

TRANSFORM 2019**UNICREDIT PRESENTA IL PIANO STRATEGICO 2016-2019****ONE BANK, ONE UNICREDIT**

UNA BANCA PANEUROPEA SEMPLICE CON UNA RETE UNICA IN EUROPA OCCIDENTALE, CENTRALE E ORIENTALE A DISPOSIZIONE DELLA SUA AMPIA BASE DI CLIENTI

AZIONI INCISIVE PER SUPERARE LE NEGATIVE EREDITÀ DEL PASSATO, TRASFORMANDO LA BANCA E PUNTANDO SUI VANTAGGI COMPETITIVI DI CUI GIÀ DISPONE PER COGLIERE LE OPPORTUNITÀ E CONSEGUIRE REDDITIVITÀ A LUNGO TERMINE

Posizione patrimoniale significativamente rafforzata in linea con le migliori G-SIFI¹

- Aumento di capitale in opzione per 13 miliardi di euro, interamente garantito in termini di ammontare² subordinatamente ad usuali condizioni di mercato
- Iniziative incisive già assunte nella gestione delle partecipazioni: Fineco, Pekao e Pioneer
- Nel 2019 CET1 fully loaded superiore al 12,5%

Attività di de-risking con rafforzamento dei tassi di copertura per superare le eredità del passato in termini di qualità dell'attivo

- 12,2³ miliardi di euro di poste straordinarie stimate nel 4Trim 2016, incluse rettifiche su crediti per 8,1⁴ miliardi di euro e costi di ristrutturazione netti pari a 1,7 miliardi di euro
- De-risking di 17,7 miliardi di euro di sofferenze lorde mediante un portafoglio cartolarizzato
- Tasso di copertura dei crediti deteriorati lordi superiore al 54% nel 2019

Ulteriore rafforzamento della disciplina di gestione del rischio con erogazioni future di migliore qualità

- Costo del rischio del Gruppo per il 2019 a 49 pb, in calo di 40 pb rispetto al 2015

Misure di efficienza e disciplina dei costi per ridurre significativamente il rapporto costi/ricavi e trasformare il modello di business

- Risparmi annui ricorrenti netti per 1,7 miliardi di euro dal 2019
- Rapporto costi/ricavi del Gruppo inferiore al 52% dal 2019

Migliore redditività e nuova politica di distribuzione dei dividendi cash

- RoTE superiore al 9% dal 2019
- Politica di distribuzione dei dividendi cash compresa tra 20% e 50%⁵

Corporate Center snello ma con forte potere di guida per indirizzare la performance del Gruppo e assicurare responsabilità attraverso un monitoraggio rigoroso di KPI⁶

- Creazione di un Corporate Center snello, ma forte che monitora i KPI assegnati alle divisioni

Nota: Tutti i numeri del 2015 e 9 mesi 2016 sono dati Riclassificati tenendo conto delle cessioni di Pekao, Pioneer, 30% di Fineco, Ucraina e Immo Holding. Nell'intero documento: i **dati di bilancio Certificati** (*dati contabili o stated*) sono quelli comunicati in precedenza; i **dati Riclassificati** (**dati restated**) includono le relative cessioni di Pekao, Pioneer, 30% di Fineco, Ucraina e Immo Holding; i **dati Rettificati** (**adjusted**) sono stati rideterminati includendo le rettifiche su crediti attese per 8,1mld.

¹ Istituzioni Finanziarie di Rilevanza Sistemica Globale.

² Impegno preliminare di underwriting, in linea con le prassi di mercato per operazioni analoghe, da parte di un consorzio formato da primarie istituzioni finanziarie.

³ Le stime attuali sono soggette ad approvazioni finali, i numeri attuali possono variare. Le poste straordinarie sono riferite principalmente a rettifiche su crediti, costi netti di ristrutturazione e ulteriori svalutazioni di partecipazioni di Gruppo e altre rettifiche.

⁴ Basata sulla valutazione corrente e soggetta alle condizioni definitive della transazione FINO.

⁵ I dati finanziari del piano strategico stimano una distribuzione dei dividendi del 20%.

⁶ KPI: Indicatori chiave di performance.

