

rire all'Offerta, come confermato con comunicato stampa diffuso, ai sensi dell'articolo 114 del Testo Unico, da BPI in data 31 agosto 2005. L'Accordo BPI è un patto parasociale ai sensi dell'articolo 122, comma 5, del Testo Unico.

In data 6 settembre 2005, ad integrazione del comunicato del 31 agosto, BPI ha diffuso, a seguito di specifica richiesta della Consob, un ulteriore comunicato stampa ai sensi dell'articolo 114 del Testo Unico, precisando che "n. 50.000.000 delle [Azioni BNL di BPI] sono oggetto di un'operazione che [BPI] ha effettuato, al solo fine di migliorare il profilo della propria liquidità, con Deutsche Bank AG. Tale operazione consiste in un cosiddetto **Equity Swap** ed è stata stipulata in data 25 maggio 2005 con efficacia il 2 giugno 2005. L'Equity Swap ha scadenza il 2 giugno 2008 ma BPI ha la facoltà di risolverlo anticipatamente e in qualsiasi momento, anche in modo parziale, con preavviso scritto di un giorno lavorativo, così riacquistando la piena proprietà delle azioni oggetto dell'Equity Swap per le quali venisse esercitata tale facoltà."

Successivamente, in data 11 settembre 2005, a garanzia dell'impegno assunto da DB di ritrasferire a BPI le n. 50.000.000 delle Azioni BNL di BPI oggetto del contratto di *equity swap*, DB ha concesso a BPI il diritto di pegno su dette azioni. Tale diritto di pegno resterà in essere sino al quarantesimo giorno successivo alla data di chiusura del Periodo di Adesione;

(5) con Banca Popolare di Vicenza - Società Cooperativa per Azioni, e con il Sig. Alvaro Pascotto (unitamente a BPI, gli **Altri Azionisti**) ulteriori e diversi accordi bilaterali aventi natura parasociale e disciplinanti, tra l'altro, la concessione, a favore di Unipol, di un diritto di acquistare - a fronte di un corrispettivo di Euro 2,70 per azione - le azioni BNL da essi detenute, rappresentanti complessivamente il 4,43% del capitale sociale ordinario sottoscritto di BNL alla medesima data. L'opzione *call* nei confronti del Sig. Alvaro Pascotto potrà essere esercitata sino al trentesimo giorno dalla chiusura del Periodo di Adesione. L'opzione *call* nei confronti di Banca Popolare di Vicenza - S.c.p.a. potrà essere esercitata: (a) laddove il Periodo di Adesione dovesse avere inizio entro il 31 dicembre 2005 con le seguenti modalità: (i) quanto a n. 41.709.533 azioni ordinarie BNL, in qualunque momento a partire dalla data di inizio del Periodo di Adesione sino al trentesimo giorno successivo alla data di chiusura dello stesso; (ii) quanto a n. 77.378.947 azioni ordinarie BNL, a partire dal 1° gennaio 2006 sino al 30 gennaio 2006; ovvero (b) laddove il Periodo di Adesione dovesse avere inizio successivamente al 31 dicembre 2005, in qualunque momento a partire dalla data di inizio del Periodo di Adesione sino al trentesimo giorno successivo alla data di chiusura dello stesso, in relazione a tutte o parte delle azioni ordinarie BNL (unitamente alla *Call* su BPI, le **Call sugli Altri Azionisti**). Gli Altri Azionisti si sono obbligati a conservare (*lock-up*) la piena proprietà e disponibilità delle rispettive azioni ordinarie di BNL sino al trentesimo Giorno Lavorativo successivo al termine del Periodo di Adesione e a non aderire all'Offerta. Ciascuna delle *Call* sugli Altri Azionisti è un patto parasociale ai sensi dell'articolo 122, comma 5, del Testo Unico;

