

COMUNICATO STAMPA

**IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DELL'11 MARZO 2025 HA
APPROVATO IL NUOVO PIANO INDUSTRIALE 2025 – 2027
“OUR WAY FORWARD”**

IL PIANO CONFERMA IL POSIZIONAMENTO DI BANCA POPOLARE DI SONDRIO QUALE REALTÀ INDIPENDENTE, AGILE ED EFFICIENTE, CON UNA CULTURA DISTINTIVA, CHE TRADUCE IL RADICAMENTO NEI TERRITORI E LA VICINANZA ALLA CLIENTELA IN VALORE DURATURO PER TUTTI GLI STAKEHOLDER.

~1,5 MILIARDI DI EURO IN DIVIDENDI IN ARCO PIANO, PAYOUT RATIO ANNUO DELL'85%, DIVIDEND YIELD DEL 10% PER ANNO E UN CET1 RATIO >14% IN ARCO PIANO.

SIGNIFICATIVA CREAZIONE DI VALORE SOSTENIBILE

- Utile netto cumulato 2025-2027 pari a circa 1,8 €Mld
- Utile netto al 2027 pari a 583 €Mln, in linea con i livelli record registrati nel corso del 2024, nonostante il significativo calo dei tassi di interesse atteso
- ROE sempre superiore al 14% in arco Piano

UNA DISTRIBUZIONE DI DIVIDENDI IN FORTE ACCELERAZIONE

- Circa 1,5 €Mld di dividendi previsti in arco Piano, raddoppiando la distribuzione avvenuta negli ultimi 3 anni
- *Payout ratio* al 85% in ogni anno di Piano a partire già dal 2025 (rispetto al 63% del 2024)
- Mantenimento della solidità patrimoniale con CET1 ratio >14% al 2027

SOSTENUTA REDDITIVITÀ CARATTERISTICA

- Redditività *core* stabile a 1,5 €Mld nel 2027
 - Margine di interesse stabile a 1,0 €Mld nel 2027 (vs 1,1 €Mld nel 2024), nonostante il significativo calo dei tassi di interesse atteso

-
- Crescita delle commissioni nette a 505 €Mln, con CAGR 2024-2027 pari al 5,1% grazie alla continua crescita della raccolta indiretta

FOCUS SUL PROGETTO DI VALORIZZAZIONE DEL BUSINESS DI MERCHANT ACQUIRING

- Valorizzazione del business di *merchant acquiring* nell'ambito del rinnovo della partnership con Nexi¹
- Impatto one-off a P&L atteso nel 2025 pari a circa 100 €Mln²

ULTERIORE INCREMENTO DEGLI IMPIEGHI E ACCELERAZIONE SU WEALTH MANAGEMENT E BANCASSURANCE

- Crediti netti alla clientela in aumento a 38,6 €Mld nel 2027 con CAGR 2024-2027 pari al +3,3% e crescita superiore rispetto al mercato così come dimostrato negli anni
- Volumi di risparmio gestito e assicurativo a 14,4 €Mld nel 2027 con CAGR 2024-2027 pari al +11%
- Premi assicurativi in crescita con CAGR 2024-2027 pari al +19%

ELEVATA PATRIMONALIZZAZIONE E SOLIDA POSIZIONE DI LIQUIDITÀ

- CET1 *ratio* pari al 14,4% nel 2027, a fronte di una politica di distribuzione di dividendi sostenibile e in accelerazione (*payout ratio* pari al 85% ogni anno, da 63% nel 2024)
- LCR pari a 170% nel 2027 (rispetto a 168% del 2024)
- NSFR pari a 131% nel 2027 (rispetto a 130% del 2024)

PROSECUZIONE DEL PERCORSO DI DERISKING

- Costo del rischio pari a 38bps nel 2027 (rispetto a 53bps nel 2024)
- NPL ratio lordo in diminuzione al 2,6% nel 2027
- NPL ratio netto pari al 1,1% nel 2027, in linea con il 2024

SVILUPPO DELL'INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA

- Piano di investimenti nell'evoluzione dell'infrastruttura tecnologica per oltre 400€ Mln in arco Piano
- Cost / income ratio pari a circa il 42% nel 2027

¹ Il progetto, già discusso in seno agli organi competenti di entrambe le parti, non è stato portato a compimento nei tempi ipotizzati in ragione dell'annuncio da parte di BPER dell'OPS e della conseguente soggezione della Banca ai vincoli della c.d. "passivity rule". Il progetto, tenuto conto della tempistica dell'OPS di BPER e subordinatamente al rilascio in tempo utile delle autorizzazioni di legge, potrebbe ragionevolmente realizzarsi in un orizzonte compatibile con la chiusura dell'esercizio 2025

² Valorizzazione del ramo d'azienda

CONTINUA INTEGRAZIONE DELLA SOSTENIBILITÀ NEL NOSTRO MODELLO DI BUSINESS

- Circa 2,4 €Mld di nuovi finanziamenti a impatto ambientale e sociale positivo previsti in arco Piano
- Circa 1,0 €Mld di nuove emissioni obbligazionarie (*Green, Social and Sustainable Bond*) previste in arco Piano
- Sviluppo di prodotti e servizi a connotazione *ESG*

“È per me motivo di orgoglio presentare il nuovo piano industriale “Our Way Forward”. È un piano che riflette la storia della Banca, da oltre 150 anni una realtà indipendente, che fa dell’efficienza operativa, della propria particolare cultura aziendale, del radicamento locale e della vicinanza alla clientela la propria cifra distintiva.

Questa è sempre stata la mission della Banca Popolare di Sondrio: essere un partner fidato e affidabile per tutti gli stakeholder, capace di generare valore a beneficio degli Azionisti anche nelle condizioni più difficili e di fronte alle sfide più severe.

Grazie al nostro modo di fare banca, via via adeguato al contesto, ci distinguiamo in un mercato altamente competitivo. Lo testimoniano con forza i risultati che abbiamo ottenuto anche nell’ultimo triennio, ampiamente superiori alle previsioni di piano.

La crescita stand alone ha permesso di preservare lo spirito identitario, i nostri valori culturali e le caratteristiche uniche del nostro modello di fare banca: un approccio imprenditoriale da parte del nostro personale, fondato su dedizione e competenza, capace di accompagnare sul lungo termine la clientela, instaurando con essa rapporti proficui e duraturi e offrendo soluzioni personalizzate e sofisticate.

Forti di questa consapevolezza, della credibilità di cui godiamo e della nostra autonomia, ci poniamo oggi obiettivi ancora più ambiziosi per il prossimo triennio 2025-2027. “Our Way Forward”, “Avanti a modo nostro” è il motto che abbiamo scelto per posizionarci sempre più quale banca resiliente, solida, in grado di corrispondere alle esigenze della clientela nei territori di elezione e di coltivare con essa rapporti sempre più diretti e personalizzati, sostenendo l’economia reale.

*Questo ci consentirà di conseguire risultati straordinari, creando e distribuendo nel prossimo triennio crescente valore per gli Stakeholder: manterremo un ROE stabilmente superiore al 14%, genereremo utili per complessivi 1,8 miliardi di euro, distribuendo dividendi per 1,5 miliardi di euro e mantenendo inalterata la robustezza patrimoniale che da sempre caratterizza la Banca”, ha dichiarato **Mario Alberto Pedranzini, Amministratore Delegato di Banca Popolare di Sondrio.***

La conference call per illustrare i contenuti del nuovo Piano Industriale 2025-2027 “Our way forward” si terrà oggi, 12 marzo 2025, alle ore 09.00 (CET). I numeri per accedere alla conferenza sono i seguenti:

-
- dall'Italia: +39 02 802 09 11
 - dal Regno Unito: +44 1 212818004
 - dagli Stati Uniti (numero locale internazionale): +1 718 7058796
 - dagli Stati Uniti (numero verde): 1 855 2656958

La presentazione si svolgerà in italiano, con traduzione simultanea in inglese.

Link per il Webcast audio in diretta:

<https://87399.choruscall.eu/links/bpds250312.html>

Il materiale di presentazione sarà scaricabile nella sezione Investor Relations/Presentazioni finanziarie del nostro sito <https://istituzionale.popso.it/it> poco prima dell'inizio dell'evento.