Milano / Londra, 13 dicembre 2016: Il Consiglio d'Amministrazione di UniCredit S.p.A presieduto da Giuseppe Vita, ha approvato il Piano strategico 2016-2019, *Transform 2019*, che sarà presentato agli analisti e agli investitori nel corso del Capital Markets Day a Londra.

Come annunciato l'11 luglio 2016, la revisione strategica ha riguardato tutte le principali aree della Banca al fine di rafforzare e ottimizzare la dotazione di capitale del Gruppo, migliorarne la redditività, garantire una continua evoluzione delle attività di business e mantenere la flessibilità necessaria a cogliere tutte le opportunità di generazione di valore. Nello stesso tempo, c'è stata un'attenzione specifica alle opportunità di ottimizzazione del capitale, ad una aggiuntiva riduzione dei costi, al cross-selling fra le diverse entità del Gruppo e, soprattutto, all'ulteriore miglioramento della disciplina nella gestione del rischio.

Gli obiettivi del piano Transform 2019 sono pragmatici, concreti e raggiungibili e si basano su presupposti prudenti fondati su cinque pilastri strategici precisi:

- **Rafforzare e ottimizzare il capitale**, per allinearsi ai coefficienti patrimoniali delle migliori G-SIFI.
- **Migliorare la qualità dell'attivo**, con misure incisive per affrontare i problemi italiani ereditati dal passato attraverso una riduzione proattiva del rischio, un aumento del tasso di copertura dei crediti deteriorati lordi (NPE) e un rigore ancora maggiore delle politiche di gestione del rischio, per migliorare ulteriormente la qualità dell'erogazione dei nuovi crediti.
- **Trasformare il modello operativo**, aumentare la focalizzazione sui clienti, semplificando e snellendo al contempo prodotti e servizi in modo da ridurre i costi delle attività per i clienti.
- **Massimizzare il valore di banca commerciale**, sfruttare il potenziale delle relazioni con i clienti retail e lo status di banca di riferimento ("go to") per la clientela corporate in Europa Occidentale, rafforzare ulteriormente la posizione di leadership⁷ in Europa Centrale e Orientale e migliorare il cross-selling tra le linee di business e i Paesi.
- **Adottare un Corporate Center di Gruppo snello, ma con forte potere di guida** e KPI uniformi in tutto il Gruppo, per indirizzare e guidare i comportamenti manageriali, garantire responsabilità, funzioni di supporto più snelle e allocazione dei costi trasparente.

Jean Pierre Mustier, Amministratore Delegato di UniCredit S.p.A., ha dichiarato:

"Abbiamo sviluppato un piano pragmatico basato su presupposti prudenti, con obiettivi concreti e raggiungibili, in funzione di leve di gestione del rischio e dei costi che sono saldamente sotto il nostro controllo.

Stiamo attuando misure decise per gestire i problemi, ereditati dal passato, dei crediti deteriorati lordi (NPE) allo scopo di migliorare e sostenere la futura redditività corrente e diventare una delle banche più attrattive d'Europa. Intendiamo trarre profitto dai nostri attuali vantaggi competitivi, quali la nostra esclusiva rete diffusa in Europa Occidentale, Centrale e Orientale, oltre a valorizzare i benefici del nostro lineare modello di Banca Commerciale (Commercial Banking) con un segmento Corporate & Investment

⁷ Leadership intesa come numero #1 come quota di mercato in termini di totale attivo (2.500 miliardi di euro) Fonte Central banks statistics.

Banking perfettamente integrato, implementandone la trasformazione. Coglieremo ulteriori opportunità tenendo al contempo rigorosamente sotto controllo i rischi, l'esecuzione e i costi. Tutte queste azioni ci consentiranno di generare un rendimento del patrimonio netto tangibile (RoTE) superiore al 9% nel 2019 e di attuare una politica di distribuzione di dividendi cash nell'ordine del 20-50%.