(6) con Carige un ulteriore e diverso accordo, accessorio al Patto Parasociale e quindi anch'esso avente natura parasociale, e disciplinante la concessione a favore della stessa di un diritto di vendere a Unipol le azioni ordinarie di BNL da essa detenute, e disciplinanti l'1,99% del capitale sociale ordinario sottoscritto di BNL alla medesima data (la **Put Carige**). Il diritto di opzione potrà essere esercitato, al verificarsi di determinate condizioni tra cui la scadenza del Patto Parasociale per il mancato rinnovo dello stesso, nei trenta giorni successivi al 18 luglio 2008, a fronte di un corrispettivo pari a Euro 2,90 per azione, oltre a interessi al tasso annuo del 2,25% con capitalizzazione annuale fino all'esercizio dell'opzione e diminuito dei dividendi percepiti fino a tale data; e

(7) con Hopa un ulteriore accordo, accessorio al Patto Parasociale e quindi anch'esso avente natura parasociale, disciplinante la concessione a favore della stessa di un diritto di vendere a Unipol, a determinate condizioni ed esclusivamente qualora - a seguito di un eventuale *delisting* di BNL - alla data del 31 ottobre 2007 non fosse stato avviato un processo di nuova quotazione delle azioni ordinarie di BNL - le azioni ordinarie di BNL da essa detenute, rappresentanti complessivamente il 4,95% del capitale sociale ordinario sottoscritto di BNL, alla medesima data. Tale opzione sarà esercitabile dal 1° novembre 2007 al 31 dicembre 2007 a fronte di un corrispettivo pari a Euro 2,70 per azione, aumentato degli interessi maturati al tasso Euribor a 3 mesi più 100 punti base e diminuito dei dividendi percepiti prima dell'esercizio dell'opzione (la **Put Hopa**, congiuntamente alla *Put Carige*, e la **Put**). Si precisa che, alla data di sottoscrizione della *Put Hopa*, l'Offerente non aveva ancora definito il proprio programma in merito all'eventuale promozione dell'Offerta Residuale e all'esercizio del Diritto d'Acquisto. In data 1° agosto 2005, come risulta dal relativo comunicato stampa diffuso in part data, Unipol ha manifestato l'intenzione di mantenere le azioni ordinarie di BNL quotate sull'MTA e, quindi, di non promuovere l'Offerta Residuale e di non esercitare il Diritto d'Acquisto di cui alla Sezione **A**, Paragrafo **A.5** del Documento d'Offerta.

Gli Accordi Parasociali e le *Put* sono stati debitamente comunicati alla Consob e al mercato ai sensi del Testo Unico e del Regolamento Emittenti, nonché depositati presso il Registro delle Imprese di Roma e, in estratto, si trovano allegati al Documento d'Offerta alla Sezione **N**, Paragrafo **N.1**.

La tabella che segue riporta il dettaglio delle Azioni Sindacate, con indicazione delle relative percentuali calcolate sulla base sia del capitale sociale ordinario di BNL sottoscritto alla data del 18 luglio 2005 (data di sottoscrizione degli accordi in questione) sia di quello su base *fully diluted*.

AZIONI SINDACATE ALLA DATA DI SOTTOSCRIZIONE DEGLI ACCORDI PARASOCIALI				
Azionisti	Numero Azioni	% del capitale sociale ordinario al 18 luglio 2005	% del capitale sociale ordinario alla data di pubblicazione del Documento d'Offerta	% del capitale sociale ordinario <i>fully diluted</i>
Unipol Assicurazioni S.p.A. *	451.820.000	14,92%	14,89%	14,58%
Talea Società di Gestione Immobiliare S.p.A.	30.250.000	1,00%	1,00%	0,98%
Coop Estense Società Cooperativa	30.250.000	1,00%	1,00%	0,98%
Coop Adriatica S.c.a r.l.	30.250.000	1,00%	1,00%	0,98%
Nova Coop Società Cooperativa	30.250.000	1,00%	1,00%	0,98%
Hopa S.p.A. **	151.156.000	4,98%	4,98%	4,88%
Nomura Securities Co.	150.576.006	4,97%	4,96%	4,86%
Banca Carige S.p.A. - Cassa di Risparmio di Genova e Imperia	60.130.428	1,98%	1,98%	1,94%
Totale Patto Parasociale	934.682.434	30,86%	30,79%	30,15%
Credit Suisse First Boston International	126.691.000	4,18%	4,17%	4,09%
Banca Popolare di Vicenza Società Cooperativa per Azioni	119.088.480	3,93%	3,92%	3,84%
Banca Popolare Italiana Società Cooperativa a r.l. ***	50.550.000	1,67%	1,67%	1,63%
Pascotto Alvaro	15.145.000	0,50%	0,50%	0,49%
Sbs - Società Iniziative Autos stradali e Servizi S.p.A.	15.132.000	0,50%	0,50%	0,49%
Totale Altri Soggetti	199.915.480	6,60%	6,59%	6,45%
TOTALE AZIONI SINDACATE	1.261.286.914	41,64%	41,55%	40,69%

