

## COMUNICATO STAMPA

### Mediocredito Centrale, approvato il Piano Industriale e il Funding Plan di Gruppo per il periodo 2024-2027

Tre le direttrici principali: integrazione, innovazione e coesione.  
Quattro i programmi di crescita: focalizzazione sul Mezzogiorno, specializzazione dell'offerta di prodotto, valorizzazione dei canali digitali e sviluppo di attività in ambito agevolativo.  
Previste numerose iniziative con finalità ESG

#### Gli obiettivi strategici del Gruppo:

- Aumento dei crediti verso clientela previsto nell'arco del Piano, con uno stock a regime di circa **€ 12 miliardi di crediti** al 2027;
- Incremento della raccolta diretta, con uno stock a regime superiore a **€ 12 miliardi a fine Piano**;
- Accelerazione nel processo di *derisking*, con **NPE ratio lordo inferiore al 5%** nel 2027, pur in uno scenario previsionale di un aumento dei crediti deteriorati;
- **Adeguato presidio del rischio di liquidità**, mediante interventi mirati alla sostituzione della TLTRO in scadenza con raccolta *retail* attraverso l'attivazione di un canale *online*, collocamenti *senior unsecured* nell'ambito di un programma EMTN e operazioni di cartolarizzazione;
- Confermata la declinazione di un *capital plan* per lo sviluppo di un livello di capitalizzazione di Gruppo con un **TCR superiore al 15%** nel 2027.

\*\*\*\*

Roma, 19 marzo 2024 - Oggi, i Consigli di Amministrazione di Mediocredito Centrale, BdM Banca e Cassa di Risparmio di Orvieto hanno approvato, *in linea con la Policy di Gruppo in materia di pianificazione strategica e operativa*, il nuovo Piano Industriale per il periodo 2024-2027, che riflette, tra l'altro, il mutato contesto macroeconomico caratterizzato dall'atteso rientro dell'inflazione e, in ambito bancario, la prosecuzione del calo della raccolta diretta e l'atteso incremento del costo del credito

Il Piano Industriale approvato, in linea con la *vision* del precedente ciclo di pianificazione, conferma

la *mission* del Gruppo a sostegno delle imprese, con particolare attenzione a quelle del Mezzogiorno, la focalizzazione sul credito, a cui si affiancano ulteriori servizi e prodotti, il proseguimento di un percorso di allineamento ad obiettivi e modelli operativi in ambito ESG, la sostenibilità economica e patrimoniale, il sostegno agli investimenti per la *twin transition* e l'accelerazione del percorso di crescita delle banche commerciali, a fianco di famiglie e imprese nei propri territori di riferimento.

Il Piano prevede in particolare 4 programmi di crescita: **sviluppo del distretto finanziario del Sud**, con promozione agli investimenti e supporto alla doppia transizione; **creazione di fabbriche prodotte**, con una spinta ulteriore a MCC *Factor*, il lancio di una linea di offerta di credito al consumo, l'evoluzione dell'offerta di finanza strutturata e il rafforzamento dell'*offering* dei servizi specialistici; **valorizzazione dei canali di offerta** con lo sviluppo della *digital division*, focalizzata su *smart lending* e raccolta diretta; **crescita del posizionamento nell'ambito dell'agevolato e della finanza pubblica**, con l'ampliamento di sinergie con la P.A. e lo sviluppo di soluzioni creditizie complementari a misure agevolative.

Il Piano, fondato su principi ESG annovera: implementazione e affinamento degli strumenti di misurazione, monitoraggio e rendicontazione dei rischi connessi ai fattori ESG, prosecuzione nei percorsi formativi interni, rafforzamento dell'offerta commerciale con l'ampliamento della gamma di prodotti *green* e con finalità *social*, emissione di *social bond*, supporto alla clientela nel percorso di transizione energetica.

Il programma poggia su 5 fattori abilitanti: *rafforzamento dell'identità commerciale del Gruppo e valorizzazione del rebranding; de-risking e gestione proattiva della legacy; consolidamento del Gruppo: integrazione di processi, ricerca di sinergie e specializzazione tra le banche; efficientamento della macchina operativa; valorizzazione del capitale umano.*

A corredo del Piano è stato predisposto il Funding Plan di Gruppo, in cui - a fronte dello sviluppo degli impieghi e delle scadenze della raccolta in essere - sono state declinate le forme di copertura del fabbisogno incrementale, che includono nuove emissioni obbligazionarie *unsecured*, operazioni di cartolarizzazione e raccolta interbancaria. Tali azioni mirano a garantire il soddisfacimento dei requisiti regolamentari, in termini di liquidità operativa e strutturale, soddisfacendo al contempo le esigenze di economicità e di diversificazione delle fonti.