A partire da luglio, abbiamo intrapreso misure coraggiose. Grazie alla cessione delle nostre partecipazioni in Pekao e Pioneer e di una quota del 30% in Fineco, in combinazione con risparmi di costi, generazione organica di capitale nel periodo del piano e un aumento di capitale in opzione di 13 miliardi di euro interamente garantito in termini di ammontare, nel 2019 avremo un coefficiente CET1 fully loaded superiore al 12,5%, ampiamente in linea con le altre migliori G-SIFI".

2019 GROUP KEY FINANCIAL TARGETS⁸

- **Ricavi:** CAGR 2015-2019 a +0,6%
- **Costi:** 10,6 miliardi di euro **con Costi/Ricavi** inferiore al 52%
- **Costo del rischio:** 49pb
- **Utile netto:** 4,7 miliardi di euro
- **RoTE:** superiore al 9%
- **CET1 Ratio fully loaded:** superiore al 12,5% stimando una distribuzione dei dividendi cash del 20%
- **Qualità dell'attivo:**
 - **Attività ponderate per il rischio (RWA):** 404 miliardi di euro
 - **Tasso di copertura dei crediti deteriorati lordi:** superiore al 54%
 - **Tasso di copertura delle inadempienze probabili:** superiore al 38%
 - **Tasso di copertura delle sofferenze:** superiore al 63%

* * * * *

⁸ Dati Riclassificati tenendo conto delle cessioni di Pekao, Pioneer, 30% di Fineco, Ucraina e Immo Holding.

1. Rafforzare e ottimizzare il capitale

Tra gli obiettivi chiave del piano Transform 2019 figurano il sostanziale miglioramento della struttura di capitale del Gruppo e l'incremento dei coefficienti patrimoniali per allinearsi alle migliori G-SIFI.

Il coefficiente CET1 fully loaded salirà dal 10,8%⁹ al 30 settembre 2016 a oltre il 12,5%¹⁰ al 31 dicembre 2019.

Le principali misure del piano Transform 2019 mirate al rafforzamento della base patrimoniale sono:

- un aumento di capitale in opzione da 13 miliardi di euro, da sottoporre all'approvazione di un'Assemblea Straordinaria degli Azionisti convocata per il 12 gennaio 2017, interamente garantito in termini di ammontare da parte di un consorzio formato da primarie banche internazionali che hanno sottoscritto un *pre-underwriting agreement* ai sensi del quale si sono impegnate – subordinatamente a condizioni in linea con la prassi di mercato per operazioni analoghe – a sottoscrivere un *underwriting agreement* avente per oggetto la sottoscrizione delle nuove azioni eventualmente non sottoscritte all'esito dell'asta dei diritti inoptati, fino a concorrenza di 13 miliardi di euro.
- nessun pagamento di dividendi per il 2016, con una politica di distribuzione dei dividendi cash per gli anni successivi del 20-50%.
- le cessioni già concordate dell'intera partecipazione in Pekao e Pioneer, oltre alla cessione già finalizzata dell'Ucraina e della partecipazione di UniCredit del 30% in Fineco, contribuiscono a un aumento di 164pb al coefficiente CET1 fully loaded, calcolato sulle attività ponderate per il rischio (RWA) riformulate al 30 settembre 2016.
 - **Fineco:** la cessione del 30% (10% a luglio e 20% a ottobre) a multipli di valutazione interessanti consente al Gruppo di mantenere comunque il controllo della gestione, creando sinergie con le altre divisioni del Gruppo; l'approccio innovativo costituirà parte integrante del processo di condivisione delle prassi migliori in seno al Gruppo;
 - **Pekao:** UniCredit ha ceduto a PZU la maggioranza della propria quota, sottoscrivendo al contempo un accordo commerciale grazie al quale per i clienti attuali e futuri non vi sarà alcuna soluzione di continuità a livello di servizi offerti da Pekao. Il Gruppo ha deciso di trarre profitto dai multipli di valutazione interessanti e di uscire così dalla Polonia, in quanto le sinergie erano limitate dalla regolamentazione locale;
 - **Pioneer:** la cessione ad Amundi ha creato valore per il Gruppo e in virtù della sottoscrizione di un contratto di distribuzione, i clienti di UniCredit avranno accesso a una gamma più ampia di prodotti di qualità e il Gruppo beneficerà di commissioni aggiuntive generate da maggiori vendite di rete.