OUR WAY FORWARD

Le direttrici di sviluppo del Piano Industriale 2025-27

ACCELERAZIONE SU WEALTH MANAGEMENT E BANCASSURANCE

- +38% commissioni da *Wealth Management* e +75% ricavi da *Bancassurance* Danni
- La crescita del *Wealth Management* sarà abilitata da un rafforzamento del pool di specialisti (inserimento di ~112 nuove risorse tra Consulenti *Wealth Management*, *Specialisti nelle aree territoriali e personale nelle strutture di coordinamento*) e da un rilancio del focus commerciale sulla clientela *Affluent* e *Private* e un' estensione della gamma prodotti per la clientela *Private* che porteranno a un decisivo incremento della penetrazione del risparmio gestito sul totale della raccolta, con immediati riflessi sulla crescita commissionale come già registrato nel corso del 2024
- Nel *Bancassurance*, si punta a un rafforzamento degli Specialisti assicurativi con un modello focalizzato sui segmenti a maggior valore aggiunto (piena integrazione della proposizione assicurativa con la consulenza *Wealth* per i clienti *Affluent* e *Private*), oltre a un focus sui piccoli operatori economici e *Small Business* (con spinta sulle coperture catastrofali e *welfare* aziendale), e a un incremento della penetrazione sulla clientela *Retail* anche facendo leva su un deciso incremento della produttività della rete di filiali sul territorio

PIENA VALORIZZAZIONE DELLA LEADERSHIP NEL SERVIZIO ALLA CLIENTELA IMPRESE

- Potenziamento del team di referenti territoriali per portare alle Imprese i prodotti distintivi della Banca, nello specifico:
 - rafforzamento della proposizione di *trade finance e transaction banking*
 - spinta commerciale sulla proposizione di factoring, anche tramite il lancio di nuovi prodotti (Factorit)
 - proposizione commerciale dedicata alla filiera agro-alimentare
 - iniziative commerciali dedicate a carte di credito business e POS (Nexi)
 - rafforzamento della collaborazione per ampliare la proposizione di leasing (Alba Leasing)
 - sviluppo di un'offerta di servizi di *Investment Banking* con partner specializzati
- Le nuove iniziative di Piano porteranno a un incremento delle nuove erogazioni di credito alle PMI pari a ~1,6€ Mld nell'orizzonte di Piano e circa ~22€ Mln di ricavi nel 2027

EVOLUZIONE IN LOGICA “HUMAN-DIGITAL”

- Potenziamento dei punti di accesso ai servizi digitali, centralità della filiale “universale” rafforzata da competenze specialistiche
- Oltre 400€ Mln di costi e investimenti nell’evoluzione dell’infrastruttura tecnologica, con incremento della spesa da destinare alla trasformazione digitale pari a 3 volte rispetto al triennio precedente e nuove assunzioni del personale *IT/Digital* pari a ~94%
- Crescita della base clienti *Retail* del 4% annuo entro il 2027, facendo leva sull’acquisizione tramite i canali digitali:
 - penetrazione *Internet Banking* al 75% nel 2027, in crescita di +13p.p. rispetto al 2024 (62%)
 - acquisizione clienti tramite *onboarding* digitale al 35% nel 2027, in crescita di +15p.p. rispetto al 2024 (20%)
 - riduzione del 24% del personale impiegato in operazioni di cassa e sportello, con circa 50 risorse da riallocare in attività a maggiore valore aggiunto

VALORIZZAZIONE DEI TALENTI E DELLE COMPETENZE

- Valorizzazione delle risorse professionali tramite percorsi di crescita e incentivazione e innovazione della cultura aziendale
- Espansione dell'organico di 233 FTE in arco di Piano, con l'introduzione di nuovi percorsi di carriera e specializzazione connessi con l’implementazione delle Diretrici di sviluppo del Piano
- Difesa della “catena corta” di comando e promozione della cultura della Banca di intraprendenza nei confronti della Clientela in particolare in Filiale
- Adozione di un approccio caratterizzato da una forte delega e una mentalità orientata all'*ownership*
- Ricalibrazione dei sistemi di recruiting e coinvolgimento dei nuovi dipendenti
- Disegno di strategie motivazionali adatte alla “Generazione Z”, per creare un ambiente di lavoro inclusivo a 360 gradi
- Raggiungimento della quota del 45% di professioniste in termini di nuove assunzioni

PERSEGUIMENTO DEGLI OBIETTIVI DI SOSTENIBILITÀ

- Sviluppo di prodotti e servizi a connotazione *ESG*
- Circa 2,4 €Mld di nuovi finanziamenti a impatto ambientale e sociale positivo previsti in arco Piano
- Circa 1,0 €Mld di nuove emissioni obbligazionarie (*Green, Social and Sustainable Bond*) previste in arco Piano
- Formazione annuale obbligatoria su temi di Sostenibilità per i dipendenti e gli organi di governo
- 100% di energia elettrica acquistata da fonti rinnovabili dal 2026

- Iniziative a favore della parità di genere e a supporto della genitorialità e dell'inclusività

PRINCIPALI OBIETTIVI FINANZIARI DEL PIANO 2025 - 2027

Risultati Redditali [€ Mld]	2024	2025 (Guidance)	2027 (Exp.)	CAGR 2024-2027
Redditività Core	1,52	> 1,45	1,53	+0,2%
di cui Margine di Interesse	1,09	> 1,00	1,03	-1,9%
di cui Commissioni Nette	0,43	> 0,45	0,50	+5,1%
Redditività delle attività Finanziarie	0,13	> 0,12	0,11	-6,0%
Margine di Intermediazione	1,66	~1,60	1,64	-0,3%
Rettifiche di Valore Nette	-0,18	< -0,16	-0,15	-7,4%
Costi Operativi	-0,65	~ -0,67	-0,68	+1,9%
Risultato al Lordo delle Imposte	0,84	> 0,90 ³	0,85	+0,5%
Risultato Netto	0,57	~ 0,65 ³	0,58	+0,5%

Risultati Patrimoniali [€ Mld]	2024	2025 (Guidance)	2027 (Exp.)	CAGR 2024-2027
Finanziamenti alla clientela	35,0	~ 34,8	38,6	+3,3%
Raccolta Diretta	44,5	~ 43,6	44,4	0%
Raccolta Indiretta (incl. Assicurativa)	54,3	> 55,0	59,9	+3,3%
Portafogli di proprietà	12,8	> 13,0	13,2	+1,1%

Indicatori di Performance [%]	2024	2025 (Guidance)	2027 (Exp.)	CAGR 2024-2027
ROE	16	17 ³	14	n.a.
Cost / Income ratio	39	42	42	n.a.
Costo del rischio di credito, punti base	53	45	38	n.a.
NPE ratio netto	1,1	1,2	1,1	n.a.
CET1 ratio	15,4	15,4	14,4	n.a.
Total Capital ratio	18,2	18,1	16,9	n.a.
Dividend payout ratio	63,0	85,0	85,0	n.a.

³ I valori indicati assumono il perfezionamento del progetto di valorizzazione del business merchant acquiring di BPS che potrebbe realizzarsi compatibilmente con la chiusura dell'esercizio 2025, con un impatto atteso pari a circa 100 €Mln – in caso di mancato perfezionamento di tale progetto, l'utile lordo 2025 sarebbe pari ~ 0,80€Mld, l'utile netto 2025 sarebbe pari a ~ 0,54€Mld e il ROE sarebbe pari a ~14%

Sondrio, 12 marzo 2025 - Il Consiglio di Amministrazione della Banca Popolare di Sondrio (“BPS” o la “Banca”), riunitosi ieri, ha esaminato e approvato il Piano Industriale 2025-2027 di Gruppo.

Il Piano Industriale “**Our Way Forward**” (il “Piano”) definisce la strategia ed i nuovi target per l’orizzonte temporale 2025-2027. Il Piano prevede una generazione di valore significativa, una solida posizione patrimoniale, una distribuzione di dividendi agli azionisti sostenibile e in accelerazione e continui investimenti mirati nel digitale, facendo leva sui risultati record conseguiti nel corso dell’ultimo triennio e nel 2024 in particolare. Il Piano Industriale si fonda su un solido *track record*, profittevole e resiliente, sviluppato su un modello di business unico e distintivo, in particolare:

- la Banca si posiziona come *leader* in selezionate aree geografiche chiave del tessuto economico del Paese con un forte radicamento territoriale, qualità del servizio, fidelizzazione del cliente e cultura “imprenditoriale” diffusa; allo stesso tempo, sviluppando una presenza distintiva in Svizzera e in altri mercati esteri;
- si contraddistingue per un modo di “fare Banca” non esportabile che si è dimostrato scalabile solo attraverso una crescita organica, progressiva e integrata nell’ecosistema “territorio” al quale appartiene;
- dispone di una rete di filiali con produttività *best in class* rispetto ai *peer* del mercato italiano e in costante espansione, in controtendenza rispetto alla razionalizzazione operata dai principali *peer*;
- fa leva su fabbriche prodotte di eccellenza e polifunzionali integrate nel modello di servizio della Banca.

