentazione redatta separatamente in relazione a qualsiasi specifica emissione di titoli, sono forniti alla data della presente e sono soggetti a modifiche senza preavviso. Né la presente Presentazione né alcuna sua parte né la sua distribuzione possono costituire la base di un contratto o di una decisione di investimento o essere invocati o in connessione con esso.

Nella presente Presentazione possono essere menzionati e descritti in forma sintetica alcuni accordi e condizioni di finanziamento. Tali ricapitolazioni non pretendono di essere complete o, necessariamente, accurate descrizioni degli accordi completi o delle operazioni contemplate. Le parti interessate sono tenute a esaminare in modo indipendente tutti i documenti di questo tipo.

Alcuni dati in questa presentazione potrebbero essere stati arrotondati. Come risultato di tale arrotondamento, i totali dei dati prescritti nella presente presentazione possono variare leggermente dal totale aritmetico di tali dati.

I prospetti contabili consolidati al 31 dicembre 2022 utilizzati ai fini della predisposizione del presente documento sono stati sottoposti a revisione contabile limitata da parte della Società di Revisione Mazars Italia S.p.A. ai soli fini del rilascio dell'attestazione prevista dall’art.26, comma 2, del Regolamento (UE) n.575/2013 del 26 giugno 2013 (CRR) e della Decisone della Banca Centrale Europea n.2015/656. Trattasi, in particolare, dell’attestazione necessaria ai fini dell’istanza da trasmettere a BCE per l’inclusione del risultato del periodo nel capitale primario di classe 1 (CET1).

Agenda

Il Gruppo BCC Iccrea

Obiettivi ed iniziative strategiche del Gruppo

Il Gruppo BCC ICCREA rappresenta uno dei principali player del mercato bancario italiano …

1° per CET 1 ratio (*phased in*)(1)

3° per # filiali(1)

4° per totale attivo(1)

5,2 mln Clienti

22.144 Dipendenti

120,6 €mld Raccolta diretta da clientela(2)

94,8 €mld Finanziamenti lordi vs clientela(2)

13,0 €mld Fondi propri

15,1% ROE

20,4% Total Capital ratio

LCR **231%**

NSFR **144%**

GRUPPO BCC ICCREA

(1) *Il campione considera i dati consolidati dei seguenti peers: Intesa Sanpaolo, UniCredit, Banco BPM, MPS, BPER Pro-forma*
(2) *Esclude attività operative cessate (ex IFRS 5)*

… il primo Gruppo bancario cooperativo in Italia, forte di 118 Banche Affiliate operanti sui territori come un'unica entità …

PERIMETRO DI DIREZIONE E COORDINAMENTO

BCC BANCA ICCREA

Contratto di Coesione

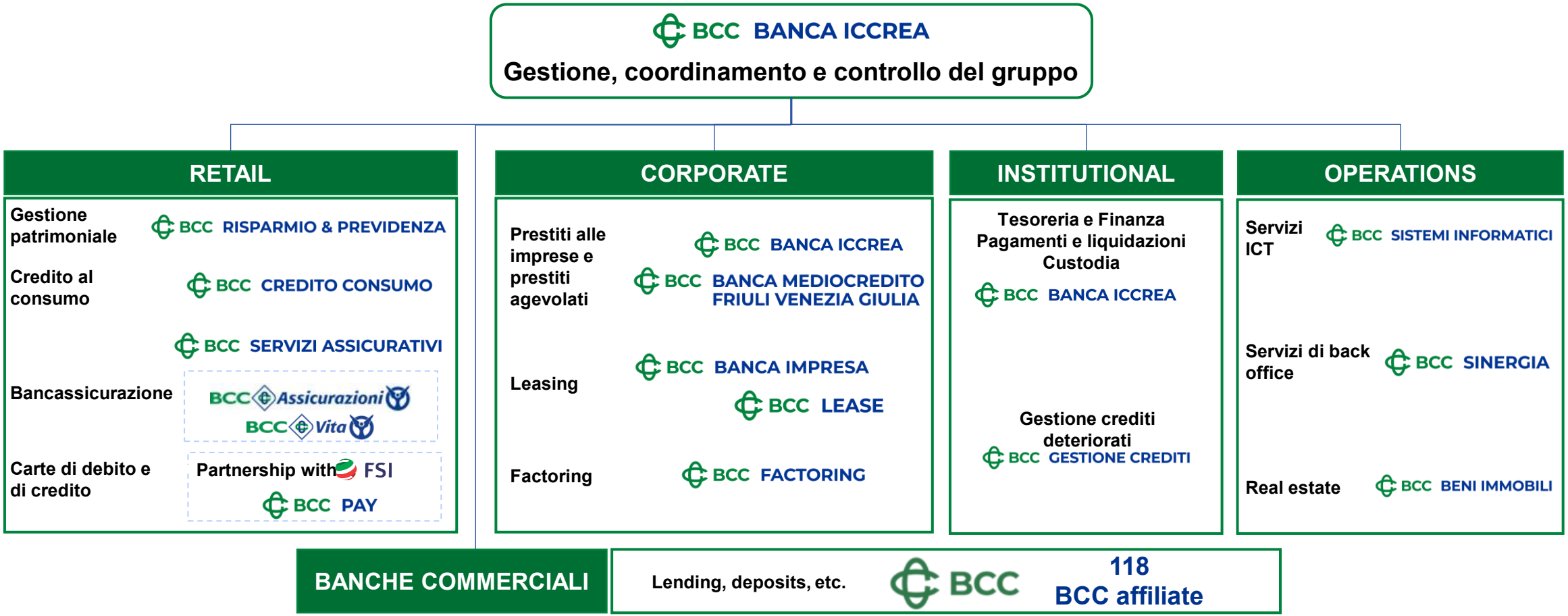
BANCHE AFFILIATE	PERIMETRO DIRETTO
Le BCC aderenti al Gruppo BCC Iccrea in virtù del Contratto di Coesione stipulato con la Capogruppo	**Società controllate direttamente o indirettamente** dalla Capogruppo in virtù di un rapporto partecipativo, ai sensi dei punti 1 e 2 dell'art. 2359 del codice civile
#118	# 16

Il Contratto di Coesione attribuisce a BCC Banca ICCREA il potere di definire (e quindi monitorare) **strategie, politiche e principi di valutazione e misurazione dei rischi di Gruppo:**

- Corporate Governance
- Sistema di controllo interno
- Early Warning System
- Cross-Guarantee Scheme
- Altre attività direzione, coordinamento e controllo

GRUPPO BCC ICCREA

… e di strutture centrali dirette ad assicurare un'offerta bancaria completa ed una macchina operativa efficiente



La natura mutualistica delle Banche di credito cooperativo caratterizza il modello di *business* del Gruppo …

BANCHE - Società per Azioni

AZIONISTI

MASSIMIZZAZIONE DEL **PROFITTO**

DIVIDENDO

CREDITO **SENZA LIMITI TERRITORIALI**

CREDITO **SENZA DISTINZIONI**

UTILI DISTRIBUIBILI **SENZA LIMITI** PRE-ORDINATI

SUPERVISION: **BANK OF ITALY/ECB**

BCC - a mutualità prevalente

SOCI

MASSIMIZZAZIONE DELL'**UTILITÁ**

VANTAGGIO PER I SOCI E LA COMUNITÁ

CREDITO: **ALMENO IL 95% IN ZONA OPERATIVA**

CREDITO **PREVALENTEMENTE AI SOCI (50,1%)**

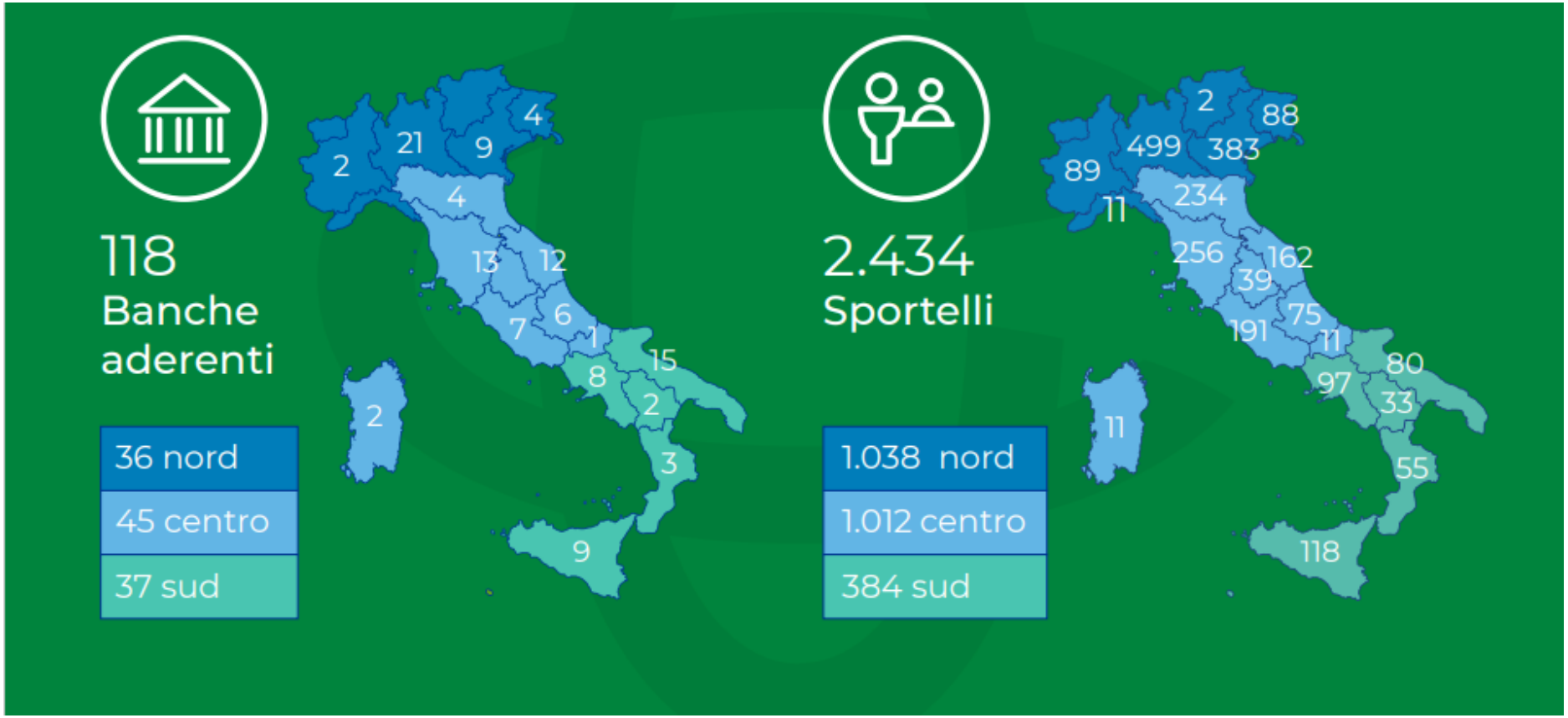
UTILI **ALMENO IL 70% A RISERVA INDIVISIBILE, 3% A FONDO MUTUALISTICO** PER COOPERAZIONE

SUPERVISION: **BANK OF ITALY/ECB**

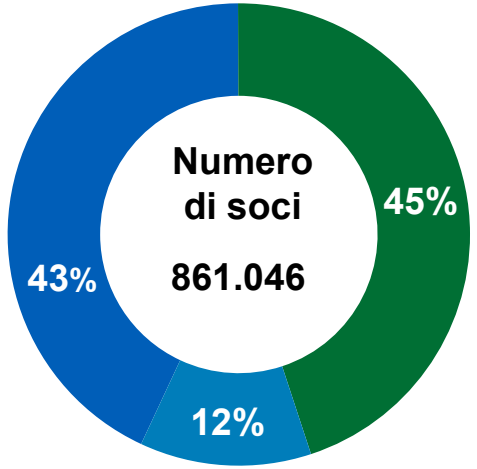
GRUPPO BCC ICCREA

… la capillare presenza sul territorio …

Dati al 31.12.22



SOCI



Aree Geografiche

- NORD
- CENTRO
- SUD

Il Gruppo è presente con almeno 1 filiale in **1.680 comuni** (35% del totale dei comuni bancarizzati). Su 335 comuni (pari al 20% del totale) gli sportelli del gruppo rappresentano l'**unica presenza bancaria**

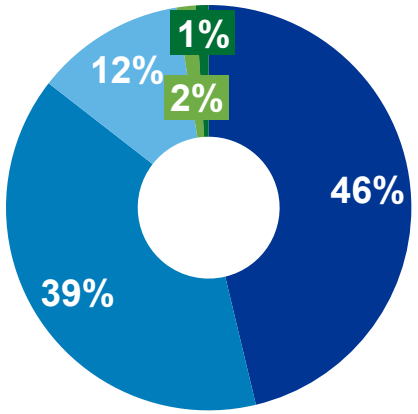
… e le caratteristiche di clientela e domanda da soddisfare…

Impieghi lordi verso clientela al 31.12.2022

Tipologia di controparte

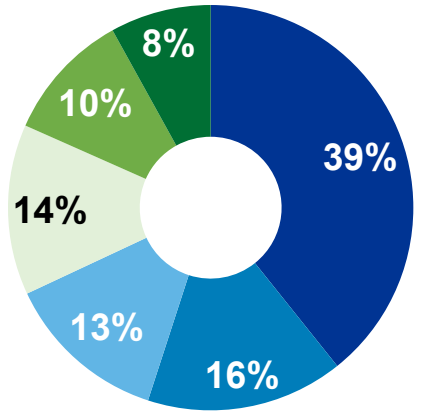
- Piccole e medie imprese
- Famiglie consumatrici
- Altre società non finanziarie
- Altre società finanziarie
- Amministraioni pubbliche

85% DEL CREDITO A FAMIGLIE E PMI



Distribuzione attività economica della controparte

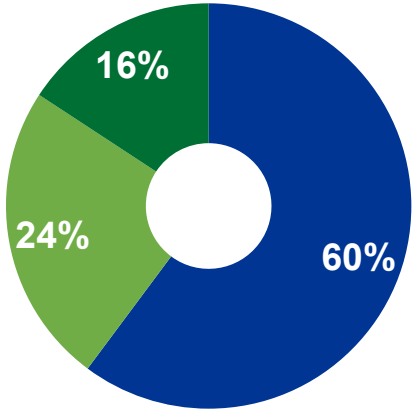
- Famiglie consumatrici
- Servizi e altro
- Attività immobiliari e costruzioni
- Attività manifatturiere
- Commercio
- Settore primario e altro



Tipologia di garanzia

- Garanzie reali
- Garanzie personali
- Non garantito

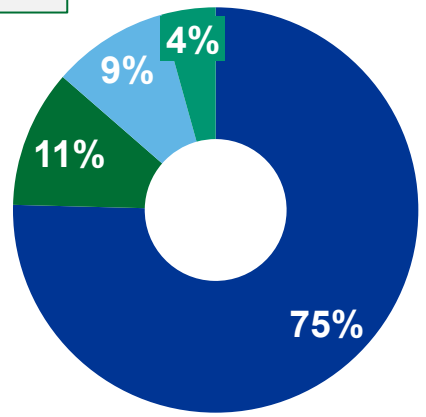
85% DEL CREDITO GARANTITO



Tipologia di prestiti per forma tecnica

- Mutui
- Depositi e conti correnti
- Prestiti personali e altro
- Leasing

75% DEI CREDITI SONO MUTUI



…nativamente ESG

SOSTENIBILI PER NATURA

"Nell'esercizio della sua attività, la Società si ispira …ai principi della mutualità senza fini di speculazione privata. Essa ha lo scopo di favorire i soci e gli appartenenti alle comunità locali ….. perseguendo il miglioramento delle condizioni morali, culturali ed economiche degli stessi …. nonché la coesione sociale e la crescita responsabile e sostenibile del territorio nella quale opera. La Società si distingue per il proprio orientamento sociale e per la scelta di costruire il bene comune»

Articolo 2 Statuto Banche di Credito Cooperativo

GRUPPO BCC ICCREA

Il percorso avviato dalla sua recente costituzione ha consentito al Gruppo di consolidare la propria identità ….

Modello di business unico tra le principali banche italiane

Il Gruppo si distingue per la finalità mutualistica che ne ispira l'azione e che ne influenza il modello di business, caratterizzato dal particolare rapporto con i soci, i clienti e il territorio e modello organizzativo

Consolidamento del modello operativo

Polo unico servizi amministrativi, accentramento strutture e piattaforme IT, *Partnership* (CQS e Monetica); e riposizionamento «Fabbriche» (Leasing e Factoring)

Presenza radicata sul territorio e nel tessuto economico del Paese

Al secondo posto tra le banche italiane in termini di numero di filiali. Una Rete commerciale capillare con presenza nei piccoli centri ormai abbandonati dai grandi gruppi bancari

Emittente sul mercato Istituzionale

Funding sul mercato istituzionale (€3 mld dal 2019), con buoni riscontri anche fuori dai confini nazionali e percorso di miglioramento del livello del *rating* volto a progressivo allineamento ai principali *competitors*

Centralità tematiche ESG

Promozione e finanziamento di iniziative volte a migliorare e preservare l'identità del territorio in cui opera (da Nov-21 ad oggi 2 emissioni di Social Senior Preferred per €1 mld)

Rilevante processo di «Derisking»

Dal 2019 riduzione considerevole stock crediti deteriorati (da ca. €10.6 mld a ca. €4.3 mld), soprattutto mediante lo strumento della cessione (ca. €10 mld dal 2019) e dello schema GACS

Solidi profili patrimoniali e finanziari

Elevati livelli patrimoniali (Buffer ca. 780bps rispetto al requisito SREP) che consentono di affrontare anche scenari macro fortemente stressati e di liquidità (LCR 231%) in grado di garantire ampi margini nella gestione piano rimborso TLTRO

… e di realizzare miglioramenti tangibili della performance commerciale, patrimoniale e finanziaria …

	FY 19	FY 22	Δ 19-22
Finanziamenti a clientela	86,0 mld	91,5 mld	+2,1% (CAGR)
Raccolta diretta	105,4 mld	120,6 mld	+4,6% (CAGR)
QdM Finanziamenti	4,9%	6,1%	+1,2 pp
QdM Raccolta diretta	6,0%	6,4%	+0,4 pp
NPL ratio lordo	11,6%	4,5%	-7,1 pp
Cost / Income	73,9%	59,3%	-14,6 pp
ROE	2,4%	15,1%	+12,7 pp
TCR	16,3%	20,4%	+4,1 pp
Profilo $MREL_{RWA}$	20,0%	23,4%	+3,4 pp

GRUPPO BCC ICCREA

… ricevendo i primi riconoscimenti dei mercati finanziari

Fitch Ratings

S&P Global Ratings

Morningstar DBRS

Moody's ESG Solutions

2020

Long Term	Outlook
BB-	Stabile
BB	Negativo
BB (high)	Stabile

ESG

A2

OGGI

Long Term		Outlook
BB+	+2 Notch	STABILE
BB+	+1 Notch	STABILE ▲
BB (high)		POSITIVO ▲

ESG

A1 +1 Notch

GRUPPO BCC ICCREA

Il presente documento è di proprietà di Iccrea Banca S.p.A. Qualsiasi utilizzo di altra natura dovrà essere autorizzato dal proprietario del documento.

