



INFORMATIVA EMITTENTI N. 83/2016

Data: 13/12/2016

Ora: 08:15

Mittente: UniCredit S.p.A.

Oggetto: UNICREDIT PRESENTA IL PIANO STRATEGICO 2016-2019 - UNICREDIT PRESENTS 2016-2019 STRATEGIC PLAN

Testo: da pagina seguente

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.

TRANSFORM 2019**UNICREDIT PRESENTS 2016-2019 STRATEGIC PLAN****ONE BANK, ONE UNICREDIT****A SIMPLE PAN-EUROPEAN BANK DELIVERING A UNIQUE WESTERN, CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN NETWORK TO ITS EXTENSIVE CLIENT FRANCHISE****DECISIVE ACTIONS ON LEGACY ISSUES, TRANSFORMING THE BANK AND BUILDING ON EXISTING COMPETITIVE ADVANTAGES TO CAPTURE OPPORTUNITIES AND ACHIEVE FUTURE LONG-TERM PROFITABILITY****Considerably strengthened capital position in line with best in class G-SIFIs¹**

- 13 billion euro rights issue fully underwritten by volume² subject to customary conditions
- Bold actions taken on business portfolio: Fineco, Pekao and Pioneer
- 2019 fully loaded CET1 ratio above 12.5 per cent

Active balance sheet de-risking resulting in boosted coverage levels to address the asset quality legacy

- A total of 12.2³ billion euro one offs expected to be taken in Q4 2016 including Loan Loss Provisions of 8.1⁴ billion euro and net restructuring charges equal to 1.7 billion euro
- De-risking of 17.7 billion euro of gross bad loans through a securitized portfolio
- Targeting NPE⁵ portfolio coverage above 54 per cent in 2019

Further enhanced risk discipline to improve quality of future origination

- 2019 Group cost of risk 49bps, down by 40bps vs 2015

Cost discipline and efficiency measures to significantly reduce cost income ratio and transform business model

- 1.7 billion euro net annual recurring cost savings as of 2019
- 2019 Group cost income ratio below 52 per cent

Improved profitability and new cash dividend pay-out policy

- 2019 RoTE above 9 per cent
- 20-50 per cent cash dividend pay-out policy⁶

Lean but strong steering Corporate Center to drive Group-wide performance and ensure accountability through strictly monitored KPIs

- Creation of a strong steering center in charge of monitoring key performance indicators (KPIs) cascaded down to divisions

Note: all 2015 and 9M 2016 figures are Restated assuming disposals of Pekao, Pioneer, 30% of Fineco, Ukraine and Immo Holding.

Throughout the document: **Stated figures** are the ones previously communicated; **Restated figures** include variations related to disposals of Pekao, Pioneer, 30% of Fineco, Ukraine and Immo Holding; **Adjusted** (or Adj.) **figures** are restated figures including expected Loan Loss Provisions of 8.1 billion euro.

¹ Global Systemically Important Financial Institutions.

² Pre underwriting commitment, in line with market practice for similar transactions, of a consortium of primary financial institutions.

³ Current estimates subject to final approval, actual results may vary. One-offs mainly refer to one-off LLPs, net restructuring charges and further impairments of Group participations and other general provisions.

⁴ Based on current assessment and subject to final terms of FINO transaction.

⁵ Non Performing Exposures.

⁶ Financial figures in the plan assume a dividend pay-out of 20%.

Milan / London, 13 December 2016: The Board of Directors of UniCredit S.p.A chaired by Giuseppe Vita, has approved the 2016-2019 Strategic Plan, *Transform 2019*, which will be presented to analysts and investors at the Capital Markets Day today in London.

As announced on 11 July 2016, the strategic review encompassed all major areas of the Bank with specific focus on how to reinforce and optimize the Group's capital position, reduce balance sheet risk profile, improve profitability, ensure continuous transformation of operations to allow additional cost reduction and cross selling across Group entities, whilst maintaining flexibility to seize value creating opportunities, as well as further improved risk discipline.

The Transform 2019 plan targets are pragmatic, tangible and achievable and are based on conservative assumptions resting on five well-defined strategic pillars:

- **Strengthen and optimize capital**, to align capital ratios with the best in class G-SIFIs.
- **Improve the asset quality**, decisive actions to address the Italian legacies via a proactive balance sheet de-risking, an increase of the NPE coverage, and by tightening risk management policies to further improve the quality of new loans origination.
- **Transform the operating model**, increase client focus whilst simplifying and streamlining products and services to reduce the cost to serve customers.
- **Maximize commercial bank value**, capitalize on Retail client relationship potential and the “go to” bank status for Corporate clients in Western Europe, further strengthen the leadership⁷ position in Central and Eastern Europe and enhance cross selling across business lines and countries.
- **Adopt a lean but strong steering Group Corporate Center**, consistent Group-wide KPIs to drive performance, ensure accountability, leaner support functions and transparent cost allocation.