Questo Piano si fonda su uno scenario 2025-2027 prudente che assume la normalizzazione dei tassi e livelli di inflazione e crescita contenute, fattorizzando in modo conservativo gli attesi *headwinds* regolamentari.

Le proiezioni di Piano sono basate su un insieme di ipotesi che prendono in considerazione il seguente scenario macroeconomico:

- crescita PIL Italia che si attesta allo 0,5% nel 2025, allo 0,8% nel 2026, e infine allo 0,5% nel 2027;
- inflazione a un livello medio del 2,0% nel periodo 2025-2027;
- tasso Euribor 3M medio annuo pari al 2,2% nel 2025, al 2,0% nel 2026, e infine al 2,3% nel 2027;
- tasso MRO (*Main Refinancing Operations*) medio annuo pari al 2,3% nel 2025, al 2,2% nel 2026, e infine al 2,6% nel 2027.

PIANO STRATEGICO 2025-2027

Nel Piano Industriale “Our Way Forward” si prevede:

- **Continua creazione di valore, con remunerazione degli Azionisti sostenibile e in accelerazione:**
 - utile netto cumulato 2025-2027 pari a circa 1,8 €Mld
 - utile netto al 2027 pari a 583 €Mln, in continuità con i livelli record registrati nel corso del 2024 nonostante il significativo calo dei tassi di interesse
 - ROE sempre superiore al 14% in arco Piano
 - circa 1,5 €Mld di dividendi previsti in arco Piano, raddoppiando la distribuzione avvenuta negli ultimi 3 anni
 - Payout ratio al 85% in ogni anno di Piano a partire già dal 2025 (rispetto al 63% del 2024)
 - mantenimento della solidità patrimoniale con CET1 ratio >14% al 2027

- **Sostenuta redditività caratteristica:**
 - redditività *core* stabile a 1,5 €Mld nel 2027
 - margine di interesse resiliente pari a circa 1,0 €Mld nel 2027 (vs 1,1 €Mld nel 2024), grazie ad appropriate azioni manageriali e a una *sensitivity* ai tassi contenuta
 - trend di crescita delle commissioni (CAGR 2024-2027 pari al 5,1%), che conferma gli spazi di valorizzazione del *Wealth Management e Bancassurance*
 - crediti netti alla clientela in aumento a 38,6 €Mld nel 2027 da 35,0 €Mld nel 2024 (ca. +3,3% CAGR 2024-2027), dimostrando ancora una volta la capacità della Banca di sostenere una crescita superiore rispetto al mercato come fatto già nel passato;
 - all'interno del *funding* da clientela, importante crescita dei titoli in circolazione (da 5,2 €Mld nel 2024 a 7,9 €Mld nel 2027), a fronte di depositi in calo (da 39,3 €Mld nel 2024 a 36,6 €Mld nel 2027) per spinta strategica sulla conversione al risparmio gestito, che rappresenterà uno dei pilastri del Piano e della crescita commissionale della Banca;
 - significativo incremento del risparmio gestito e della raccolta assicurativa, con CAGR 2024-2027 pari rispettivamente a +12% e +9%;
 - portafoglio titoli previsto conservativamente in leggero incremento (+1,1% CAGR), con una forte prevalenza della componente HTC e preservando la capacità di generare un positivo contributo alla formazione del margine di interesse.

-
- **Progetto di valorizzazione del business “acquiring”**
 - Il Piano Industriale assume il perfezionamento di alcune operazioni di valorizzazione di asset di BPS, tra cui, in particolare, quella che potrà interessare le attività di c.d. *merchant acquiring*. Con riferimento a queste ultime, nel Piano Industriale sono stati riflessi gli impatti di un progetto di complessiva ridefinizione degli accordi con il gruppo Nexi, che prevede la valorizzazione delle attività di *merchant acquiring* attraverso il loro conferimento in una società del gruppo Nexi (in cui BPS manterrà una partecipazione, monetizzandone una parte) e la contestuale estensione di una partnership nel lungo periodo, con correlato accordo distributivo in esclusiva. Nel medesimo contesto è prevista anche la cessione della partecipazione di minoranza attualmente detenuta da BPS in Nexi Payments.
 - L’ipotesi assunta nel Piano Industriale, che potrà fornire un significativo contributo positivo all’utile netto 2025, si basa su un progetto già analizzato e discusso negli organi competenti delle parti, che non è stato possibile portare a compimento nei tempi ipotizzati in ragione dell’annuncio da parte di BPER dell’OPS e della conseguente soggezione della Banca ai vincoli della c.d. “*passivity rule*”.
 - Tenuto conto delle tempistiche dell’Offerta⁴ e della natura del Piano Industriale (che rappresenta il percorso della Banca in una logica *stand alone*) si è ritenuto ragionevole ipotizzare che il progetto possa realizzarsi in un orizzonte compatibile con la chiusura dell’esercizio 2025.
 - Su questa base, nonché delle condizioni di mercato esplicitate nel Piano Industriale ed assumendo che i ricavi per il 2025 derivanti dall’attività di *merchant acquiring* siano in linea con quelli ipotizzati nel Piano, l’impatto positivo sull’utile netto del 2025 derivante dall’esecuzione del progetto è stato stimato in circa 100 €Mln.

 - **Elevata patrimonializzazione e solida posizione di liquidità:**
 - CET1 *ratio* pari al 14,4% nel 2027 e ampiamente al di sopra del 14% in ciascun anno, anche a fronte di una politica di distribuzione di dividendi sostenibile e in accelerazione (*payout ratio* pari a ~85% in ogni anno di Piano già a partire dal 2025, rispetto al 63% nel 2024);
 - *headwind* regolamentare connesso all’implementazione di Basilea IV pienamente considerato nel Piano (-75 punti base al 2027)
 - azioni di ottimizzazione del capitale potenzialmente applicabili in arco di Piano ma prudenzialmente non fattorizzate nell’evoluzione dei ratio di capitale;
 - *Liquidity Coverage Ratio* pari a 170% nel 2027 (rispetto a 168% del 2024);

⁴ Si assume la tempistica dell’OPS ipotizzata da BPER e riflessa nel documento di presentazione dell’OPS denominato “*Voluntary Public Exchange Offer on all Banca Popolare di Sondrio shares*” disponibile sul sito web di BPER.

-
- *Net Stable Funding Ratio* pari a 131% nel 2027 (rispetto a 130% del 2024).
 - **Prosecuzione dell'attività di riduzione del profilo di rischio:**
 - riduzione dello stock NPL a circa 1,0 €Mld nel 2027, anche per effetto di circa 200€ Mln di cessioni complessivi in arco Piano, in prosecuzione del percorso di *de-risking*;
 - costo del rischio pari a 38bps nel 2027 (rispetto a 53bps nel 2024);
 - livello di copertura degli NPL elevato in arco di Piano, con un *NPL coverage* pari a 57% nel 2027;
 - *NPL ratio* lordo in diminuzione al 2,6% nel 2027 (rispetto al 2,9% nel 2024);
 - *NPL ratio* netto pari all'1,1% nel 2027, in linea con il 2024.
 - **Sviluppo tecnologico sostenuto da significativi investimenti per continuare a evolvere in chiave *digital* la relazione con la clientela:**
 - costi e investimenti per oltre 400€ Mln in arco Piano nell'evoluzione dell'infrastruttura tecnologica (circa +30% rispetto al triennio precedente, per il 25% *Capex*);
 - *Cost/income ratio* pari a circa il 42% nel 2027.

Il Piano Industriale 2025-2027 si fonda su cinque direttrici strategiche di sviluppo, che mirano a sostenere e accrescere stabilmente la generazione di valore per gli azionisti della Banca, rafforzando la focalizzazione dell'attività commerciale della Banca sulla clientela e sui prodotti core, con alcuni elementi di progressiva innovazione del modello di business negli ambiti a maggior potenziale.