Agenda

Il Gruppo BCC Iccrea

Obiettivi ed iniziative strategiche del Gruppo

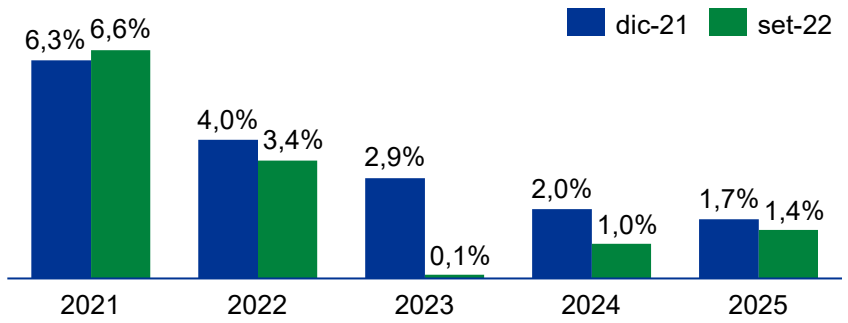
Il Piano 2023-2025 si basa su uno scenario notevolmente cambiato …

Il **Piano 2022-2024** contemplava obiettivi di sviluppo basati su uno scenario macroeconomico che **non incorporava le tensioni indotte dal conflitto Russia-Ucraina**.

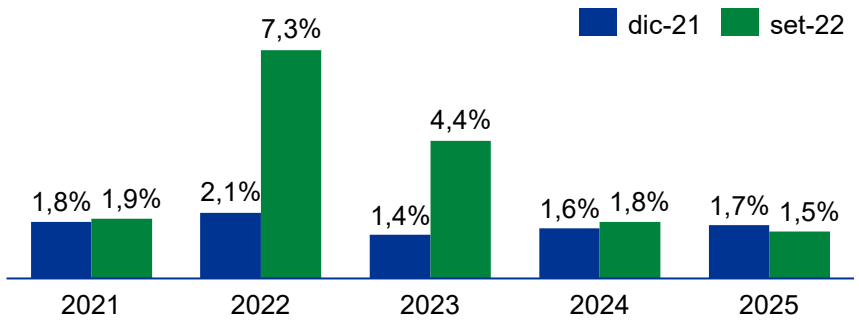
Il **nuovo scenario macroeconomico appare** complesso e propone agli intermediari finanziari **nuove sfide** e **rilevanti opportunità**

Confronto scenari di previsione Prometeia

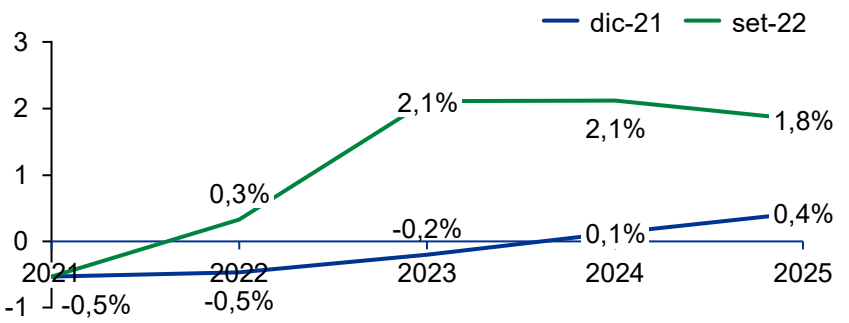
PIL reale Italia(1)



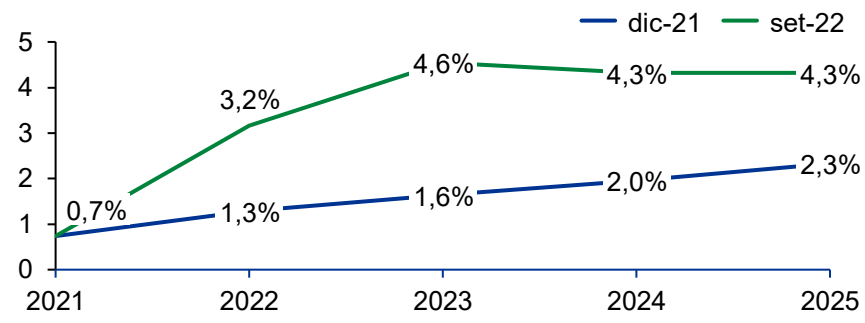
Indice generale Prezzi al consumo Italia (1)



EURIBOR 3 mesi(2)



Tasso BTP a 10 anni(2)



Le attese di settore

- In **aumento** il **margine di interesse**
- **Meno favorevole** la **dinamica** delle **commissioni**
- In **aumento** la **rischiosità del credito**, ma in misura minore rispetto a quanto sperimentato in altre crisi
- **In aumento** la **pressione** sui **costi operativi**

Aumento margine d'interesse più che in grado di assorbire le **maggiori pressioni su CoR e costi** favorendo una significativa **riduzione del Cost Income** e un **miglioramento del ROE**

GRUPPO BCC ICCREA

(1) Variazioni % annuali
(2) Valori % medie annuali

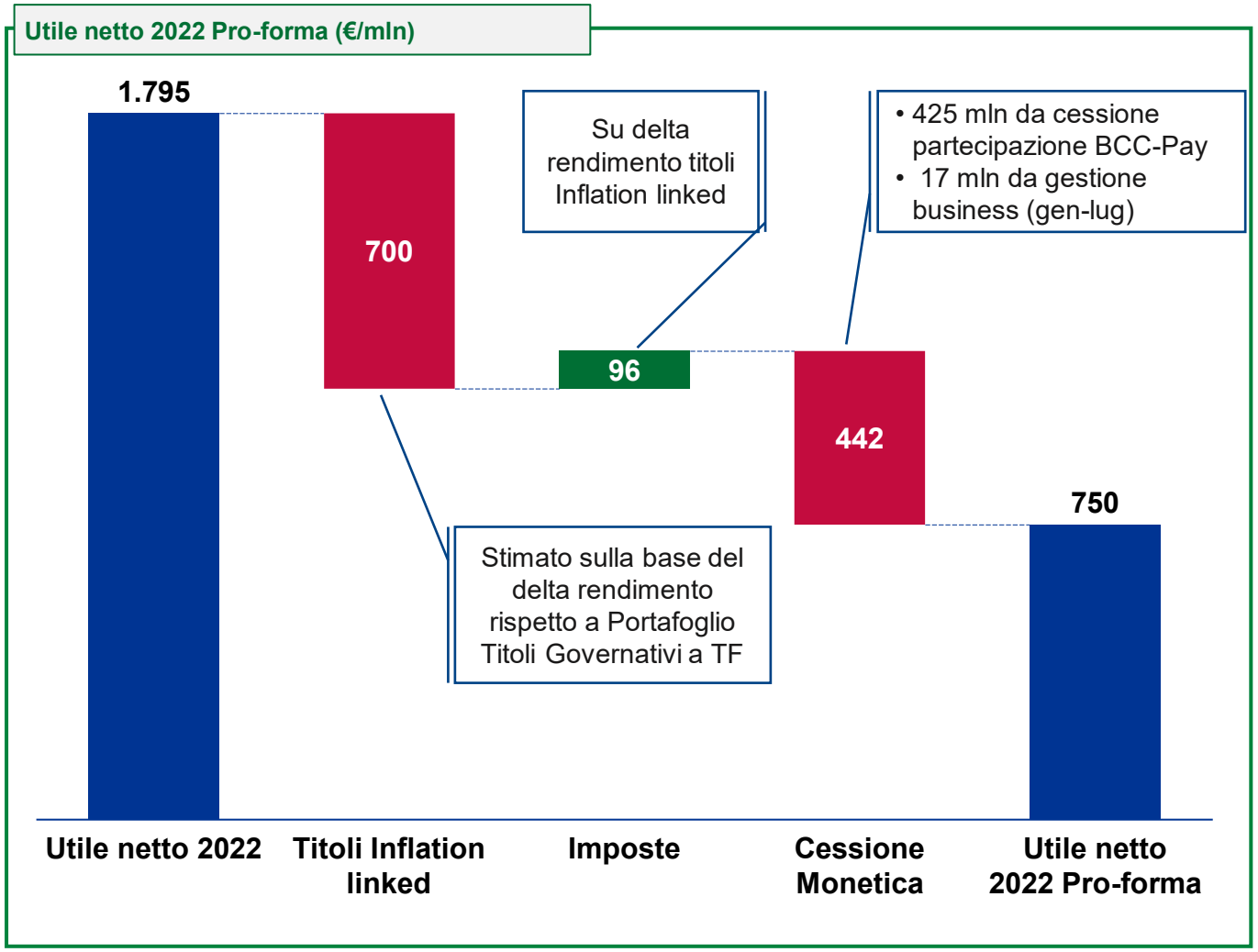
Fonte: Elaborazione Gruppo BCC Iccrea su "Rapporto di previsione settembre 2022" Prometeia

… e sui risultati conseguiti nel 2022, che evidenziano KPI superiori agli obiettivi del primo anno di Piano 22-24 …

	QUALITÀ DEL CREDITO	REDDITIVITÀ	PROFILO DI CAPITALE	ESG	RATING
TARGET 2022 Piano 22-24	**6,0%** *GROSS* NPL *RATIO*	**7,9%** ROE **69,9%** (1) COST/INCOME	**16,9%** CET1 RATIO **18,0%** TC RATIO	Sostenere lo sviluppo delle comunità locali, facilitare la transizione ecologica, valorizzare il personale e facilitare l'innovazione e la digitalizzazione	Miglioramento del rating (S&P / Fitch) raggiungendo l'Investment Grade (2023/2024)
RISULTATI *ACTUAL* 2022	**4,5%** *GROSS* NPL *RATIO*	**15,1%** ROE **59,3%** COST INCOME	**19,2%** CET1 RATIO **20,4%** TC RATIO	**A1** il *sustainability rating* attribuito al Gruppo da *Moody's Analytics* (in una scala da D3 a A1)	+2 Notch FitchRatings +1 Notch S&P Global Ratings Outlook da Stabile a Positivo DBRS

(1) Cost income calcolato al netto dei proventi della cessione del ramo Monetica

… pur se caratterizzati da componenti reddituali peculiari «normalizzate» in un'ottica di pianificazione triennale



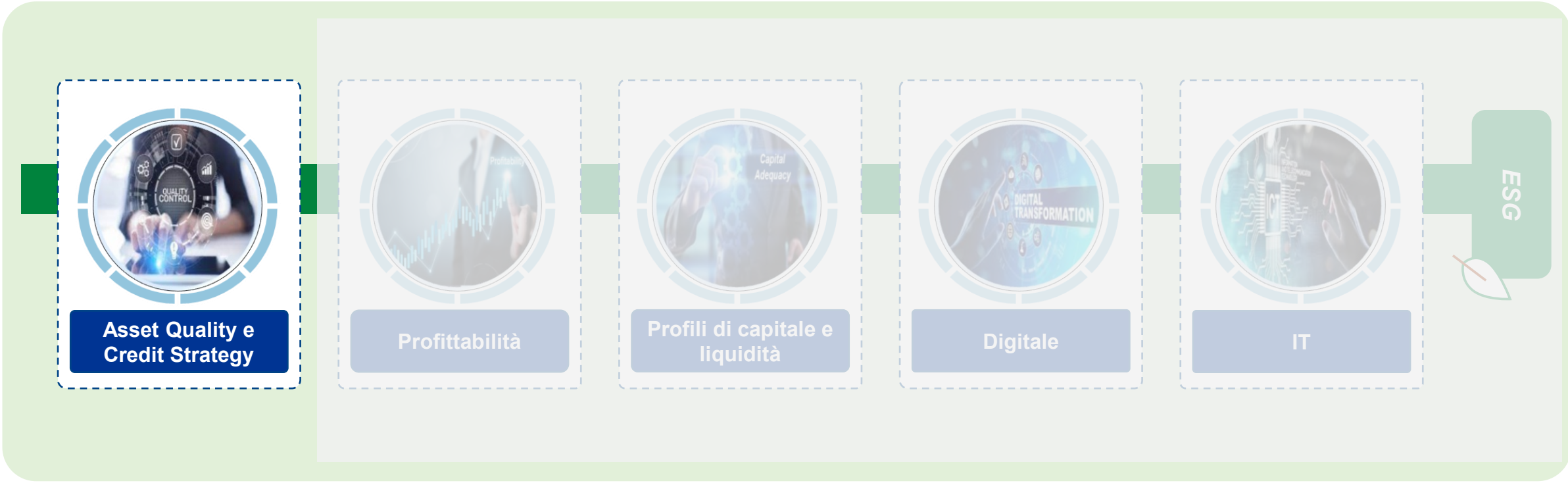
(€ mln; %)	2022	2022 Pro-Forma
Margine di intermediazione	5.104	4.404
Utile Netto	1.795	750
ROE	15,1%	6,3%
ROA	1,0%	0,4%
Cost income	59,3%	68,7%
Commissioni Nette / Margine di Interesse	36,2%	44,7%
Commissioni Nette / MINTER	26,2%	30,4%
Cost of Risk (bps)	49	49

I risultati raggiunti hanno reso il Gruppo resiliente e pronto ad affrontare da protagonista le nuove sfide facendo leva sulla propria identità

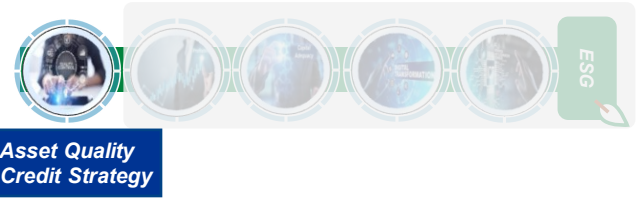
1. Competere valorizzando autonomia, localismo e prossimità
2. Rinforzare il supporto fornito alle comunità locali
3. Rendere il modello di business sempre più efficiente e moderno
4. Evolvere l'offerta per soddisfare al meglio le esigenze della clientela
5. Eccellere per solidità patrimoniale e finanziaria garantendo stabilità di lungo termine

Il Piano è costruito per soddisfare le ambizioni del Gruppo declinandole su diversi ambiti

Asset Quality e Credit Strategy

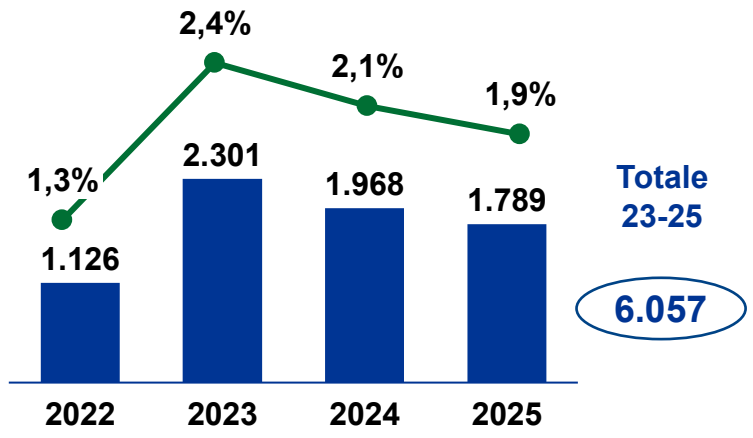


In uno scenario macroeconomico incerto, il Piano fattorizza nuovi default in significativa crescita e pari a ca. 6 mld in arco piano e azioni di gestione per 6,8 mld…