Jean Pierre Mustier, Chief Executive Officer, UniCredit S.p.A. said:

“We have developed a pragmatic plan based on conservative assumptions, with tangible and achievable targets, dependent on cost and risk management, levers which are firmly under our own control.

“We are taking decisive actions to deal with our NPE legacy issues to improve and support recurring future profitability to become one of Europe’s most attractive banks. We are going to build on our existing competitive advantages such as our unique Western, Central and Eastern European network as well as boosting the benefit of our simple commercial banking model with a fully plugged in CIB, by transforming it further. And, we shall capture opportunities whilst keeping a tight rein on risk, execution and costs. All these actions will allow us to generate a return on tangible equity of above 9 per cent in 2019 and allow for a cash dividend pay-out policy of between 20 to 50 per cent.

“Since July we have already taken bold actions. Thanks to the disposal of our holdings in Pekao and Pioneer and a 30 per cent stake in Fineco, coupled with cost savings and organic capital generation over the plan period and a fully underwritten by volume 13 billion euro rights issue we will in 2019 have a fully loaded CET1 ratio above 12.5 per cent, well in line with other best in class G-SIFIs.”

⁷Ranking #1 of market share in terms of total assets (2,500 billion euro). Source Central banks statistics.

2019 GROUP KEY FINANCIAL TARGETS⁸

- **Revenues:** CAGR 2015-2019 at +0.6 per cent
- **Total Costs:** 10.6 billion euro with **Cost/Income** below 52 per cent
- **Cost of Risk:** 49bps
- **Net Income:** 4.7 billion euro
- **RoTE:** above 9 per cent
- **Fully loaded CET1 Ratio:** above 12.5 per cent assuming 20% cash dividend pay-out
- **Asset Quality:**
 - **RWA:** 404 billion euro
 - **NPE coverage:** above 54 per cent
 - **UTP⁹ coverage:** above 38 per cent
 - **Bad loans coverage:** above 63 per cent

* * * * *

1. Strengthen and optimize capital

Among the key objectives of the Transform 2019 plan is to materially strengthen the Group's capital structure, and to increase the capital ratios in line with the best in class G-SIFIs.

The fully loaded CET1 ratio will increase from 10.8¹⁰ per cent at 30 September 2016 to above 12.5¹¹ per cent at 31 December 2019.

The main Transform 2019 actions aimed at strengthening the capital base are:

- a 13 billion euro rights issue, to be submitted for approval to the Extraordinary Shareholders' Meeting to be held on 12 January 2017, fully underwritten by volume by a consortium of leading international banks which entered into a pre-underwriting agreement pursuant to which they undertook – subject to conditions in line with market practice for similar transactions – to enter into an underwriting agreement relating to the subscription of the new shares remained unsubscribed at the end of the auction of the unexercised rights, up to 13 billion euro.
- No payment of dividends for 2016, thereafter a 20-50 per cent cash dividend pay-out policy.
- The agreed disposals of the whole interest in Pekao and Pioneer as well as the already finalised disposal of Ukraine and rightsizing of shareholding in Fineco altogether contributing by 164bps to the fully loaded CET1 ratio, calculated on restated risk-weighted assets as at 30 September 2016.

⁸Figures are Restated assuming disposals of Pekao, Pioneer, 30% of Fineco, Ukraine and Immo Holding.

⁹Unlikely to pay.

¹⁰Stated figures as of 3Q16.

¹¹Perimeter variations related to disposals of Pekao, Pioneer, 30% of Fineco, Ukraine and Immo Holding.

- **Fineco:** opportunity to sell 30 per cent (10 per cent in July and 20 per cent in October) at attractive trading multiples allows the Group to still retain management control, creating synergies with the rest of the Group, and its innovative approach will form an integral part of best practice sharing throughout the Group;
- **Pekao:** UniCredit sold the majority of its stake to PZU whilst signing a commercial agreement which means that customers, current and future, will see no difference in service from Pekao. The Group decided to take advantage of the attractive trading multiples and exit Poland where local regulation limited Group synergies;
- **Pioneer:** the sale to Amundi released value for the Group and with a signed strategic partnership for the distribution in place, UniCredit's customers will have access to a wider range of quality products and the Group will reap the benefit of additional fees from increased network sales.