* anche per il tramite della controllata Aurora Assicurazioni S.p.A.
** di cui n. 75.556.000 quale prestatario nell'ambito di un contratto di prestito titoli sottoscritto con DB con scadenza 20 ottobre 2006.
*** di cui n. 50.000.000 oggetto di un contratto di *equity swap* con DB.

Dal confronto tra la tabella relativa alle Azioni Escluse e quella relativa alle Azioni Sindacate, risulta che il numero delle Azioni Sindacate è inferiore a quello delle Azioni Escluse in quanto (i) Hopa non ha conferito al Patto Parasociale n. 1.502 azioni ordinarie di BNL, di cui è titolare e (ii) CSFB non ha conferito nell'Accordo Credit Suisse n. 2.026.015 azioni ordinarie di BNL di cui è titolare CSFB e n. 53.080 azioni ordinarie di BNL di cui è titolare Credit Suisse First Boston (Europe) Ltd. Tuttavia, detta differenza non ha alcun impatto ai fini della garanzia di esatto adempimento dell'obbligo di pagamento del Corrispettivo dell'Offerta in quanto la Lettera d'Impegno (come definita nel Documento d'Offerta) e la relativa garanzia, è stata rielaborata computando come escluse dall'Offerta unitamente le Azioni Sindacate. Si precisa, comunque, che le azioni ordinarie BNL di cui ai punti (i) e (ii) che precedono in ogni caso non rientrano tra le Azioni oggetto dell'Offerta in quanto esse sono riconducibili a due soggetti solidalmente tenuti all'obbligo di promuovere l'Offerta che, come tali, sono esclusi dai destinatari della stessa.

Per completezza di informazione, si segnala che, nell'ambito dell'incarico conferito a Nomura quale consulente finanziario dell'Offerta, Unipol e Nomura avvieranno una collaborazione strategica volta ad attribuire a quest'ultima la possibilità di partecipare alla creazione e/o allo sviluppo di talune attività e/o prodotti finanziari di BNL o di Unipol nei settori, tra gli altri, del *consumer finance*, del *merchant banking* e dei mutui ipotecari per aziende e privati, con la precisazione che tale incarico ha efficacia (a) con riferimento alle attività di Unipol, immediata e (b) con riferimento alle attività di BNL, a condizione che Unipol venga a detenere - a seguito dell'Offerta ovvero dell'esercizio delle *Call* sui Pattisti - una partecipazione in BNL superiore al 50% del capitale sociale. A tale riguardo, si precisa che, stante l'indeterminatezza dell'intero programma di collaborazione industriale, l'Offerente non è in grado di quantificare puntualmente gli effetti economici degli accordi di cui sopra. Inoltre, si sottolinea che gli stessi accordi, che potranno eventualmente perfezionarsi, non potranno alcun vincolo in relazione alla partecipazione detenuta da Nomura in BNL. Per ulteriori dettagli, si veda la Sezione **G**, Paragrafo **G.3.1** del Documento d'Offerta.