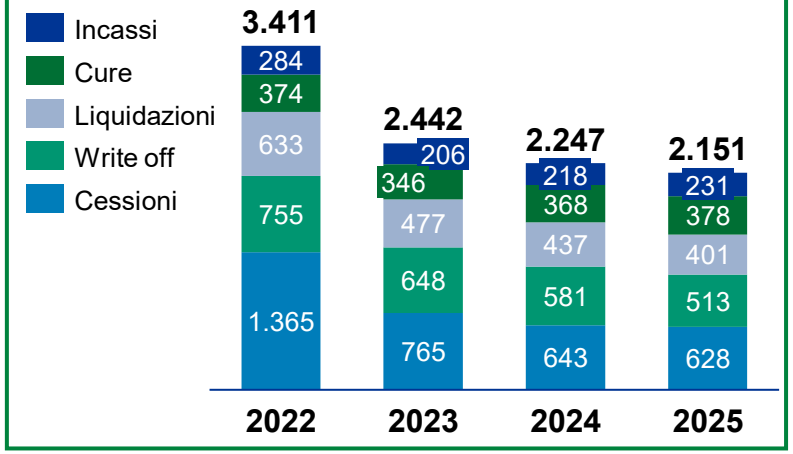


Asset Quality e Credit Strategy

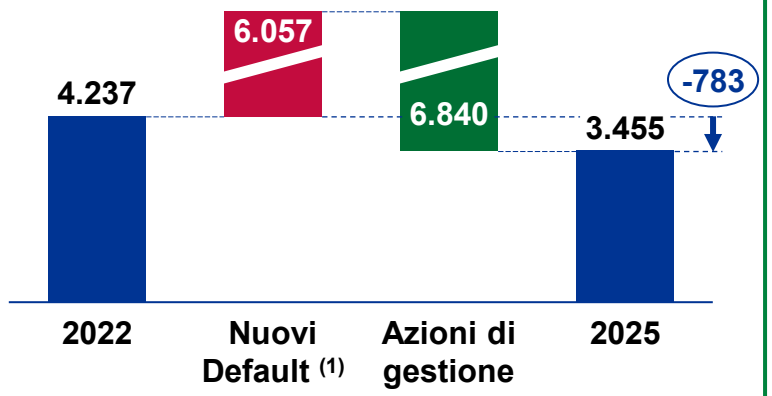
Dinamica nuovi default (€/mln) (1)



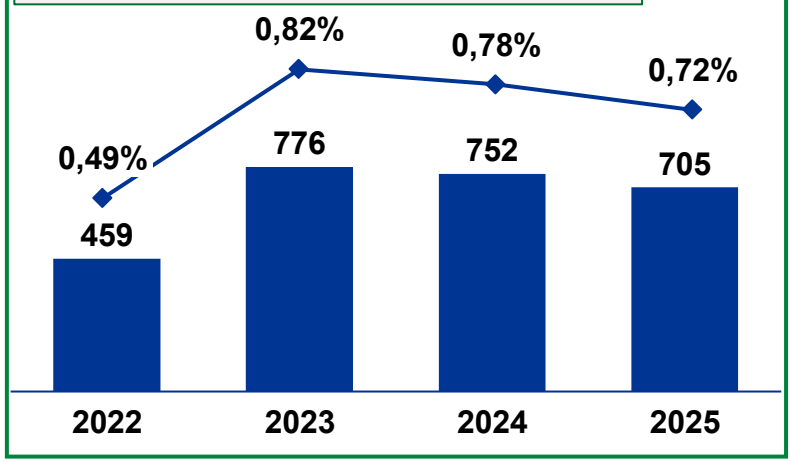
Dinamica azioni di gestione (€/mln)



Dinamica crediti non performing (€/mln)



Costo del rischio (€/mln - %)(2)



Highlights

Default rate: 2,4% nel 2023 (media arco piano al 2,1%)

Danger Rate: 18,7% nel 2023 (con una dinamica lievemente calante in arco piano)

Azioni di gestione (de-risking e cura) **per circa 6,8 mld** (di cui **cessioni** per c. **2,0 mld** e **liquidazioni/ write-off** per ca. **3,1 mld**).

Cure Rate atteso costantemente superiore al 12% (13,2% nel 2025)

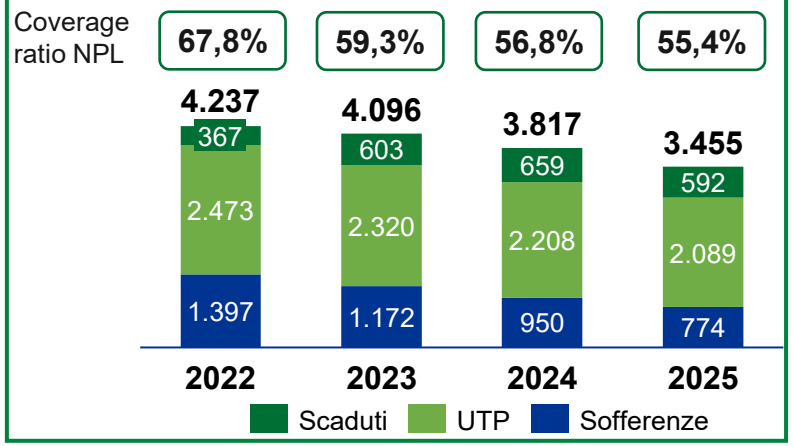
Costo del rischio (media nel 2023-2025) a ca. 77 bps (rispetto ai 49 bps del 2022)

GRUPPO BCC ICCREA

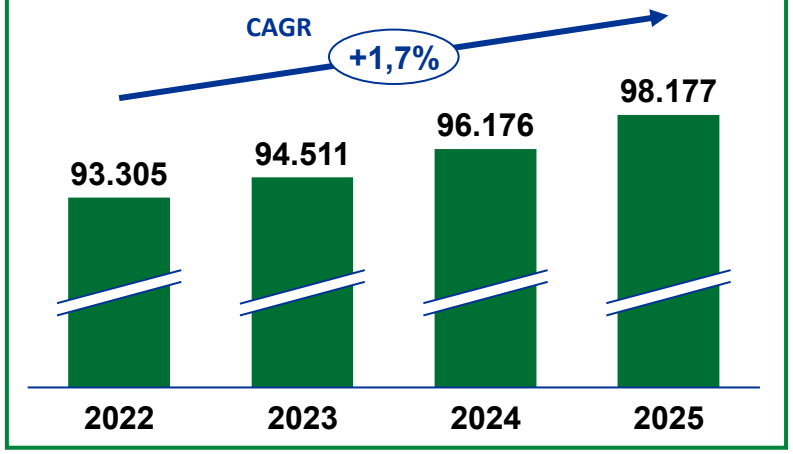
(1) Dato comprendente nuovi default e altre variazioni in aumento
(2) Cost of Risk calcolato come (Rettifiche di valore nette per rischio credito + Utile (perdite) da cessione NPL) / Totale Esposizione lorda

… che costituiscono un autonomo obiettivo per assicurare il raggiungimento dei target di piano o un più rapido miglioramento della qualità del credito

Dinamica NPL Lordi per Status (€/mln)



Dinamica impieghi lordi vs clientela (€/mln)

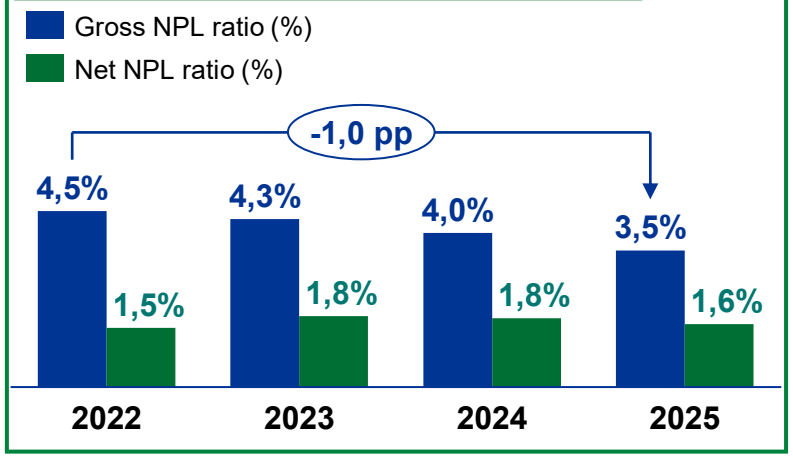


Azioni di gestione e obiettivi di Piano

L'ammontare complessivo delle **azioni di gestione**, ed il loro sviluppo annuo, è da ritenere un **autonomo obiettivo** del Piano:

- **da traguardare comunque anche con new default minori delle attese,** per accelerare e/o accrescere il miglioramento dei KPI di riferimento
- **da ricalibrare in caso di tassi di default superiori alle attese,** per assicurare comunque il raggiungimento degli obiettivi di Piano

NPL Ratio (%)



Highlights

Stock NPL lordo in calo di ca. 0,8 mld (-18,5%), con **impieghi lordi in crescita di c. 4,9 mld**

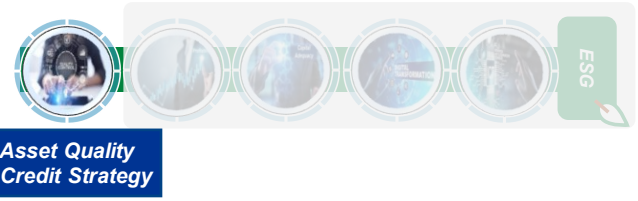
Tassi copertura 2025: Past due 24%, UTP 55% e Sofferenze 79%

Coverage complessivo in riduzione per effetto calo peso delle sofferenze sul totale NPL (dal 33% del 2022 al 22% di fine 2025)

NPL ratio lordo al 3,5% nel 2025, ma con una progressione annua suscettibile di miglioramenti

NPL ratio netto sostanzialmente stabile e pari a 1,6% nel 2025

Il raggiungimento di tali obiettivi poggia su leve strategiche in gran parte attivate dal Gruppo a far data dalla sua costituzione…

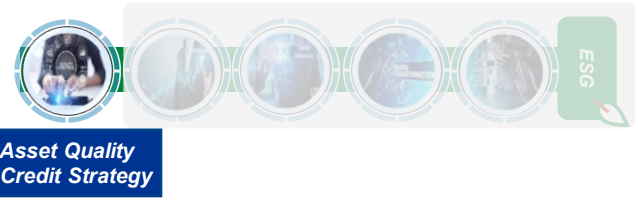


LEVE ATTIVABILI

Maggiore selezione alla qualità del credito in fase di nuova produzione ed interventi di rafforzamento delle attività di cura e workout. Conferma del ricorso a cessioni sia per gli UTP che per le sofferenze

Temi strategici	Iniziative strategiche
PROGRAMMA DI DE-RISKING	▪ **Cessioni:** Perfezionamento di operazioni di cessione single name o combined portfolio di esposizioni classificate a Sofferenza e/o Unlikely to Pay, promossi e coordinati dalla Capogruppo ▪ **Accordi transattivi:** Accordi stragiudiziali di stralcio del debito residuo a fronte della liquidazione di un parziale rimborso dello stesso ▪ **Write-off:** Cancellazione contabile delle esposizioni creditizie non performing, pur senza rinunciare alle azioni volte al recupero delle stesse
MIGLIORAMENTO QUALITÀ CREDITO NUOVA PRODUZIONE	▪ Potenziamento del **monitoraggio degli obiettivi individuali** in arco piano in termini di Perdita Attesa della nuova produzione (segmento, forma tecnica, classe di rating, …) ▪ Ulteriore rafforzamento capacità di **misurazione del rischio di credito** (programma Credit Risk Model Evolution) ▪ Presidio su **strategie settoriali** (focus su settori attrattivi) anche in considerazione delle sfide ESG, e sulla raccolta delle **garanzie associate** al new business

… nell'ambito del percorso evolutivo intrapreso nel comparto creditizio per migliorare l'*asset quality*

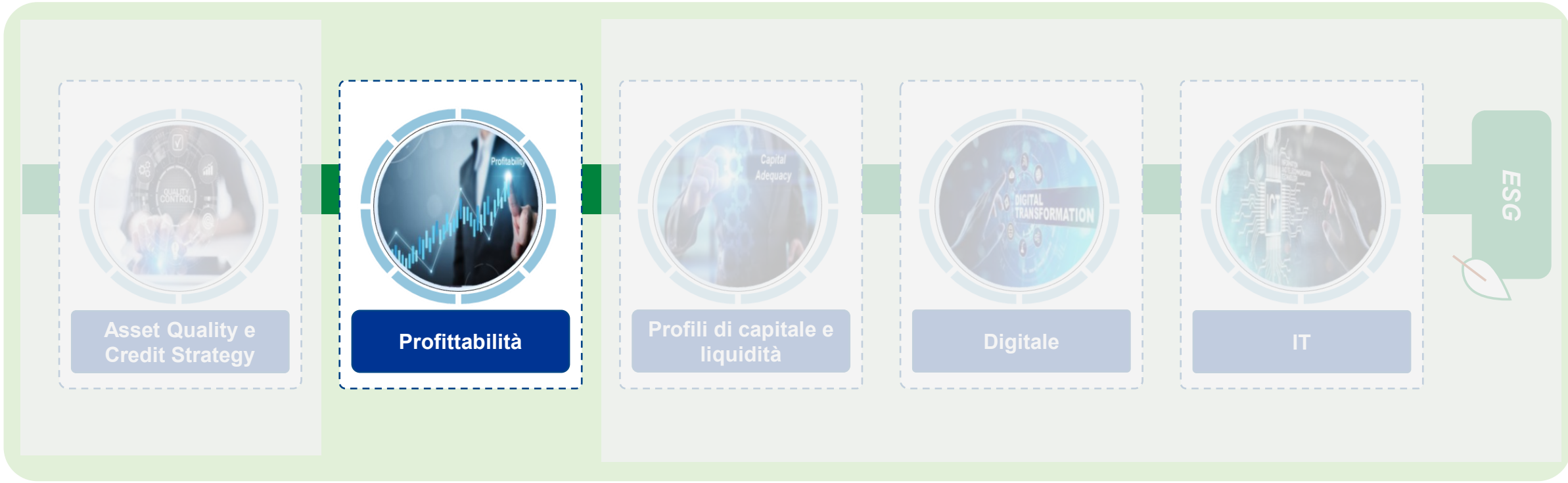


LEVE ATTIVABILI

Gestione proattiva delle posizioni performing caratterizzate da alto rischio di deterioramento

Temi strategici	Iniziative strategiche
GESTIONE PROATTIVA POSIZIONI PERFORMING AD ALTO RISCHIO	▪ **Mitigazione del rischio di default:** Monitoraggio, intercettamento e gestione proattiva delle esposizioni ad alto rischio di deterioramento attraverso la concessione di misure forborne ▪ **Cura:** Monitoraggio dell'evoluzione delle misure di riqualificazione e/o recupero concesse su esposizioni non performing ai fini della cura delle stesse e classificazione in bonis di quelle che hanno rispettato le prescrizioni regolamentari

Profittabilità



Lo sviluppo del piano restituisce un Gruppo con una redditività sostenibile nel medio termine, perseguita attraverso crescita, diversificazione dei ricavi e controllo dei costi

Profittabilità

(€ mln; %)	2022	2022 Pro-Forma	2023	2024	2025
Margine di intermediazione	5.104	4.404	4.700	4.783	4.848
Utile Netto	1.795	750	720	819	987
ROE	15,1%	6,3%	5,7%	6,1%	6,9%
ROA	1,0%	0,4%	0,4%	0,5%	0,6%
Cost income(1)	59,3%	68,7%	65,6%	64,7%	62,5%
Raccolta indiretta / diretta	43,3%	43,3%	45,6%	49,0%	53,6%
Prodotto Bancario lordo	264.274	264.274	270.047	278.490	288.254
Cost of Risk (bps)	49	49	82	78	72

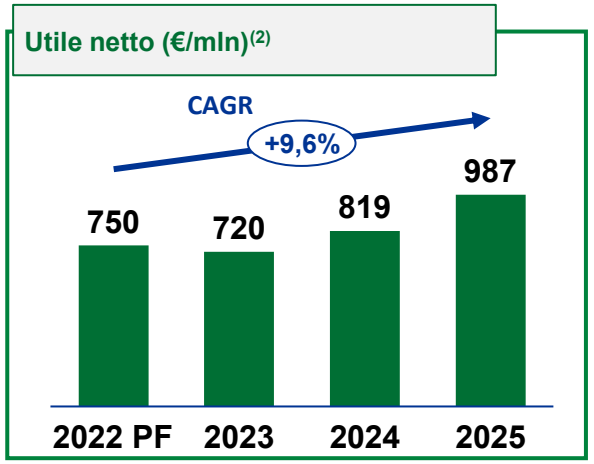
Highlights

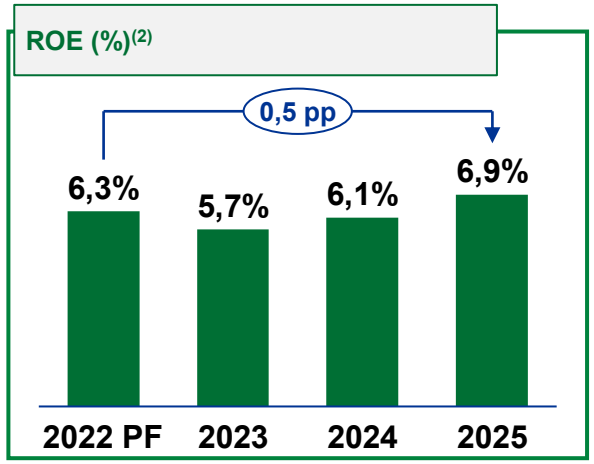
Utile netto 2025 pari a circa 1 mld (CAGR del 10% circa rispetto al risultato pro-forma del 2022)

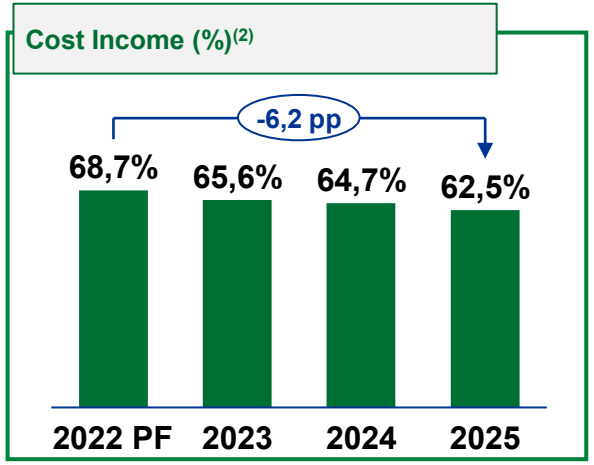
ROE 2025 al 6,9% (**costantemente superiore al 5% in arco Piano)**