Direttrice di sviluppo I – Accelerazione su *Wealth Management* e *Bancassurance*

In primo luogo, la Banca mira ad accelerare ulteriormente nel business del *Wealth Management* e della *Bancassurance*, componente fondamentale della redditività commissionale della Banca, già oggetto di una decisa crescita nello scorso piano strategico ma con un significativo potenziale ancora da esprimere. Le iniziative identificate si pongono l'obiettivo di potenziare ulteriormente la proposizione di risparmio gestito rivolta a clientela *Affluent* e *Private*, con una crescita di circa il 38% sulle commissioni derivanti dal *Wealth Management* (a fronte di uno stock in crescita dell'11% annuo); inoltre, mirano a un incremento del 75% dei ricavi del comparto *Bancassurance* Danni (con un incremento della raccolta premi del 19% annuo), con un potenziamento della proposizione per privati e PMI. Alla base del raggiungimento di questi risultati c'è un impegno concreto verso:

- il rafforzamento del personale dedicato sia al *Wealth Management* che alla *Bancassurance*, prevedendo oltre 130 inserimenti di figure specializzate nei due comparti, tra Consulenti in Rete, Specialisti nelle aree territoriali e personale dedicato nelle strutture centrali;

-
- l'ampliamento della portafogliazione della clientela Affluent e Private ai Consulenti specializzati, per garantire un livello di servizio più elevato e allo stesso tempo massimizzare l'estrazione di valore dai clienti a maggior potenziale, con un rinnovato focus sul *cross-selling* di prodotti assicurativi;
 - l'ottimizzazione della produttività delle Filiali, in particolare sulla distribuzione assicurativa, facendo leva su un maggior presidio specialistico, sul monitoraggio e sulla formazione della Rete.

Direttrice di sviluppo II – Piena valorizzazione della *leadership* nel servizio alla clientela Imprese

Le iniziative identificate nel comparto Imprese si propongono di valorizzare appieno la storica posizione di leadership della Banca in questo business nei territori in cui opera, con l'obiettivo di espandere ulteriormente l'offerta di prodotti e servizi specialistici, grazie a un potenziamento delle risorse dedicate in Rete e nelle Aree territoriali. Per effetto di queste azioni, le erogazioni di credito alle PMI incrementeranno di circa 1,6 € Mld in arco di Piano, che si traducono in una generazione di circa 40 € Mln di ricavi aggiuntivi per la Banca in arco Piano. Le attività previste per il raggiungimento di tali target riguardano prevalentemente:

- l'ulteriore potenziamento delle competenze, già best-in-class, offerte dalla Rete, con l'inserimento di nuovi Referenti Corporate attivi nelle Aree territoriali. L'organico di Referenti raggiungerà 18 unità e sarà in grado di fornire un supporto più efficace ai gestori di Filiale nell'assistenza alla clientela *Actual* a maggiore potenziale e nell'incremento della spinta commerciale verso clientela *Prospect*;
- un'estensione dell'attuale gamma di prodotti e servizi, con un focus sul cross-selling tra le aree di eccellenza della Banca, come il servizio Internazionale, sul rafforzamento della collaborazione tra la Capogruppo e le varie fabbriche prodotte (Factorit, Alba Leasing), sul potenziamento di linee di business ad elevata specializzazione (ad esempio, una proposizione commerciale dedicata alla filiera agro-alimentare e lo sviluppo di un'offerta di servizi di Investment banking con partner specializzati).

Direttrice di sviluppo III – Evoluzione in logica “*Human-Digital*”

L'evoluzione del modello di servizio in chiave digitale rappresenta per la Banca una priorità per continuare a innovare i servizi offerti in linea con il mutare delle esigenze della propria clientela. La Banca mira a rilanciare il percorso di evoluzione digitale già in corso in logica “*Human-Digital*”, prevedendo la piena collaborazione tra diversi canali, con l'obiettivo di offrire alla clientela la massima flessibilità nel modo in cui interagisce con la Banca stessa. Questo modello, insieme all'estensione dell'offerta di prodotti digitali, consentirà sia di massimizzare l'acquisizione di nuovi clienti tramite canali digitali sia la vendita di prodotti a distanza.

Grazie alle azioni mirate di sviluppo dei canali digitali, la Banca si prefigge di trarre:

-
- un significativo incremento della penetrazione dell'Internet Banking, fino al raggiungimento del 75% sul totale della clientela;
 - un aumento del tasso di acquisizione della clientela tramite canali digitali, arrivando al 35% sul totale clienti;
 - un notevole incremento delle vendite concluse su canali digitali e remoti, per le quali si prevede di triplicare l'incidenza sulle vendite complessive in arco di Piano;
 - un risparmio di risorse in Rete grazie all'efficientamento delle operazioni di cassa e sportello, quantificabile in circa 50 FTE liberabili e convertibili in maggiore tempo commerciale e attività a maggiore valore aggiunto.

A sostegno di questo percorso di digitalizzazione, la Banca investirà oltre 400 milioni di euro nell'evoluzione del proprio comparto *Digital / IT*, di cui circa metà connessi a progettualità "Change"; allo stesso tempo, è previsto un rafforzamento delle competenze IT e digitali interne, da trarre tramite l'inserimento di oltre 60 nuovi profili specializzati.

Direttrice di sviluppo IV – Valorizzazione dei talenti e delle competenze

La Banca si impegna, in linea con la propria storia, a valorizzare le proprie risorse professionali attraverso percorsi di crescita e incentivazione, con l'obiettivo di arricchire e innovare la cultura aziendale garantendo il coinvolgimento di tutti i dipendenti, inclusi coloro che saranno assunti nel prossimo triennio e, più in generale, le nuove generazioni. In questo contesto, è prevista un'espansione dell'organico di 233 FTE in arco di Piano, con l'introduzione di nuovi percorsi di carriera e specializzazione connessi in prevalenza all'implementazione delle Direttrici di sviluppo fin qui descritte.

Inoltre, la Banca si impegna a:

- estendere l'impiego del sistema incentivante, in linea con quanto fatto nel corso del precedente triennio;
- difendere la "catena corta" di comando e rafforzare i meccanismi di delega, elementi chiave per la promozione della cultura di ownership e intraprendenza che da sempre contraddistingue la Banca, con un focus particolare sulle modalità di gestione della relazione con la clientela da parte della Rete;
- ricalibrare i processi di *recruiting* e di *onboarding* per garantire il coinvolgimento dei nuovi dipendenti;
- sviluppare nuove strategie motivazionali mirate alla Generazione Z, con l'obiettivo di creare un ambiente di lavoro inclusivo;
- raggiungimento della quota del 45% di professioniste in termini di nuove assunzioni.

Direttrice di sviluppo V – Perseguimento degli obiettivi di Sostenibilità

Il Piano porrà particolare attenzione alla continua integrazione dei fattori di Sostenibilità nel modello di business della Banca, in linea con il proprio impegno di sviluppo e

creazione di valore a favore dei territori in cui opera e, in generale, di tutti i suoi stakeholder.

Tra i principali obiettivi di Sostenibilità inclusi nel Piano, si sottolineano:

- l'incremento dei finanziamenti con impatto ambientale e sociale positivo per circa 2,4 miliardi di euro in arco Piano;
- l'emissione di Green, Social e Sustainable Bond per circa 1 miliardo di euro in arco Piano;
- lo sviluppo del business assicurativo per quanto concerne polizze contro i rischi catastrofali e piani sanitari per le Imprese;
- l'erogazione di formazione sui temi di Sostenibilità per dipendenti e organi di governo;
- la promozione di programmi di educazione finanziaria e di Sostenibilità per studenti e altri stakeholder;
- la riduzione delle emissioni operative di gas serra (-7% al 2027, -14% al 2030);
- il raggiungimento del 100% di utilizzo di energia elettrica acquistata da fonti rinnovabili;
- la selezione di fornitori valutati secondo criteri di Sostenibilità (ca. 80% al 2027).

La Banca prevede inoltre di proseguire il proprio percorso di allineamento agli obiettivi della Net-Zero Banking Alliance, di rafforzare l'utilizzo di criteri di Sostenibilità nei sistemi incentivanti utilizzati per il personale apicale e di implementare iniziative a favore di parità di genere, genitorialità e inclusività a beneficio dei propri dipendenti.