Unipol ha, inoltre, sottoscritto con Deutsche Bank AG London (**DB**): (i) in data 18 luglio 2005, un contratto di opzione *call* di tipo "americano" a favore di Unipol - esercitabile sino al trentesimo giorno successivo alla chiusura dell'Offerta - e di opzione *put* di tipo "europeo" a favore di DB - esercitabile alla scadenza del terzo anno dalla sottoscrizione dell'accordo - avente per oggetto n. 65.281.000 azioni ordinarie di BNL corrispondenti al 2,16% del capitale sociale ordinario sottoscritto di BNL alla medesima data; (ii) sempre in data 18 luglio 2005, un contratto di opzione *call* di tipo "europeo" a favore di Unipol - esercitabile il 18 gennaio 2006 - e di opzione *put* di tipo "europeo" a favore di DB - esercitabile alla scadenza del terzo anno dalla sottoscrizione dell'accordo - avente per oggetto n. 85.875.629 azioni ordinarie di BNL, corrispondenti al 2,83% del capitale sociale ordinario sottoscritto di BNL alla summenzionata data (si segnala che, in data 11 agosto 2005, tale contratto è stato integrato al fine di prevedere la facoltà per Unipol di vendere a DB un numero di azioni pari alla differenza, se positiva, tra le n. 85.875.629 azioni oggetto del contratto e le azioni ordinarie di BNL effettivamente consegnate a DB ai sensi di sottostanti accordi di *hedging* da quest'ultima conclusi con terzi); e (iii) al fine di ridurre l'impegno sostanziale di Unipol in relazione all'Offerta (si veda la Sezione **G**, Paragrafo **G.2.2** del Documento d'Offerta), in data 12 agosto 2005, un contratto di opzione *put* di tipo "americano" a favore di Unipol, che attribuisce a quest'ultima la facoltà di vendere a DB un numero di azioni ordinarie di BNL pari alla differenza, se positiva, tra le azioni effettivamente portate in adesione all'Offerta e la totalità delle Azioni (dedotte n. 65.281.000 azioni ordinarie di BNL), neutralizzando in tal modo l'impatto finanziario, per l'Offerente, dell'eventuale apporto di tali azioni all'Offerta. Tale opzione *put* potrà essere esercitata, a determinate condizioni, nei 15 giorni di calendario successivi alla conclusione dell'Offerta (le opzioni *put* e *call* collettivamente, gli **Accordi Deutsche Bank**). Si segnala, altresì, che DB si è impegnata a non portare in adesione all'Offerta le n. 65.281.000 azioni ordinarie di BNL di cui sopra. Per completezza di informazione, si segnala che Unipol ha conferito a DB l'incarico di consulente finanziario per lo svolgimento di alcune delle attività, meglio precisate alla Sezione **G**, Paragrafo **G.3.1** del Documento d'Offerta. A tale riguardo, si precisa che, stante il carattere non vincolante e di mera eventualità, nonché l'indeterminatezza dell'intero programma di collaborazione industriale, l'Offerente non è in grado di quantificare puntualmente gli effetti economici degli accordi di cui sopra.

* * *

Il numero di azioni ordinarie di BNL sulle quali Unipol può esercitare, previo ottenimento delle necessarie autorizzazioni di legge, i diritti di acquisto (*call*) di cui sopra rappresenta complessivamente il 31,97% delle azioni ordinarie di BNL in circolazione alla data di pubblicazione del Documento d'Offerta e il 31,30% del capitale sociale BNL su base *fully diluted*. Pertanto, Unipol per il solo effetto dell'esercizio di dette opzioni verrebbe a detenere, al verificarsi di determinate condizioni, una partecipazione in BNL pari al 46,85% del capitale sociale ordinario sottoscritto alla data di pubblicazione del Documento d'Offerta e al 45,88% del capitale sociale BNL su base *fully diluted*.

A eccezione degli accordi sopra descritti, non esistono ulteriori accordi tra Unipol, i Pattisti, Credit Suisse, SIAS, gli Altri Azionisti, gli amministratori di BNL, nonché tra Unipol e i membri del risolto "Contropatto BNL", che abbiano rilevanza ai fini dell'Offerta, né sono stati tra questi soggetti pattuiti corrispettivi ulteriori, anche in natura, che abbiano rilevanza ai fini dell'Offerta.