Per quanto riguarda la gestione di funding e liquidità, il Piano Strategico garantisce la totale conformità ai coefficienti TLAC, LCR e NSFR previsti, mantenendo buffer adeguati.

⁹ Dati Contabili al 3 Trim 2016.

¹⁰ La variazione del perimetro è dovuta alle cessioni di Pekao, Pioneer, 30% di Fineco, Ucraina e Immo Holding.

2. Migliorare la qualità dell'attivo

Oltre alle azioni indicate sopra, il rafforzamento patrimoniale avverrà di pari passo con misure volte specificatamente al miglioramento della qualità dell'attivo:

- Ulteriori rettifiche su crediti per 8,1 miliardi di euro contabilizzate nel 4 Trim per far fronte all'eredità del portafoglio di crediti deteriorati italiani, che porterà a un'accelerazione della riduzione del portafoglio non-core con un obiettivo di esposizione netta di 8,1 miliardi di euro entro il 2019.
- Esecuzione del progetto FINO: un de-risking, in due fasi, di 17,7 miliardi di euro di prestiti lordi in sofferenza per mezzo di un portafoglio cartolarizzato del quale la banca cederà a investitori una quota omogenea pari almeno al 20% in una prima fase nel 2017. L'intera vendita di FINO (fase2) avrà luogo durante il Piano Strategico.
- Ulteriori rettifiche di partecipazioni e altre svalutazioni per un importo totale di 4,1 miliardi di euro e un onere totale una tantum di 12,2¹¹ miliardi di euro nel 4 Trim del 2016.

Ci si aspetta dunque, grazie a questa operazione, un miglioramento tangibile dei parametri KPI della qualità dell'attivo del Gruppo:

- diminuzione del rapporto tra crediti deteriorati lordi e totale dei crediti di Gruppo dal 15,1%¹² del 30 settembre 2016 all'8,4% entro la fine del 2019, e contestuale diminuzione del rapporto tra crediti deteriorati netti e totale dei crediti netti di Gruppo dal 7,9%¹³ del 30 settembre 2016 al 4,0% alla fine del 2019.
- aumento del tasso di copertura "posizionato per la cessione" dei prestiti in sofferenza italiani e delle inadempienze probabili, rispettivamente a oltre il 63% e superiore al 38%.

L'eredità del portafoglio crediti italiani risale per la maggior parte a prima del 2011 mentre l'attuale profilo di rischio dell'erogazione del portafoglio core è solido e in ulteriore miglioramento; infatti, i tassi di default dei primi 12 mesi sono diminuiti in maniera costante nel corso degli ultimi tre anni. L'attuale rapporto tra crediti deteriorati lordi e totale dei crediti di Gruppo risente del portafoglio Non Core, che guida un incremento di tale rapporto dal 5,7% per la parte Core del Gruppo – in linea con la media EBA (del 5,4%) – al 15,1% a livello complessivo di Gruppo.

Inoltre, la banca sta procedendo a rafforzare i propri processi al fine di ridurre ulteriormente il profilo di rischio del portafoglio di crediti deteriorati dall'erogazione e monitoraggio fino al recupero. Ad esempio, per quanto riguarda il Commercial Banking in Italia, il processo di sottoscrizione di determinati portafogli selezionati (immobiliare, project financing) è stato centralizzato; ci si concentra maggiormente sul grado di affidabilità dei clienti (cresciuto dal 59% del totale nel 2013 al 71%¹⁴ del 2016) e, in determinati segmenti di attività, è cresciuta in maniera significativa la quota di prestiti concessi sulla base di processi automatizzati (ad esempio, dallo 0 all'84% delle decisioni automatiche in materia di scoperto tra il 2013 e il 2016).

¹¹ Le stime attuali sono soggette ad approvazioni finali, i numeri attuali possono variare.

¹² Dati Contabili al 3 Trim 2016.

¹³ Dati Contabili al 3 Trim 2016.

¹⁴ Le stime attuali sono soggette ad approvazioni finali, i numeri attuali possono variare.