Disclaimer

Questo comunicato stampa è stato predisposto da Banca Popolare di Sondrio (“BPS”) a scopo esclusivamente informativo ed è basato sulle informazioni nella disponibilità di BPS alla data del presente comunicato stampa. Cambiamenti futuri potrebbero avere impatti rilevanti sul contenuto del presente comunicato stampa. I dati previsionali e le stime contenuti nel presente comunicato stampa includono proiezioni e stime finanziarie e le relative ipotesi, dichiarazioni relative a piani, obiettivi e aspettative riguardanti operazioni, prodotti e servizi futuri e dichiarazioni relative a prestazioni future, sono soggetti a significativi rischi e incertezze, molti dei quali difficili da prevedere e generalmente al di fuori del controllo di BPS, che potrebbero causare differenze, anche rilevanti, fra i risultati espressi, impliciti o previsti nel presente comunicato stampa e quelli effettivi.

Le informazioni, le stime, le previsioni e i dati contenuti nel presente comunicato stampa non sono stati, inoltre, oggetto di verifica indipendente e sono suscettibili di variazione senza preavviso. Sebbene il management di BPS ritenga che tali dichiarazioni previsionali siano ragionevoli e siano state determinate sulla base di fonti ritenute affidabili, BPS non fornisce alcuna dichiarazione e/o garanzia, esplicita o implicita, sul loro aggiornamento, sulla loro accuratezza, completezza e correttezza. BPS non assume alcun obbligo di aggiornare le informazioni, le stime, le previsioni e i dati contenuti nel presente comunicato stampa, salvo quanto espressamente previsto dalla normativa applicabile. Nulla di ciò che è contenuto nel presente comunicato stampa costituisce o può essere ritenuto, ad alcun titolo e in qualsiasi forma, una consulenza finanziaria, legale, tributaria o di altro tipo, un’offerta o una sollecitazione, né un invito o raccomandazione di vendita, di acquisto o di sottoscrizione avente ad oggetto strumenti finanziari emessi o da emettere da parte di BPS, né alcuna decisione di investimento o di altro tipo può essere assunta esclusivamente sulla base del presente comunicato stampa. I destinatari del medesimo sono responsabili per le proprie valutazioni riguardo ai rischi, adeguatezza e idoneità dell’investimento e dovrebbero svolgere in autonomia le proprie analisi e valutazioni su BPS e sui suoi strumenti finanziari, e assumere le proprie decisioni senza fare affidamento sul contenuto del presente comunicato stampa. Né BPS, né nessuna delle società facenti parte del gruppo BPS, né loro amministratori, dirigenti, dipendenti, rappresentanti e consulenti assumono, né direttamente né indirettamente, alcuna responsabilità, in qualunque forma, per negligenza o per altro, per qualunque perdita, danno, costo o spesa derivante dall’uso di questo comunicato stampa e dei suoi contenuti o che comunque possa insorgere in connessione con il presente comunicato stampa. Tutte le informazioni contenute nel presente comunicato stampa non possono essere riprodotte, trasmesse, pubblicate o distribuite, integralmente o in parte, su qualsiasi supporto, a soggetti terzi e in qualsiasi giurisdizione dove ciò sia contrario alla normativa applicabile, né tantomeno le informazioni contenute nel presente comunicato stampa possono essere alterate, manipolate, oscurate o estrapolate dal loro contesto. Tutti i dati previsionali e le stime attribuibili a BPS sono espressamente qualificati da quanto riportato nel presente disclaimer. È esclusiva responsabilità di chiunque venga in possesso del presente comunicato stampa informarsi e rispettare le restrizioni legali e regolamentari alla distribuzione del presente comunicato stampa in determinate giurisdizioni. Nella misura massima consentita dalla normativa applicabile, BPS declina ogni responsabilità per eventuali violazioni di tali restrizioni da parte di qualsiasi soggetto. Questo comunicato stampa, inoltre, include alcuni indicatori finanziari relativi a BPS la cui determinazione è regolamentata dai principi contabili internazionali (IFRS) e alcuni indicatori finanziari la cui determinazione non è regolata dai principi internazionali (IFRS). Tali indicatori devono essere utilizzati come parametri aggiuntivi e non devono essere considerati sostitutivi degli indicatori previsti dai principi contabili di

referimento (IFRS) per la valutazione della performance finanziaria di BPS. Inoltre, le definizioni degli indicatori utilizzati potrebbero non essere omogenee con quelle adottate da altre società.

CONTATTI SOCIETARI

Investor Relations

Michele Minelli

0342-528.745

[*michele.minelli@popso.it*](mailto:michele.minelli@popso.it)

Relazioni esterne

Giuseppina Bartesaghi

0342-528.467

[*mina.bartesaghi@popso.it*](mailto:mina.bartesaghi@popso.it)

Image Building

Cristina Fossati, Denise Recchiuto

02 89011300

[*popso@imagebuilding.it*](mailto:popso@imagebuilding.it)



**Banca Popolare
di Sondrio**

PRESS RELEASE

THE BOARD OF DIRECTORS OF 11 MARCH 2025 HAS APPROVED THE NEW BUSINESS PLAN 2025 – 2027 “OUR WAY FORWARD”

THE BUSINESS PLAN CONFIRMS THE POSITIONING OF BANCA POPOLARE DI SONDRIO AS AN INDEPENDENT, AGILE AND EFFICIENT BANK WITH A DISTINCTIVE CULTURE, TRANSLATING ITS STRONG LOCAL PRESENCE AND CUSTOMER PROXIMITY INTO LONG-TERM VALUE FOR ALL STAKEHOLDERS.

~1.5 €BN DIVIDENDS OVER THE BUSINESS PLAN HORIZON, PAYOUT RATIO AT 85% PER YEAR, DIVIDEND YIELD AT 10% PER YEAR AND A CET1 RATIO >14% OVER THE BUSINESS PLAN HORIZON.

SIGNIFICANT AND SUSTAINABLE VALUE CREATION

- Cumulative net profit 2025-2027 at approximately 1.8 €BN
- Net income at 583 €MM in 2027, in line with record levels recorded in 2024, despite the expected significant decline in interest rates
- ROE >14% over the entire Plan horizon

INCREASING SHAREHOLDER DISTRIBUTIONS

- Approximately 1.5 €BN expected dividends over the course of the Plan, doubling dividends distribution vs. prior 3 years
- 85% payout ratio every year of the Plan, starting already from 2025 (vs. 63% in 2024)
- Maintaining a solid capital position with CET1 ratio >14% in 2027

SUSTAINED CORE PROFITABILITY

- Stable core revenues at 1.5 €BN in 2027
 - Resilient interest margin at 1.0 €BN in 2027 (vs. 1.1 €BN in 2024), despite the expected significant decline in interest rates
 - Net commissions growing to 505 €MM, with a 5.1% 2024-2027 CAGR, supported by the continued growth of indirect funding

FOCUS ON THE MERCHANT ACQUIRING BUSINESS ENHANCEMENT PROJECT

- Enhancement of the merchant acquiring business as part of the partnership renewal with Nexi⁵
- Expected 100 €MM⁶ one-off P&L impact in 2025

FURTHER INCREASE IN CUSTOMERS LOANS AND ACCELERATION ON WEALTH MANAGEMENT AND BANCASSURANCE

- Net loans to customers increasing to 38.6 €BN in 2027, with a 3.3% CAGR 2024-2027 and higher growth than the market as demonstrated over the past years
- Assets under management and insurance deposits at 14.4 €BN in 2027, with a +11% CAGR 2024-2027
- Insurance premiums increasing at +19% 2024-2027 CAGR

STRONG CAPITAL BASE AND ROBUST LIQUIDITY POSITION

- 14.4% CET1 ratio in 2027, while maintaining a sustainable and accelerating dividends distribution policy (payout ratio of 85% in every year of the Plan, from 63% in 2024)
- Liquidity Coverage Ratio at 170% (vs. 168% in 2024)
- Net Stable Funding Ratio at 131% in 2027 (vs. 130% in 2024)

CONTINUED DERISKING ACTIVITY

- Cost of risk at 38bps in 2027 (vs. 53bps in 2024)
- Gross NPL ratio decreasing to 2.6% in 2027
- Net NPL ratio at 1.1% in 2027, in line with 2024

DEVELOPMENT OF THE TECHNOLOGICAL INFRASTRUCTURE

- Over 400 €MM costs and investments in the evolution of the technological infrastructure, over the course of the Plan horizon
- Cost/income ratio at 42% in 2027

CONTINUED INTEGRATION OF ESG WITHIN OUR STRATEGY

- 2.4 €BN of new financing with positive environmental and social impact over the Plan horizon

⁵ The project, already discussed in the competent bodies of both parties, was not completed within the hypothesised timeframe due to BPER's announcement of the OPS and the Bank's consequent subjection to the constraints of the so-called 'passivity rule'. The project, taking into account the timing of BPER's OPS and subject to the timely issuance of the legal authorisations, could be reasonably completed within a timeframe compatible with the end of the 2025 financial year

⁶ Valuation of the business unit

-
- 1.0 €BN of new bond issues (*Green, Social and Sustainable Bond*) over the Plan horizon
 - Development of ESG products and services

“I am proud to present our new Business Plan “Our Way Forward”.