* * *

Da quanto sopra emerge che l'obbligo solidale di promuovere l'offerta pubblica di acquisto sulla totalità delle azioni ordinarie di BNL è sorto in capo a Unipol, ai Pattisti, a Credit Suisse, a SIAS e agli Altri Azionisti in quanto:

(i) ciascuno degli Accordi Parasociali è un patto parasociale ai sensi dell'articolo 122, comma 5, del Testo Unico;

(ii) Unipol ha aderito a tutti gli Accordi Parasociali;

(iii) come evidenziato nella tabella che precede, relativa alle Azioni Sindacate alla data di sottoscrizione degli Accordi Parasociali, il 18 luglio 2005 Unipol e i Pattisti risultavano aver sindacato una partecipazione in BNL pari al 30,86% del capitale sociale ordinario sottoscritto di quest'ultima e, congiuntamente a Credit Suisse, a SIAS e agli Altri Azionisti, complessive n. 1.261.288.914 azioni ordinarie di BNL, corrispondenti al 41,64% del capitale sociale ordinario sottoscritto di BNL e al 40,69% del capitale sociale ordinario dell'Emittente su base *fully diluted*, superando in tal modo la soglia del 30% di cui all'articolo 106, comma 1, del Testo Unico;

(iv) gli Accordi Parasociali sono stati sottoscritti contestualmente in data 18 luglio 2005,

conferendo, quindi, carattere di unitarietà all'operazione. Tuttavia, tale obbligo solidale viene adempito, in conformità alle pattuizioni contenute negli Accordi Parasociali, esclusivamente da Unipol, che ne sosterrà in proprio e per intero i costi, ivi incluso il pagamento del Corrispettivo dell'Offerta, tenendo manlevati e indenni i Pattisti, Credit Suisse, SIAS e gli Altri Azionisti dai relativi oneri e costi.

L'Offerente riconoscerà a ciascun aderente all'Offerta un corrispettivo in contanti pari a Euro 2,70 per ciascuna Azione portata in adesione all'Offerta (il **Corrispettivo Unitario**). Si precisa che il Corrispettivo Unitario è stato determinato anche al fine di tenere conto

degli acquisti effettuati dai Pattisti, da Credit Suisse, da SIAS e da alcuni Altri Azionisti in data 18 luglio 2005, a seguito dello scioglimento del cosiddetto "Contropatto BNL", che legava gli azionisti venditori. Gli acquisti dai componenti del cosiddetto "Contropatto BNL" di cui sopra indicati sono stati effettuati a fronte di un corrispettivo pari a Euro 2,70 per azione ordinaria BNL. Per maggiori dettagli, si rinvia alla Sezione **E**, Paragrafo **E.1** del Documento d'Offerta.

Il Corrispettivo Unitario, calcolato tenendo conto del corrispettivo al quale sono stati effettuati gli acquisti in data 18 luglio 2005 e del prezzo di esercizio delle opzioni di acquisto e di vendita previste negli Accordi Parasociali, nelle *Put* e negli Accordi Deutsche Bank, risulta superiore al prezzo minimo derivante dall'applicazione dei criteri di cui all'articolo 106, comma 2, del Testo Unico e in particolare incorpora un premio pari a: (i) il 5,12% del prezzo minimo (pari a Euro 2,569) quale risulterebbe dall'applicazione dei criteri di legge; (ii) l'1,58% del valore di mercato del titolo BNL al 3 agosto 2005 (pari a Euro 2,658); e (iii) il 23,57% del prezzo medio giornaliero ponderato di Borsa del titolo BNL nel periodo compreso tra il 4 agosto 2004 e il 3 agosto 2005 (pari a 2,185 Euro).

MOTIVAZIONI DELL'OFFERTA

L'Offerta è volta alla realizzazione di un progetto d'integrazione industriale tra il Gruppo BNL e il Gruppo Unipol di grande interesse e valore per tutti gli azionisti, i clienti e i dipendenti coinvolti.