With regard to funding and liquidity management, the Strategic Plan ensures full compliance with the TLAC, LCR and NSFR target ratios, maintaining adequate buffers.

2. Improve asset quality

In addition to the above mentioned actions, the strengthening of the capital structure will be implemented together with measures specifically aimed at improving asset quality:

- Additional loan loss provisions of 8.1 billion euro to be booked in Q4 in order to address the legacy of the Italian credit portfolio, resulting in an acceleration of the run-down of the Non Core portfolio, targeting a 8.1 billion euro net exposure by 2019.
- Execution of project FINO; a two-phased de-risking of 17.7 billion euro of gross bad loans through a securitized portfolio of which UniCredit will sell at least a 20 per cent vertical tranche to third party investors in phase 1 during 2017. The full disposal of FINO (phase 2) will take place during the period of the Strategic Plan.
- Further impairments of Group participations and other general provisions for a total amount of 4.1 billion euro leading to a total one-off charge in Q4 2016 of 12.2¹² billion euro.

As a result, the Group asset quality KPIs are expected to materially improve:

- Group gross NPE ratio decreasing from 15.1¹³ per cent at 30 September 2016 to 8.4 per cent at the end of 2019 and Group net NPE ratio decreasing from 7.9¹⁴ per cent at 30 September 2016 to 4.0 per cent at the end of 2019.
- Increasing coverage ratio – “positioned to sell” – of bad loans and unlikely to pay above 63 per cent and above 38 per cent respectively.

¹²Current estimates subject to final approval, actual results may vary.

¹³Stated figures as of 3Q16.

¹⁴Stated figures as of 3Q16.

The Italian credit portfolio legacy was originated mainly before 2011 while today the risk profile of the core portfolio origination is sound and improving further, with the first 12 months default rates steadily declining in the last three years. The current Group gross NPE ratio is affected by the Non Core portfolio, which drives an increase of the ratio from 5.7 per cent for the Group Core, while the latter is in line with the EBA average (5.4 per cent), to 15.1 per cent for the Group overall.

In addition to the above, the bank is strengthening its processes in order to further reduce the risk profile of the NPE portfolio from origination and monitoring to workout. For example, with regard to Commercial Banking in Italy, the underwriting process has been centralized for selected portfolios (real estate, project finance), an increasing focus is assigned to investment grade customers (increased from 59 per cent of total in 2013 to 71 per cent¹⁵ in 2016) and in certain business segments the share of loans granted based on automated processes increased significantly (e.g. from 0 per cent to 84 per cent automatic decisions on overdraft between 2013 to 2016).

3. Transforming the operating model

The transformation of the operating model aims to increase customer focus whilst simplifying and improving the efficiency of the Group, to achieve a lower sustainable cost base using digitalization as an enabler to support the transformation. The main initiatives include:

- Redesigning end-to-end processes and lowering the “run the bank” costs by leveraging on the global operations footprint and the development of economies of scale;
- Increasing client focus through strong attention to the customer experience, product standardization and the increase of client facing activities;
- 1.6 billion euro IT investments to support the business transformation and strengthen IT infrastructure through digitalization activities, technological development of core systems and the continuous updating of the infrastructure, while ensuring compliance with regulatory requirements.

The Group’s business model transformation is also expected to bring a further FTE reduction compared to the previous plan. Transform 2019 includes an additional 6,500 net redundancies by 2019 for a total net FTE reduction of c. 14,000 units by 2019, resulting in a decrease of personnel costs by 1.1 billion euro. A reduction of other operating costs by 600 million euro allows the Group to achieve total net annual recurring cost savings of 1.7 billion euro and a cost base of around 10.6 billion euro in 2019, down from 12.2 billion euro in 2015, the majority of which will be achieved in the first 24 months.

¹⁵Current estimates subject to final approval, actual results may vary.

4. Maximize commercial bank value

To maximize the profitability of the Group's simple commercial banking business model, and to strengthen its leading position in several European markets whilst leveraging on the Corporate & Investment Banking (CIB) operations and on synergies across business lines and across countries UniCredit has set four priorities:

- Evolution of the Western Europe Commercial Banking offering to anticipate and meet changing client behaviours;
- Further strengthen the Group's leadership¹⁶ in CEE through organic growth via innovation and digitalization;
- An efficient client-focused CIB which is fully plugged into commercial banking, further delivering and creating synergies;
- Enhance cross selling across business lines and countries.