This plan reflects the Bank’s history, an independent entity for over 150 years, with operational efficiency, distinctive culture, local roots and proximity to customers as its distinctive aspects.

This has always been the mission of Banca Popolare di Sondrio: to be a trusted and reliable partner for all stakeholders, able to generate value for our Shareholders even in the most adverse conditions and facing the most severe challenges.

With our way of doing banking, gradually adapted to the evolving context, we stand out in a highly competitive market. This is strongly proved by the results achieved over the last three years, well above the plan targets.

Standalone growth has allowed us to preserve our identity, our cultural values, and the uniqueness of our banking model: an entrepreneurial approach of our staff, based on dedication and skills, able to serve customers over the long term, building with them profitable and lasting relationships and offering customized and sophisticated solutions. With such deep awareness, with our credibility and autonomy, we now set even more ambitious goals for the next three years 2025-2027. “Our Way Forward” is the claim we chose to position ourselves even more as a resilient and solid bank that can meet the needs of customers in our chosen territories, cultivating with them always direct and personalized relationships, supporting the real economy.

*This will enable us to achieve outstanding results, generating and distributing in the next three years increasing value for Stakeholders: we will always maintain a ROE above 14%, generate 1.8 €BN of cumulative net profit, distribute 1.5 €BN of dividends and maintain the strong capital position that has always distinguished the Bank.”, said **Mario Alberto Pedranzini, CEO of Banca Popolare di Sondrio.***

The conference call to present the new 2025-2027 Business Plan “Our way forward” will take place today, 12 March 2025, at 9:00 a.m. (CET). The dial-in to access the conference as follows:

- from Italy: +39 02 802 09 11
- from the UK: +44 1 212818004
- from the United States (international local number): +1 718 7058796
- from the United States (toll free): 1 855 2656958

The presentation will take place in Italian, with simultaneous translation into English.

Link to Live Audio Webcast:

<https://87399.choruscall.eu/links/bpds250312.html>

The supporting documentation will be available for download in the Investor Relations/Financial Presentations section of our website <https://istituzionale.popso.it/en> shortly before the event begins.

OUR WAY FORWARD

Strategic guidelines of the 2025-27 Business Plan

ACCELERATION IN WEALTH MANAGEMENT AND BANCASSURANCE

- +38% in Wealth Management commissions and +75% revenues from Bancassurance
- Growth in **Wealth Management** will be driven by the enhancement of our Specialists team (introduction of ~112 new resources among Wealth Management advisors, Specialists in territorial areas, personnel in the central Wealth Management Unit) and from the relaunch of the commercial focus on *Affluent* and *Private* customers and the expansion of the product range for Private customers that will lead to a solid growth in penetration of indirect funding on total funding, with immediate impact on commissions growth as already recorded during 2024
- In **Bancassurance**, the Bank aims at strengthening the Specialists team through a model designed for higher value-added segments (full integration of the insurance proposition within Wealth Management advisory for Affluent and Private customers, sustaining the growth on Health and P&C non-motor products), as well as a focus on small economic and small business operators (with a boost of sales of catastrophe risk insurance products and corporate welfare coverage), and an increase in the penetration on Retail customers, also using a strong increase in productivity of the branches network

FULL VALORISATION OF OUR LEADERSHIP IN SERVING BUSINESS CUSTOMERS

- Strengthening of the territorial specialists' team to bring our distinctive products to business customers, specifically:
 - strengthening of the trade finance and transaction banking proposition
 - commercial boost of the factoring proposition, also through the launch of new products (Factorit)
 - dedicated commercial proposition to the agri-food sector
 - commercial initiatives dedicated to business credit cards and POS (Nexi)
 - strengthening the collaboration to expand the leasing proposition (Alba Leasing)
 - development of an Investment banking offer service with specialized partners
- The new initiatives of the Plan will deploy ~1.6 €BN new incremental disbursements to SMEs over the Plan horizon, and generate +22 €MM revenues from new initiatives in 2027

“HUMAN-DIGITAL” EVOLUTION

- Enhancement of digital service access points and centrality of the “universal” branch model strengthened by specialized skills

-
- More than 400 €MM in costs and investments in the evolution of technological infrastructure, with IT spending higher than previous three-year horizon by 3 times alongside a ~94% increase in new hiring in IT / Digital resources
 - Growth of the Retail customer base by 4% annually by 2027, leveraging acquisition through digital channels:
 - Internet Banking penetration at 75% in 2027, an increase of +13p.p. vs. 2024 (62%)
 - customer acquisition through digital onboarding at 35% in 2027, an increase of +15p.p. vs. 2024 (20%)
 - 24% reduction of employees allocated to cash and teller operations, with approximatively 50 resources “freed up” for higher value-added operations

ENHANCEMENT OF TALENT AND SKILLS

- Enhancement of our employees through career and incentive paths and innovation in corporate culture
- Expansion of headcounts over the next three years, with 233 new hires and the introduction of new career paths and specializations related to the implementation of the Plan strategic guidelines
- Defense of the “short chain of command” and promotion of the Bank culture focused on entrepreneurship towards customers, particularly in the branches
- Adoption of an approach characterized by strong delegation and an ownership-oriented mindset
- Recalibration of recruiting systems and engagement of new employees
- Design of motivational strategies suitable for “Generation Z” to create a fully inclusive work environment
- Achievement of a 45% share of female professionals on total new hires

PURSUIT OF SUSTAINABILITY GOALS

- Development of ESG products and services
- 2.4 €BN of new financing with positive environmental and social impact over the Plan horizon
- 1.0 €BN of new bond issues (*Green, Social and Sustainable Bond*) over the Plan horizon
- Mandatory annual training on Sustainability topics for employees and governing bodies
- 100% of electricity purchased from renewable sources from 2026
- Initiatives in favour of gender equality and in support of parenting and inclusiveness

BUSINESS PLAN'S MAIN FINANCIAL TARGETS 2025 - 2027

Income statement results [€ BN]	2024	2025 (Guidance)	2027 (Target)	CAGR 2024-2027
Core revenues	1.52	> 1.45	1.53	+0.2%
<i>of which Net interest income</i>	<i>1.09</i>	<i>> 1.00</i>	<i>1.03</i>	<i>-1.9%</i>
<i>of which Net fee and commissions</i>	<i>0.43</i>	<i>> 0.45</i>	<i>0.50</i>	<i>+5.1%</i>
Result of financial activity	0.13	> 0.12	0.11	-6.0%
Total revenues	1.66	~1.60	1.64	-0.3%
Net adjust. to loans and fin. assets	-0.18	< -0.16	-0.15	-7.4%
Operating costs	-0.65	~ -0.67	-0.68	+1.9%
Profit before tax	0.84	> 0.90	0.85	+0.5%
Net profit	0.57	~ 0.65 ⁷	0.58	+0.5%

Balance sheet results [€ BN]	2024	2025 (Guidance)	2027 (Target)	CAGR 2024-2027
Net loans to customers	35.0	~ 34.8	38.6	+3.3%
Direct customers funding	44.5	~ 43.6	44.4	0%
Indirect deposits (incl. insurance)	54.3	> 55.0	59.9	+3.3%
Financial assets	12.8	> 13.0	13.2	+1.1%

Key performance indicators [%]	2024	2025 (Guidance)	2027 (Target)	CAGR 2024-2027
ROE	16	17 ³	14	n.a.
Cost / Income ratio	39	42	42	n.a.
Cost of risk, bps	53	45	38	n.a.
Net NPL ratio	1.1	1.2	1.1	n.a.
CET1 ratio	15.4	15.4	14.4	n.a.
Total Capital ratio	18.2	18.1	16.9	n.a.
Dividend payout ratio	63.0	85.0	85.0	n.a.