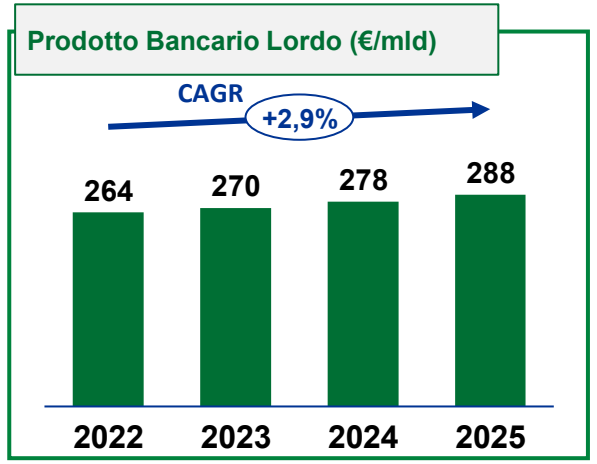
Cost Income nel 2025 al 62,5% (-6,2 p.p. vs 2022), con riduzione riconducibile per oltre **2 p.p. ai risparmi dell'iniziativa Cost Strategy**

Prodotto Bancario Lordo: CAGR 23-25 del +2,9% (+24 mld in arco piano)





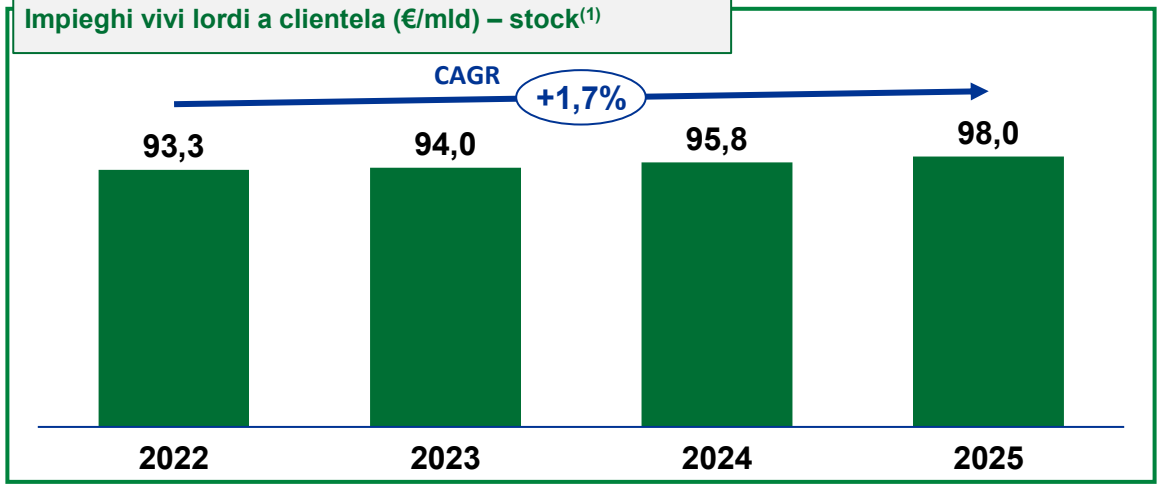




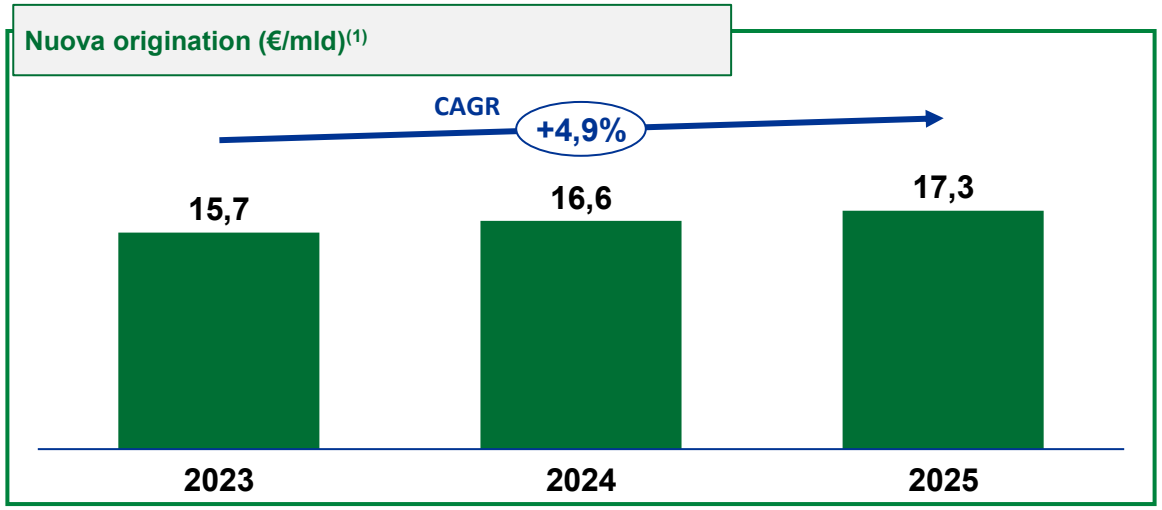
(1) *Cost Income calcolato come: Costi Operativi / Margine di intermediazione.*
(2) *Dati 2022 Pro-formati dell'extra rendimento dei titoli inflation linked e dei proventi della vendita di BCC Pay*

Lo stock dei crediti è previsto in crescita di ca. 5 mld sostenuto da livelli crescenti di nuove erogazioni per circa 50 mld

Impieghi vivi lordi a clientela (€/mld) – stock(1)



Nuova origination (€/mld)(1)



Highlights

Gli Impieghi vivi lordi a clientela raggiungono valori **prossimi ai 98 mld nel 2025**, con un CAGR del 1,7% (+4,8 mld nel triennio). L'aggregato è riferibile:

- per circa l'88% alle **BCC**, il cui aggregato (rappresentato per circa l'85% da mutui) evidenzia una **crescita del 1,6% annuo**
- per circa il 12% ad **ICCREA ed alle Società del Perimetro Diretto**, con una **crescita anna del 2,7%**, sospinta in particolare da Credito al Consumo (CAGR 30%, comprensivo della componente CQS)

La crescita dei finanziamenti a clientela è sostenuta da circa **50 mld di nuove erogazioni, crescenti di circa il 5% annuo, sino ai 17,3 mld del 2025.**

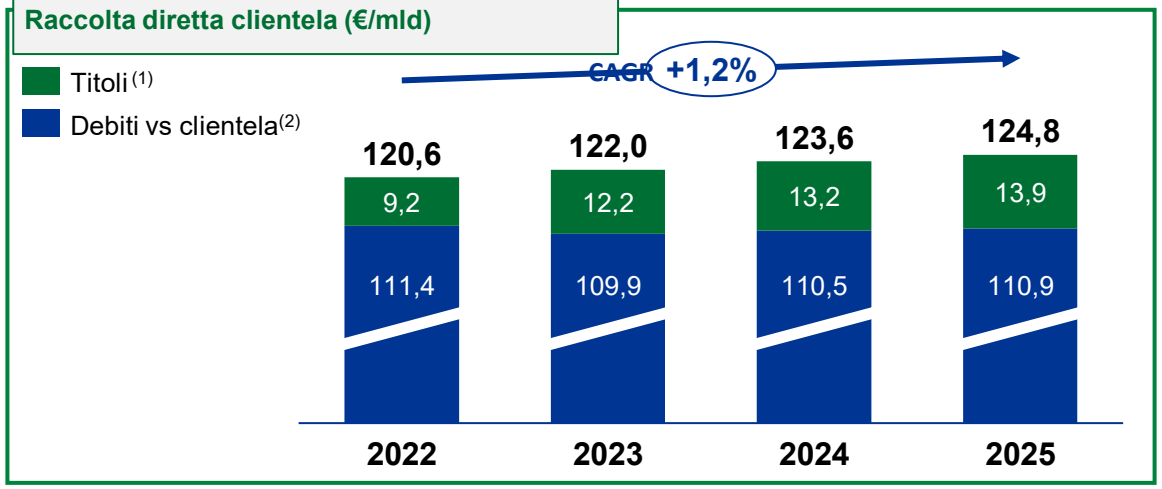
Le nuove erogazioni in arco piano sono riferibili:

- **per 38,2 mld sulle BCC**, in crescita di circa il 4% annuo
- **per 11,8 mld ad ICCREA ed alle Società del Perimetro Diretto**, in crescita di circa il 9% annuo

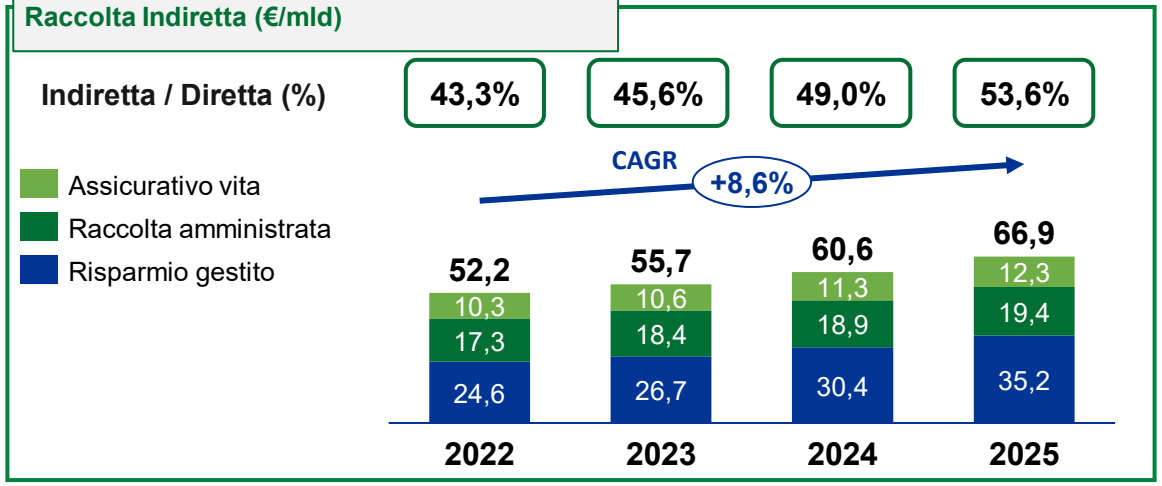
(1) Perimetro Voce 40 di Stato Patrimoniale

La raccolta diretta cresce moderatamente (CAGR +1,2%), mentre l'indiretta mostra una crescita significativa (CAGR +8,6%) spinta dal risparmio gestito

Raccolta diretta clientela (€/mld)



Raccolta Indiretta (€/mld)



Highlights

Raccolta diretta a 124,8 mld nel 2025 (CAGR 23-25: **+1,2%).**

Ricomposizione verso strumenti di "risparmio" (Conti e Certificati di deposito), **rispetto agli strumenti di "servizio"** (Conto corrente) in risposta al mutato contesto di tassi di mercato. Conti correnti pertanto in contrazione di circa 3,6 mld in arco Piano.

In crescita la raccolta tramite Prestiti obbligazionari, rappresentati in massima parte da strumenti atti a soddisfare i requisiti MREL.

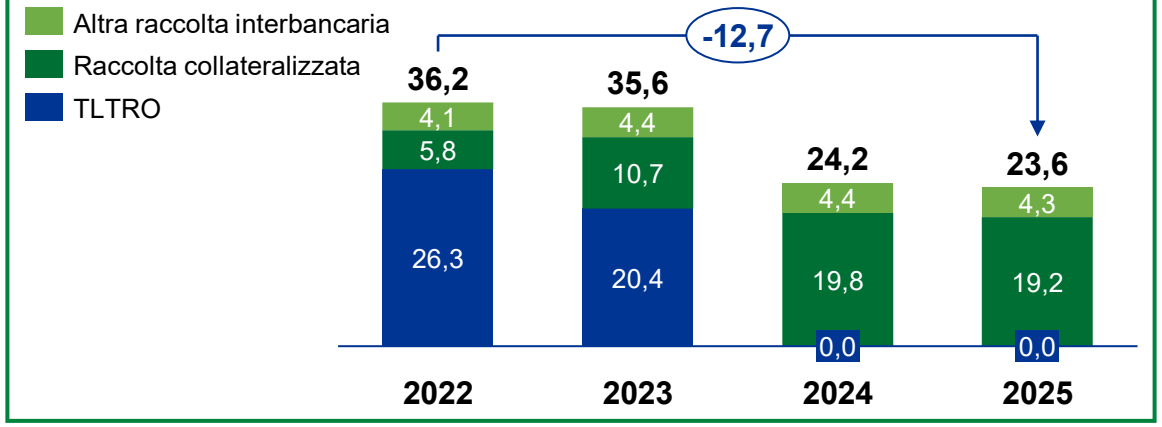
Raccolta indiretta in crescita di 14,7 mld in arco piano (CAGR 23-25: +8,6%), trascinata dalla crescita delle poste di Raccolta qualificata (Risparmio gestito +12,7% annuo; Assicurativo +6,1% annuo).

Raccolta indiretta attesa ad un valore **nel 2025 pari al 53,6% della Raccolta diretta** (+10,3 p.p. rispetto al 2022).

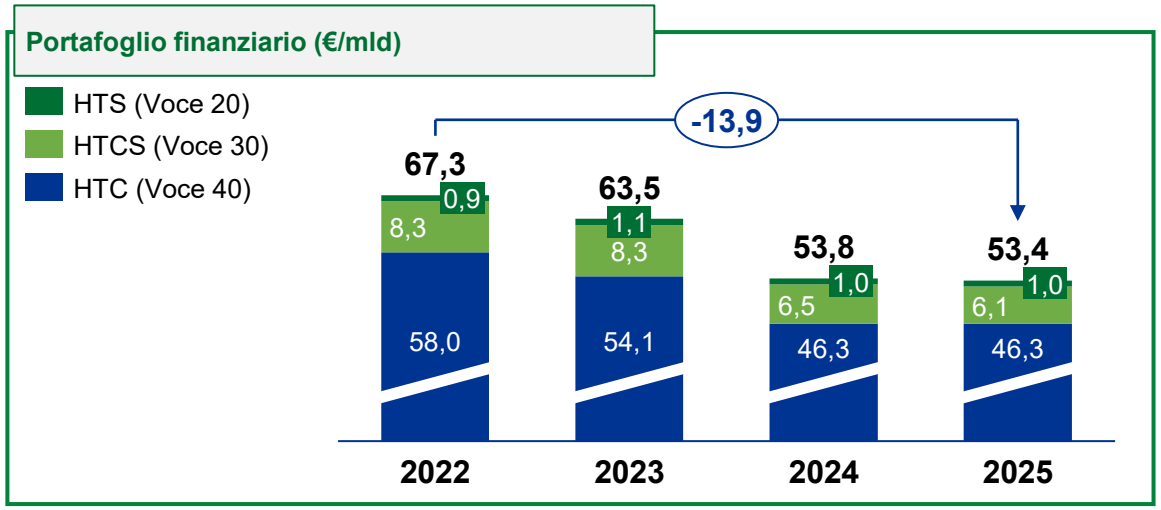
(1) Include Certificati di Deposito (3,8 mld nel 2022, 5,5 mld nel 2023, 6,1 mld nel 2024 e 6,6 mld nel 2025)
(2) Debiti verso clientela al netto dei «Finanziamenti»

La scadenza della TLTRO porta ad una riduzione della raccolta interbancaria a cui si correla la contrazione del portafoglio titoli

Raccolta interbancaria e collateralizzata (€/mld)



Portafoglio finanziario (€/mld)



Highlights

Raccolta interbancaria in significativa contrazione in arco Piano (-12,7 mld), per la **scadenza della TLTRO-III** (pari a 26,3 mld a fine 2022).

Portafoglio finanziario in riduzione di ca. 14 mld in arco piano rifinanziato anche attraverso un maggiore ricorso ad altra **raccolta collateralizzata** sia di mercato (PCT) sia verso BCE (MRO/LTRO).

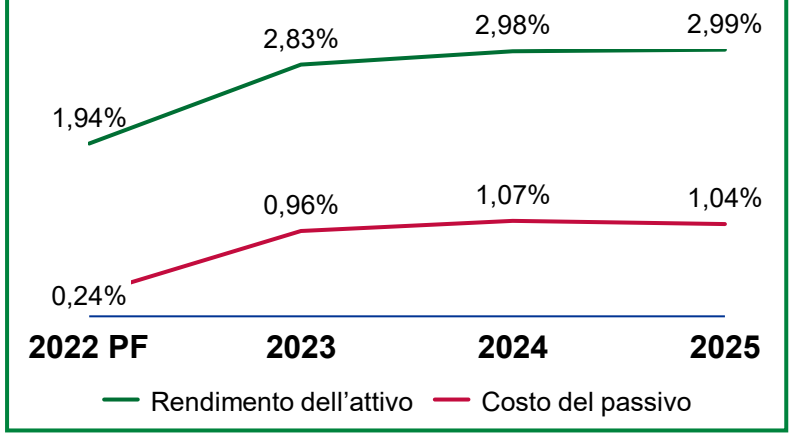
Rapporto tra **portafoglio HTC e HTCS al 30% sul totale attivo nel 2025** (-7,5 pp)

Sul portafoglio finanziario proseguirà l'attività di **diversificazione**, iniziata nel corso del 2022, volta a ridurre gradualmente il peso del debito governativo domestico.