In terms of the initiatives to evolve the Western Europe Commercial Banking model, the following strategic guidelines have been determined:

- Boosting asset gathering through the expected increase of the asset management component of clients' financial assets, cross selling to corporate clients as well as enhancement of advisory processes and product innovation;
- Further developing consumer finance through the introduction of pre-approved overdrafts and cross selling initiatives for corporate and small business customers;
- Strengthening the Group's position as the reference bank for local corporate customers and for the top Small and Medium enterprises (SME) customers;
- Increasing activities and initiatives with customers to "bring the whole bank to the customers", developing the customer approach towards the offer specialization and product innovation, leveraging on the whole Group's offerings.

In the CEE, the Transform 2019 plan specifically aims at organic growth of the customer base. It will also focus on further developing its innovative digitalization processes throughout the region.

CIB will leverage on being fully plugged into the commercial banking activities and through organizational joint ventures to offer CIB products to corporate and retail customers. The Group will strengthen its leadership¹⁷ in Global Transaction Banking, leveraging on the Group's international customers base, and developing distinctive activities in Markets for the benefit of corporate customers and financial institutions. In addition, CIB initiatives include further optimization of the administrative costs and an even stronger attention both to risk management and to the quality of the new loan origination.

Finally, UniCredit intends to further develop synergies from the integration between the CIB activities and commercial banking activities, from the services offering to the corporate, retail and private banking segments, and from a widespread network in several European and global markets. In particular, initiatives include:

- Further cooperation between CIB and Commercial Banking: a new management organization and definition of common targets;

¹⁶Ranking #1 of market share in terms of total assets (2,500 billion euro). Source Central banks statistics.

¹⁷Ranking between #1 and #3 in 8 league tables in 9M2016.

- Identifying and leveraging on synergies across corporate and retail/private segments: joint customers acquisition, cross customers referral and single entry point to the Bank for customers;
- Support for international customers: mapping of customers operating in several markets, through reporting activity and access to international centers will allow these customers to benefit from an integrated 360° service;
- Continuous sharing of best practices across the different divisions and markets.

5. Adopt a lean but strong steering Group Corporate Center

The fifth pillar of Transform 2019 concerns the creation of a lean holding model, but with a strong steering of the Group. The key actions include:

- Creation of a strong steering center in charge of monitoring key performance indicators cascaded down to divisions;
- One General Manager in charge of all business activities;
- One single Executive Management Committee;
- Transparent cost allocation to divisions to drive accountability;
- Right-sizing of support functions centrally and locally.

The weight of the Corporate Center, in terms of costs, is to decrease from 5.1 per cent in 2015 to 2.9 per cent in 2019 and in terms of gross operating profit its weight is expected to decrease from -16.9 per cent in 2015 to -2.6 per cent of total, in 2019.

GROUP – KEY FINANCIAL TARGETS

Restated Figures ⁽¹⁾	2015	9M 2016 Adj. ⁽²⁾	2017	2019
Revenues CAGR 2015-2019				+0.6%
Costs (€ bn)	12.2		11.7	10.6
Net Income (€ bn)	1.5			4.7
Cost/Income	61.6%			< 52%
Cost of risk (bps)	89	254 ⁽³⁾	65	49
RoTE	4%			> 9%
CET1 Ratio Fully Loaded	10.4% ⁽⁴⁾	10.8% ⁽⁴⁾	12.0%	> 12.5%
RWA (€ bn)	361	362 ⁽⁵⁾	389	404
Group NPE Coverage	50.8%	63.0%	> 54%	> 54%
Group UTP Coverage	34.2%	40.8%	> 38%	> 38%
Group Bad loan Coverage	60.6%	74.5%	> 65%	> 63%
Non-Core Net NPE (€ bn)	24.8	15.8	11.4	8.1
Non-Core NPE coverage	52.4%	68.2%	> 56%	> 57%

(1) Restated figures assume disposals of Pekao, Pioneer, 30% of Fineco, Ukraine and Immo Holding.

(2) Adjusted (or Adj.) figures: Restated figures are adjusted including expected Loan Loss Provisions of 8.1 billion euro

(3) Including one-off LLPs, if excluding LLP in 9M2016 cost of risk equals to 77bps

(4) Stated figures

(5) Restated figures

2015 and 9M2016 RESTATED FIGURES

Restated figures assume disposals of Pekao, Pioneer, 30% of Fineco, Ukraine and Immo Holding.

	2015		9M2016	
	Stated	Restated	Stated	Restated
Net Income (€ bn)	1.7	1.5	1.8	1.4
CET1 Ratio Fully Loaded	10.4%		10.8%	12.5%
RWA (€bn)	391	361	391	362
FTE (# '000)	125.5	101.3	123.0	99.5

BASE OR CALCULATION OF PROFIT PROJECTIONS

The Data Projections related to the period of the Transform 2019 plan are compliant with the Accounting Standards used to prepare UniCredit Group Consolidated Financial Statement for the year ended 31 December 2015, and in accordance with International Accounting Standards. When calculating Data Projections, the results of the first nine months of 2016 were also taken into account.