3. Trasformare il modello operativo

La trasformazione del modello operativo punta ad accrescere l'attenzione al cliente semplificando e migliorando al contempo l'efficienza del Gruppo, al fine di ottenere una base di costi sostenibile e più bassa avvalendosi della digitalizzazione come strumento a supporto di tale trasformazione. Tra le principali iniziative figurano le seguenti:

- Ripianificare i processi end-to-end e abbassare i costi operativi facendo leva sulle operazioni globali e sullo sviluppo delle economie di scala
- Concentrarsi di più sul cliente rivolgendo maggiore attenzione alla *customer experience*, alla standardizzazione del prodotto e a maggiori attività "one to one";
- Investimenti in IT per 1,6 miliardi di euro a supporto della trasformazione dell'attività e per rafforzare l'infrastruttura informatica attraverso attività di digitalizzazione, sviluppo tecnologico di sistemi core e il continuo aggiornamento dell'infrastruttura, assicurando al contempo l'allineamento della compliance con i requisiti normativi.

Si prevede inoltre che la trasformazione del modello di business del Gruppo comporti una maggiore riduzione degli FTE¹⁵ rispetto al piano precedente. Il piano "Transform 2019" prevede ulteriori 6.500 esuberanti netti entro il 2019, per una riduzione totale netta degli FTE di circa 14.000 unità entro il 2019, con un risparmio dei costi per il personale pari a 1,1 miliardi di euro.

Un'ulteriore riduzione degli altri costi operativi di 600 milioni di euro permetterà al Gruppo di ottenere un risparmio sui costi ricorrenti annui totali netti pari a 1,7 miliardi di euro, ottenendo una base di costi di circa 10,6 miliardi di euro nel 2019, in discesa quindi rispetto ai 12,2 miliardi del 2015; la maggior parte dei risparmi sarà conseguita nei primi 24 mesi.

4. Massimizzare il valore di banca commerciale

Per aumentare al massimo la redditività del semplice modello di business di banca commerciale del Gruppo e rafforzare la propria posizione di leader in vari mercati europei facendo leva sulle operazioni Corporate & Investment Banking (CIB) nonché sulle sinergie tra le varie linee di business e i vari Paesi, UniCredit ha stabilito quattro priorità:

- Evoluzione dell'offerta del ramo Commercial Banking Europa Occidentale, per anticipare e soddisfare le mutevoli esigenze dei clienti;
- Ulteriore rafforzamento della posizione di leadership¹⁶ del Gruppo in Europa Centrale e Orientale, attraverso la crescita organica ottenuta tramite innovazione e digitalizzazione;
- Un CIB efficiente e concentrato sul cliente, pienamente integrato nella banca commerciale, che crei e realizzi ulteriori sinergie;
- Promozione delle attività di cross-selling tra linee di business e Paesi.

Per quanto riguarda le iniziative volte alla trasformazione del modello di Commercial Banking Europa Occidentale, sono state individuate le seguenti linee guida strategiche:

¹⁵ Full Time Equivalent

¹⁶ Leadership intesa come numero #1 come quota di mercato in termini di totale attivo (2.500 miliardi di euro) Fonte Central banks statistics.

- Potenziare la raccolta di asset attraverso l'aumento previsto della componente di asset management dei portafogli finanziari dei clienti, il cross-selling ai clienti corporate e la valorizzazione dei processi di consulenza e di innovazione del prodotto;
- Sviluppare ulteriormente il credito al consumo introducendo modalità di scoperto pre-approvato e tramite iniziative di cross-selling per clienti corporate e piccole imprese;
- Rafforzare la posizione del Gruppo come banca di riferimento per i clienti corporate locali e per le migliori piccole e medie imprese (PMI) clienti;
- Accrescere le azioni e le iniziative con i clienti "per mettere l'intera banca al servizio del cliente", sviluppando un approccio basato sulla specializzazione dell'offerta e sull'innovazione di prodotto, facendo leva su quanto il Gruppo offre nella sua interezza.

In Europa Centrale e Orientale, il piano Transform 2019 punta alla crescita organica della base clienti. Esso si concentrerà anche sull'ulteriore sviluppo degli innovativi processi di digitalizzazione in tutta la regione.