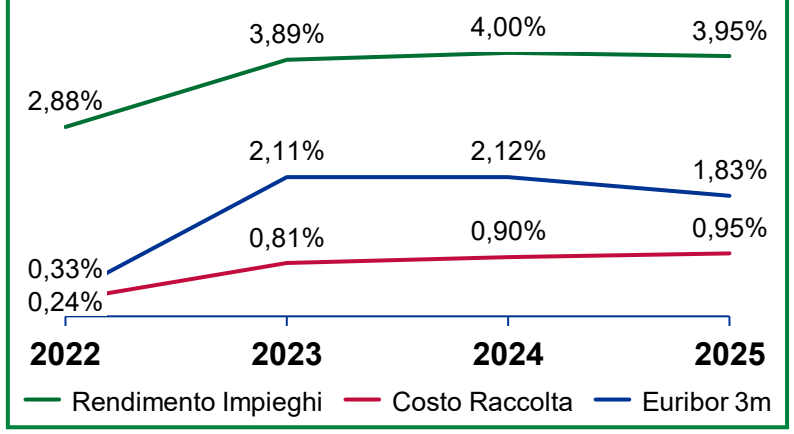
Strumenti finanziari ESG in arco piano tenderanno a pesare il **5%** del portafoglio finanziario complessivo

Il mutato contesto di mercato incide sui tassi di raccolta e impiego, portando all'ampliamento della forbice e ad una crescita strutturale del margine d'interesse

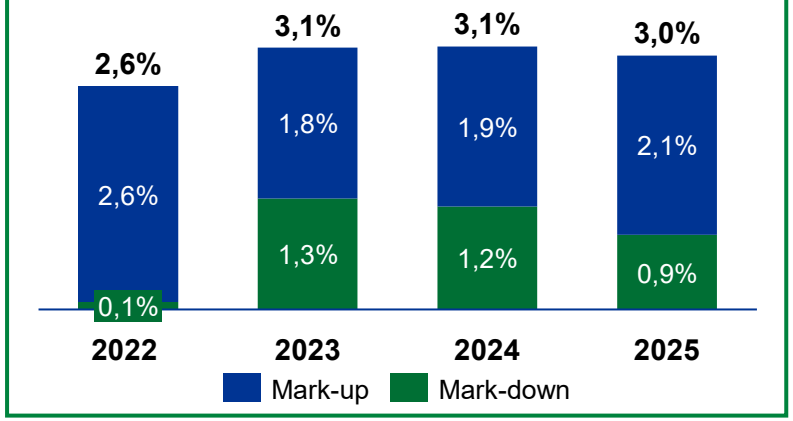
Tassi medi attivo e passivo (%)



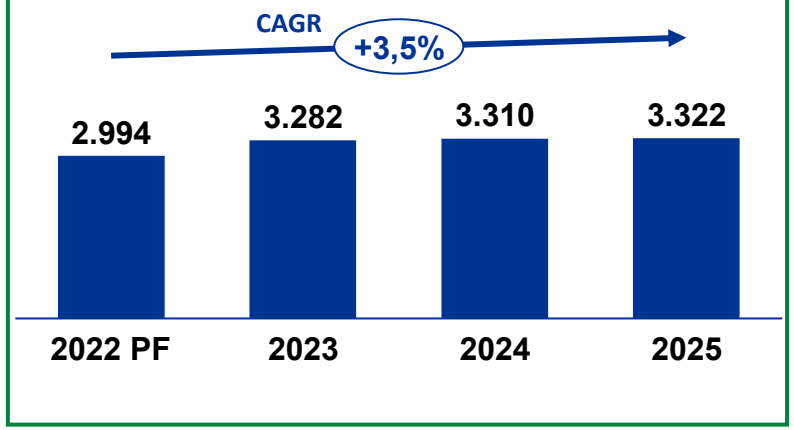
Tassi medi clientela (%)



Forbice tassi clientela – Gruppo BCC Iccrea (%)[1]



Margine di interesse (€/mln)



Highlights

Il nuovo scenario di mercato supporta il **differenziale dei tassi** che, considerando la **totalità delle poste dell'attivo e del passivo,** è pari a circa **190 bps** medi in arco piano.

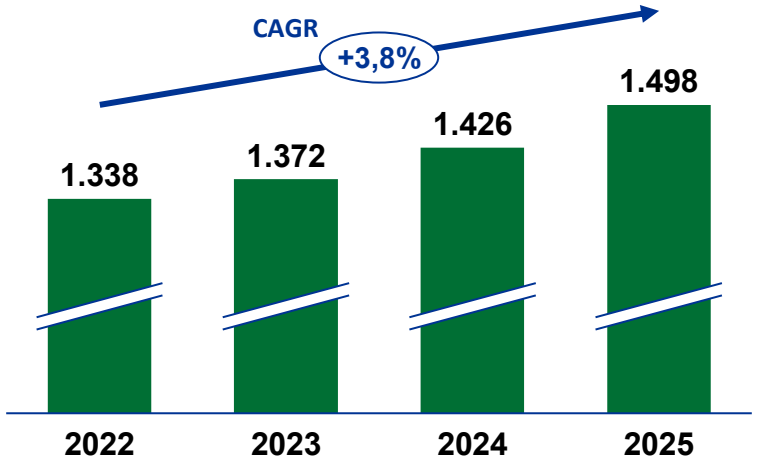
Forbice tassi clientela al **3,1% nel 2023**. Progressiva contrazione del mark-down sulla raccolta in arco Piano.

Margine d'interesse atteso in **crescita di circa 300 mln nel 2023** (rispetto ai dati pro-forma del 2022) **per poi assestarsi intorno ai 3,3 mld in arco piano**.

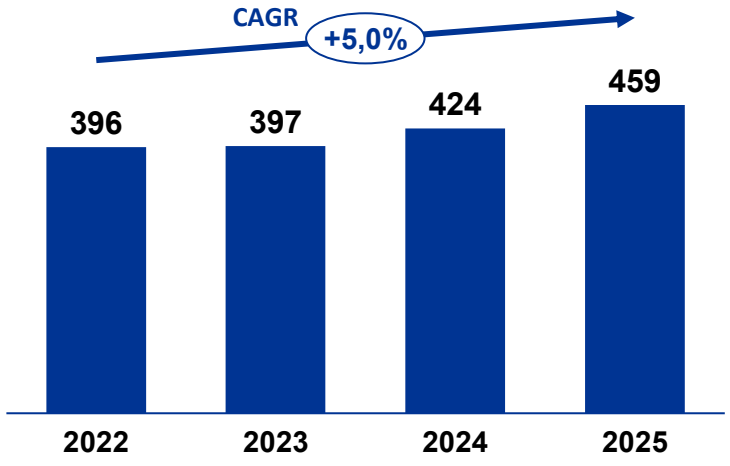
(1) *Mark-up e Mark-down parametrati sui valori Euribor 3 Mesi*

Le commissioni registrano una crescita su tutte le componenti di servizio con un contributo delle fabbriche prodotto incentrato su Asset Management, Bancassurance e CQS

Commissioni nette totali (€/mln)



di cui: Risparmio gestito e servizi di terzi (€/mln)

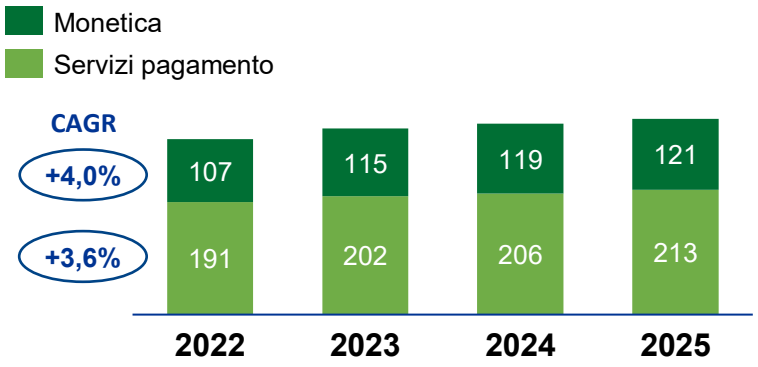


Highlights

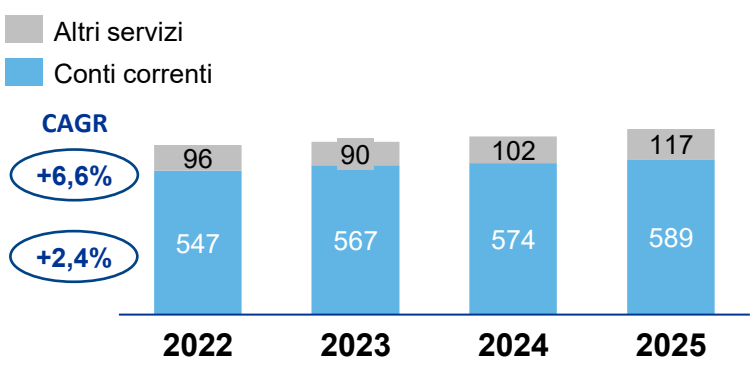
Commissioni nette in crescita annua del +3,8%, a **ca. 1,5 mld al 2025**, mantenendosi intorno a circa il **31% del Margine d'intermediazione**.

In crescita del 5% la componente Risparmio gestito, che rappresenta ca. il 31% dell'aggregato.

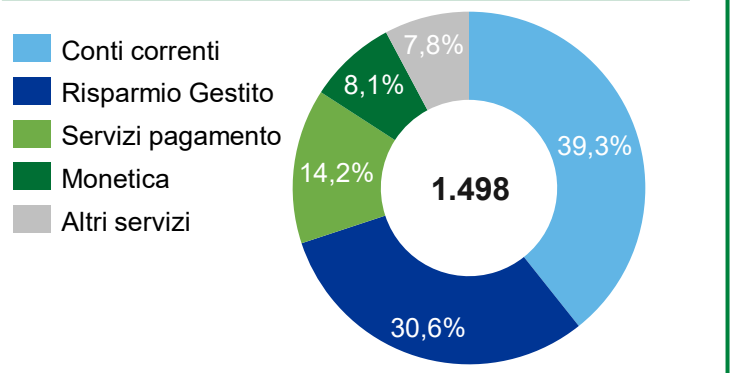
di cui: Servizi di pagamento e Monetica (€/mln)



di cui: Conti correnti e altri servizi (€/mln)



Peso % Commissioni Nette 2025 (€/mln,%)



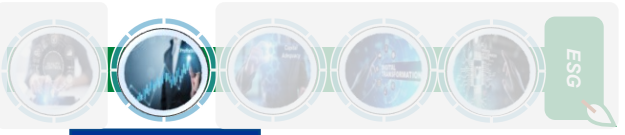
In linea di continuità con le iniziative definite nei precedenti esercizi per lo sviluppo del pieno potenziale…

LEVE ATTIVABILI

Evoluzione del modello di servizio in coerenza con le esigenze della clientela e aggiornamento del Pricing Model in logica full costing

Temi strategici	Iniziative strategiche
MODELLO DI SERVIZIO E ASSETTO DISTRIBUTIVO BCC	▪ **Evoluzione del modello di servizio sulla base di logiche di segmentazione e portafogliazione della clientela**, attraverso la creazione di figure e specializzazioni in grado di intercettare e rispondere ai bisogni dei clienti Retail, Private e Imprese ▪ **Evoluzione dell'assetto distributivo delle BCC e dei format di filiale** con l'obiettivo di strutturare punti di contatto coerenti con le varie tipologie di clientela servita ▪ **Pieno Potenziale Commerciale Privati** ▪ **Pieno Potenziale Commerciale Imprese**
CATALOGO PRODOTTI E PRICING MODEL	▪ **Evoluzione del framework per la determinazione del pricing del credito**

…il nuovo piano commerciale definisce obiettivi ambiziosi atti a fronteggiare le sfide poste dal nuovo scenario macro-economico…



Profittabilità

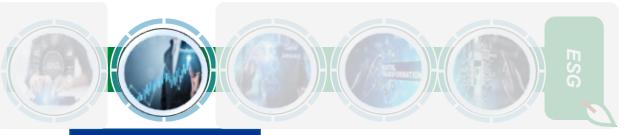
LEVE ATTIVABILI

Consolidamento degli strumenti operativi ed evoluzione del catalogo d'offerta con focalizzazione della proposta commerciale per tipologia di clientela

Temi strategici	Iniziative strategiche
WEALTH MANAGEMENT	▪ **Rilascio sulle BCC della piattaforma Wealth Management:** applicativo a supporto dell'intero processo produttivo della consulenza patrimoniale verso società e/o clienti privati, integrato con il Front-End Relazionale e con varie componenti applicative ▪ **Sviluppo e presidio dell'offerta di nuovi prodotti** (Certificati d' investimento, BCC Vita – Unica, Prestito obbligazionario)
RETAIL	▪ **CRM:** Roll-out nuovo modello CRM presso le BCC tramite attività formative e di supporto, con l'obiettivo di incrementare la conoscenza dei Clienti e rendere più efficace il contatto ▪ **Business Intelligence/ Analytics** ▪ **Governance prodotti / razionalizzazione catalogo di offerta**
IMPRESE	▪ **Linee specialistiche (Estero, Agri, Turismo, Finanza agevolata, Finanza strutturata)** ▪ **Sviluppo prodotti e presidio offerta ESG** (portale ESG per PMI) ▪ **PNRR** (portale agevolazione, supporto consulenziale, ecc.)

GRUPPO BCC ICCREA

… e prosegue nell'ottimizzazione della struttura distributiva e razionalizzazione delle «fabbriche»



Profittabilità

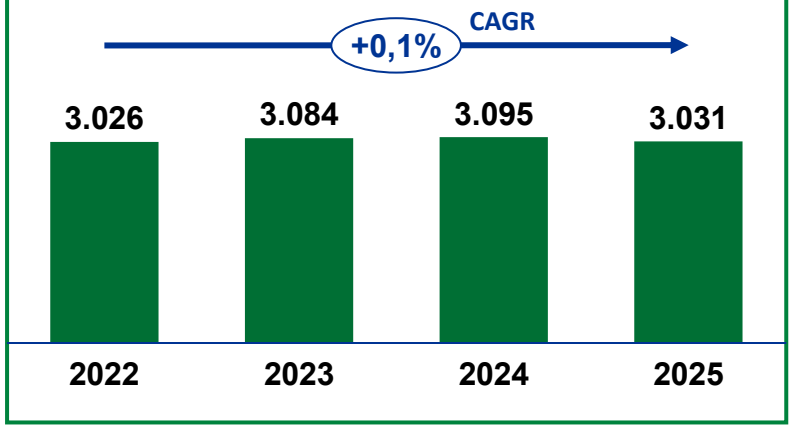
LEVE ATTIVABILI

Ricerca di una maggiore sostenibilità ed efficienza del presidio territoriale e focus su Società del Perimetro Diretto per la prosecuzione delle azioni intraprese

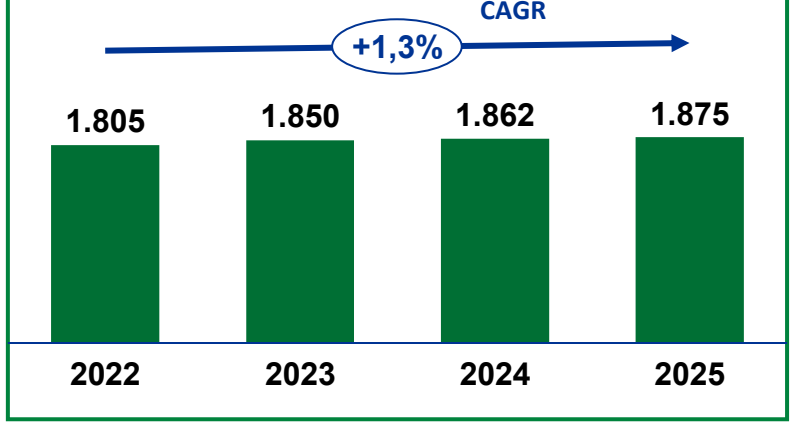
Temi strategici	Iniziative strategiche
PIANO DI SVILUPPO TERRITORIALE	▪ **Obiettivo di sviluppo, rilocazione e razionalizzazione degli sportelli** per perseguire il presidio efficiente e sostenibile dei territori
PROGETTO BANCASSURANCE	▪ **Nuovo accordo Bancassurance** per la crescita di mercato, l'aumento della produttività delle BCC

L'andamento delle Spese amministrative beneficia di oltre 100 mln di saving da iniziative di Cost Strategy che consentono di mantenere i costi operativi sostanzialmente invariati …

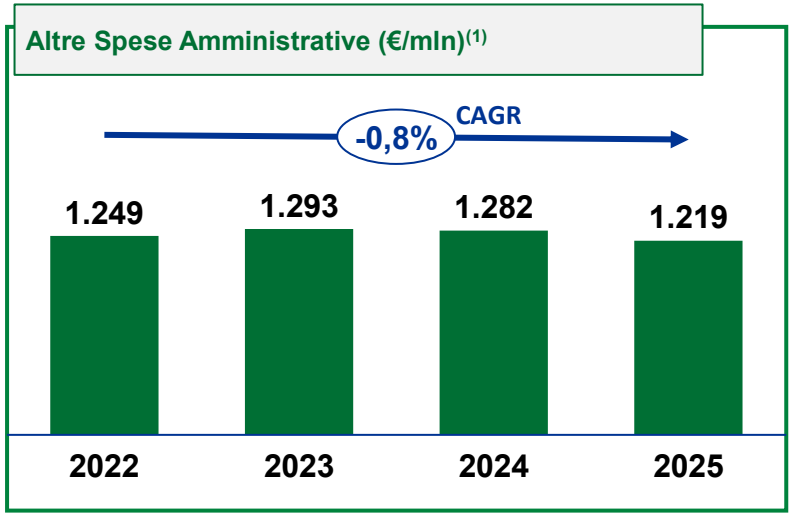
Costi operativi (€/mln)(1)