* * *

For further information concerning the Transform 2019 plan, please see the information on the Company's website www.unicreditgroup.eu.

You can access to our Capital Markets Day via live webcast starting at 10:00am GMT / 11:00am CET, at <https://www.unicreditgroup.eu/en/investors.html>.

Milan, 13th December 2016

CONTACT DETAILS

Media Relations:

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

Investor Relations:

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

This communication and the information contained herein does not contain or constitute an offer of securities for sale, or solicitation of an offer to purchase securities, in the United States, Australia, Canada or Japan or any other jurisdiction where such an offer or solicitation would require the approval of local authorities or otherwise be unlawful (the "Other Countries"). Neither this document nor any part of it nor the fact of its distribution may form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or investment decision in relation thereto.

The securities referred to herein have not been registered and will not be registered in the United States under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act"), or pursuant to the corresponding regulations in force in the Other Countries. The securities may not be offered or sold in the United States unless such securities are registered under the Securities Act, or an exemption from the registration requirements of the Securities Act is available. The Company (as defined below) does not intend to register any portion of any offering in the United States.

This communication is directed only at (i) persons who are outside the United Kingdom or (ii) persons who have professional experience in matters relating to investments falling within Article 19(2) of the Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, as amended from time to time (the "Order") or (iii) high net worth entities, and other persons to whom it may lawfully be communicated, falling within Article 49(2) of the Order or (iv) certified high net worth individuals and certified and self-certified sophisticated investors as described in Articles 48, 50, and 50A respectively of the Order or (v) persons to whom this communication may otherwise be lawfully communicated (all such persons together being referred to as "relevant persons"). Any investment activity to which this communication relates will only be available to and will only be engaged with, relevant persons. Any person who is not a relevant person should not act or rely on this communication or any of its contents.

This publication constitutes neither an offer to sell nor a solicitation to buy or subscribe for securities. This communication has been prepared on the basis that any offer of securities in any Member State of the European Economic Area ("EEA") which has implemented the Prospectus Directive (each, a "Relevant Member State"), will be made on the basis of a prospectus approved by the competent authority and published and notified to the relevant competent authority in accordance with the Prospectus Directive and/or pursuant to an exemption under the Prospectus Directive from the requirement to publish a prospectus for offers of securities.

The contents of this document are for information purposes only and is not to be construed as providing investment advice. The statements contained herein have not been independently verified. No representation or warranty, either express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness, correctness or reliability of the information contained herein. Neither UniCredit S.p.A. (the "Company" and together with its consolidated subsidiaries, the "Group") nor any of its representatives shall accept any liability whatsoever (whether in negligence or otherwise) arising in any way in relation to such information or in relation to any loss arising from its use or otherwise arising in connection with this document. By accessing these materials, you agree to be bound by the foregoing limitations.

This press release contains certain forward-looking statement, projections, objectives, estimates and forecasts reflecting management's current views with respect to certain future events. Forward-looking statements, projections, objectives, estimates and forecasts are generally identifiable by the use of the words "may," "will," "should," "plan," "expect," "anticipate," "estimate," "believe," "intend," "project," "goal" or "target" or the negative of these words or other variations on these words or comparable terminology. These forward-looking statements include, but are not limited to, all statements other than statements of historical facts, including, without limitation, those regarding the Company's future financial position and results of operations, strategy, plans, objectives, goals and targets and future developments in the markets where the Company or any Group company participates or is seeking to participate.

Due to such uncertainties and risks, readers are cautioned not to place undue reliance on such forward-looking statements as a prediction of actual results. The Group's ability to achieve its projected objectives or results is dependent on many factors which are outside management's control. Actual results may differ materially from (and be more negative than) those projected or implied in the forward-looking statements. Such forward-looking information involves risks and uncertainties that could significantly affect expected results and is based on certain key assumptions.

All forward-looking statements included herein are based on information available to the Group as of the date hereof. No Group company undertakes any obligation to update publicly or revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise, except as may be required by applicable law. All subsequent written and oral forward-looking statements attributable to any Group company or persons acting on its behalf are expressly qualified in their entirety by these cautionary statements.

Pursuant to the Consolidated Financial Act, Legislative decree No. 58 of 24 February 1998 (article 154-bis, paragraph 2) Mr. Francesco Giordano, in his capacity as manager responsible for the preparation of the company's financial reports declares that the accounting information contained in this document reflects the Group's documented results, financial accounts and accounting records.