Tale progetto è il risultato di un disegno strategico di ampio respiro, volto a consentire a Unipol - già importante conglomerato finanziario nel settore assicurativo e bancario - di diventare un gruppo *leader* in Italia nei servizi assicurativi, bancari e del risparmio gestito, grazie a un modello di presenza del tutto originale sul mercato nazionale e da notevoli punti di forza industriale, come meglio illustrato nel seguito.

Il disegno strategico in oggetto si inserisce coerentemente nel processo di sviluppo commerciale ed economico intrapreso con successo negli ultimi anni dal Gruppo Unipol.

Unipol, infatti, ha da tempo consolidato una ben delineata strategia di presenza sul mercato, volta a soddisfare in modo integrato le diverse esigenze della clientela in campo assicurativo, bancario e di gestione del risparmio, inclusi i settori della previdenza integrativa individuale e collettiva (settore che offre consistenti prospettive alla luce della riforma in vigore dal prossimo gennaio) e quello sanitario (nel quale il Gruppo Unipol dispone già di circa 2 milioni di clienti e di un modello di *management care* innovativo sul mercato) con la compagnia Unisalute S.p.A.

Il mercato di riferimento del Gruppo Unipol è rappresentato dal segmento delle famiglie e delle piccole e medie imprese, settori nei quali Unipol può vantare un'efficiente focalizzazione della rete delle proprie agenzie e un consolidato rapporto con le organizzazioni sindacali e di categoria (quali CNA, Confesercenti, CIA).

Tale strategia si è già tradotta nella realizzazione di importanti programmi di crescita e investimenti nel settore assicurativo e in quello bancario.

Con riferimento al primo, in particolare, l'acquisizione, effettuata nel 2003, del controllo delle attività italiane di Winthertur, oggi denominata Aurora Assicurazioni S.p.A. a seguito della fusione con le attività della controllata Meiceaurora S.p.A.

Con riferimento al settore bancario, il Gruppo Unipol ha fatto il proprio ingresso in tale mercato agli inizi del 1999 attraverso l'acquisizione di Banca dell'Economia Cooperativa S.p.A., istituto allora di piccole dimensioni (13 filiali), poi ridefinito Unipol Banca, al quale è stato affidato un peculiare disegno di sviluppo. Unipol Banca, infatti, si contraddistingue nel panorama bancario nazionale non solo per gli importanti tassi di crescita (frutto sia di un *trend* di consistente sviluppo organico sia di operazioni di crescita esterna di rilievo), ma anche e soprattutto per l'adozione dell'originale modello di presenza distributiva integrata bancario (filiale)-assicurativa (agenzia) di notevole valenza industriale.

Nella sua accezione più completa, tale modello si basa sulla diretta integrazione tra filiali bancarie e agenzie assicurative, anzitutto sul piano logistico (sedi attigue nella stessa *location*) e, conseguentemente, sul piano commerciale e del servizio offerto ai rispettivi clienti pur nella totale autonomia dei due ruoli (bancario e assicurativo).

In tale contesto di prossimità fisica, la filiale di Unipol Banca si caratterizza per rilevanti flussi di *cross selling* sui clienti dell'agenzia integrata (sia *retail* che *small business*). Per l'agente assicurativo, oltre ai proporzionali ritorni in termini di commissioni, significativi si presentano i ritorni di *cross selling* di prodotti assicurativi (ad esempio: auto, casa, persona, previdenza integrativa, sanità, essendo i prodotti vita distribuiti direttamente dalla rete bancaria sui propri clienti) forniti da Unipol e Aurora.

Il successo di tale modello in Unipol Banca è dovuto principalmente al contestuale duplice collegamento, sul piano della contiguità logistica e su quello informativo, tra la rete distributiva assicurativa e bancaria. Ciò comporta, infatti, significativi vantaggi competitivi, quali:

- la disponibilità di informazioni di qualità superiore fornite da un *database* integrato, che consente di meglio comprendere le esigenze, in termini di prodotti finanziari, della propria clientela;

- maggiori occasioni, sia per l'agenzia assicurativa sia per la filiale bancaria, di contatto "spontaneo" con la clientela grazie al cosiddetto traffico allo sportello;

- vantaggi logistici per il cliente, che in un unico punto vendita usufruisce di un'offerta completa di prodotti bancari, assicurativi, di previdenza integrativa e sanità; e

- la possibilità di elaborare e proporre alla clientela prodotti commerciali mirati su specifiche esigenze, in termini sia di *mix* di prodotto sia di *pricing*.