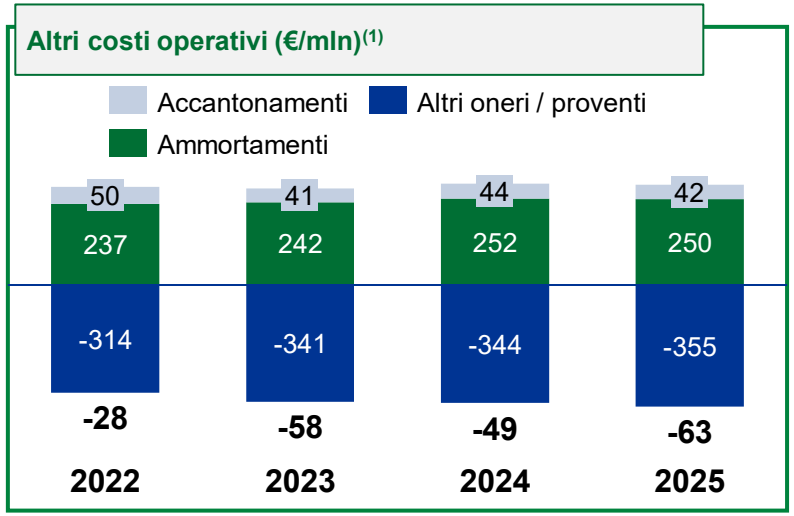
Spese Personale (€/mln)(1)



Altre Spese Amministrative (€/mln)(1)



Altri costi operativi (€/mln)(1)



Highlights

Spese Amministrative in crescita «inerziale» (correlabile a dinamiche degli organici, del nuovo CCNL, a politiche retributive o a dinamiche inflazionistiche) **pari a ca. l'1,9% annuo.**

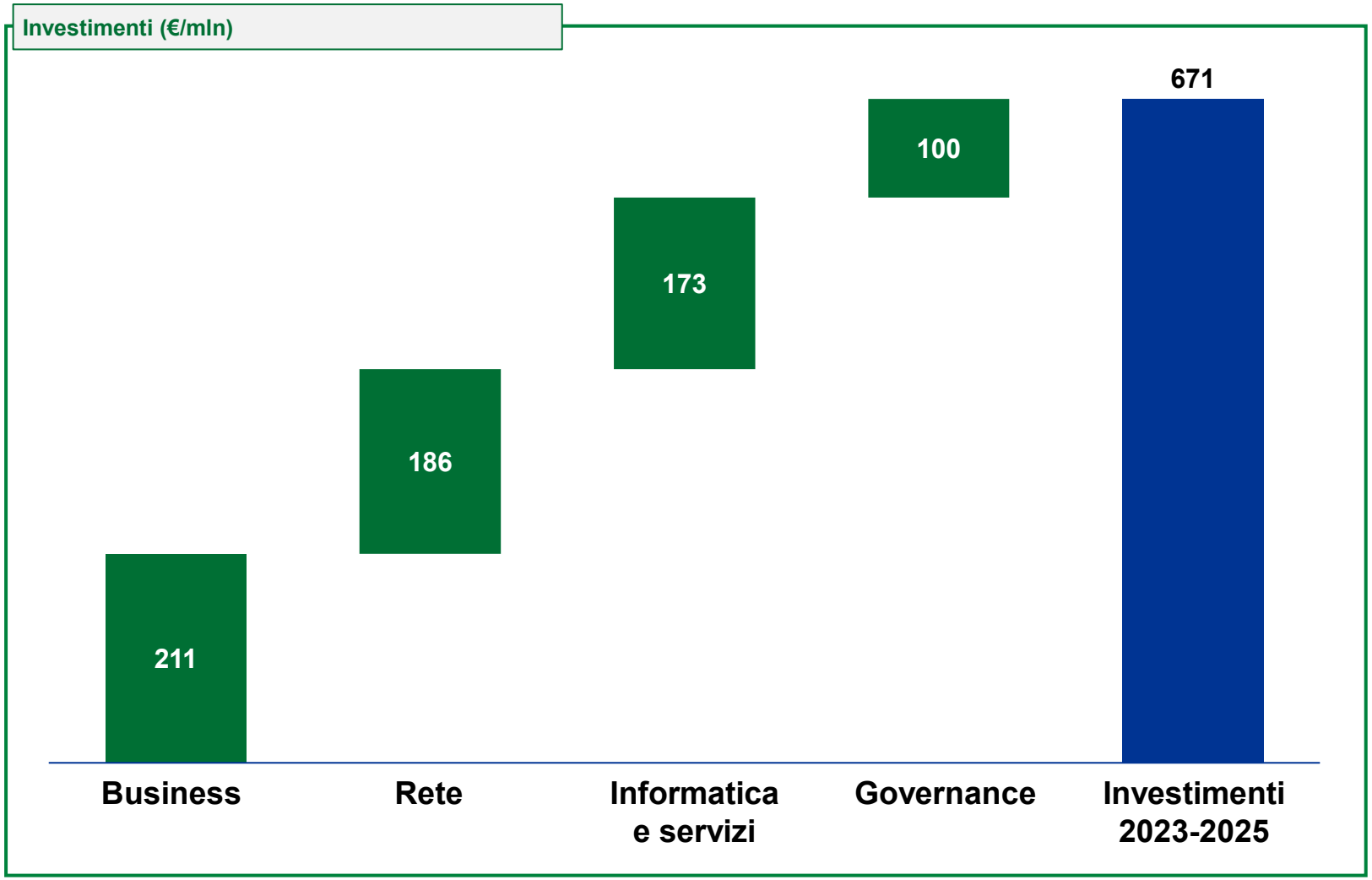
Il Piano incorpora inoltre il **venir meno dei contributi «ex-ante» al Fondo di Garanzia Depositi**, connesso al raggiungimento del livello obiettivo di copertura dei depositi.

Su tali componenti si innestano gli effetti dell'iniziativa di **Cost Strategy**:

- **spese correlate ad iniziative di sviluppo** pari a **circa 50 mln** al 2025
- **obiettivi di riduzione dei costi**, da traguardare attraverso iniziative di efficientamento

(1) Componente economica negativa espressa con segno positivo

… senza far mancare investimenti per la crescita e la macchina operativa pari ad oltre 670 mln in arco piano



Highlights

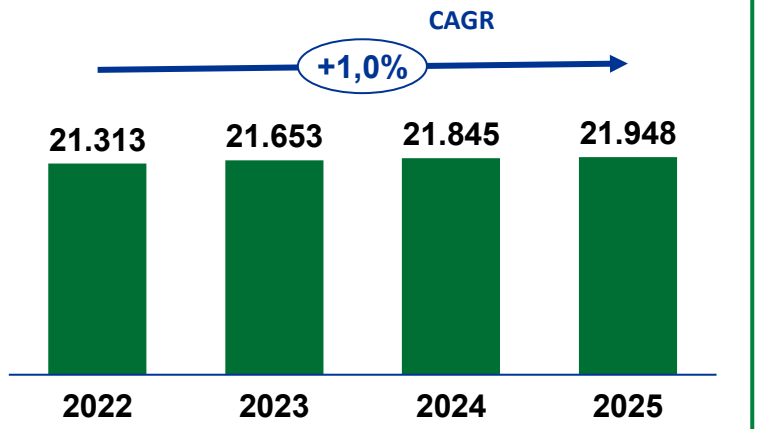
Investimenti per la crescita e la macchina operativa pari a **oltre 670 mln.**

Circa 400 mln sosterranno lo **sviluppo del business** (circa 210 mln) e l'**innovazione della rete** (circa 190 mln).

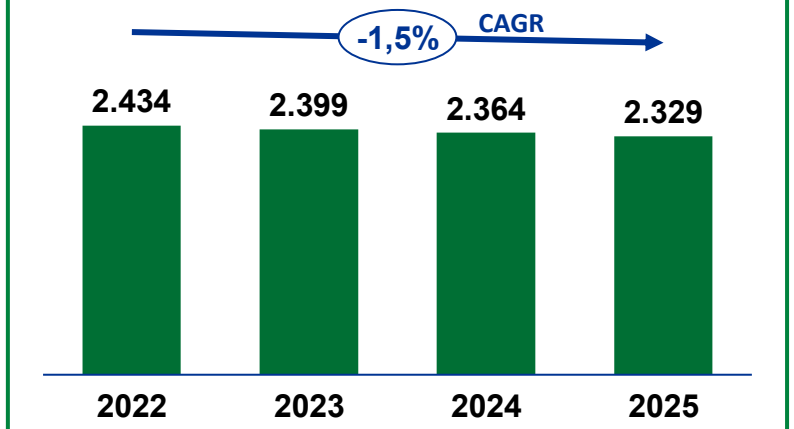
Circa 270 mln saranno destinati all'**evoluzione del modello operativo del Gruppo** (circa 170 mln) e ai progetti strategici e di presidio dei rischi (circa 100 mln).

L'evoluzione degli indicatori di produttività conferma il percorso di miglioramento di lungo termine del modello di business cooperativo del Gruppo

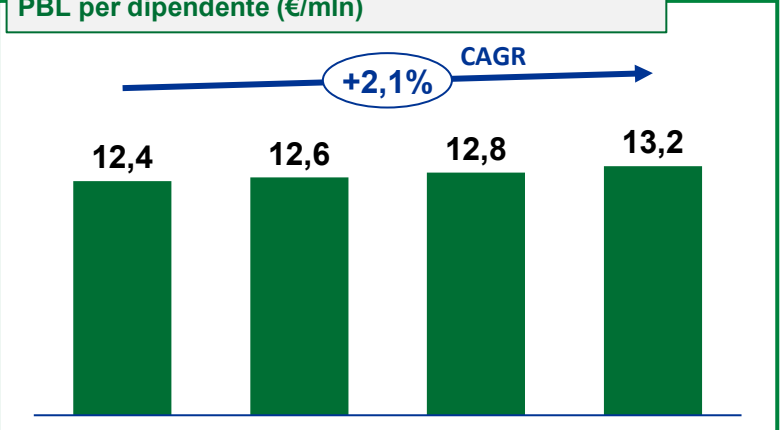
Dipendenti (numero medio FTE)



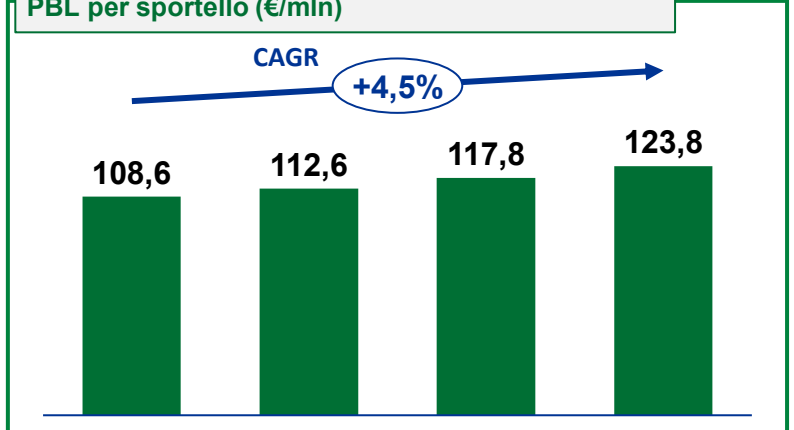
Sportelli (numero fine periodo)



PBL per dipendente (€/mln)



PBL per sportello (€/mln)



Highlights

Organici del Gruppo attesi a circa 22 mila unità al 2025, in crescita dello **1,0% annuo.**

Esecuzione del **Piano sportelli** con target pari a **ca. 2.330 sportelli a fine 2025 (diminuzione di 105 filiali al termine dell'orizzonte di piano).**

Indicatori di produttività in crescita, con un **PBL per dipendente** atteso **a 13,2 mln** al 2025 (CAGR +2,1%) ed un **PBL per sportello pari a ca. 124 mln** al 2025 (CAGR +4,5%).

Profili di capitale e liquidità

Una situazione patrimoniale più robusta e una solida posizione di liquidità continuano a caratterizzare il Gruppo

Profili di capitale e liquidità

(€ mln; %)	2022	2023	2024	2025
RWA	63.937	65.477	67.042	68.408
CET 1	12.286	12.412	13.208	14.187
Fondi Propri	13.025	13.151	13.947	14.927
CET 1 ratio	19,2%	19,0%	19,7%	20,7%
TC ratio	20,4%	20,1%	20,8%	21,8%
MREL $_{RWA}$	23,4%	24,7%	25,7%	26,9%
LCR	230,5%	243,6%	241,6%	245,6%
NSFR	143,6%	150,4%	149,2%	149,8%
Leva Finanziaria	6,9%	6,8%	7,6%	8,1%

Highlights

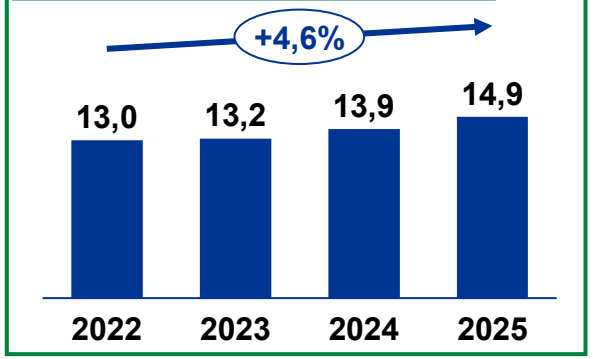
Total Capital ratio che raggiunge nel 2025 un livello del **21,8%** per effetto di **Fondi propri** in crescita a **14,9 mld** (CAGR +4,6%) e di **RWA** pari a termine piano a **68,4 mld** (CAGR +2,3%)

I Buffer MREL restano stabilmente sopra i 100 bps, con quello complessivo di RWA che risulta pari a fine 2025 a +132 bps sul requisito finale di 25,55% (applicabile a partire dal 1° gennaio 2026)

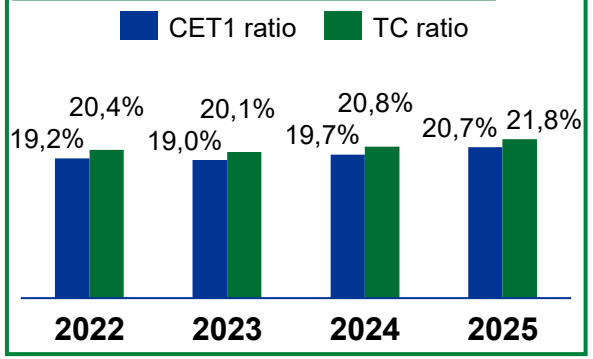
Il profilo di liquidità si mantiene solido sia per la liquidità a breve (LCR 245,6% al 2025) sia per la strutturale (NSFR 149,8% al 2025).

Leva finanziaria pari all'8,1% al 2025

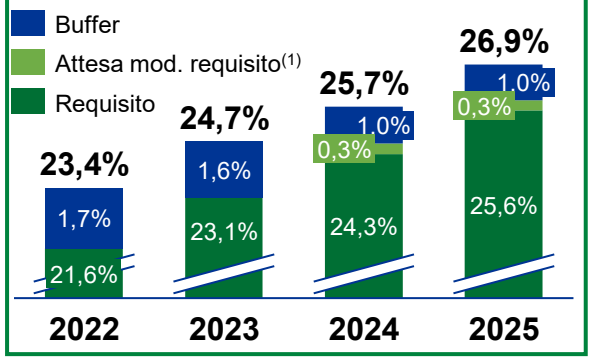
Fondi Propri (€/mld)



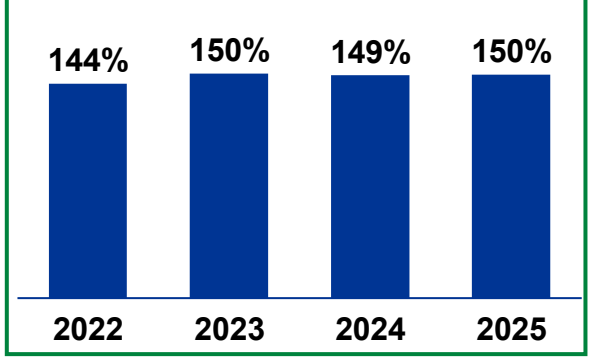
CET1 Ratio e TC Ratio (%)



MREL$_{RWA}$ Profile (%)

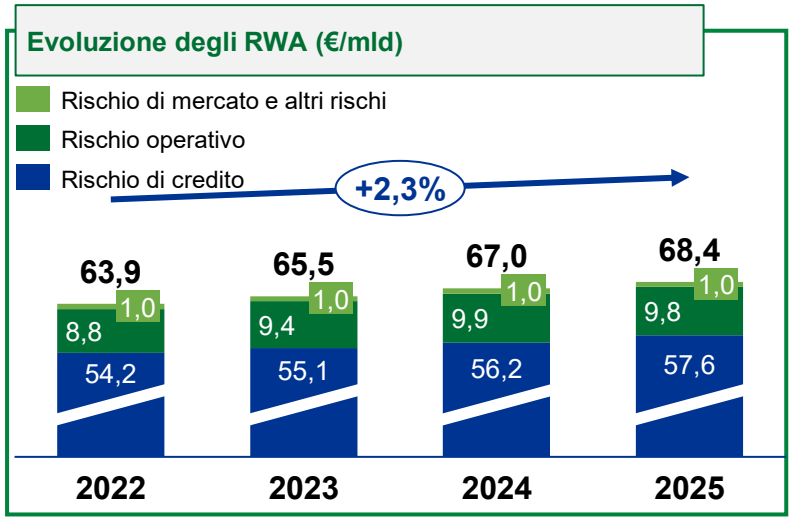


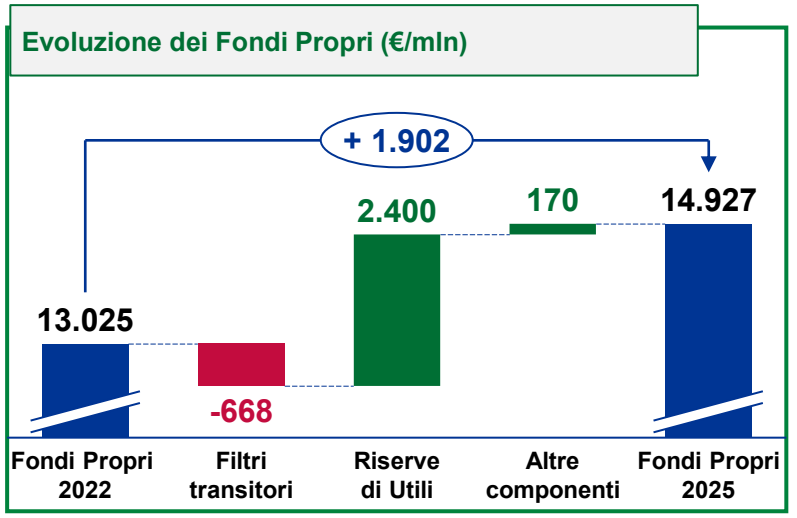
Net Stable Funding Ratio (%)