Il CIB farà leva sulla sua piena integrazione con le attività di Commercial Banking nonché su joint-venture organizzative volte all'offerta di prodotti CIB a clienti corporate e retail. Il Gruppo rafforzerà la propria leadership¹⁷ nel Global Transaction Banking, forte della sua base internazionale di clienti e sviluppando attività peculiari nei mercati a vantaggio dei clienti corporate e degli istituti finanziari. Inoltre, tra le iniziative CIB figura un'ulteriore ottimizzazione dei costi amministrativi e un'attenzione ancora più forte sia al risk management sia alla qualità dell'erogazione dei nuovi prestiti.

Infine, UniCredit punta all'ulteriore sviluppo di sinergie integrando le attività CIB con quelle del Commercial Banking, tramite l'offerta di servizi alla clientela corporate, retail e di private banking e con l'ampia rete in vari mercati europei e globali. In particolare, le iniziative previste comprendono:

- Maggiore cooperazione tra il CIB e il Commercial Banking, con una nuova organizzazione gestionale e la definizione di obiettivi comuni;
- Individuazione e valorizzazione delle sinergie tra i segmenti corporate, retail e private, tramite acquisizione congiunta di clienti, anche grazie al loro gradimento e con un unico punto d'ingresso nella Banca;
- Supporto ai clienti internazionali: mappatura di quelli operanti nei vari mercati attraverso un'attività di reporting e accesso ai centri internazionali che permetterà a tali clienti di beneficiare di un servizio integrato a 360°;
- La continua condivisione delle migliori pratiche tra le varie divisioni e mercati.

5. Corporate Center di Gruppo snello, ma forte

Il quinto pilastro del piano Transform 2019 riguarda la creazione di un modello di holding del Gruppo snella ma con una forte capacità di direzione. Le azioni chiave prevedono:

- Creazione di un Corporate Center forte incaricato di monitorare i principali indicatori di performance assegnate alle divisioni;
- Un unico Direttore generale responsabile di tutte le attività di business;
- Un unico Comitato Manageriale (Executive Management Committee);
- Ripartizione trasparente dei costi alle varie divisioni per promuovere la responsabilità;
- Dimensioni adeguate per le funzioni di supporto a livello centrale e locale.

¹⁷ Posizione tra #1 e #3 in 8 classifiche nei 9M16.

A livello di costi, il peso del Corporate Center scenderà dal 5,1% del 2015 al 2,9% nel 2019 mentre, a livello di margine operativo lordo, la sua incidenza si prevede che passerà dal -16,9% del 2015 al -2,6% nel 2019.

GRUPPO – DATI FINANZIARI CHIAVE

Dati Riclassificati ⁽¹⁾	2015	9M 2016 Adj. ⁽²⁾	2017	2019
Ricavi CAGR 2015-2019				+0,6%
Costi (€ mld)	12.2		11.7	10.6
Utile Netto (€ mld)	1.5			4.7
Costi/Ricavi	61.6%			< 52%
Costo del rischio (pb)	89	254 ⁽³⁾	65	49
RoTE	4%			> 9%
CET1 Ratio Fully Loaded	10,4% ⁽⁴⁾	10,8% ⁽⁴⁾	12.0%	> 12,5%
RWA (€ mld)	361	362 ⁽⁵⁾	389	404
Tasso di copertura Crediti deteriorati lordi di Gruppo	50.8%	63.0%	> 54%	> 54%
Tasso di copertura su Inadempienze probabili di Gruppo	34.2%	40.8%	> 38%	> 38%
Tasso di copertura su sofferenze di Gruppo	60.6%	74.5%	> 65%	> 63%
Crediti deteriorati netti Non Core (€ mld)	24.8	15.8	11.4	8.1
Tasso di copertura Crediti deteriorati Non Core	52.4%	68.2%	> 56%	> 57%

(1) Dati Riclassificati tenendo conto delle cessioni di Pekao, Pioneer, 30% di Fineco, Ucraina e ImmoHolding.

(2) Dati rettificati (Adjusted): dati Riclassificati includendo le rettifiche su crediti attese per 8,1 miliardi di euro.