⁷ Values shown assume completion of the project to enhance the value of BPS's merchant acquiring business, which could take place compatibly with the close of the 2025 financial year, with an expected impact of ~100 €MM – in the event of failure to complete this project, 2025 profit before tax would be ~0,80 €BN, 2025 net profit would be ~0,54 €BN, and ROE would be ~14%

Sondrio, March 12, 2025 - The Board of Directors of the Banca Popolare di Sondrio (“BPS” or the “Bank”), which met yesterday, reviewed and approved the Business Plan 2025-2027.

The Business Plan “**Our Way Forward**” (the “Plan”) defines the strategy and the new targets for the 2025-2027 period. The Plan provides for significant and sustainable value generation, a strong capital position, a sustainable and accelerating dividends distribution policy to our shareholders and ongoing targeted investments in digital, leveraging record results over the last three years and particularly in 2024.

The Business Plan is based on a robust *track record*, developed on a unique and distinctive business model, profitable and resilient. In particular, the Bank:

- has a leading role in selected key geographic areas of the Italian economy and its industrial sector, with strong local roots, quality of service, customer loyalty and “entrepreneurial” culture, while developing a distinctive presence in Switzerland and other foreign markets;
- is distinguished by its unique banking model that has demonstrated to be scalable through an organic and progressive growth integrated into the local ecosystem;
- has a network of branches with best-in-class productivity compared to *peers* in the Italian market, which keeps constantly expanding, in contrast to the rationalization efforts made by peers;
- leverages on excellent and multi-functional product factories, integrated into the Bank’s service model.

This Plan is based on a prudent 2025-2027 macro scenario that assumes a normalization in interest rates and limited inflation and growth, conservatively factoring expected *regulatory* headwinds.

Plan’s projections are based on a set of assumptions accounting for the following macroeconomic scenario:

- Italian GDP growth expected to reach 0.5% in 2025, 0.8% in 2026, and 0.5% in 2027;
- average inflation at 2.0% in the 2025-2027 period;
- average annual 3M Euribor rate at 2.2% in 2025, 2.0% in 2026 and 2.3% in 2027;
- average annual MRO (*Main Refinancing Operations*) rate at 2.3% in 2025, 2.2% in 2026 and 2.6% in 2027.

2025-2027 STRATEGIC PLAN

The Business Plan “**Our Way Forward**” foresees:

- **Continued value creation, with a sustainable and accelerating dividends distribution policy:**
 - Cumulative net profit 2025-2027 at approximately 1.8 €BN
 - Net income at 583 €MM in 2027, in line with record levels recorded in 2024 despite the expected significant decline in interest rates
 - ROE >14% in 2027
 - Approximately 1.5 €BN of cumulative dividends, doubling the distribution over the last 3 years
 - Payout ratio at 85% each year of the Plan horizon, starting already from 2025 (vs. 63% in 2024)
 - Solid capital position with CET1 ratio >14% as of 2027

- **Sustained core profitability:**
 - Stable *Core* revenues at 1.5 €BN in 2027
 - Resilient interest margin at 1.0 €BN in 2027 (vs. 1.1 €BN in 2024), thanks to appropriate managerial actions and limited sensitivity to rates
 - Confirmed growth trend in commissions (CAGR 2024-2027 equal to 5.1%), consistent with the value enhancement opportunities in *Wealth Management* and *Bancassurance*
 - Net loans to customers up to 38.6 €BN in 2027 from 35.0 €BN in 2024 (approx. +3.3% CAGR 2024-2027), demonstrating once again the Bank’s ability to sustain higher growth compared to the market as already recorded in the past;
 - Within customer funding, significant growth in debt securities (from 5.2 €BN in 2024 to 7.9 €BN in 2027), compared to decreasing customer deposits (from 39.3 €BN in 2024 to 36.6 €BN in 2027) due to strategic initiative for the conversion into asset under management. The latter will represent one of the pillars of the Plan and the Bank’s commissions growth;
 - Significant increase in asset under management and insurance deposits, with CAGR 2024-2027 equal to +12% and +9%, respectively;
 - Financial assets expected to increase slightly (+1.1% CAGR), with a strong prevalence of the HTC component and maintaining the ability to generate a positive contribution to interest margin.

- **Enhancement project for the “*merchant acquiring*” business**
 - The Business Plan assumes the completion of certain asset valorization transactions by BPS, including, in particular, one which may involve the so-called merchant acquiring activities. With regard to these activities, the

Business Plan reflects the impacts of a project aimed at comprehensively redefining agreements with the Nexi group. This project entails the valorisation of the merchant acquiring activities through their contribution into a company of the Nexi group (in which BPS will retain a stake while monetizing a portion of it) and the simultaneous extension of a long-term partnership, including the related exclusive distribution agreement. Within the same framework it is also envisaged the sale of BPS's minority stake currently held in Nexi Payments.

- The assumption reflected in the Business Plan, which may provide a significant positive contribution to net profit in 2025, is based on a project already analyzed and discussed by the competent corporate bodies of the involved parties, which has not been possible to complete within the envisaged timeframe due to BPER's announcement of the voluntary public exchange offer (OPS) and the consequent application of the so-called "passivity rule" to the Bank.
 - Considering the timeline of the Offer⁸ and the nature of the Business Plan (which outlines the Bank's path under a stand-alone scenario), it has been deemed reasonable to assume that the project may be completed within a timeframe compatible with the closing of the 2025 financial year.
 - On this basis, as well as the market conditions specified in the Business Plan and assuming that revenues from merchant acquiring activities in 2025 are aligned with the projections envisaged therein, the estimated positive impact of the project's execution on net profit for 2025 is approximately 100 €MM.
- **Strong capital ratios and solid cash position:**
 - CET1 ratio at 14.4% in 2027, and well above 14% in each year, while maintaining a sustainable and accelerating dividends distribution policy (*payout ratio* equal to ~85% in each year of the Plan already from 2025, vs. 63% in 2024);
 - Regulatory headwinds related to the implementation of Basel IV are fully included in the Plan (-75 basis points on CET1 ratio in 2027);
 - Prudentially, capital management levers available to the Bank over the Plan have not been factored into the projections;
 - Liquidity Coverage Ratio at 170% in 2027 (vs. 168% in 2024);
 - Net Stable Funding Ratio at 131% in 2027 (vs 130% in 2024).

⁸ The timing of the OPS assumed is that envisaged by BPER and reflected in the presentation document of the OPS titled "Voluntary Public Exchange Offer on all Banca Popolare di Sondrio shares" which is available on BPER's website.

-
- **Continuation of the de-risking activities:**
 - Continuing the de-risking process with reduction of the NPL stock to approximately 1.0 €BN in 2027, also as a result of approximately 200 €MM of disposals over the Plan horizon;
 - Cost of risk at 38bps in 2027 (vs. 53bps in 2024);
 - High NPL coverage ratio over the Plan horizon at 57% in 2027;
 - Gross NPL ratio down to 2.6% in 2027 (vs. 2.9% in 2024);
 - Net NPL ratio of 1.1% in 2027, in line with 2024.
 - **Technological development supported by significant investments to continue evolving our customer relationship digitally:**
 - Over 400 €MM costs and investments in the evolution of the technological infrastructure over the Plan horizon (approximately +30% compared to the previous three years, 25% as Capex);
 - Cost/income ratio of approximately 42% in 2027.

The 2025-2027 Business Plan is based on five strategic guidelines, aiming to sustain and steadily increase the value creation for the Bank's shareholders, strengthening the Bank's focus on customers and core products, with some elements of progressive innovation of the business model in high potential areas.