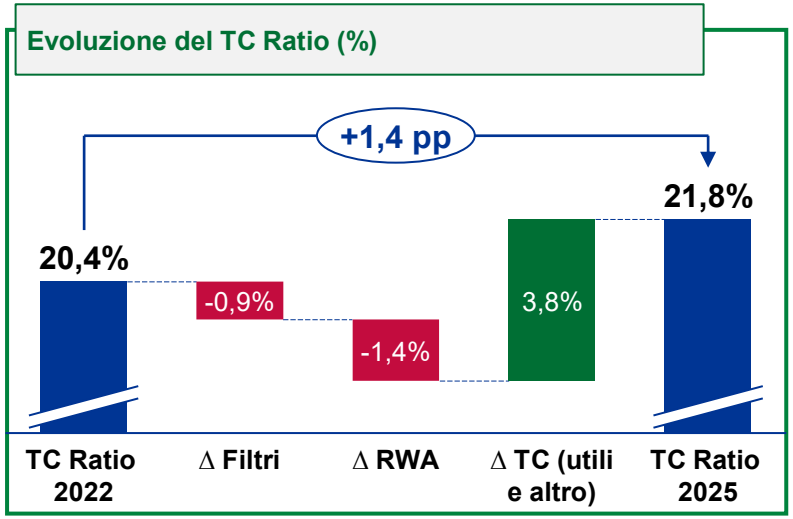


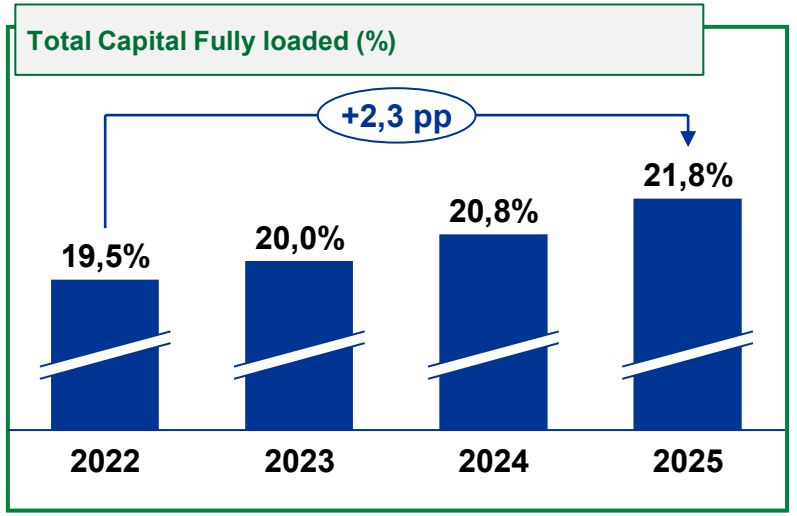
(1) *I livelli target da rispettare entro 1° gennaio 2025 e il 1° gennaio 2026 considerano il phased-in regolamentare della componente di Market Confidence Charge (MCC)*

Ratio di capitale in crescita di 1,4 pp (+2,3 pp fully loaded) grazie alla generazione di utili, che compensa il venir meno dei filtri transitori e i maggiori assorbimenti per rischi (RWA)









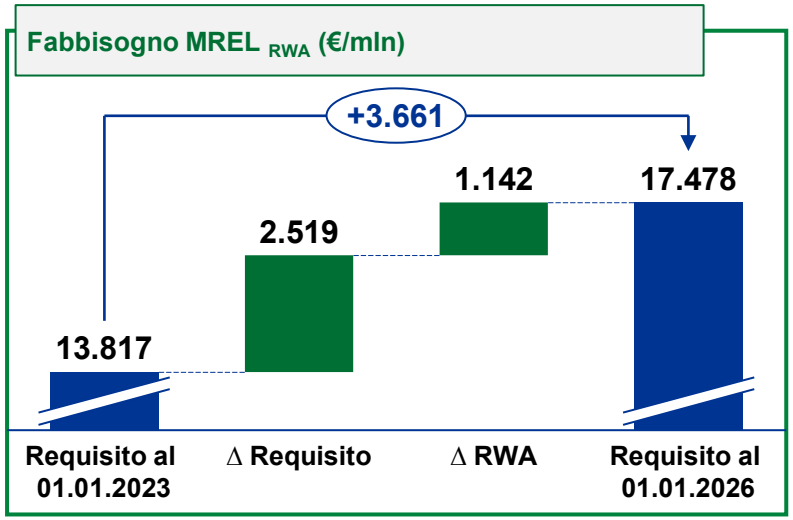
Highlights

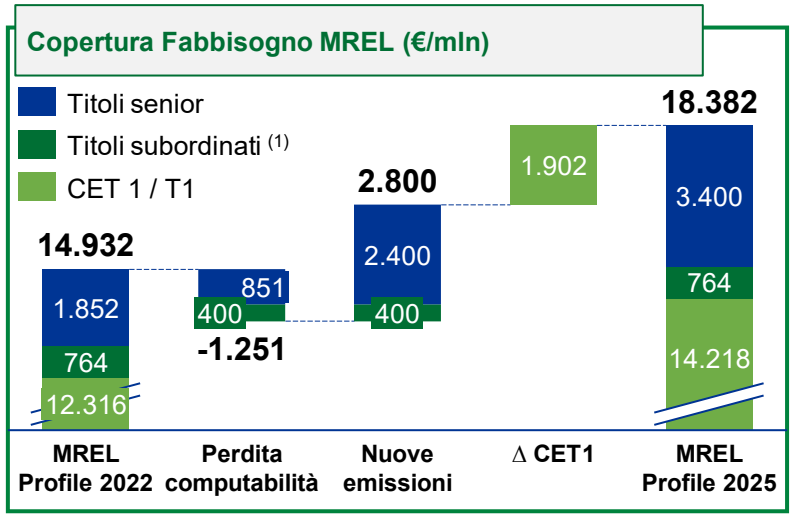
RWA in crescita di 4,5 mld in arco piano (+2,3% CAGR), principalmente per incremento rischio di credito (+3,5 mld) e di rischi operativi (+1,0 mld)

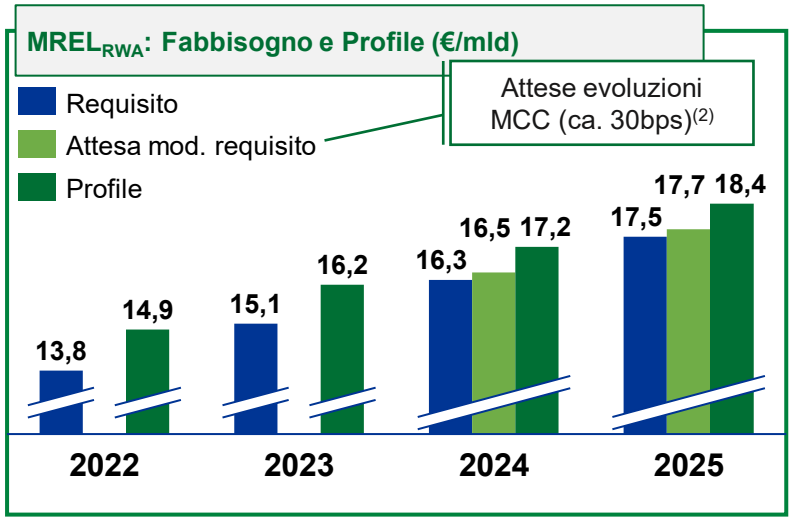
Fondi propri in crescita di 1,9 mld (+4,6% CAGR), in presenza di un **autofinanziamento** stimato in arco piano pari a ca. 2,4 mld, che permette di sovracompensare l'effetto del **venir meno dei filtri del «regime transitorio»**, pari a ca. 0,7 mld in arco piano sulla componente CET1. Invariate le componenti patrimoniali T1 e T2

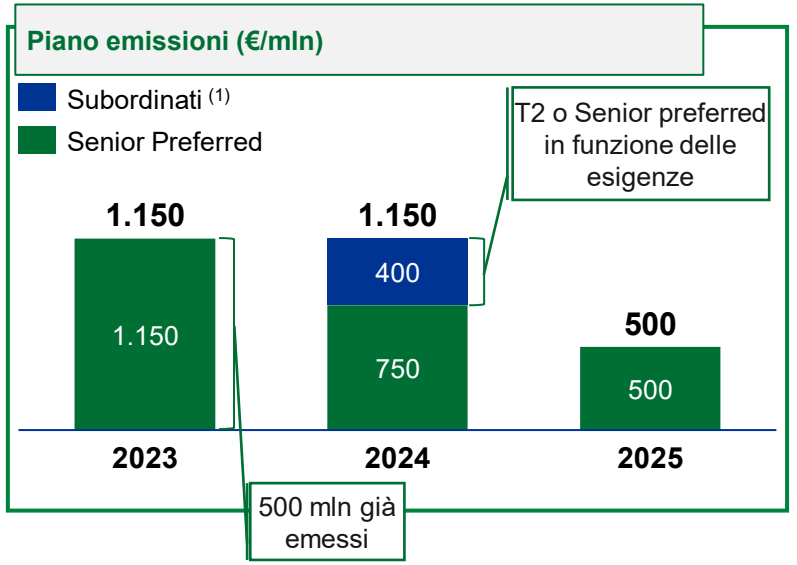
CET1 ratio e TC ratio rispettivamente a 20,7% e a 21,8% a fine 2025, (ca. +1,4 p.p. rispetto al dato phased-in del 2022 e ca. +2,3 p.p. sul corrispondente valore fully-loaded)

2,8 miliardi di emissioni (T2 e Senior Preferred) per traguardare in sicurezza i requisiti a regime (1.1.2026) e sostenere la crescita del business mantenendo un buffer MREL >100bps









Highlights

Fabbisogno MREL addizionale pari a **3,7 mld**, (2,5 mld riferibile al progressivo **incremento dei requisiti regolamentari** (dal 21,61% transitoriamente applicabile dal 1.1.2023 al 25,55% applicabile a regime dal 1.1.2026) e 1,1 mld riferibile all'**incremento delle RWA.**

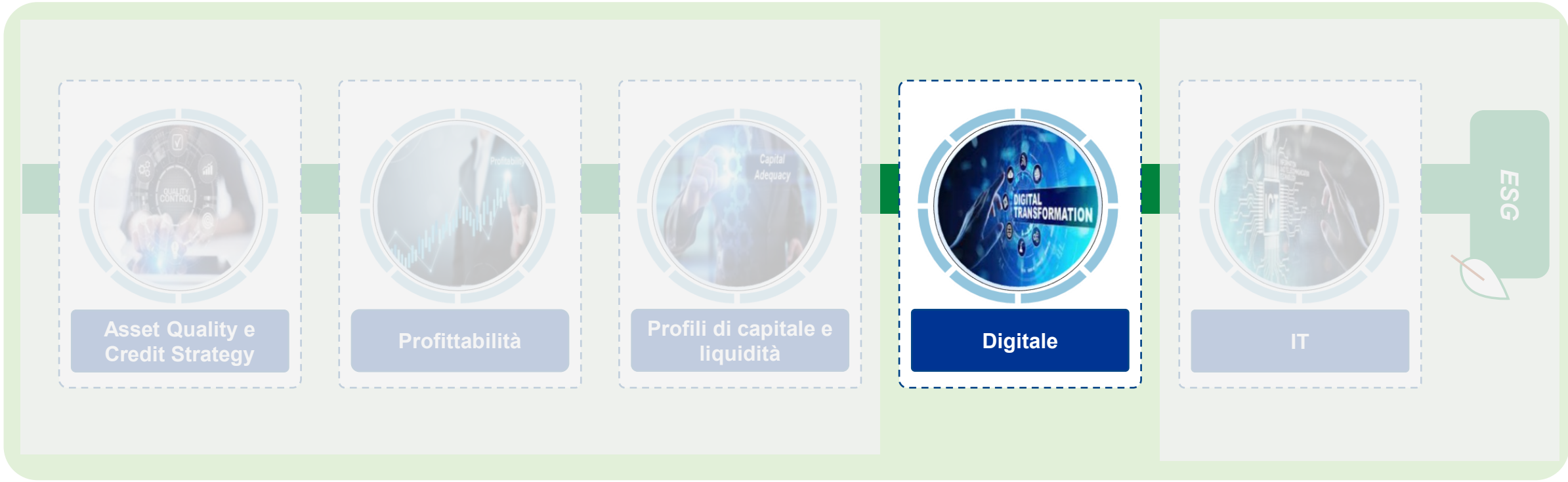
Fabbisogni coperti attraverso la **crescita degli strumenti** di capitale di classe 1 (CET1 e T1) per 1,9 mld e con **emissioni di passività eligible** per 2,8 mld, per **compensare anche la perdita di computabilità** in arco piano pari a 1,3 mld di strumenti in stock a fine 2022.

Il Piano di funding MREL consente di **mantenere un buffer manageriale costantemente superiore a 100 bps** su tutti i requisiti e indicatori (requisiti complessivo e subordinato, indicatori TREA e LRE), che con riferimento al requisito complessivo TREA si attesta a fine 2025 a ca. +100 bps corrispondente ad un buffer di ca. 700 mln.

GRUPPO BCC ICCREA

(1) T2 e senior non preferred
(2) I livelli target da rispettare entro 1° gennaio 2025 e il 1° gennaio 2026 considerano il phased-in regolamentare della componente di Market Confidence Charge (MCC)

Trasformazione Digitale



La strategia Digitale per abilitare un nuovo concetto di prossimità

Rafforzare la proposta omnicanale della BCC con un percorso di sviluppo dei canali digitali per migliorare la relazione con i clienti, ridurre i costi di gestione aumentare le vendite

1 TRANSAZIONALE

Obiettivo = **potenziare i canali digitali** Web, Mobile, contact Center e ATM per generare **elevati livelli di utilizzo** ed engagement dei clienti

- Migliorare la *customer experience*
- Ridurre le operazioni a basso valore aggiunto delle filiali

2 RELAZIONALE

Obiettivo = **integrare i canali digitali**

- Raccogliere dati e informazioni di contatto
- Sfruttare i dati e le informazioni per attivare campagne multicanale
- Proporre ai clienti prodotti e servizi sui canali digitali

- Incrementare il potenziale delle opportunità di interazione con la clientela

3 DISTRIBUTIVO

Obiettivo = **abilitare la vendita**, assistita tramite contact center/con il supporto del gestore e in modalità self da Relax, **e il post vendita di prodotti-servizi sui canali digitali e l'onboarding** di nuovi clienti in via esclusiva sui canali diretti

Alta integrazione con il modello relazionale:

- maggiori opportunità commerciali
- consolidamento della relazione.