(3) Inclusa posta straordinaria di rettifica su crediti, escluse le rettifiche nei 9M16, il costo del rischio ammonta a 77pb

(4) Dati di bilancio certificati

(5) Dati di bilancio riclassificati

2015 and 9M2016 DATI RICLASSIFICATI

Dati Riclassificati tenendo conto delle cessioni di Pekao, Pioneer, 30% di Fineco, Ucraina e Immo Holding.

	2015		9M2016	
	Dati Certificati	Dati Riclassificati	Dati Certificati	Dati Riclassificati
Utile Netto (€ mld)	1,7	1,5	1,8	1,4
CET1 Ratio Fully Loaded	10,4%		10,8%	12,5%
RWA (€ mld)	391	361	391	362
FTE (# '000)	125,5	101,3	123,0	99,5

BASE O CALCOLO DELLE PROIEZIONI DELL'UTILE

Le "Proiezioni dei dati" relative al periodo coperto dal piano Transform 2019 sono conformi alle norme contabili utilizzate per redigere il Bilancio consolidato del Gruppo UniCredit per l'esercizio conclusosi il 31 dicembre 2015 nonché ai principi contabili internazionali. Nel computo delle Proiezioni dei dati, sono stati presi in considerazione anche i risultati dei primi nove mesi del 2016.

* * *

Per maggiori informazioni relative al piano Transform 2019, si prega di prendere visione dell'informativa disponibile sul sito Internet della società www.unicreditgroup.eu.

E' possibile accedere al nostro Capital Markets Day anche via live webcast a partire dalle 10:00am GMT / 11:00am CET, al seguente link <https://www.unicreditgroup.eu/en/investors.html>.

Milano, 13 Dicembre 2016

INFORMAZIONI DI CONTATTO

Media Relations:

Tel.+39-02-88623569; e-mail: mediarelations@unicredit.eu

Investor Relations:

Tel.+39-02-88621872; e-mail: investorrelations@unicredit.eu

Il presente comunicato e le informazioni ivi contenute non includono o costituiscono un'offerta di vendita di strumenti finanziari, o una sollecitazione di un'offerta ad acquistare strumenti finanziari negli Stati Uniti, in Australia, Canada o Giappone nonché in qualsiasi altro Paese in cui tale offerta o sollecitazione sarebbe soggetta all'autorizzazione da parte di autorità locali o comunque vietata ai sensi di legge (gli "Altri Paesi"). Il presente comunicato, parte di esso o la sua distribuzione non possono costituire la base di, né può essere fatto affidamento sullo stesso rispetto a, un eventuale accordo o decisione di investimento.

Gli strumenti finanziari non sono stati e non saranno registrati negli Stati Uniti ai sensi dello United States Securities Act of 1933 (come successivamente modificato) (il "Securities Act"), o ai sensi delle leggi vigenti negli Altri Paesi. Gli strumenti finanziari non possono essere offerti o venduti negli Stati Uniti, salvo che gli stessi siano registrati ai sensi del Securities Act o in presenza di un'esenzione dalla registrazione ai sensi del Securities Act. La Società) come di seguito definita) non intende registrare alcuna parte dell'Offerta negli Stati Uniti.

Il presente comunicato è destinato unicamente ai soggetti che (i) si trovano fuori dal Regno Unito, ovvero (ii) sono dotati di esperienza professionale in materie relative ad investimenti che ricadono nell'ambito di applicazione dell'articolo 19(2) del Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 come modificato (l'"Order"), ovvero (iii) sono "high net worth entities" e altri soggetti ai quali il presente comunicato può essere legittimamente trasmesso che rientrano nella definizione di cui all'Articolo 49(2) dell'Order, ovvero (iv) rientrano nel novero dei soggetti di cui agli articoli 48, 50 e 50A dell'Order, ovvero (v) sono soggetti ai quali il presente comunicato può essere legittimamente trasmesso ai sensi delle leggi vigenti (collettivamente, i "soggetti rilevanti"). Qualsiasi attività di investimento a cui il presente comunicato si riferisce verrà intrapresa con, ed è disponibile esclusivamente per, i soggetti rilevanti. Qualsiasi soggetto che non sia un soggetto rilevante non dovrebbe agire sulla base, o fare affidamento, sulla presente comunicazione e sui suoi contenuti.