Il successo della strategia e del concreto modello di presenza distributiva ha già condotto al conseguimento di risultati di rilievo per Unipol Banca e Unipol, come risulta, sul piano operativo e commerciale, dal fatto che quasi il 19% dei clienti complessivi di Unipol Banca è stato acquisito attraverso l'attività di *cross selling* sui clienti della rete di agenzie (cioè è stato introdotto e/o presentato da agenzie) e, con riferimento all'attività di *cross selling* di prodotti assicurativi su clienti bancari, oltre il 20% dei clienti delle filiali bancarie integrate è diventato cliente anche dell'agenzia attigua.

La graduale implementazione del modello in oggetto manifesta inoltre i primi consistenti ritorni a livello economico. Sotto la spinta di fattori quali: l'entrata a regime di filiali di nuova apertura, il coinvolgimento nel modello e la messa a reddito di filiali oggetto di acquisizione, il più favorevole rapporto che viene a instaurarsi tra il margine di contribuzione della rete (in forte crescita) e i costi delle strutture centrali (in buona misura fissi), Unipol Banca ha fatto registrare nel primo semestre dell'esercizio 2005 un risultato pari a oltre il 65% di quello dell'intero anno 2004, con tassi di crescita previsti per l'intero esercizio 2005 compresi tra il 50% e il 60%, rispettivamente, per il risultato lordo di gestione e l'utile netto, e un rapporto *cost / income* atteso inferiore al 60%.

* * *

Le motivazioni dell'operazione e il progetto di combinazione tra Unipol e BNL si inseriscono coerentemente nel quadro sopra delineato, che ne costituisce il presupposto essenziale. In particolare, Unipol ritiene che:

a) il Gruppo BNL abbia caratteristiche fortemente complementari con la strategia di sviluppo di Unipol, tali da favorire un significativo ampliamento della scala (e accelerazione dei tempi) di conseguimento delle rilevanti opportunità di crescita proprie del disegno strategico perseguito;

b) la combinazione tra i due gruppi conduca alla creazione del primo gruppo nazionale assicurativo e bancario integrato, caratterizzato da un posizionamento competitivo forte e del tutto originale sul mercato in grado di coniugare l'elevata professionalità, soprattutto nel settore *corporate*, di BNL con la specializzazione di Unipol nel settore *retail*;

c) l'implementazione del piano industriale considerato per il progetto (il **Piano Industriale**) si traduca in sinergie molto consistenti e in ampia parte non replicabili da progetti alternativi, derivanti dall'azionamento di leve di miglioramento industriale multiple; e

d) la combinazione tra i due Gruppi e la realizzazione del Piano Industriale conducano ad un forte rafforzamento di BNL (sia sul piano della crescita dimensionale che della relativa redditività), che ricoprirebbe un ruolo e una valenza assolutamente centrali nel contesto del nuovo grande gruppo finanziario integrato. Tale combinazione condurrebbe di conseguenza a ritorni consistenti anche per Unipol, sia diretti (accesso a clienti BNL per *cross selling* di prodotti assicurativi danni, previdenziali e sanitari principalmente tramite il modello di rete integrata, oltre che sinergie nell'offerta di prodotti per la copertura dei grandi rischi aziendali proposti al segmento *corporate* e nella fornitura di prodotti assicurativi direttamente collegati a prodotti bancari, quali ad esempio le polizze vita legate a mutui ipotecari) che, soprattutto, in ragione dell'apprezzamento del valore della propria quota di controllo in BNL.