Strategic Guideline I – Acceleration in Wealth Management and Bancassurance

Firstly, the Bank aims at further accelerating the Wealth Management and Bancassurance business, core for the Bank's commissions, already showing strong growth in the last strategic plan but with significant potential yet to be expressed. The initiatives identified aim at further enhancing Wealth Management business for the Affluent and Private customers, with approximately 38% growth in commissions deriving from this segment (with stock growing 11% per annum); furthermore, such initiatives aim at growing P&C Bancassurance revenues by 75% (with an increase in premiums of 19% per annum), with a strengthening of the offering for retail and SMEs clients. At the heart of achieving these results is a concrete commitment to:

- reinforce staff dedicated to both *Wealth Management* and *Bancassurance*, envisaging the introduction more than 130 new skilled resources in the two divisions, including Wealth Management advisors, Specialists in territorial areas and dedicated staff in central Wealth Management unit;
- expand the portfolio of *Affluent* and *Private* customers to Specialists advisors to ensure an improved level of service while maximizing value extraction from higher potential customers with a renewed focus on *cross-selling* insurance products;
- increase branches productivity, in particular on insurance distribution, leveraging an enhanced specialized support, monitoring capabilities and guidance to sales activities.

Strategic Guideline II – Full valorisation of our leadership in serving Business customers

The initiatives identified in the Business customers segment aim at fully developing the Bank's historical leadership position in this segment in the territories in which it operates, with the objective of further expanding the specialist products and services offering, thanks to an increase in dedicated resources to the branches network and in the territorial areas. As a result of these initiatives, the new incremental lending disbursements to SMEs will increase by approximately 1.6 €BN over the Plan period, which translates into approximately 40 €MM additional revenue generation for the Bank over the Plan horizon. The activities enabling to achieve these targets are mainly focused on:

- further enhancement of the already best-in-class skills offered by the network, with hiring of new Corporate Specialists active in the territorial areas. The number of headcounts of Corporate Specialists will grow to 18 units and will be able to provide more effective support to the branch managers in assisting higher potential Actual customers and increasing the commercial push towards Prospect customers;
- development of the current products and services offering, with a focus on cross-selling between the Bank's areas of excellence such as International services, the strengthening of the collaboration between the Parent Company and the various product factories (Factorit, Alba Leasing), the enhancing of the highly specialized business divisions (e.g. a commercial proposition dedicated to the agri-food sector and the development of an offer of investment banking services with specialized partners).

Strategic Guideline III – «Human-Digital» evolution

The roll-out of the digital service model represent a priority for the Bank to continue to innovate the services offered in line with the changing needs of its customers. The Bank aims at relaunching the digital evolution path already underway in a “Human-Digital” logic, envisaging full collaboration among different channels, with the objective of offering maximum flexibility to customers in the way they can interact with the Bank. This model, along with the development of the digital product offering, will enable both maximization of new customer acquisition through digital onboarding and digital and remote sales. Through targeted digital channels development actions, the Bank aims to target:

- a significant increase in Internet Banking penetration, up to 75% of the total customer base;
- an increase in customer acquisition through digital onboarding to 35% of the total customer base;
- a significant increase in digital and remote sales, whose incidence on overall sales is expected to triple over the Plan;
- reduction in resources throughout the network thanks to a higher efficiency in the cash and teller operations, with circa 50 resources “freed up” in favor of commercial and higher value-added operations.

To support such digitalisation journey, the Bank will invest over 400 €MM to improve its Digital / IT department, of which approximately half are connected to “Change” projects; at the same time, it is planned to strengthen internal IT and digital skills, to be addressed through the hiring of more than 60 new specialized resources.

Strategic Guideline IV – Enhancement of talent and skills

The Bank is committed, in line with its history, to enhance its professional resources through growth and incentive paths, aimed at enriching and innovating the corporate culture by ensuring the involvement of all employees, including those who will be hired in the next three years and, more generally, the new generations.

In this context, a headcount expansion of 233 FTEs is envisaged over the Plan, with the introduction of new career paths and specializations mainly related to the implementation of the Strategic Guidelines described so far.

In addition, the Bank undertakes to:

- enhance the implementation of the incentive systems, in line with what was done during the previous three years;
- defense of the “short chain of command” and strengthen the delegation mechanisms, key elements for promoting the culture of ownership and entrepreneurship that has always distinguished the Bank, with a particular focus on the methods for managing the relationship with customers by the branches network;
- recalibrate *recruiting* and *onboarding* processes to ensure new employees engagement;
- design motivational strategies suitable for Gen Z to create a fully inclusive work environment;
- achievement a 45% share of female professionals on total new hires.

Strategic Guideline V – Pursuit of Sustainability goals

The Plan will pay particular attention to the continued integration of Sustainability factors into the Bank’s business model, in line with its commitment to development and value creation in favor of the areas in which it operates and, in general, all its stakeholders.

The key Sustainability goals included in the Plan are:

- increase in funding of projects with positive environmental and social impact of circa 2.4 €BN in the Plan;
- issuance of Green, Social and Sustainable Bond of circa 1.0 €BN in the Plan;
- development of the offering of insurance policies against catastrophe risks and health plans for businesses;
- providing Sustainability training for employees and governing bodies;
- the promotion of financial education and Sustainability programs for students and other stakeholders;
- Scope 1 & 2 emissions reduction (-7% in 2027, -14% in 2030);
- 100% of electricity purchased from renewable sources from 2026;

-
- selection of suppliers evaluated according to Sustainability criteria (approx. 80% in 2027).

The Bank also plans to continue its alignment with the Net-Zero Banking Alliance's objectives, to strengthen the use of Sustainability criteria in the incentive systems for senior staff and implement initiatives that favor gender equality, parenting and inclusivity at the benefit of its employees.

Disclaimer

This press release has been prepared by Banca Popolare di Sondrio (“BPS”) for informational purposes only and is based on the information available to BPS as of the date of this press release. Future changes may have a material impact on the contents of this press release. The forward-looking data and estimates contained in this press release include financial projections and estimates and the related assumptions, statements regarding plans, targets and expectations regarding future operations, products and services, and statements regarding future performance, are subject to significant risks and uncertainties, many of which are difficult to foresee and generally beyond BPS’s control and may result in differences, also materials, between the forecasts expressed, implied or envisaged in this press release and actual results.

The information, estimates, forecasts, and data contained in this press release have not been independently verified and are subject to change without previous notice. Although the management of BPS considers these forward-looking statements to be reasonable and they have been determined based on sources deemed reliable, BPS makes no representation and/or warranty, express or implied, as to their update, accuracy, completeness, or correctness. BPS assumes no obligation to update the information, estimates, forecasts, and data contained in this press release, except as expressly required by applicable law. Nothing contained in this press release constitutes or may be construed, in any respect or form, as financial, legal, tax, or other advice, or as an offer, or a solicitation, or an invitation or recommendation, to sell, purchase, or subscribe financial instruments issued or to be issued by BPS, and no investment or other decision should be made solely based on this press release. Recipients of this press release are responsible for their own assessments of the risks, adequacy and suitability of the investment and should conduct their own independent analysis and assessment of BPS and its financial instruments and make their own decisions without relying on the content of this press release. Neither BPS, nor any of its group companies, nor their directors, officers, employees, representatives, and advisors assume, whether directly or indirectly, any liability, in any form, for negligence or otherwise, for any loss, damage, cost, or expense arising from the use of this press release and its contents or otherwise related to this press release. All information contained in this press release may not be reproduced, transmitted, published, or distributed, in whole or in part, on any medium, to third parties, or in any jurisdiction where such actions would be contrary to applicable laws; and the information contained in this press release may not be altered, manipulated, obscured, or extracted from its context. All forward-looking data and estimates attributable to BPS are expressly qualified by this disclaimer. It is the sole responsibility of any person who comes into possession of this press release to be informed of and comply with legal and regulatory constraints on the distribution of this press release in certain jurisdictions. To the maximum extent permitted by applicable law, BPS declines any liability for any violation of such restrictions by

any person. In addition, this press release includes certain financial indicators relating to BPS whose determination is governed by International Financial Reporting Standards (IFRS), and it includes certain financial indicators relating to BPS whose determination is not governed by International Financial Reporting Standards (IFRS). These indicators are to be used as additional parameters and should not be considered as substitutes for the indicators provided by the relevant accounting standards (IFRS) for the assessment of BPS's financial performance. Furthermore, the definitions of the indicators used may not be homogeneous with those adopted by other companies.

CORPORATE CONTACTS

Investor Relations

Michele Minelli

0342-528.745

michele.minelli@popso.it

External Relations

Giuseppina Bartesaghi

0342-528.467

mina.bartesaghi@popso.it

Image Building

Cristina Fossati, Denise Recchiuto

02 89011300

popso@imagebuilding.it

The English translation is provided solely for the benefit of the reader, and, in the case of discrepancies, the Italian version shall prevail.