Il presente comunicato non costituisce né un'offerta di vendita né una sollecitazione ad acquistare o sottoscrivere strumenti finanziari. Questo comunicato è stato predisposto sul presupposto che qualsiasi offerta di strumenti finanziari cui lo stesso faccia riferimento in qualsiasi Stato membro dello Spazio Economico Europeo ("SEE") che abbia recepito la Direttiva Prospetti (ciascuno un "Stato Membro Rilevante"), e fatto salvo il caso di un'offerta pubblica in Italia ai sensi del prospetto italiano come approvato dall'autorità competente e pubblicato e notificato all'autorità competente in conformità a quanto previsto dalla Direttiva Prospetti e/o ai sensi di un'esenzione dal requisito di pubblicazione di un prospetto per offerte di strumenti finanziari prevista dalla Direttiva Prospetti.

* * *

La presente comunicazione e le informazioni ivi contenute non ha finalità di né costituisce in alcun modo consulenza in materia di investimenti. Le dichiarazioni ivi contenute non sono state oggetto di verifica indipendente. Non viene fatta alcuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, in riferimento a, e nessun affidamento dovrebbe essere fatto relativamente all'imparzialità, accuratezza, completezza, correttezza e affidabilità delle informazioni ivi contenute. UniCredit S.p.A. (la "Società" e, unitamente alle sue controllate, il "Gruppo") e i suoi rappresentanti declinano ogni responsabilità (sia per negligenza o altro), derivanti in qualsiasi modo da tali informazioni e/o per eventuali perdite derivanti dall'utilizzo o meno di questa presentazione. Accedendo a questi materiali, il lettore accetta di essere vincolato dalle limitazioni di cui sopra.

Questo comunicato stampa contiene previsioni e stime che riflettono le attuali opinioni del management in merito ad eventi futuri. Previsioni e stime sono in genere identificate da espressioni come "è possibile," "si dovrebbe," "si prevede," "ci si attende," "si stima," "si ritiene," "si intende," "si progetta," "obiettivo" oppure dall'uso negativo di queste espressioni o da altre varianti di tali espressioni oppure dall'uso di terminologia comparabile. Queste previsioni e stime comprendono, ma non si limitano a, tutte le informazioni diverse dai dati di fatto, incluse, senza limitazione, quelle relative alla posizione finanziaria futura della Società e ai risultati operativi, la strategia, i piani, gli obiettivi e gli sviluppi futuri nei mercati in cui la Società o qualsiasi società del Gruppo operano o intendono operare.

A seguito di tali incertezze e rischi, si avvisano i lettori che non devono fare eccessivo affidamento su tali informazioni di carattere previsionale come previsione di risultati effettivi. La capacità del Gruppo di raggiungere i risultati previsti dipende da molti fattori al di fuori del controllo del management. I risultati effettivi possono differire significativamente (ed essere più negativi di) da quelli previsti o impliciti nei dati previsionali. Tali previsioni e stime comportano rischi ed incertezze che potrebbero avere un impatto significativo sui risultati attesi e si fondano su assunti di base.

Le previsioni e le stime ivi formulate si basano su informazioni a disposizione del Gruppo alla data odierna. Ciascuna società del Gruppo non si assume alcun obbligo di aggiornare pubblicamente e di rivedere previsioni e stime a seguito della disponibilità di nuove informazioni, di eventi futuri o di altro, fatta salva l'osservanza delle leggi applicabili. Tutte le previsioni e le stime successive, scritte ed orali, attribuibili a qualsiasi società del Gruppo o a persone che agiscono per conto delle stesse sono espressamente qualificate, nella loro interezza, da queste dichiarazioni cautelative.

Ai sensi del Testo Unico della Finanza, D.Lgs. n.58 del 24 febbraio 1998 (articolo 154-bis, comma 2) Francesco Giordano, quale dirigente preposto della redazione dei documenti contabili societari dichiara che l'informativa contabile contenuta nel presente documento corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili del Gruppo.