Più nel dettaglio il Piano prevede:

#### **per Mediocredito Centrale**

- consolidamento del ruolo di promotore e pilastro del Distretto finanziario del Sud, attraverso la promozione di investimenti nell'area, il coinvolgimento di altri soggetti bancari e finanziari e la collaborazione con altri operatori di mercato che insistono nell'area;

- specializzazione dell'offerta con ulteriore spinta a MCC Factor per accelerare la crescita del comparto *factoring* e sviluppare sinergie in *pool factoring*, introduzione di una linea di prestiti personali rivolta alle famiglie del Mezzogiorno;
- evoluzione dell'offerta di finanza strutturata e *advisory* e rafforzamento dell'*offering* di servizi specialistici, *lending* strutturato attraverso *pool financing* e *project financing*;
- strutturazione di un'offerta di servizi di *advisory* per le PMI del Mezzogiorno per l'accesso ai mercati finanziari anche con prodotti di finanza innovativa;
- valorizzazione dei canali digitali di offerta per fornire credito alle PMI al fine di supportarne i programmi di crescita e per offrire servizi di impiego della liquidità alla clientela *retail*;
- ampliamento del posizionamento nel mondo agevolativo, valorizzando l'*expertise* maturata con il Fondo di Garanzia e lo sviluppo della finanza pubblica per la crescita, anche in sinergia con le realtà del Sud (finanziarie regionali, confidi, etc.)
- potenziamento delle strutture deputate alla gestione dei crediti problematici, con accentramento della gestione sofferenze.

#### per Bdm Banca

il posizionamento come **banca *retail* di riferimento per il Sud Italia**, rilevante per le comunità locali del **Mezzogiorno** peninsulare, orientata al recupero in arco piano di quota parte del mercato della banca su raccolta e impieghi rivolti alle famiglie, alle micro e PMI, attore rilevante dello sviluppo del Distretto finanziario del Sud da parte del Gruppo attraverso *partnership* con operatori territoriali, per:

- maggiore focalizzazione sul presidio dei territori e sulla relazione con gli *stakeholder*, resa possibile dalla valorizzazione di economie di scala, di competenze e di scopo all'interno del Gruppo rispetto alle attività amministrative ed operative;
- rafforzamento del posizionamento locale e regionale grazie alle attività di *rebranding* e comunicazione istituzionale di Gruppo;
- ottimizzazione del *coverage* territoriale per fornire un servizio più efficace e prossimo alla clientela di imprese e famiglie del Mezzogiorno, anche attraverso il consolidamento dei Centri Corporate nelle principali piazze servite;
- ampliamento di prodotti e servizi offerti tramite la distribuzione di prodotti e servizi messi a disposizione dalla Capogruppo e rafforzamento dell'*offering* di servizi specialistici, in particolare a copertura dei rischi finanziari e assicurativi e di supporto all'internazionalizzazione;
- rafforzamento delle sinergie credito-agevolazioni, valutando cofinanziamenti e altri servizi complementari;

- valorizzazione della raccolta retail anche grazie all'evoluzione dei servizi offerti;
- *de-risking* e gestione proattiva del credito per contenere i livelli di deterioramento, azzeramento dei crediti dubbi ascrivibili alla *legacy*.

#### per Cassa di Risparmio di Orvieto

il posizionamento come **banca commerciale retail rilevante per le comunità locali**, con una vicinanza al tessuto imprenditoriale del territorio di riferimento e di nuove geografie **del Centro Italia** attraverso:

- maggiore focalizzazione sul presidio dei territori e sulla relazione con gli *stakeholder*, resa possibile dalla valorizzazione di economie di scala, di competenze e di scopo all'interno del Gruppo rispetto alle attività amministrative ed operative;
- rafforzamento del posizionamento locale e regionale grazie alle attività di *rebranding* e comunicazione istituzionale di Gruppo;
- ottimizzazione del *coverage* territoriale per fornire un servizio più efficace e prossimo alla clientela di imprese e famiglie del Centro Italia, anche attraverso il consolidamento dei Centri Corporate nelle principali piazze servite;
- ampliamento di prodotti e servizi offerti tramite la distribuzione di prodotti e servizi messi a disposizione dalla Capogruppo e rafforzamento dell'*offering* di servizi specialistici, in particolare a copertura dei rischi finanziari e assicurativi e di supporto all'internazionalizzazione;
- rafforzamento delle sinergie credito-agevolazioni, valutando cofinanziamenti e altri servizi complementari;
- valorizzazione della raccolta *retail* anche grazie all'evoluzione dei servizi offerti.

Per maggiori informazioni:

Dott.ssa Alessandra Festini

Responsabile ESG, investor relator e alternative investment

Cel: 3351043263

e-mail: [alessandra.festini@mcc.it](mailto:alessandra.festini@mcc.it)

Media Relations

Tel. +39 06 0647912769

e-mail [ufficiostampagruppo@mcc.it](mailto:ufficiostampagruppo@mcc.it)