Il Gruppo ha individuato un piano interventi digitali per il triennio con particolare attenzione ai temi di operatività a distanza e pagamenti digitali, facendo forte leva sulla gestione di dati e informazioni

LEVE ATTIVABILI

Realizzare il programma di *digital transformation* traguardando il nuovo posizionamento competitivo del Gruppo

Temi strategici

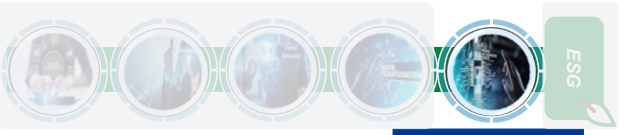
DIGITAL

Iniziative strategiche

- Finalizzare l'abilitazione della **sottoscrizione a distanza** di documenti e contratti da parte della clientela dotata di RelaxBanking tramite **firma elettronica qualificata (FEQ)**
- Evoluzione del **contact center e la banca telefonica** efficientando i **processi di assistenza** alla clientela mediante l'introduzione di servizi innovativi e l'irrobustimento delle **modalità di identificazione**
- Potenziamento dei servizi di **web e mobile banking corporate e retail** attraverso l'innovazione tecnologica e l'introduzione di nuovi servizi/funzionalità
- Sviluppo dei **digital payments** (es. Euro Digitale, Request to Pay, GPI Tracker) introducendo soluzioni innovative per clientela corporate e retail

Posizionamento strategico IT

Avviata la progettualità per indirizzare le sfide del mercato, anche attraverso la revisione del modello di sourcing…



Obiettivi trasformativi di Gruppo

OTTIMIZZA-ZIONE DI COSTO

- **Nuovi livelli di efficienza in** ambito infrastrutturale e componente "run"

INNOVA-ZIONE

- Trasformazione **infrastruttura in logica dipartimentale/cloud**
- **Evoluzione del parco applicativo**

VELOCITA'

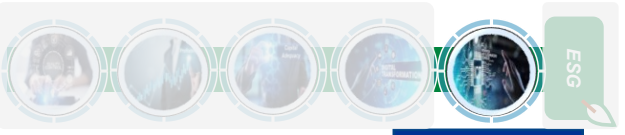
- **Accelerazione dello sviluppo**
- Liberazione della **capacity interna da reindirizzare su elementi strategici**

Benefici attesi dall'iniziativa

- **Ribilanciamento mix spesa corrente ed evolutiva e riduzione totale costi**
- **Accesso a profili professionali innovativi, principalmente digital**
- **Nuovo impulso all'evoluzione digitale, oggi non in linea**
- **Nuovo impulso all'evoluzione tecnologia / cloud**

Entro dicembre 2023 definizione del modello di sourcing

… proseguendo al contempo la modernizzazione dei sistemi e del modello di servizio con investimenti in arco piano per oltre 200 mln



Le **esigenze provenienti dal business** e la **necessità di proseguire nel percorso di modernizzazione dei sistemi** e del modello di servizio richiedono la definizione di un piano che possa armonizzare gli interventi tecnologici e quelli organizzativi

1. **Completamento del programma di migrazione e gestione dei processi di aggregazione tra legal entities**

2. **Programmi trasversali ed evoluzione dei sistemi di capogruppo:** interventi necessari all'implementazione dei modelli interni di calcolo del rischio; interventi guidati dalla normativa ESG; arricchimento ed estensione del framework di data governance; Resolution Plan; interventi per evoluzione del Controllo di Gestione

3. **Sistemi core:** evoluzioni e consolidamento delle aree core banking di credito e finanza, evoluzione degli ambiti mutui e condizioni, nuova piattaforma per le segnalazioni di vigilanza individuali

4. **Digital:** prosecuzione del percorso di evoluzione digitale per realizzare la Strategia Digital di Gruppo

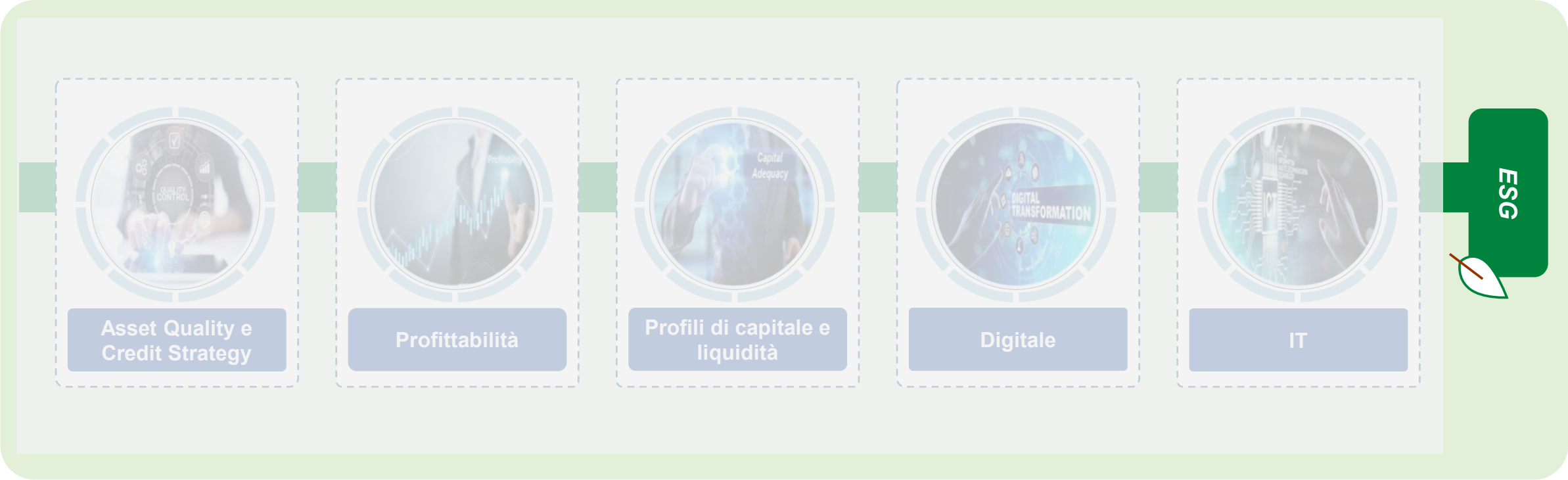
5. **Evoluzione tecnologica e architetturale:** definizione della Cloud Strategy di gruppo, revisione della infrastruttura di rete e gestione centralizzata dei PDL delle BCC, evoluzione dell'architettura del core banking, dei canali di front end e della data platform di BCC SI al fine di garantire maggiore efficienza e una maggiore flessibilità nel seguire gli sviluppi del business

6. **IT Security:** evoluzione degli strumenti e delle tecnologie abilitanti al governo centralizzato della sicurezza end-to-end

7. **Evoluzione organizzativa e di governance ICT:** semplificazione e razionalizzazione delle strutture organizzative**; adozione di nuovi processi e strumenti per lo sviluppo software in modalità (agile SDLC);** revisione del modello di sourcing

GRUPPO BCC ICCREA

Environment Social Governance



Il piano ESG 2023-2025 | Forte impegno nell'ESG, con una posizione distintiva nell'impatto sociale e focus sul clima, supportando la transizione ecologica…

E

- **Riduzione delle emissioni di anidride** carbonica, anche agendo sulla flotta aziendale, e **all'incremento dell'efficienza energetica delle sedi lavorative**
- A valere sulla misurazione della **Carbon Footprint di portafoglio**, definizione di strategie di intervento sul portafoglio crediti in ottica di **contenimento e/o riduzione delle emissioni di GHG**

S

- **Valorizzazione dei territori, supporto alle comunità locali e al terzo settore e azioni funzionali a valorizzare l'azione di sostegno a famiglie e imprese**
- **Inclusione ed educazione finanziaria**
- Azioni orientate a supportare la clientela nel **processo di trasformazione sostenibile**, attraverso la **diffusione di strumenti di valutazione della performance ESG** e misure volte ad agevolare il ricorso alle risorse pubbliche messe a disposizione dal **PNRR**

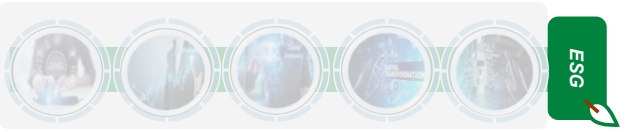
G

- Rafforzare i meccanismi di **coinvolgimento e interrelazione del C-Level** a valere delle iniziative e progettualità inerenti all'integrazione dei fattori ESG nei processi aziendali e di relazione con la clientela
- Accrescere ulteriormente la **cultura e la consapevolezza in materia**, sia a livello di Board sia a livello della complessiva struttura organizzativa

Iniziative a carattere trasversale

Definizione di target quantitativi incrementali riferibili alla distribuzione / commercializzazione di prodotti di finanziamento e di risparmio gestito a valenza ESG, nonché prodotti assicurativi a protezione dei rischi climatici e catastrofali per famiglie e imprese.

…attraverso una strategia declinata in specifiche iniziative



ENVIRONMENT

- E1. Dematerializzazione
- E2. Riduzione emissioni e consumi
- E3. Carbon footprint ed energia green

SOCIAL

- S1. Impact analysis
- S2. Responsabilità Sociale Esterna
- S3. Responsabilità Sociale Interna

GOVERNANCE

- G1. Corporate Governance
- G2. Cultura ESG
- G3. Framework normativo

ESG

- 1. ESG Transition & Advisory
- 2. Finanza Sostenibile
- 3. Innovazione e ICT

Come vogliamo essere…

GRUPPO BCC
ICCREA

… un Gruppo ancora più competitivo e cooperativo grazie ad un triennio di ulteriore crescita e rafforzamento

Solido e nativamente orientato alla sostenibilità

Obiettivi 2025

- TCr 21,8%
- NSFR 150%
- NPLr lordo 3,5%

Realmente prossimo ai territori e dotato di un modello di business equilibrato

Obiettivi 2025

- Sportelli 2.329
- Cost/Income 62,5%
- ROE 6,9%

Ottimamente posizionato per accrescere l'efficacia dell'azione a sostegno delle comunità locali

Obiettivi triennio

- PBL (CAGR) +2,9%
- Erogazioni 50 mld
- Investimenti 670 mln

Allegati

Contatti

Piano Gruppo BCC Iccrea: Conto Economico

Conto Economico (€mln; %)	2022	2022 PF	2023	2024	2025	Δ Ass. 2023	Δ Ass. 2024	Δ Ass. 2025	Δ Ass. 2022-2025	CAGR 2022-2025
Margine di interesse	3.694	2.994	3.282	3.310	3.322	288	28	13	329	3,5%
Commissioni nette	1.338	1.338	1.372	1.426	1.498	33	54	72	159	3,8%
Altri ricavi finanziari	72	72	47	47	28	(25)	1	(19)	(43)	(26,6%)
Margine di intermediazione	**5.104**	**4.404**	**4.700**	**4.783**	**4.848**	296	83	66	**445**	**3,3%**
Rettifiche di valore su crediti	(475)	(475)	(744)	(709)	(642)	(269)	34	67	(168)	10,6%
Costi operativi	(3.026)	(3.026)	(3.084)	(3.095)	(3.031)	(58)	(11)	65	(5)	0,1%
Risultato operativo	**1.603**	**903**	**872**	**978**	**1.175**	(31)	106	197	**272**	**9,2%**
Altre componenti	(34)	(34)	(13)	(14)	(14)	20	(0)	(0)	20	(25,5%)
Utile (perdita) lordo	**1.569**	**869**	**859**	**964**	**1.161**	(11)	105	197	**292**	**10,1%**
Imposte	(216)	(119)	(138)	(145)	(174)	(19)	(7)	(28)	(54)	13,3%
Utile (Perdita) operatività corrente netto imposte	**1.354**	**750**	**720**	**819**	**987**	(30)	98	169	**238**	**9,6%**
Utile (Perdita) operatività cessate netto imposte	442	--	--	--	--	--	--	--	--	n.a.
Utile (perdita) netto	**1.795**	**750**	**720**	**819**	**987**	(30)	98	169	**238**	**9,6%**

KPI Economici (%; bps)	2022	2022 PF	2023	2024	2025	Δ Ass. 2023	Δ Ass. 2024	Δ Ass. 2025	Δ Ass. 2022-2025	CAGR 2022-2025
Cost / Income (%)[1]	**59,3%**	**68,7%**	**65,6%**	**64,7%**	**62,5%**	**(3,1 pp)**	**(0,9 pp)**	**(2,2 pp)**	**(6,2 pp)**	**(3,1%)**
Cost of risk (bps)	**49**	**49**	**82**	**78**	**72**	**0,3 pp**	**(0,0 pp)**	**(0,1 pp)**	**0,2 pp**	**13,4%**
ROE (%)	**15,1%**	**6,3%**	**5,7%**	**6,1%**	**6,9%**	**(0,6 pp)**	**0,4 pp**	**0,7 pp**	**0,5 pp**	**2,7%**
ROE - EWS (%)[2]	**16,0%**	**6,7%**	**5,9%**	**6,3%**	**7,1%**	**(0,8 pp)**	**0,4 pp**	**0,8 pp**	**0,4 pp**	**2,1%**

GRUPPO BCC ICCREA

(1) Cost Income calcolato come: Costi operativi / Margine intermediazione.
(2) ROE - EWS calcolato come: Utile netto / Patrimonio netto medio degli ultimi due anni.

Piano Gruppo BCC Iccrea: Stato Patrimoniale e Raccolta

Stato Patrimoniale (€mln; %)	2022	2023	2024	2025	Δ Ass. 2023	Δ Ass. 2024	Δ Ass. 2025	Δ Ass. 2022-2025	CAGR 2022-2025
Attività finanziarie	67.288	63.489	53.763	53.394	(3.799)	(9.726)	(369)	(13.893)	(7,4%)
Finanziamenti a banche(1)	1.805	8.909	8.657	8.913	7.104	(252)	256	7.108	70,3%
Finanziamenti a clientela(2)	91.451	92.311	94.254	96.511	860	1.944	2.257	5.060	1,8%
Altre attività	13.002	13.121	12.493	11.963	120	(628)	(530)	(1.038)	(2,7%)
Totale Attivo	**173.545**	**177.830**	**169.168**	**170.782**	**4.285**	**(8.662)**	**1.614**	**(2.763)**	**(0,5%)**
Debiti verso clientela	119.116	122.476	126.273	126.094	3.360	3.798	(180)	6.978	1,9%
Titoli in circolazione	9.196	12.180	13.163	13.934	2.984	983	771	4.738	14,9%
Debiti verso banche	28.518	22.936	8.430	8.365	(5.582)	(14.506)	(65)	(20.153)	(33,6%)
Altre passività	4.878	7.695	7.926	8.017	2.817	231	91	3.139	18,0%
Patrimonio netto di Gruppo	11.837	12.543	13.375	14.372	705	833	997	2.535	6,7%
Totale Passivo	**173.545**	**177.830**	**169.168**	**170.782**	**4.284**	**(8.662)**	**1.614**	**(2.763)**	**(0,5%)**

Raccolta indiretta e diretta (€ mln)	2022	2023	2024	2025	Δ Ass. 2023	Δ Ass. 2024	Δ Ass. 2025	Δ Ass. 22-25	CAGR 22-25
Raccolta qualificata	34.900	37.300	41.700	47.500	2.400	4.400	5.800	12.600	10,8%
Risparmio gestito	24.600	26.700	30.400	35.200	2.100	3.700	4.800	10.600	12,7%
Assicurativo vita	10.300	10.600	11.300	12.300	300	700	1.000	2.000	6,1%
Risparmio amministrato	17.300	18.400	18.900	19.400	1.100	500	500	2.100	3,9%
Raccolta indiretta	**52.200**	**55.700**	**60.600**	**66.900**	**3.500**	**4.900**	**6.300**	**14.700**	**8,6%**
Raccolta diretta	**120.623**	**122.036**	**123.635**	**124.842**	**1.413**	**1.599**	**1.207**	**4.219**	**1,2%**
Raccolta indiretta / diretta (%)	**43,3%**	**45,6%**	**49,0%**	**53,6%**	**2,4 pp**	**3,4 pp**	**4,6 pp**	**10,3 pp**	**7,4%**

GRUPPO BCC ICCREA

(1) I Finanziamenti a banche includono i finanziamenti delle voci 20, 30 e 40 dell'attivo e l'interbancario a vista (riclassificato dal 2021 nella voce 10.Cassa e Liquidità).
(2) I Finanziamenti a clientela includono i finanziamenti delle voci 20, 30 e 40 dell'attivo.

Piano Gruppo BCC Iccrea: KPI Patrimoniali e di Asset Quality

KPI Patrimoniali (€mln; %)	2022	2023	2024	2025	Δ Ass. 2023	Δ Ass. 2024	Δ Ass. 2025	Δ Ass. 2022-2025	CAGR 2022-2025
CET 1	12.286	12.412	13.208	14.187	126	796	980	1.902	4,9%
TIER 1	12.316	12.442	13.238	14.218	126	796	980	1.902	4,9%
Fondi propri	13.025	13.151	13.947	14.927	126	796	980	1.902	4,6%
RWA	63.937	65.477	67.042	68.408	1.540	1.565	1.366	4.471	2,3%
CET1 ratio (%)	**19,2%**	**19,0%**	**19,7%**	**20,7%**	**(0,3 pp)**	**0,7 pp**	**1,0 pp**	**1,5 pp**	**2,6%**
TC ratio (%)	**20,4%**	**20,1%**	**20,8%**	**21,8%**	**(0,3 pp)**	**0,7 pp**	**1,0 pp**	**1,4 pp**	**2,3%**
LCR (%)	**230,5%**	**243,6%**	**241,6%**	**245,6%**	**13,1 pp**	**(2,0 pp)**	**4,0 pp**	**15,0 pp**	**2,1%**
NSFR (%)	**143,6%**	**150,4%**	**149,2%**	**149,8%**	**6,8 pp**	**(1,1 pp)**	**0,5 pp**	**6,2 pp**	**1,4%**

KPI di Asset Quality (%; bps)	2022	2023	2024	2025	Δ Ass. 2023	Δ Ass. 2024	Δ Ass. 2025	Δ Ass. 2022-2025	CAGR 2022-2025
Gross NPL ratio (%)	**4,5%**	**4,3%**	**4,0%**	**3,5%**	**(0,2 pp)**	**(0,4 pp)**	**(0,5 pp)**	**(1,0 pp)**	**(8,2%)**
Coverage ratio NPL (%)	**67,8%**	**59,3%**	**56,8%**	**55,4%**	**(8,5 pp)**	**(2,5 pp)**	**(1,4 pp)**	**(12,4 pp)**	**(6,5%)**
Net NPL ratio (%)	**1,5%**	**1,8%**	**1,8%**	**1,6%**	**0,3 pp**	**(0,1 pp)**	**(0,2 pp)**	**0,1 pp**	**2,0%**
Texas ratio (%)	**11,1%**	**13,4%**	**12,5%**	**10,9%**	**2,3 pp**	**(0,9 pp)**	**(1,6 pp)**	**(0,2 pp)**	**(0,7%)**

Contatti

Francesco Romito
Deputy General Manager
Chief Financial Officer
e-mail: fromito@iccrea.bcc.it
telephone: +39 02 75 26 26 20

Giorgio Bonanni
Head of Planning & Control
e-mail: gbonanni@iccrea.bcc.it
telephone: +39 06 72 07 20 07

Daniele Caroni
Head of Finance
e-mail: dcaroni@iccrea.bcc.it
telephone: +39 06 72 07 24 50

Simone Maggi
Head of Investor Relations
e-mail: smaggi@iccrea.bcc.it
telephone: +39 366 6739550

BCC BANCA ICCREA

www.iccreabanca.it
www.gruppobancarioiccrea.it

GRUPPO BCC ICCREA