La relazione di complementarità con le caratteristiche del Gruppo BNL si sostanzia, tra l'altro, nei seguenti aspetti principali:

- disponibilità di una rete bancaria nazionale forte di 729 sportelli, che viene ad affiancarsi alla rete di filiali di Unipol Banca (253), alla rete di agenzie del Gruppo Unipol (1.817 agenzie e 4.500 punti vendita) e alla rete di promotori Unipol Banca (48 negozi finanziari e 450 promotori);

- dislocazione della rete baricentrica (focalizzata su grandi città, capoluoghi di provincia e grandi centri) e quindi pienamente coerente con il modello distributivo di Unipol;

- filiali mediamente di notevoli dimensioni (BNL dispone di circa 230 filiali di proprietà con superficie maggiore di 400 mq e di filiali in affitto la cui dimensione media stimata è non inferiore a 300 mq) e quindi con elevato potenziale di integrazione sportello-agenzia, obiettivo che include altresì la possibilità di *split* di un numero di filiali significativo;

- portafoglio di prodotti ampio e sostanzialmente completo, idoneo a soddisfare le esigenze della clientela a 360 gradi, con rilevanti punti di complementarità con quello di Unipol (inclusa la capacità nel *corporate / large corporate*, estero per i clienti imprese di Unipol); e

- *input* strategico di Unipol a favore dell'incremento dell'attività *retail* di BNL e maggior *focus* sui segmenti famiglie, piccole / medie imprese e artigiani. BNL si avvantaggerebbe quindi fortemente del tradizionale radicamento di Unipol sulla clientela *retail / small business* e delle molteplici leve di crescita proposte dal Piano Industriale.

Con riferimento al precedente punto *sub b*), inoltre, dalla combinazione tra il Gruppo BNL e il Gruppo Unipol nascerebbe un gruppo finanziario integrato di particolare rilevanza in senso assoluto e unico nel suo genere in Italia, come si evince da alcuni parametri dimensionali quali:

- ricavi - considerando i dati relativi ai premi per i gruppi assicurativi e quelli relativi al margine di intermediazione per i gruppi bancari - di oltre Euro 12 miliardi (che permettono al Gruppo Unipol di posizionarsi come il quarto gruppo finanziario in Italia);

- attivo netto - al netto della raccolta interbancaria per gruppi bancari - di oltre Euro 100 miliardi (che permette al Gruppo Unipol di posizionarsi come il sesto gruppo finanziario in Italia);

- risultato operativo - considerando i dati relativi all'utile delle attività ordinarie per i gruppi assicurativi e il risultato operativo per i gruppi bancari di oltre Euro 1,4 miliardi (che permette al Gruppo Unipol di posizionarsi così come il sesto gruppo finanziario in Italia); e

- oltre 9 milioni di clienti complessivi.

Sotto il profilo della crescita dimensionale, si segnala in particolare che la prevista confluenza organizzativa di Unipol Banca nel Gruppo BNL si tradurrebbe in un incremento immediato della rete territoriale in ragione di 253 sportelli (in crescita del 35% rispetto all'attuale numero di sportelli BNL), con sostanziale raddoppio della presenza in Emilia e Sicilia e rafforzamenti particolarmente rilevanti in Toscana (con un aumento del 47%) e Lombardia (con un aumento del 30%).

AVVERTENZE

A.1 CONDIZIONI PER L'INIZIO DEL PERIODO DI ADESIONE

Ai sensi dell'articolo 40, comma 3, del Regolamento Emittenti, il Periodo di Adesione non potrà avere inizio prima del verificarsi dei seguenti eventi:

(i) il rilascio, da parte della Banca d'Italia, dell'autorizzazione, richiesta in data 4 agosto 2005, all'acquisizione del controllo di BNL da parte di Unipol, ai sensi dell'articolo 19 del Testo Unico Bancario e del Titolo II, Capitolo I, Sezione II, Paragrafo 4, delle Istruzioni di Vigilanza per le Banche. Si segnala che Banca d'Italia, con provvedimento in data 9 agosto 2005, ha sospeso il termine di trenta giorni per conoscere dall'ISVAP le valutazioni di competenza di detta autorità (per maggiori dettagli, si veda la Sezione **C**, Paragrafo **C.3.1** del Documento d'Offerta);

(segue)